



CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI  
TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO

## BẢN TIN

# HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU VƯỢT RÀO CẢN PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TẠI THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

Số 2- Năm 2025



## MỤC LỤC

1– Quy định mới về phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ: Hướng đi chiến lược trong bối cảnh cạnh tranh thương mại toàn cầu.....	4
2– Xu hướng phòng vệ thương mại của Ấn Độ.....	16
3– Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của EU.....	27
4– Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành gỗ khi xuất khẩu sang thị trường EU.....	38
5– Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành thép khi xuất khẩu sang thị trường Úc.....	49
6– Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp mặt hàng ống thép cac-bon: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam.....	60
7– Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam trong công tác giải quyết các tranh chấp về chống bán phá giá.....	70
8– Vụ việc Canada điều tra chống lẩn tránh đối với sản phẩm khung gầm container: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam.....	83
9– Hướng dẫn cách thức kháng kiện trong vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp.....	94



**2025**

# THÔNG TIN CHÍNH SÁCH VÀ THỊ TRƯỜNG

## **Quy định mới về phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ: Hướng đi chiến lược trong bối cảnh cạnh tranh thương mại toàn cầu**

**T**rong bối cảnh kinh tế thế giới đang chuyển mình mạnh mẽ với những biến động khó lường của chuỗi cung ứng toàn cầu, sự gia tăng chủ nghĩa bảo hộ và cạnh tranh thương mại giữa các nền kinh tế lớn, pháp luật về phòng vệ thương mại (trade remedies) đã trở thành một công cụ chính sách quan trọng trong chiến lược thương mại của nhiều quốc gia. Đặc biệt, Hoa Kỳ – một trong những nền kinh tế đứng đầu thế giới và là một trong những thành viên sáng lập của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) – luôn giữ vai trò tiên phong trong việc hình thành, thực thi và cải cách hệ thống pháp luật về phòng vệ thương mại. Với mục tiêu bảo vệ sản xuất trong nước, duy trì công bằng trong thương mại và bảo đảm lợi ích chiến lược, pháp luật Hoa Kỳ về phòng vệ thương mại không ngừng được điều chỉnh, hoàn thiện nhằm thích ứng với bối cảnh cạnh tranh toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng.

Phòng vệ thương mại trong pháp luật Hoa Kỳ không chỉ là một tập hợp các biện pháp mang tính kỹ thuật nhằm chống lại hành vi cạnh tranh không lành mạnh của hàng hóa nhập khẩu, mà còn là một công cụ chính sách kinh tế – pháp lý mang tính chiến lược, phản ánh cách Hoa Kỳ sử dụng luật pháp để bảo vệ lợi ích quốc gia trong thương mại quốc tế. Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, và tự vệ (anti-dumping, countervailing, safeguard) được triển khai dựa trên khung pháp lý chặt chẽ, với cơ chế điều tra do Bộ Thương mại Hoa Kỳ (Department of Commerce – DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (International Trade Commission – ITC) đảm nhiệm. Từ nhiều thập kỷ qua, cơ chế này không chỉ giúp bảo vệ các ngành công nghiệp nội địa khỏi tổn thất đáng kể do hàng nhập khẩu, mà còn trở thành chuẩn mực tham chiếu cho nhiều quốc gia khác, trong đó có Việt Nam khi xây dựng hệ thống pháp luật phòng vệ thương mại của mình.

Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây, đặc biệt từ năm 2023 đến hết Quý 1 năm 2025, Hoa Kỳ đã thực hiện nhiều điều chỉnh quan trọng trong pháp luật và chính sách phòng vệ thương mại, phản ánh xu hướng siết chặt và chủ động hơn trong bảo vệ lợi ích kinh tế chiến lược. Các quy định mới không chỉ tập trung vào cải thiện quy trình điều tra, xác định biên độ phá giá, hay tiêu chí trợ cấp có thể bị đối kháng, mà còn mở rộng sang các khía cạnh như định giá tiền tệ, tình huống thị trường đặc biệt hay vấn đề minh bạch và bảo mật dữ liệu điều tra. Sự thay đổi này cho thấy pháp luật Hoa Kỳ đang thích ứng với các hình thức cạnh tranh thương mại mới, trong đó, yếu tố công nghệ, chuỗi cung ứng và an ninh kinh tế được coi là nền tảng của cạnh tranh toàn cầu.



Đáng chú ý, xu hướng cải cách này diễn ra trong bối cảnh Hoa Kỳ điều chỉnh chiến lược thương mại đối ngoại, vừa duy trì vai trò trung tâm trong hệ thống WTO, vừa tìm kiếm cơ chế linh hoạt hơn để đối phó với các nền kinh tế có cấu trúc thị trường khác biệt. Các văn bản hướng dẫn mới của DOC về xác định nền kinh tế phi thị trường NME, đánh giá thiệt hại trong điều tra chống trợ cấp, cũng như các vụ kiện điển hình trong ngành thép, nhôm, năng lượng tái tạo hay gỗ dán cho thấy rõ xu hướng Hoa Kỳ tăng cường sử dụng pháp luật phòng vệ thương mại như một công cụ chính trị – kinh tế tổng hợp.

Từ góc độ quốc tế, các quy định mới của Hoa Kỳ về phòng vệ thương mại không chỉ ảnh hưởng đến chính sách nội địa mà còn tác động đáng kể đến trật tự thương mại toàn cầu và doanh nghiệp xuất khẩu. Với vai trò là một trong những quốc gia khởi xướng nhiều vụ điều tra nhất thế giới, mỗi thay đổi trong quy định của Hoa Kỳ đều kéo theo những hệ lụy đáng kể đối với các nước đối tác, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển như Việt Nam – nơi hàng hóa xuất khẩu sang Hoa Kỳ ngày càng gia tăng về kim ngạch và giá trị.

Việc nhận diện, phân tích kịp thời những thay đổi trong khung pháp luật phòng vệ thương mại Hoa Kỳ là yêu cầu cấp thiết không chỉ với các nhà hoạch định chính sách, mà còn với cộng đồng doanh nghiệp nhằm chủ động phòng ngừa rủi ro, thích ứng và bảo vệ quyền lợi chính đáng trong thương mại quốc tế.

## 1. Tổng quan về pháp luật phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ

Phòng vệ thương mại (trade remedies) là các biện pháp do quốc gia áp dụng nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước khỏi những thiệt hại đáng kể do hàng hóa nhập khẩu được bán phá giá (anti-dumping), hoặc được hưởng trợ cấp bất hợp pháp từ nước xuất khẩu (countervailing), hoặc do sự gia tăng nhập khẩu đột ngột gây thiệt hại (safeguard). Trong hệ thống pháp luật của Hoa Kỳ, các biện pháp này được triển khai trên cơ sở mục tiêu kép: (i) đảm bảo thương mại công bằng và cạnh tranh bình đẳng; (ii) bảo vệ ngành sản xuất nội địa và việc làm trong nước.

Về cơ sở pháp lý, Hoa Kỳ chủ yếu dựa vào:

- Tariff Act of 1930 (đặc biệt các mục Section 701 và Section 731) – cho phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp.

- Trade Act of 1974 (ví dụ Section 201) – cho phép áp dụng biện pháp tự vệ (safeguard) khi ngành sản xuất trong nước có tổn hại do nhập khẩu tăng mạnh.

- Các nghị định và hướng dẫn do DOC và ITC ban hành để triển khai các điều luật trên.

Khung pháp lý này đặt Hoa Kỳ vào vị trí vừa thực thi nghĩa vụ thành viên của WTO

– ví dụ, tuân thủ các quy định về chống bán phá giá và chống trợ cấp – vừa có khả năng linh hoạt trong chính sách bảo hộ ngành nội địa.

Nhìn chung, hệ thống pháp luật và thực thi phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ có thể phân tách thành ba thành tố chính:

- Khung pháp luật và chính sách

+ Tariff Act 1930: quy định về biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp;

+ Trade Act 1974: qua các điều khoản như Section 201 (tự vệ), Section 301 (hành động chống lại các biện pháp thương mại không công bằng);

+ Các luật bổ sung, sửa đổi và hướng dẫn hành chính trong từng thời kỳ.

- Cơ quan thực thi

+ DOC: chịu trách nhiệm tính toán biên độ phá giá, trợ cấp, xác định xuất xứ, thi trường lập chuẩn;

+ ITC: đánh giá thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa — nếu ITC kết luận có thiệt hại hoặc nguy cơ thiệt hại thì biện pháp được áp dụng;

+ Cơ quan đại diện Thương mại Hoa Kỳ (Office of the United States Trade Representative – USTR): tham gia khi có các biện pháp liên quan đến chính sách thương mại hoặc quan hệ quốc tế.

- Cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp

+ Điều tra chống bán phá giá (AD): bên nhập khẩu yêu cầu, DOC điều tra mức phá giá, ITC điều tra thiệt hại;

STT	Quy trình điều tra	Ngày
1	DOC nhận đơn kiện	0
2	<b>DOC ra quyết định khởi xướng điều tra</b>	<b>20</b>
3	DOC gửi bản câu hỏi Q&V cho các doanh nghiệp xuất khẩu	
4	DOC lựa chọn doanh nghiệp bị đơn bắt buộc	
5	DOC ban hành Bản câu hỏi điều tra và bổ sung	
6	ITC ban hành Kết luận sơ bộ về thiệt hại	45
7	<b>DOC ban hành Kết luận sơ bộ</b>	<b>160</b>
8	DOC thẩm tra tại chỗ	
9	DOC cho phép các bên gửi bình luận (case brief) và phản biện (rebuttal brief) + Phiên điều trần	Không muộn hơn 07 ngày sau ngày báo cáo thẩm tra cuối cùng được ban hành. Phản biện được nộp không muộn hơn 05 ngày sau thời hạn nộp bình luận ban đầu
10	<b>DOC ban hành Kết luận cuối cùng</b>	<b>235</b>
11	ITC ban hành Kết luận cuối cùng về thiệt hại	280
12	DOC ban hành Lệnh áp thuế chính thức	287

+ Điều tra chống trợ cấp (CVD): tương tự AD nhưng tập trung vào trợ cấp;

STT	Quy trình điều tra	Ngày
1	DOC nhận đơn kiện	0
2	<b>DOC khởi xướng vụ việc điều tra</b>	<b>20</b>
3	DOC ban hành Bản câu hỏi Q&V và lựa chọn doanh nghiệp bị đơn bắt buộc	
4	<b>ITC ban hành Kết luận sơ bộ về thiệt hại</b>	<b>45</b>
5	DOC ban hành Bản câu hỏi điều tra cho Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam	
6	<b>DOC Ban hành Kết luận sơ bộ về trợ cấp</b>	<b>85</b>
7	Thẩm tra tại chỗ Chính phủ và doanh nghiệp	
8	DOC cho phép các bên gửi bình luận (case brief) và phản biện (rebuttal brief) + phiên điều trần	Không muộn hơn 07 ngày sau ngày báo cáo thẩm tra cuối cùng được ban hành. Phản biện được nộp không muộn hơn 05 ngày sau thời hạn nộp bình luận ban đầu
9	<b>DOC ban hành Kết luận cuối cùng về trợ cấp</b>	<b>160</b>
10	ITC ban hành Kết luận cuối cùng về thiệt hại	205
11	DOC ban hành Lệnh áp thuế chống trợ cấp	212

+ Tự vệ (SG): khi nhập khẩu tăng đột ngột, gây hoặc đe dọa gây thiệt hại lớn cho ngành nội địa, theo quy trình riêng;

+ Các biện pháp tạm thời, gia hạn, xem xét hành chính: hệ thống cho phép đánh giá lại, gia hạn biện pháp sau một thời gian nhất định.

Hoa Kỳ với tư cách thành viên WTO phải tuân thủ các nghĩa vụ quốc tế như: không áp dụng biện pháp mà không điều tra đầy đủ; tuân thủ nguyên tắc minh bạch; và chịu tranh chấp nếu bị cáo buộc vi phạm. Tuy nhiên, Hoa Kỳ vẫn sử dụng các điều luật nội địa để thực thi các biện pháp phòng vệ một cách chủ động hơn, đặc biệt khi lý do không chỉ là thiệt hại kinh tế mà còn mang yếu tố an ninh, chuỗi cung ứng, công nghệ cao.

Trước giai đoạn gần đây, Hoa Kỳ đã từng nhiều lần áp dụng biện pháp AD/CVD, với trọng điểm ngành như thép, nhôm, máy móc. Những tranh chấp đáng chú ý tại WTO (ví dụ về phương pháp “zeroing”) đã buộc Hoa Kỳ phải điều chỉnh phương pháp tính toán. Do vậy, giai đoạn trước mở đường cho việc cải cách hơn trong các quy phạm, hướng dẫn và thực tiễn điều tra.

## 2. Những quy định mới và xu hướng điều chỉnh pháp luật phòng vệ thương mại Hoa Kỳ hiện nay

### 2.1. Cải cách về quy trình điều tra chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD)

Trong giai đoạn gần đây, Hoa Kỳ – thông qua DOC, đã ban hành và triển khai

nhiều điều chỉnh quan trọng nhằm tăng năng lực thực thi luật phòng vệ thương mại, xử lý tốt hơn các trường hợp hàng hóa nhập khẩu từ nền kinh tế phi thị trường, hoặc từ các doanh nghiệp có liên kết nhà nước, nhằm ngăn chặn việc lẩn tránh biện pháp AD/CVD.

Vào ngày 25 tháng 3 năm 2024, DOC đã công bố quy định cuối cùng mang tên “Regulations Improving and Strengthening the Enforcement of Trade Remedies Through the Administration of the Anti-dumping and Countervailing Duty Laws”, có hiệu lực kể từ 24 tháng 4 năm 2024. Quy định này đánh dấu một bước cải cách quan trọng trong việc chuẩn hóa (codify) và hoàn thiện thủ tục điều tra AD và CVD. Theo đó, DOC mở rộng phạm vi xem xét “tình huống thị trường đặc biệt” (particular market situation – PMS), tức tình huống thị trường bị bóp méo – nhằm cho phép cơ quan điều tra xác định rõ hơn các yếu tố khiến giá hoặc chi phí sản xuất tại nước xuất khẩu không phản ánh đúng giá trị thị trường.



Bên cạnh đó, DOC cũng bổ sung quy định về việc xem xét trợ cấp chéo giữa các công ty có liên kết, hoặc giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp đầu vào trong nước xuất khẩu, nhằm tránh bỏ sót các khoản trợ cấp không minh bạch. Ngoài ra, quy định mới còn sửa đổi thủ tục nộp hồ sơ, chia sẻ thông tin và cơ chế phối hợp dữ liệu giữa DOC và Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP), từ đó tăng hiệu quả thu thuế và quản lý các biện pháp phòng vệ tại biên giới.

Đến tháng 12 năm 2024, DOC tiếp tục thông báo “Updates to its trade enforcement regulations ... effective January 15, 2025”, khẳng định định hướng tăng cường khả năng thực thi và giám sát biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu ngày càng phức tạp. Những điều chỉnh này tập trung vào việc nâng cao năng lực xử lý các vụ việc liên quan đến nền kinh tế phi thị trường như Trung Quốc, Nga, Việt Nam – đặc biệt đối với các doanh nghiệp có liên kết với nhà nước.

Cùng với đó, DOC hoàn thiện cơ chế thu thuế AD/CVD tại biên giới thông qua phối hợp chặt chẽ với CBP, đảm bảo thu đúng và đủ mức thuế đã được xác định. Đồng thời, cơ quan này cũng rà soát và cập nhật phương pháp tính trợ cấp từ các nhà cung cấp đầu vào và các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ độc quyền, giúp phản ánh chính xác hơn bản chất và mức độ trợ cấp trong biên độ thuế chống trợ cấp (CVD). Những

sửa đổi này cho thấy xu hướng của Hoa Kỳ trong việc thắt chặt kiểm soát, minh bạch hóa quy trình và nâng cao hiệu lực thực thi luật phòng vệ thương mại trên phạm vi rộng hơn.

Như vậy, phần điều tra AD/CVD của Hoa Kỳ đang dịch chuyển theo hướng: xử lý cốt lõi hơn các yếu tố cấu trúc của thị trường xuất khẩu, giảm khoảng trống gian lận/lẩn tránh biện pháp, đồng thời tăng minh bạch và khả năng thực thi biện pháp tại biên giới.

## **2.2. Sửa đổi hướng dẫn về “Tình huống thị trường đặc biệt” (Particular Market Situation) – PMS và “Định giá thấp tiền tệ” (Currency Undervaluation)**

Một trong những thay đổi nổi bật là việc DOC mở rộng và cụ thể hóa việc sử dụng khái niệm “tình huống thị trường đặc biệt” để xác định khi nào giá hoặc chi phí ở nước xuất khẩu bị bóp méo bởi yếu tố trợ cấp, độc quyền, chính sách nhà nước, hoặc yếu tố tiền tệ.

Cụ thể, trong bản quy định cuối cùng tháng 3/2024, DOC đã giải thích rõ loại thông tin cần thiết để hỗ trợ cáo buộc PMS: ví dụ kiểm soát giá bởi chính phủ, thuế xuất khẩu/hạn chế xuất khẩu, trợ cấp đầu vào, tình trạng sản xuất dư thừa/gián đoạn. Ngoài ra, DOC đã loại bỏ yêu cầu “distinct” (riêng biệt) đối với PMS – cho phép DOC xác nhận PMS ngay cả khi tình huống không “độc nhất” trong quốc gia hay công ty.

Về định giá thấp tiền tệ – mặc dù Hoa Kỳ chưa có quy định độc lập như một số quốc gia khác, nhưng các dự thảo và phân tích của DOC đã tập trung vào việc xem xét giá trị tiền tệ bị đánh giá thấp làm ảnh hưởng đến giá sản xuất và giá nhập khẩu. Dù chưa có công bố rộng rãi như PMS, nhưng trong quy định ngày 16 tháng 12/2024 (hiệu lực từ ngày 15 tháng 1 năm 2025) DOC có đề cập đến việc “addressing cost/price distortions” (xem xét và điều chỉnh các biến dạng về chi phí/giá) trong nền kinh tế phi thị trường.

Việc này cho thấy xu hướng mới: Hoa Kỳ không chỉ nhìn vào hành vi bán phá giá hay trợ cấp hợp pháp, mà xem xét toàn diện cấu trúc và điều kiện thị trường, từ chính sách tiền tệ đến cơ cấu sản xuất, đầu tư và kiểm soát nhà nước, để xác định liệu hàng nhập khẩu có được hưởng lợi cạnh tranh không công bằng.

### ***2.3. Siết chặt tiêu chí nền kinh tế phi thị trường (Non – Market Economy – NME)***

Một xu hướng đáng chú ý là việc Hoa Kỳ tăng cường sử dụng và hoàn thiện tiêu chí NME nhằm xử lý hàng hóa xuất khẩu từ các quốc gia mà kinh tế – thị trường bị chi phối lớn bởi nhà nước hoặc doanh nghiệp nhà nước. Trong thông báo ngày 19 tháng 12 năm 2024, DOC nêu rõ các biện pháp mới “strengthening the Department’s ability to ensure that exporters from non-market economies ... are not able to avoid paying the appropriate antidumping duties.”



Những thay đổi này bao gồm: xác định rõ hơn mối liên kết giữa doanh nghiệp xuất khẩu và doanh nghiệp nhà nước; mở rộng phạm vi “state-ownership or state-control” (sở hữu và kiểm soát bởi nhà nước), kể cả khi phần sở hữu nhà nước không lớn nhưng vẫn có quyền phủ quyết hoặc “golden share” (cổ phần ưu tiên đặc quyền).

Do đó, doanh nghiệp xuất khẩu từ các thị trường như Trung Quốc, Việt Nam (nếu bị DOC xác định là NME trong vụ việc điều tra) sẽ đối mặt rủi ro lớn hơn: bị tính “normal value” (giá trị sản xuất thông thường) theo phương pháp NME, dẫn đến biên độ phá giá lớn hơn, hoặc bị điều tra sâu hơn.

### ***2.4. Quy định mới về sử dụng dữ liệu, chứng cứ và bảo mật trong quá trình điều tra***

Quy trình điều tra đang được DOC chỉnh sửa để tăng cường minh bạch, hiệu quả và khả năng xử lý thông tin khối lượng lớn. Ví dụ, trong quy định 25 tháng 3 2024, DOC đã bổ sung § 351.104(a)(7) yêu cầu rõ ràng các bên khi trích dẫn tài liệu công khai từ

các tiến trình khác phải nộp bản sao lên hồ sơ nếu chưa có mã ACRSS (ACCESS barcode). Ngoài ra, DOC mở rộng khả năng hợp tác với CBP để kiểm soát thu thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp tại biên giới, đảm bảo “cash deposits” (khoản đặt cọc tiền mặt) được thu đúng và đầy đủ. Trong thông báo đầu năm 2025, DOC cũng xác định rằng trong một số trường hợp có thể áp dụng “per-unit” (theo đơn vị) thay vì ad valorem (theo phần trăm giá trị nhập khẩu) để tính biên độ hoặc đặt tiền đảm bảo – nhằm phản ánh đúng hơn giao dịch thực tế. Những điều chỉnh này phản ánh xu hướng hiện đại hóa hoạt động điều tra: tăng khả năng xử lý số liệu phức tạp, cải thiện phối hợp cơ quan và nâng cao bảo vệ thương mại công bằng.

### ***2.5. Phối hợp giữa biện pháp phòng vệ thương mại và chiến lược an ninh chuỗi cung ứng***

Một chiều hướng mới trong pháp luật và chính sách của Hoa Kỳ là việc tích hợp biện pháp phòng vệ thương mại với chiến lược an ninh kinh tế và chuỗi cung ứng.

Trong bản Office of the United States Trade Representative 2024 Trade Policy Agenda, Hoa Kỳ đã nhấn mạnh việc bảo hộ ngành sản xuất nội địa, đặc biệt là các sản phẩm then chốt (như thiết bị công nghệ cao, nguyên-vật-liệu chiến lược) và giảm rủi ro từ phụ thuộc nguồn nhập khẩu. Việc này dẫn tới xu hướng tăng cường sử dụng các biện pháp phòng vệ như công cụ dự

phòng khi nhập khẩu từ nước ngoài ảnh hưởng tới ngành chiến lược hoặc an ninh quốc gia.

Mặc dù không hoàn toàn nằm trong luật AD/CVD hay SG, nhưng có ảnh hưởng tới cách Hoa Kỳ tiến hành điều tra và lựa chọn đối tượng chịu biện pháp. Ví dụ: Các vụ việc liên quan đến sản phẩm thép, nhôm, pin, thiết bị viễn thông, khi kiểm tra xuất xứ, trợ cấp, giá trị nhập khẩu bị xem xét thêm khía cạnh “an ninh chuỗi cung ứng” hơn trước.

Nhìn chung, đến hết Quý 1/2025, Hoa Kỳ đã bắt đầu triển khai một số quy định mới và áp dụng các vụ việc điều tra theo hướng được điều chỉnh. Theo thông báo cuối năm 2024, các quy định AD/CVD mới sẽ có hiệu lực từ 15 tháng 1 năm 2025. Mặc dù chưa có số liệu công bố chi tiết về số vụ điều tra “mới theo quy định”, nhưng các báo cáo cho thấy DOC và ITC đang tăng tốc điều tra, đẩy nhanh thời gian xử lý và mở rộng phạm vi áp dụng các biện pháp tiền tạm thời.

Đồng thời, doanh nghiệp xuất khẩu từ Việt Nam và các nước ASEAN đang được cảnh báo về việc Hoa Kỳ sẽ tăng kiểm soát các nhập khẩu từ “nền kinh tế phi thị trường” hoặc có liên kết nhà nước – điều này có thể dẫn tới tăng số biện pháp, hoặc mức biên độ AD/CVD cao hơn.

Có thể thấy, trong những năm gần đây, Hoa Kỳ đã tiến hành cải cách sâu rộng hệ



thống pháp luật và thủ tục liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, nhằm tăng cường hiệu quả của công cụ phòng vệ thương mại trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu ngày càng phức tạp. Một trong những trọng tâm nổi bật trong quá trình cải cách pháp luật phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ giai đoạn 2024–2025 chính là việc nhận diện và xử lý toàn diện các yếu tố cấu trúc của thị trường gây méo mó cạnh tranh. DOC đã và đang mở rộng khuôn khổ pháp lý nhằm chuẩn hóa (codify) các khái niệm và tiêu chí đánh giá những biến số này, coi đây là nền tảng để xác định chính xác biên độ phá giá và mức trợ cấp trong các cuộc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Bên cạnh đó, quy trình điều tra AD/CVD được Hoa Kỳ nâng cấp đáng kể theo hướng minh bạch, hiện đại và có sự phối hợp chặt chẽ hơn với CBP. Việc ứng dụng các công cụ kỹ thuật số và cơ sở dữ liệu thống nhất giúp DOC tăng cường khả năng

thu thập, xác minh và phân tích thông tin phức tạp, đảm bảo kết luận điều tra phản ánh đúng bản chất kinh tế của từng vụ việc.

Đáng chú ý, các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ ngày càng gắn kết với chiến lược an ninh kinh tế và chính sách chuỗi cung ứng quốc gia, thể hiện xu hướng chuyển từ bảo hộ đơn thuần sang bảo vệ lợi ích chiến lược dài hạn. Trong bối cảnh này, doanh nghiệp và các quốc gia đối tác thương mại cần nhanh chóng thích ứng với khung pháp lý mới, đặc biệt là các nền kinh tế bị Hoa Kỳ coi là NME hoặc có mức trợ cấp cao, nhằm giảm thiểu rủi ro pháp lý và duy trì khả năng tiếp cận thị trường Hoa Kỳ một cách bền vững.

### ***3. Tác động của những quy định mới về phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đối với hệ thống thương mại quốc tế và doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam***

Những quy định mới của Hoa Kỳ về phòng vệ thương mại ban hành trong năm 2024 và đầu năm 2025 đã đánh dấu một

bước chuyển quan trọng trong tư duy và phương pháp thực thi các biện pháp phòng vệ. Nếu trước đây, biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hay tự vệ chủ yếu tập trung vào hành vi định giá thấp và trợ cấp trực tiếp, thì nay Hoa Kỳ đã mở rộng phạm vi xem xét sang các yếu tố cấu trúc của thị trường – bao gồm tình huống thị trường đặc biệt, trợ cấp đầu vào, kiểm soát tỷ giá hối đoái, và ảnh hưởng của các doanh nghiệp nhà nước (SOEs) trong chuỗi giá trị.

Cách tiếp cận này tạo ra một tiền lệ pháp lý mới trong hệ thống thương mại toàn cầu. Thứ nhất, nó thách thức chuẩn mực truyền thống của WTO vốn chỉ cho phép các nước thành viên áp dụng biện pháp phòng vệ khi có bằng chứng rõ ràng về phá giá hoặc trợ cấp cụ thể.

Việc Hoa Kỳ luật hóa khả năng điều chỉnh giá và chi phí theo PMS khiến cho ranh giới giữa điều tra kinh tế và điều tra chính sách trở nên mờ nhạt, mở đường cho việc sử dụng phòng vệ thương mại như công cụ chính sách công nghiệp. Thứ hai, điều này thúc đẩy các nền kinh tế lớn khác như EU, Canada, Nhật Bản và Úc điều chỉnh chính sách tương tự, tạo nên hiệu ứng lan tỏa (policy contagion) trong hệ thống thương mại quốc tế.

Mặt khác, sự thay đổi này cũng phản ánh sự “an ninh hóa” của thương mại quốc tế, khi các công cụ phòng vệ không chỉ nhằm bảo vệ sản xuất nội địa mà còn gắn

với bảo vệ chuỗi cung ứng, năng lượng và công nghệ chiến lược. Trong bối cảnh cạnh tranh địa – kinh tế gia tăng, các quy định mới của Hoa Kỳ trở thành đòn bẩy để định hình lại trật tự thương mại toàn cầu, nơi mà an ninh kinh tế và công bằng thương mại được đặt lên ngang hàng. Tuy nhiên, điều này cũng dẫn tới nguy cơ phân mảnh hệ thống thương mại đa phương, khi mỗi quốc gia tự thiết lập quy chuẩn phòng vệ riêng và hạn chế hiệu lực ràng buộc của WTO.

Việt Nam hiện nằm trong nhóm 10 đối tác thương mại lớn nhất của Hoa Kỳ, với kim ngạch xuất khẩu năm 2024 đạt gần 110 tỷ USD, bao phủ nhiều lĩnh vực như dệt may, da giày, đồ gỗ, điện tử, sắt thép và nông thủy sản. Chính vì vậy, việc Hoa Kỳ tăng cường các quy định phòng vệ thương mại mới có tác động trực tiếp và đa chiều đến doanh nghiệp Việt Nam.

Thách thức lớn nhất đối với doanh nghiệp Việt Nam là nguy cơ gia tăng các vụ điều tra AD/CVD do các tiêu chí đánh giá bị mở rộng và chặt chẽ hơn. Việc DOC quy định rõ về PMS và trợ cấp đầu vào khiến nhiều doanh nghiệp Việt Nam – vốn nhập khẩu nguyên liệu trong nước có yếu tố Nhà nước – có thể bị xem là hưởng lợi từ cơ chế “phi thị trường”, dẫn đến biên độ phá giá hoặc trợ cấp bị tính cao hơn thực tế.

Ngoài ra, trong bối cảnh Việt Nam vẫn bị Hoa Kỳ xếp vào nhóm nền kinh tế phi thị trường, DOC có quyền sử dụng dữ liệu

từ quốc gia thay thế khi tính toán chi phí sản xuất, khiến doanh nghiệp Việt Nam khó kiểm soát biên độ phá giá. Điều này đặc biệt rủi ro đối với các ngành thép, nhôm, tôn mạ, gỗ và sản phẩm cơ khí, vốn đang chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ và có liên quan đến chuỗi cung ứng nguyên liệu được Nhà nước hỗ trợ. Cải cách về phối hợp liên cơ quan giữa DOC – CBP – USITC cũng làm tăng khả năng phát hiện hành vi lẩn tránh, khiến doanh nghiệp Việt Nam phải đảm bảo minh bạch hoàn toàn về nguồn gốc xuất xứ. Những sai sót nhỏ trong chứng nhận C/O, khai báo mã HS hoặc sử dụng nhà cung ứng từ quốc gia đang bị áp thuế phòng vệ đều có thể khiến doanh nghiệp bị điều tra hoặc mất uy tín thương mại.

Nhìn tổng thể, các quy định mới của Hoa Kỳ về phòng vệ thương mại đang tái định hình cán cân quyền lực trong thương mại toàn cầu, đồng thời thúc đẩy sự chuyên nghiệp.

## Xu hướng phòng vệ thương mại của Ấn Độ

**T**rong nửa đầu thập niên 2020, thương mại toàn cầu chứng kiến những biến động sâu rộng: chuỗi cung ứng tiếp tục được tái cấu trúc sau đại dịch, chi phí logistics và nguyên liệu đầu vào biến động mạnh, trong khi căng thẳng địa chính trị gia tăng làm nổi bật rủi ro đứt gãy nguồn cung.

Trong bối cảnh đó, kể từ khi triển khai Chiến lược Sản xuất tại Ấn Độ từ năm 2014 với mục tiêu thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa và đưa quốc gia trở thành trung tâm sản xuất chủ chốt của khu vực, Chính phủ Ấn Độ đã dần định hình một khuôn khổ chính sách thương mại mang tính chủ động và can thiệp nhiều hơn. Các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ, ngày càng được sử dụng như các công cụ điều tiết quan trọng để bảo vệ sản xuất nội địa.

Theo số liệu của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Ấn Độ thuộc nhóm các quốc gia khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhiều nhất toàn cầu. Đến Quý 2/2025, xu hướng này không chỉ gia tăng về số lượng vụ việc và biện pháp áp dụng, mà còn mở rộng đáng kể về phạm vi ngành: từ các lĩnh vực truyền thống như hóa chất và sắt thép sang dệt may, da giày, gỗ và một số mặt hàng chế biến nông nghiệp. Động lực chính của sự gia tăng này

xuất phát từ áp lực cạnh tranh do hàng nhập khẩu giá thấp, đặc biệt là thép và nhiều nguyên liệu đầu vào, cùng với yêu cầu ngày càng lớn từ phía các ngành sản xuất trong nước. Điều này thấy biện pháp phòng vệ thương mại đang trở thành thành tố không thể thiếu trong chiến lược phát triển công nghiệp và thương mại của Ấn Độ. Việc gia tăng điều tra và áp dụng các biện pháp này phản ánh nỗ lực của quốc gia trong việc củng cố năng lực sản xuất nội địa, giảm phụ thuộc vào nhập khẩu và tái định vị vị thế của mình trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.

### Ngành thép và sản phẩm thép

Trong giai đoạn đến Quý 2/2025, ngành thép Ấn Độ trải qua một bước ngoặt trong cơ cấu thương mại: mặc dù là nhà sản xuất thép thô lớn thứ hai thế giới, nước này đã chuyển sang trạng thái nhập khẩu ròng thép thành phẩm. Từ tháng 4/2024 đến tháng 2/2025, nhập khẩu thép thành phẩm lên tới 8,98 triệu tấn, tăng khoảng 15,8% so với cùng kỳ năm trước. Điều này đặt ra áp lực lên các nhà máy nội địa, đặc biệt là các nhà sản xuất thép cán – vốn đang phải cạnh tranh với dòng thép nhập khẩu giá rẻ từ các quốc gia như Trung Quốc, Hàn Quốc, và Nhật Bản.

Chính phủ Ấn Độ, thông qua DGTR (Directorate General of Trade Remedies),

đã xác định rằng lượng thép phẳng (flat steel) nhập khẩu vào thị trường trong nước tăng đột biến đang gây ra thiệt hại nghiêm trọng với ngành sản xuất thép nội địa.

Trên cơ sở điều tra này, DGTR vào tháng 3/2025 đề xuất áp dụng thuế tự vệ (safeguard duty) tạm thời 12% trên một số sản phẩm thép chọn lọc trong 200 ngày. Theo Business Standard, các mặt hàng bị đề xuất áp thuế gồm: thép cuộn/tấm cán nóng (hot-rolled coils & sheets), tấm plate, thép cuộn/tấm cán nguội (cold-rolled), thép cuộn kim loại (metallic-coated) và thép cuộn sơn màu (colour-coated). Thuế tự vệ tạm thời 12% giúp tạo khoảng cách giá, bảo vệ thị trường nội địa trong thời gian điều tra kéo dài.

Tuy nhiên, biện pháp này cũng có thể làm tăng chi phí thép đầu vào cho các ngành sử dụng thép (xây dựng, máy móc, ô tô), nhất là khi các sản phẩm nhập khẩu ở giá thấp nhất bị đánh thuế cao hơn. Việt Nam không nằm trong các nước đang phát triển được loại trừ khỏi biện pháp tự vệ do có thị phần nhập khẩu đáng kể (trên 3%) vào Ấn Độ...

Trong chiến lược dài hạn, chính phủ Ấn Độ không chỉ dung biện pháp tạm thời, DGTR trong quyết định cuối cùng đề xuất kéo dài duty trong 3 năm – giảm dần: 12% năm đầu, 11,5% năm hai, 11% năm ba – để ngành có thời gian điều chỉnh. Quyết định này gửi thông điệp mạnh mẽ tới thị trường

quốc tế rằng Ấn Độ nghiêm túc bảo vệ ngành thép nội địa. Đồng thời, nó cũng khuyến khích đầu tư nội địa vào sản xuất thép phẳng, nâng cấp công nghệ và mở rộng năng lực sản xuất trong nước.

### **Dệt may & Da giày**

Ngành dệt may và da giày là một trong những trụ cột xuất khẩu của Ấn Độ, đóng góp đáng kể vào GDP và tạo ra hàng triệu việc làm trực tiếp và gián tiếp. Theo số liệu từ India Brand Equity Foundation (IBEF), trong giai đoạn 2018 – 2024, xuất khẩu dệt-may chiếm khoảng 8 – 10% tổng kim ngạch xuất khẩu Ấn Độ, trong khi da giày chiếm 4 – 5% (tùy năm). Các thị trường xuất khẩu chính gồm Hoa Kỳ, EU, UAE, và các nước Đông Á.

Tuy nhiên, Ấn Độ đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ các nền kinh tế trong khu vực RCEP/ASEAN như Việt Nam, Bangladesh, Trung Quốc, đặc biệt đối với các sản phẩm sợi, vải và giày dép thành phẩm. Chính vì vậy, DGTR thường được hiệp hội ngành khởi xướng điều tra khi cho rằng nhập khẩu từ một số nước gây bất lợi cho nhà sản xuất nội địa.

Trong giai đoạn 2018 – Quý 2/2025, DGTR đã mở hơn 25 vụ điều tra chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD) đối với ngành dệt may & da giày, tập trung chủ yếu vào các dòng nguyên liệu đầu vào và một số sản phẩm thành phẩm chiến lược.

**Bảng 1: Thống kê các vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với sản phẩm dệt may – da giày tại Ấn Độ (2018 – Quý 2/2025)**

Năm	Số vụ điều tra AD/	Ngành hàng chính	Nguồn vụ
2018	3	Sợi polyester, vải dệt kim	DGTR Annual Report 2018
2019	4	Hóa chất xử lý sợi, máy dệt	DGTR Notification
2020	2	Giày da nhập khẩu từ Trung Quốc	DGTR, WTO
2021	5	Vải dệt, phụ liệu da	DGTR Public Notice
2022	4	Sợi tổng hợp, vải lanh	IBEF, Reuters
2023	4	Thành phẩm giày, phụ kiện	DGTR
2024	3	Vải dệt may, sợi nhân tạo	DGTR
2025 (Q1–Q2)	2	Sợi polyester & vải kháng khuẩn	DGTR, cập nhật Q2/2025

*Nguồn: DGTR, WTO, IBEF, Reuters*

Có thể thấy các vụ điều tra chống bán phá giá trong ngành dệt may và da giày của Ấn Độ có những đặc điểm nổi bật, thể hiện tính chọn lọc và linh hoạt. Khác với các ngành thép hay nhôm, nơi các biện pháp phòng vệ thường áp dụng rộng rãi, các vụ AD trong dệt may và da giày chủ yếu nhắm trực tiếp vào những dòng nguyên liệu và sản phẩm nhập khẩu cụ thể bị tố cáo bán phá giá. Mục tiêu là giảm áp lực cạnh tranh đối với các nhà sản xuất nội địa mà không làm gián đoạn toàn bộ chuỗi cung ứng. Thời gian xử lý trung bình cho một vụ AD chỉ khoảng 6 – 9 tháng, đủ tạo ra rào cản tạm thời nhằm bảo vệ sản xuất nội địa nhưng vẫn giữ được sự ổn định của nguồn nguyên liệu và sản phẩm trong thị trường.

Về hậu quả và tác động, các biện pháp chống bán phá giá giúp bảo vệ sản xuất nội địa bằng cách giảm cạnh tranh không lành mạnh, duy trì lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo việc làm cho người lao động trong ngành. Tuy nhiên, ngành dệt may và da giày vẫn phụ thuộc khá nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu như sợi polyester, hóa chất xử lý, và các phụ liệu da quan trọng. Do đó, nếu các biện pháp AD được áp dụng lâu dài, chi phí đầu vào sẽ tăng, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm và lợi nhuận của doanh

nghiệp. Bên cạnh đó, chính sách phòng vệ cũng khuyến khích doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách cải thiện chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa chi phí sản xuất, từ đó tăng khả năng xuất khẩu bền vững và giảm sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu.

Theo đánh giá của IBEF, Ấn Độ hiện ưu tiên các biện pháp phòng vệ “chọn lọc và linh hoạt”, kết hợp bảo vệ ngắn hạn với nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn. Đây là lý do DGTR ít khi áp dụng AD cho toàn bộ dòng sản phẩm dệt may hoặc giày, mà chỉ nhắm vào những sản phẩm nhập khẩu có dấu hiệu bán phá giá rõ ràng.

Nhìn về xu hướng tới Quý 2/2025, xuất khẩu dệt may của Ấn Độ tiếp tục duy trì mức tăng trưởng trung bình 7 – 8% mỗi năm, trong khi nhập khẩu nguyên liệu chịu biện pháp AD tăng chậm lại, phản ánh hiệu quả của cơ chế bảo vệ chọn lọc. Ngành da-giày vẫn chịu áp lực cạnh tranh lớn từ Trung Quốc và các nước Đông Nam Á, nhưng DGTR đã áp dụng hai vụ AD mới trong Quý 1 – 2/2025, chủ yếu đối với giày da thành phẩm nhập khẩu, góp phần giảm bớt cạnh tranh không lành mạnh. Đồng thời, các nhà xuất khẩu Ấn Độ đang có xu hướng chuyển dịch một phần sang các sản phẩm giá trị cao, chất lượng tốt hơn và giảm bớt phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, nhằm vừa bảo vệ thị trường nội địa, vừa nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

### **Gỗ và sản phẩm Gỗ**

Trong cơ cấu thương mại hàng hóa của Ấn Độ, gỗ và sản phẩm gỗ ngày càng trở thành một ngành có tầm quan trọng lớn, đặc biệt khi nhu cầu nội địa tăng nhanh trong các lĩnh vực xây dựng, nội thất, đồ thủ công mỹ nghệ và chế biến gỗ. Sự mở rộng nhanh chóng của tầng lớp trung lưu, tốc độ đô thị hóa cao và tăng trưởng mạnh của thị trường nội thất gia dụng đã tạo ra áp lực lớn lên nhu cầu gỗ nguyên liệu và gỗ thành phẩm. Nhu cầu này tăng nhanh đến mức vượt xa năng lực cung ứng từ nguồn tài nguyên trong nước, khiến Ấn Độ phải phụ thuộc đáng kể vào nguồn nhập khẩu.

Theo báo cáo USDA/FAS – India: Wood and Wood Products Update 2024, kim ngạch nhập khẩu gỗ của Ấn Độ (bao gồm gỗ tròn, gỗ xẻ và các sản phẩm gỗ) đã tăng mạnh từ khoảng 630 triệu USD cách đây hai thập kỷ lên hơn 2,3 tỷ USD hiện nay.

Dữ liệu từ Statista tính đến hết năm 2024 cũng cho thấy tổng trị giá nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt 531 tỷ INR, tương đương khoảng 6,4 tỷ USD. Những số liệu này cho thấy sự phụ thuộc ngày càng lớn vào nhập khẩu, xuất phát từ sự mở rộng nhu cầu nội địa mà tăng trưởng nguồn cung nội địa chưa theo kịp.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến mức nhập khẩu cao. Thứ nhất, diện tích rừng trồng thương phẩm tại Ấn Độ còn hạn chế, không thể đáp ứng nhu cầu gỗ nguyên liệu cho xây dựng và chế biến công nghiệp. Thứ hai, phần lớn rừng tự nhiên bị kiểm soát



chặt chẽ nhằm bảo vệ môi trường và đa dạng sinh học, nên không thể khai thác ở quy mô lớn. Thứ ba, năng lực chế biến gỗ trong nước, đặc biệt đối với các chủng loại gỗ tiêu chuẩn cao như gỗ cứng hoặc gỗ mềm chuyên dụng, vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của nhiều ngành sử dụng, khiến doanh nghiệp phải tiếp tục phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu. Cuối cùng, chi phí logistics và nguồn cung gỗ từ các thị trường quốc tế như Đông Nam Á, châu Phi hay New Zealand tương đối cạnh tranh, khiến nhập khẩu trở thành phương án kinh tế hơn so với việc mở rộng nhanh nguồn cung nội địa.

Tuy nhiên, khi đánh giá cách Ấn Độ vận hành các biện pháp PVTM đối với ngành gỗ, có thể thấy Ấn Độ áp dụng cách tiếp cận thận trọng và linh hoạt, khác biệt rõ rệt so với cách họ xử lý trong các ngành nhạy cảm như thép hoặc hóa chất. Một minh chứng điển hình là vụ điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng ván MDF có độ dày từ hoặc dưới 6 mm nhập khẩu từ Việt Nam, Malaysia, Thái Lan và Indonesia,

được DGTR khởi xướng năm 2020. Dù ngành sản xuất MDF trong nước kiến nghị áp thuế để bảo vệ thị trường, DGTR cuối cùng quyết định không áp thuế chống bán phá giá. Kết luận này dựa trên một số đánh giá quan trọng: áp thuế sẽ khiến chi phí sản xuất của các ngành sử dụng MDF – như nội thất, xây dựng hay trang trí – tăng đáng kể; nguồn cung nội địa chưa đủ để thay thế MDF mỏng nhập khẩu; và việc áp thuế trong bối cảnh nhu cầu tăng cao có thể dẫn tới gián đoạn cung ứng và đẩy giá lên trong ngắn hạn.

Cách tiếp cận này phản ánh rõ ưu tiên của Chính phủ Ấn Độ: bảo vệ ngành sản xuất gỗ nội địa nhưng không để biện pháp PVTM gây tác động bất lợi lên các ngành hạ nguồn, vốn là các ngành có giá trị gia tăng cao và đóng vai trò quan trọng trong thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Việc duy trì chi phí đầu vào ổn định, đặc biệt cho lĩnh vực xây dựng và nội thất, được xem là mục tiêu quan trọng đối với một nền kinh tế đang đô thị hóa nhanh như Ấn Độ.

So sánh với các nền kinh tế lớn, sự khác biệt trong tư duy PVTM càng trở nên rõ rệt. Hoa Kỳ và EU thường sử dụng PVTM mạnh đối với sản phẩm gỗ, đặc biệt là gỗ kỹ thuật và gỗ dán, nhằm bảo vệ ngành lâm nghiệp trong nước; họ không ngần ngại áp thuế AD/CVD cao đối với hàng nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc hoặc Đông Nam Á. Trung Quốc cũng triển khai PVTM đối với gỗ nhưng luôn cân nhắc giữa bảo vệ công nghiệp và bảo đảm nguồn cung nhập khẩu cho ngành chế biến nội thất không lồ. Trong bối cảnh đó, Ấn Độ chọn cách tiếp cận “giảm thiểu biến động chi phí và kiểm soát rủi ro thay vì bảo hộ tuyệt đối”, nhằm duy trì ổn định cho các ngành sản xuất phụ thuộc nguyên liệu gỗ.

Nhìn về dài hạn, chính sách của Ấn Độ hướng tới giảm dần phụ thuộc vào nhập khẩu thông qua phát triển rừng trồng thương phẩm, cải cách các quy định liên quan đến khai thác và vận chuyển gỗ, và thúc đẩy các tiêu chuẩn sản xuất gỗ bền vững. Các định hướng này vừa nhằm đáp ứng nhu cầu nội địa trong dài hạn, vừa giảm nguy cơ phải sử dụng các biện pháp PVTM mạnh vốn dễ tạo ra phản ứng từ các đối tác thương mại. Qua đó, Ấn Độ định hình một chiến lược trung dung trong ngành gỗ: bảo vệ sản xuất nội địa ở mức hợp lý, duy trì giá nguyên liệu ổn định, và đảm bảo rằng các biện pháp PVTM không trở thành rào cản gây bất lợi cho tăng trưởng các ngành công nghiệp phụ trợ.

### **Nông sản và chế biến nông nghiệp**

Trong cơ cấu thương mại hàng hóa của Ấn Độ, nông sản và các sản phẩm chế biến nông nghiệp tiếp tục là một trong những trụ cột quan trọng, vừa đóng vai trò đảm bảo an ninh lương thực nội địa, vừa là ngành xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng nhanh. Tính đến Quý 2/2025, kim ngạch xuất khẩu nông sản và chế biến nông nghiệp của Ấn Độ đạt 43 – 45 tỷ USD/năm, với các nhóm hàng nổi bật như gạo, đường, gia vị, chè, cà phê, hạt điều, thịt và sản phẩm thịt, thủy sản chế biến, trái cây và rau củ đóng hộp.

Tuy nhiên, trong bối cảnh chính sách nông nghiệp ngày càng chú trọng vào ổn định giá nội địa, bảo đảm sinh kế nông dân và gia tăng chế biến sâu, Chính phủ Ấn Độ đồng thời sử dụng công cụ PVTM theo hướng thận trọng nhưng mang tính bảo hộ có chọn lọc.

Dữ liệu từ DGTR cho thấy giai đoạn 2018 – quý 2/2025, Ấn Độ khởi xướng khoảng 18 – 22 vụ PVTM trong lĩnh vực nông sản và thực phẩm chế biến, thấp hơn đáng kể so với các ngành công nghiệp nặng, nhưng lại tập trung vào những nhóm hàng liên quan trực tiếp tới sản xuất nội địa hoặc các chuỗi giá trị chiến lược.



**Bảng 2: Giá trị xuất khẩu nông sản chủ lực của Ấn Độ (tỷ USD),  
2018 – Quý 2/2025**

Nhóm hàng	2018	2020	2022	2023	Q1– Q2/2025 (ước tính)
<b>Gạo</b>	7.4	8.8	9.7	10.1	5.3
<b>Đường và sản phẩm từ đường</b>	2.7	3.2	4.1	4.0	1.9
<b>Gia vị</b>	3.4	3.1	4.2	4.3	2.2
<b>Thủy sản và thủy sản chế biến</b>	6.8	6.1	7.8	8.7	4.5
<b>Trái cây – rau củ chế biến</b>	1.9	2.0	2.6	2.8	1.4
<b>Các sản phẩm sữa và thịt</b>	4.2	3.9	4.4	4.9	2.5

*Nguồn: Số liệu tổng hợp từ Bộ Thương mại Ấn Độ, APEDA, FAOSTAT*

Trong giai đoạn 2018–Q2/2025, bức tranh thương mại nông sản của Ấn Độ cho thấy sự phân hóa rõ nét giữa các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực và những mặt hàng mà quốc gia này vẫn phụ thuộc lớn vào nhập khẩu. Về xuất khẩu, Ấn Độ tiếp tục duy trì vị thế là một trong những quốc gia cung ứng gạo lớn nhất thế giới, đồng thời giữ vai trò quan trọng trong thương mại thủy sản và gia vị toàn cầu. Các nhóm hàng này đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kim ngạch, tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn, nhất là trong bối cảnh nhu cầu tiêu dùng quốc tế đối với thực phẩm thiết yếu và ngũ cốc phục hồi mạnh mẽ sau đại dịch.

Song song với đó, các sản phẩm nông sản chế biến đã nổi lên như một động lực tăng trưởng mới. Giá trị xuất khẩu nhóm hàng này đạt hơn 12 tỷ USD trong năm 2024, phản ánh hiệu quả của chương trình khuyến khích sản xuất trong nước do Chính phủ Ấn Độ

triển khai. Chính sách hỗ trợ đầu tư vào chế biến sâu, công nghệ bảo quản và nâng cấp tiêu chuẩn an toàn thực phẩm giúp các doanh nghiệp trong nước cải thiện chất lượng sản phẩm, gia tăng hàm lượng giá trị và mở rộng khả năng thâm nhập các thị trường khó tính.

Tuy nhiên, trái ngược với sự tăng trưởng mạnh của xuất khẩu, nhập khẩu nông sản của Ấn Độ vẫn duy trì xu hướng tăng, đặc biệt ở các mặt hàng phục vụ quá trình chế biến và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng đô thị. Dù là quốc gia có nền nông nghiệp lớn, Ấn Độ vẫn phải nhập khẩu một lượng đáng kể dầu thực vật gồm dầu cọ, dầu đậu tương và dầu hướng dương; đây là nhóm hàng nhập khẩu nông sản lớn nhất với giá trị vượt 20 tỷ USD riêng trong niên vụ 2024 – 2025. Bên cạnh đó, các nhóm hàng như thức ăn chăn nuôi, hạt điều thô phục vụ ngành chế biến điều, trái cây ôn đới như táo và lê, hay các loại đậu lăng đều ghi nhận nhu cầu nhập khẩu cao. Nguyên nhân chủ yếu là do điều kiện tự nhiên hạn chế khả năng sản xuất trong nước, trong khi nhu cầu chế biến và tiêu thụ tiếp tục gia tăng mạnh.



Trong bối cảnh này, việc áp dụng các biện pháp PVTM trong lĩnh vực nông sản của Ấn Độ được định hình bởi tính nhạy cảm chính sách cao và yêu cầu cân bằng giữa nhiều mục tiêu kinh tế – xã hội. Mặc dù số lượng vụ điều tra không nhiều như trong các ngành thép, hóa chất hay hàng công nghiệp, PVTM trong nông sản lại chịu ảnh hưởng mạnh từ yếu tố ổn định giá cả, bảo vệ sinh kế nông dân và đảm bảo an ninh lương thực. Các mặt hàng như đường, sữa, gia vị và trái cây thường xuyên biến động giá trên thị trường quốc tế; do đó, việc nhập khẩu hàng giá rẻ có thể gây sụt giá nội địa, tác động trực tiếp đến thu nhập của hàng triệu hộ nông dân. Trong những trường hợp này, PVTM được dùng như công cụ điều tiết nhằm bảo vệ thị trường trong nước trước các cú sốc bên ngoài.

Ngoài ra, Ấn Độ cũng sử dụng PVTM để hỗ trợ nhóm ngành chế biến nông nghiệp đang phát triển nhanh. Chính phủ coi đây là lĩnh vực tạo nhiều việc làm và đóng góp vào chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp theo hướng tăng giá trị gia tăng. Do vậy, cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá thấp được kiểm soát để tạo không gian cho doanh nghiệp chế biến trong nước mở rộng quy mô. Một yếu tố quan trọng khác là yêu cầu đảm bảo chất lượng và an toàn thực phẩm. Một số biện pháp PVTM được kết hợp với hàng rào kỹ thuật SPS/TBT nhằm ngăn chặn hàng nhập khẩu kém chất lượng, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng và duy trì tiêu chuẩn thị trường nội địa.

Những đặc điểm này được thể hiện rõ qua các vụ việc PVTM điển hình. Trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với quả táo Trung Quốc giai đoạn 2019 – 2020, DGTR tiến hành điều tra theo kiến nghị của các hiệp hội trồng táo tại Jammu & Kashmir. Mặc dù kết luận ban đầu cho thấy tồn tại thiệt hại với nông dân trong nước, Ấn Độ quyết định không áp thuế mà thay vào đó sử dụng biện pháp quản lý chất lượng và hạn chế nhập khẩu theo mùa vụ. Cách tiếp cận này phản ánh ưu tiên cân bằng giữa bảo hộ sản xuất trong nước và nhu cầu tiêu dùng của tầng lớp đô thị.

Trong lĩnh vực điều, đề xuất áp dụng thuế tự vệ đối với hạt điều nhân nhập khẩu từ Việt Nam vào giai đoạn 2021 – 2022 đã không được thông qua. DGTR kết luận rằng mức độ thiệt hại chưa đủ nghiêm trọng để biện minh cho biện pháp tự vệ. Quyết định này cho thấy xu hướng mở cửa và phụ thuộc lớn vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu để phục vụ ngành chế biến điều – một ngành xuất khẩu quan trọng của Ấn Độ.

Vụ điều tra chống bán phá giá đối với bột đậu tương và protein thực vật giai đoạn 2023–2024 cũng mang tính chất tương tự. Dù DGTR xác định giá nhập khẩu thấp hơn chi phí sản xuất nội địa, cơ quan quản lý cân nhắc tác động của việc tăng thuế đối với ngành chăn nuôi – một lĩnh vực đang tăng trưởng nhanh và đề xuất mức thuế thấp để tránh đẩy chi phí thức ăn gia súc tăng cao. Điều này cho thấy PVTM trong

nông sản không chỉ mang tính bảo hộ mà còn gắn chặt với mục tiêu kiểm soát lạm phát và ổn định các chuỗi cung ứng thiết yếu.

Nhìn rộng hơn, cách tiếp cận PVTM của Ấn Độ trong lĩnh vực nông sản có nhiều khác biệt so với các nền kinh tế lớn. Hoa Kỳ và EU thường áp dụng thuế AD/CVD ở mức cao đối với các mặt hàng nông sản nhạy cảm như thủy sản, đường, nước quả hay thịt, đồng thời duy trì hệ thống kiểm soát SPS nghiêm ngặt để hạn chế hàng nhập khẩu. Trung Quốc có xu hướng sử dụng PVTM để bảo vệ ngành chế biến sâu, đặc biệt trong lĩnh vực đường, ngô và ethanol.

Trong khi đó, Ấn Độ ưu tiên sử dụng các biện pháp phi thuế như SPS, TBT, quản lý mùa vụ và kiểm soát tồn kho, hạn chế tăng thuế mạnh nhằm tránh gây sốc cung–cầu hoặc làm gia tăng lạm phát thực phẩm. Điều này phản ánh cách tiếp cận “bảo hộ chọn lọc” – tập trung bảo vệ những ngành có vai trò chiến lược nhưng vẫn duy trì sự ổn định giá đối với người tiêu dùng.

Về dài hạn, đến Quý 2/2025, chiến lược phát triển nông nghiệp của Ấn Độ được định hình bởi bốn định hướng lớn. Thứ nhất, quốc gia này đẩy mạnh phát triển ngành chế biến nông sản, với mục tiêu nâng tỷ trọng thực phẩm chế biến từ khoảng 12% hiện nay lên 20 – 25% vào năm 2030, đồng thời mở rộng chương trình khuyến khích sản xuất dựa trên sản lượng để thu hút đầu tư nước ngoài. Thứ hai, Ấn

Độ đặt mục tiêu giảm phụ thuộc nhập khẩu dầu thực vật và thức ăn chăn nuôi thông qua gia tăng diện tích trồng đậu tương, cải dầu, hướng dương và nâng cấp công nghệ ép, tinh luyện dầu.

Thứ ba, nâng cao tiêu chuẩn chất lượng và an toàn thực phẩm nhằm mở rộng xuất khẩu, đặc biệt thông qua áp dụng hệ thống truy xuất nguồn gốc. Cuối cùng, Ấn Độ tiếp tục sử dụng PVTM một cách linh hoạt và thận trọng, ưu tiên mức thuế thấp và chuyên trọng tâm sang các biện pháp phi thuế để giảm thiểu tác động đến giá thực phẩm.

Tổng thể, ngành nông sản và chế biến nông nghiệp của Ấn Độ cho thấy một mô hình PVTM mang tính “cân bằng rủi ro” – không thiên về bảo hộ mạnh như thép, cũng không hoàn toàn tự do như ngành gỗ. Chiến lược này giúp Ấn Độ bảo vệ lợi ích nông dân và doanh nghiệp chế biến, nhưng đồng thời duy trì được sự ổn định giá cả và khả năng tiếp cận nguồn cung thiết yếu. So với Hoa Kỳ, EU hay Trung Quốc, Ấn Độ có xu hướng sử dụng công cụ PVTM mềm hơn, kết hợp nhiều biện pháp kỹ thuật thay vì dựa chủ yếu vào thuế suất, qua đó tạo sự ổn định và linh hoạt hơn cho thị trường nông sản nội địa.

### **Kết luận**

Nhìn chung tính đến Quý 2/2025, xu hướng PVTM của Ấn Độ cho thấy một chiến lược điều hành mang tính phân tầng, vừa bảo vệ sản xuất trong nước vừa duy trì cân bằng thị trường trong bối cảnh cạnh

tranh toàn cầu gia tăng. Nhìn tổng thể, Ấn Độ đẩy mạnh PVTM ở các ngành công nghiệp trọng điểm như thép và hóa chất nhằm củng cố nền tảng công nghiệp và kiểm soát tác động từ nguồn cung dư thừa thế giới, nhất là từ Trung Quốc. Ngược lại, trong các ngành có mức độ phụ thuộc nhập khẩu cao hoặc ảnh hưởng trực tiếp tới chi phí tiêu dùng như gỗ, nông sản hay chế biến thực phẩm, PVTM được triển khai thận trọng, ưu tiên ổn định cung – cầu và tránh gây biến động giá trong nước. Các lĩnh vực dệt may và da giày thể hiện cách tiếp cận phòng thủ cân bằng, kết hợp PVTM với các chương trình hỗ trợ sản xuất nhằm duy trì năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Với mô hình “bảo hộ chọn lọc nhưng linh hoạt”, Ấn Độ hướng đến mục tiêu kép: bảo vệ những ngành chiến lược cốt lõi, đồng thời giữ chi phí đầu vào hợp lý cho các ngành sản xuất khác và duy trì môi trường thương mại phù hợp với quá trình công nghiệp hóa đang diễn ra nhanh chóng.

Đối với Việt Nam, những xu hướng này có ý nghĩa chiến lược quan trọng. Ấn Độ là thị trường xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam trong cả các ngành công nghiệp và nông sản; tuy nhiên, xu hướng PVTM gia tăng đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải điều chỉnh chiến lược để tránh rủi ro điều tra. Thép, hóa chất, sợi – vải, các sản phẩm gỗ và hạt điều đều nằm trong nhóm hàng có khả năng rơi vào diện theo dõi của DGTR trong những năm tới. Điều này đặc biệt đáng lưu ý trong bối cảnh thương mại



song phương giữa hai nước tăng trưởng nhanh, và Việt Nam đã mở rộng đáng kể thị phần tại thị trường Ấn Độ nhờ lợi thế sản xuất và chi phí cạnh tranh.

Ngoài ra, việc Ấn Độ chuyển từ bảo hộ thuế quan sang các biện pháp phi thuế như SPS, TBT, truy xuất nguồn gốc hay kiểm soát tiêu chuẩn cũng đặt ra yêu cầu mới đối với nông sản Việt Nam. Để duy trì khả năng thâm nhập thị trường, Việt Nam cần nâng cao năng lực kiểm soát chất lượng, đầu tư hệ thống chứng nhận tiêu chuẩn, hoàn thiện hồ sơ kỹ thuật và tăng mức độ tuân thủ quy định nhập khẩu của Ấn Độ. Đặc biệt, các ngành như thủy sản, trái cây nhiệt đới và hạt điều – vốn có thị phần lớn tại Ấn Độ – cần xây dựng chiến lược dài hạn để thích ứng với môi trường pháp lý đang thay đổi nhanh chóng.

Trong bối cảnh cạnh tranh thương mại toàn cầu tiếp tục gia tăng, Việt Nam không chỉ cần theo dõi sát sao diễn biến PVTM của Ấn Độ, mà còn cần chủ động hơn trong

việc xây dựng hệ thống cảnh báo sớm, thúc đẩy hợp tác kỹ thuật, và tham gia sâu hơn vào các chuỗi cung ứng liên kết khu vực. Sự hiểu biết đầy đủ về xu hướng chính sách của Ấn Độ sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam tránh được rủi ro pháp lý, tối ưu hóa chiến lược xuất khẩu và tận dụng tốt hơn cơ hội từ thị trường rộng lớn và tăng trưởng mạnh mẽ này.

Tóm lại, xu hướng PVTM của Ấn Độ đến Quý 2/2025 phản ánh sự kết hợp giữa bảo hộ có mục tiêu và mở cửa có tính toán, nhằm điều chỉnh cấu trúc cung ứng, hỗ trợ công nghiệp hóa và ổn định thị trường nội địa. Đây là xu hướng có tác động dài hạn, đòi hỏi doanh nghiệp và cơ quan quản lý Việt Nam phải theo dõi liên tục để xây dựng chiến lược thương mại phù hợp và bền vững trong giai đoạn tới.

# Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của EU

## 1. Mở đầu

**T**rong nửa thập niên đầu của thập niên 2020, môi trường thương mại toàn cầu chứng kiến sự gia tăng rõ rệt của các biện pháp phòng vệ thương mại và năng lực điều tra của các nền kinh tế lớn. EU, với vai trò là một thị trường lớn và có hệ thống luật pháp thương mại nội khối chặt chẽ, đã mở rộng phạm vi sử dụng các biện pháp phòng vệ không chỉ ở dạng truyền thống (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) mà còn tăng cường các thủ tục nhằm ngăn chặn hành vi lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ – hai hình thái vi phạm làm suy yếu hiệu quả của các biện pháp bảo hộ và ưu đãi xuất xứ.

## 2. Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế của EU

Từ năm 2010 đến Quý 2/2025, EU chứng kiến xu hướng gia tăng cả về số lượng và mức độ phức tạp của các vụ điều tra liên quan đến hành vi lẩn tránh thuế PVTM. Theo thống kê của WTO, tính đến 30/06/2025, hàng trăm vụ điều tra chống bán phá giá vẫn đang được triển khai, phản ánh nhu cầu mạnh mẽ của các thị trường nhập khẩu trong việc bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Báo cáo hoạt động gần đây của Ủy ban châu Âu (EC) cũng cho thấy số biện pháp phòng vệ đang duy trì và số vụ điều tra mới đều có xu hướng tăng, trong đó nhiều vụ liên quan đến các hành vi lẩn tránh tinh vi như chuyển đổi mã HS, khai sai xuất xứ hoặc lắp ráp tại nước thứ ba. Những diễn biến này thể hiện rõ một xu hướng chung trên toàn cầu, khi các nền kinh tế nhập khẩu chủ chốt ngày càng thận trọng trong việc kiểm soát dòng hàng nhập khẩu để ngăn ngừa việc né thuế và bảo vệ sản xuất trong nước.

### 2.1. Căn cứ pháp lý và khung khái niệm

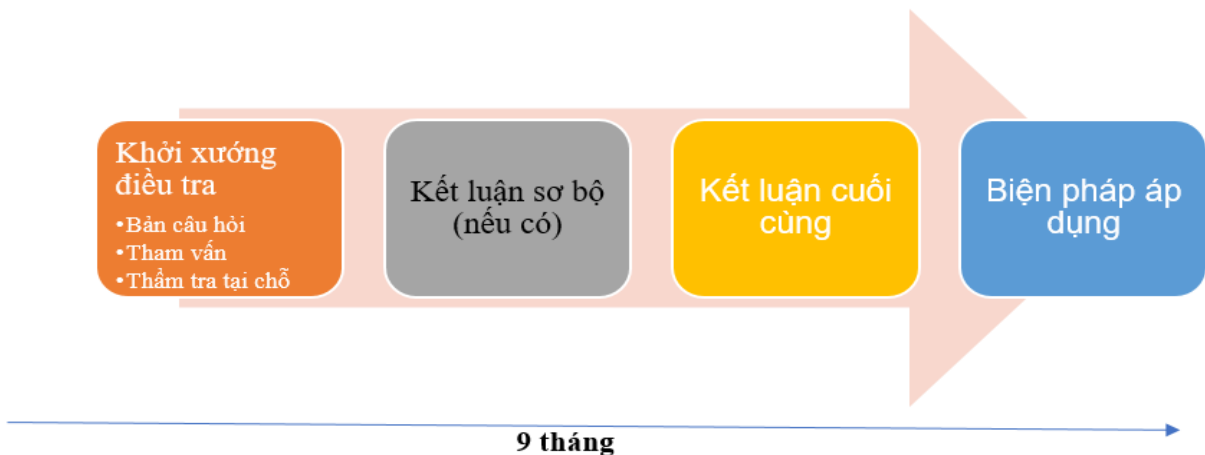
Điều 13 Regulation (EU) 2016/1036 (CBPG) và Điều 23 Regulation (EU) 2016/1037 (CTC) quy định về việc điều tra và mở rộng áp dụng các biện pháp thuế CBPG/CTC khi xuất hiện hành vi lẩn tránh.

Khái niệm lẩn tránh biện pháp PVTM: là bất kỳ hành vi nào nhằm tránh việc nộp thuế CBPG/CTC đối với sản phẩm thuộc phạm vi áp dụng biện pháp khi nhập khẩu vào EU, bao gồm các hình thức:

- Sửa đổi sản phẩm nhằm chuyển sang mã HS không chịu thuế.
- Gian lận hoặc khai sai xuất xứ để chuyển sang quốc gia không bị áp thuế.

- Xuất khẩu thông qua nhà sản xuất/nhà xuất khẩu được áp mức thuế thấp hơn.
- Xuất khẩu linh kiện, bộ phận (không chịu thuế) và tiến hành lắp ráp đơn giản tại EU để tạo thành sản phẩm hoàn chỉnh.
- Thực hiện một số hoạt động lắp ráp tại nước thứ ba (ngoài EU) với tỷ lệ giá trị gia tăng thấp nhằm né thuế.

## 2.2. Quy trình điều tra chống lẩn tránh biện pháp CBPG/CTC của EU



So với Hoa Kỳ, EU có quy trình điều tra dài hơn, thường khoảng 9 tháng đối với các vụ việc chống lẩn tránh thuế, trong khi Hoa Kỳ thường áp dụng các biện pháp tạm thời nhanh chóng, thường kéo dài khoảng 6 –7 tháng, đồng thời có cơ chế hồi tố (retroactive) nếu phát hiện có hành vi lẩn tránh. Canada và Úc cũng tăng cường các cuộc điều tra chống lẩn tránh, nhưng EU nổi bật ở mức độ chi tiết và minh bạch trong việc công khai dữ liệu vụ việc, chẳng hạn như trang web theo dõi các cuộc điều tra của EC.

Về miễn trừ cho doanh nghiệp, các doanh nghiệp có thể đề nghị EC xem xét miễn trừ nếu đáp ứng điều kiện:

- Không tham gia vào hành vi lẩn tránh biện pháp.
- Hợp tác đầy đủ và đúng hạn với EC trong toàn bộ quá trình điều tra, bao gồm trả lời bản câu hỏi và chấp thuận thẩm tra tại chỗ.

## 2.3. Thực tiễn điều tra PVTM của EU

- Biện pháp tự vệ áp dụng với một số sản phẩm thép (2019)
- + Biện pháp hạn ngạch thuế quan. Thuế ngoài hạn ngạch là 25%.
- + Biện pháp đã được gia hạn đến T6/2024 sau đó tiếp tục được gia hạn đến T6/2026 vì lý do sự gia tăng công suất tại Châu Á, các biện pháp PVTM áp dụng với thép của các

nước thứ ba và sự sụt giảm cầu đáng kể tại EU.

- Điều tra chống lẩn tránh biện pháp CBPG/CTC đối với thép không gỉ (2023)

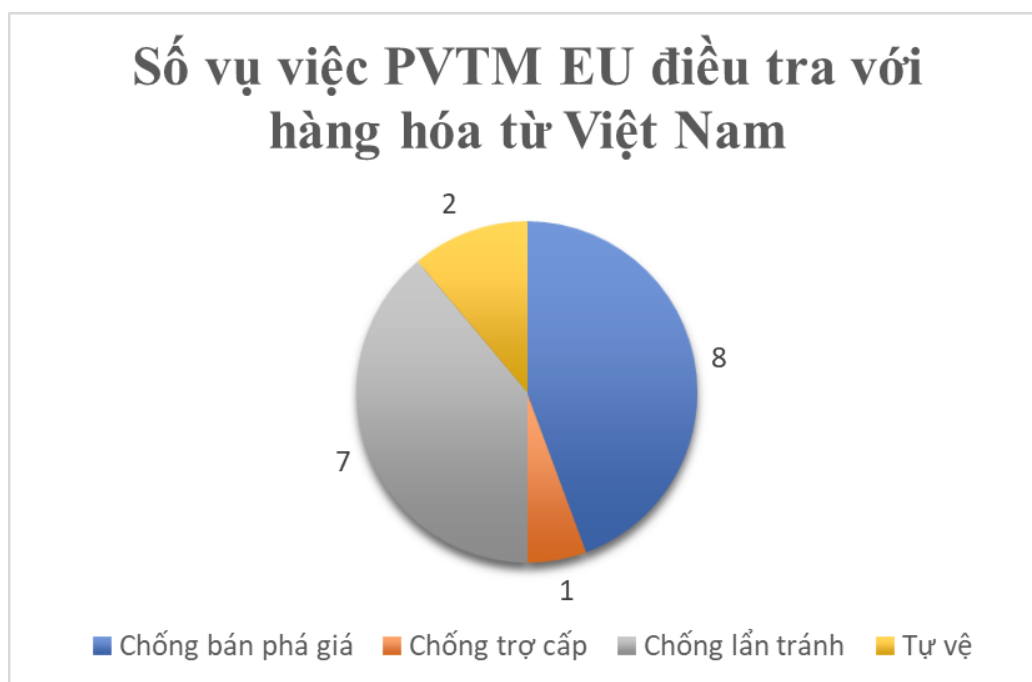
+ Biện pháp CBPG/CTC được áp dụng với thép không gỉ nhập khẩu Indonesia sẽ được mở rộng áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam và Đài Loan (Thuế AC-AD: 19.3%, thuế AC-CVD: 20.5%)

+ 02/03 doanh nghiệp yêu cầu miễn trừ được đồng ý miễn trừ áp dụng biện pháp AC.

- Điều tra CBPG với thép cán nóng (2024)

+ Ngày 07/4/2025, EC thông báo áp dụng biện pháp CBPG tạm thời đối với một số sản phẩm thép cán nóng nhập khẩu từ Ai Cập, Nhật Bản và Việt Nam

+ EC đã kết luận biên độ bán phá giá sơ bộ đối với các doanh nghiệp Việt Nam từ 0% - 12,1%



Trang web theo dõi vụ việc: <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/search>

Các vụ việc về thép, từ biện pháp tự vệ đến CBPG/CTC, cho thấy EU đang theo sát sát sao diễn biến sản xuất và xuất khẩu tại châu Á. Một điểm đáng chú ý là EU áp dụng biện pháp tạm thời ngay khi phát hiện dấu hiệu lẩn tránh, nhằm đảm bảo hiệu quả bảo vệ ngành công nghiệp nội địa. Đồng thời, việc chấp thuận miễn trừ có điều kiện – như trong trường hợp hai trên ba doanh nghiệp Việt Nam được miễn trừ áp dụng AC – cho thấy EU cân nhắc cả yếu tố bảo vệ ngành trong nước lẫn duy trì dòng thương mại hợp pháp, tạo sự cân bằng trong chính sách phòng vệ.

So sánh với Hoa Kỳ, EU có xu hướng gia hạn biện pháp lâu hơn và linh hoạt điều chỉnh mức thuế dựa trên biến động cung cầu. Ví dụ, biện pháp tự vệ đối với thép được gia hạn đến năm 2026 do sự gia tăng công suất tại châu Á và sụt giảm cầu tại EU, trong khi Hoa Kỳ thường áp dụng cơ chế rà soát hoàng hôn (sunset review) sau 5 năm nhưng ít điều chỉnh linh hoạt theo biến động thị trường. Các khác biệt này phản ánh sự chủ động và tính minh bạch cao trong cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ của EU.

Xu hướng gia tăng các vụ điều tra chống lẩn tránh tại EU cũng phản ánh một xu hướng toàn cầu: các nền kinh tế nhập khẩu chủ chốt đang tích cực kiểm soát dòng hàng từ các quốc gia sản xuất cạnh tranh để bảo vệ ngành nội địa. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, điều này đặt ra yêu cầu phải chủ động giám sát các biện pháp PVTM tại các thị trường chính, cải thiện hệ thống chứng từ xuất xứ và thiết lập cơ chế hợp tác minh bạch với cơ quan điều tra. Các hành vi lẩn tránh tinh vi, như sửa đổi mã HS hay lắp ráp tại nước thứ ba, tiềm ẩn rủi ro pháp lý cao. So với các nền kinh tế châu Á khác như Đài Loan hay Hàn Quốc, doanh nghiệp Việt Nam cần xây dựng chiến lược phòng ngừa chủ động, tránh phụ thuộc vào việc xin miễn trừ sau khi bị điều tra.

Tóm lại, EU đang trở thành một trong những thị trường có quy trình điều tra chống lẩn tránh tinh vi, minh bạch và chủ

động nhất thế giới. So với Hoa Kỳ, Canada hay Nhật Bản, EU nổi bật ở khả năng kết hợp giữa biện pháp phòng vệ, điều tra mở rộng và cơ chế miễn trừ có điều kiện. Đối với Việt Nam, bối cảnh này đặt ra yêu cầu cấp bách về quản lý xuất khẩu, truy xuất nguồn gốc và nâng cao tuân thủ pháp lý trong toàn bộ chuỗi cung ứng.

### **3. Điều tra gian lận xuất xứ của EU**

Từ năm 2010 đến Quý 2/2025, EU đã ghi nhận số lượng vụ điều tra gian lận xuất xứ gia tăng, phản ánh nỗ lực bảo vệ ngành nội địa trước những hành vi khai báo xuất xứ không chính xác hoặc giả mạo. Theo dữ liệu WTO, tính đến giữa năm 2025, EU là một trong những thị trường nhập khẩu lớn nhất tiến hành điều tra về xuất xứ, bao gồm cả các vụ việc liên quan đến gian lận xuất xứ nhằm né thuế CBPG/CTC hoặc hưởng ưu đãi thuế quan theo các FTA.

#### **3.1. Căn cứ pháp lý và khung khái niệm**

- Các quy định cơ bản liên quan đến gian lận xuất xứ tại EU bao gồm:

+ Regulation (EU) 2015/2447 và Regulation (EU) 2015/2446 về thủ tục hải quan, trong đó nêu rõ nghĩa vụ chứng minh xuất xứ của hàng hóa nhập khẩu.

+ Regulation (EU) No 952/2013 (Union Customs Code – UCC), quy định cơ chế kiểm tra, xác minh xuất xứ và xử lý các trường hợp gian lận.

- Khái niệm gian lận xuất xứ được EU

định nghĩa rộng, bao gồm:

+ Khai báo sai hoặc giả mạo quốc gia xuất xứ để tránh thuế hoặc hưởng ưu đãi.

+ Sử dụng các chứng từ xuất xứ giả hoặc gian lận trong chuỗi cung ứng.

+ Thực hiện các hành vi chuyển tiếp hàng hóa qua nước thứ ba nhằm che giấu xuất xứ thực sự.

Những hành vi này được xem là nghiêm trọng vì có thể dẫn tới việc áp dụng thuế CBPG/CTC không đúng, làm ảnh hưởng đến ngành sản xuất nội địa và gây méo mó thương mại.

### **3.2. Quy trình điều tra gian lận xuất xứ của EU**

Quy trình điều tra gian lận xuất xứ tại EU có thể tóm tắt như sau:

- Khởi xướng điều tra: EC, thông qua Tổng cục Thuế và Liên minh Hải quan (Directorate-General for Taxation and Customs Uni - DG TAXUD và cơ quan hải quan các quốc gia thành viên, sẽ tiến hành khởi xướng điều tra khi nhận được thông tin về nghi vấn gian lận xuất xứ.

- Thu thập thông tin: Doanh nghiệp nhập khẩu và xuất khẩu được yêu cầu cung cấp chứng từ xuất xứ, hợp đồng, hóa đơn và tài liệu liên quan.

- Kiểm tra thực địa: EC có quyền tiến hành thanh tra tại cơ sở sản xuất hoặc kho hàng, thậm chí tại nước thứ ba, để xác minh tính xác thực của xuất xứ.

- Áp dụng biện pháp: Nếu xác nhận gian lận, EU có thể áp dụng:

+ Thu hồi ưu đãi thuế quan hoặc miễn trừ thuế CBPG/CTC.

+ Áp dụng thuế chống gian lận tương ứng với sản phẩm bị gian lận.

+ Xử lý hình sự hoặc hành chính đối với doanh nghiệp vi phạm.

### **3.3. Thực tiễn điều tra PVTM của EU**

Các vụ việc điển hình cho thấy EU đặc biệt chú trọng nhóm hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn từ châu Á, bao gồm thép, nhôm, sắt, dệt may và đồ gỗ. Đối với ngành thép, EC đã mở các cuộc điều tra xuất xứ đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam, Đài Loan, Indonesia, Ai Cập và Nhật Bản trong giai đoạn 2023 – 2025, phát hiện một số trường hợp khai báo xuất xứ không đúng nhằm tránh thuế CBPG/CTC.

Trong ngành dệt may, một số doanh nghiệp Việt Nam từng được yêu cầu cung cấp chứng từ bổ sung để xác minh xuất xứ nguyên liệu và sản phẩm hoàn thiện, nhằm đảm bảo việc áp dụng ưu đãi thuế theo các FTA là hợp pháp. Dưới đây là các vụ điển hình có liên quan trực tiếp tới Việt Nam và các nước châu Á trong giai đoạn 2023 đến Quý 2/2025:

So với các nền kinh tế khác, EU nổi bật ở mức độ minh bạch và chi tiết trong quá trình điều tra, đồng thời có cơ chế hợp tác với doanh nghiệp để xác minh xuất xứ. Trong khi Hoa Kỳ tiến hành điều tra gian

lận xuất xứ thông qua Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới (Customs and Border Protection – CBP) với chế tài nghiêm ngặt, EU linh hoạt hơn khi xem xét miễn trừ nếu doanh nghiệp hợp tác đầy đủ và chứng minh tính minh bạch của chuỗi cung ứng. Nhật Bản và Canada cũng tiến hành các cuộc thanh tra tương tự, nhưng phạm vi thường hạn chế hơn đối với các nước thứ ba.

Sự gia tăng các vụ điều tra gian lận xuất xứ tại EU phản ánh một xu hướng toàn cầu: các nền kinh tế nhập khẩu lớn ngày càng chú trọng kiểm soát tính trung thực của xuất xứ nhằm bảo vệ ngành nội địa và đảm bảo công bằng thương mại.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, các rủi ro bao gồm truy thu thuế, mất ưu đãi FTA và chịu các biện pháp hành chính nếu bị xác định gian lận xuất xứ. Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng minh bạch, truy xuất nguồn gốc rõ ràng và đào tạo nhân sự về chứng từ xuất xứ. Việc học hỏi kinh nghiệm từ các nước châu Á khác như Hàn Quốc hay Đài Loan cũng giúp doanh nghiệp Việt Nam áp dụng cơ chế phòng ngừa gian lận xuất xứ chủ động, thay vì phụ thuộc vào việc được miễn trừ sau khi bị điều tra.

Tóm lại, EU đang trở thành một trong những thị trường kiểm soát xuất xứ tinh vi, minh bạch và chủ động nhất thế giới. Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần đặc biệt lưu ý đến hệ thống chứng từ, truy xuất nguồn gốc và hợp tác minh bạch với cơ

quan điều tra để tránh rủi ro pháp lý. So với Hoa Kỳ, Canada hay Nhật Bản, EU kết hợp hiệu quả giữa điều tra gian lận xuất xứ, biện pháp CBPG/CTC và cơ chế miễn trừ có điều kiện, tạo nên một môi trường thương mại công bằng nhưng cũng đầy thách thức cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

#### **4. So sánh tổng thể giữa điều tra chống lẩn tránh và gian lận xuất xứ của EU với các nền kinh tế lớn**



Trong bối cảnh cạnh tranh thương mại toàn cầu gia tăng, nhiều nền kinh tế lớn đã điều chỉnh chiến lược phòng vệ thương mại theo hướng kết hợp giữa điều tra thuế truyền thống và kiểm soát chặt chẽ chuỗi cung ứng. Khi so sánh EU với Hoa Kỳ, Nhật Bản và Canada, có thể nhận thấy sự khác biệt đáng kể trong cách tiếp cận, mức độ nghiêm ngặt, phạm vi điều tra và cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp. Các khác biệt này giúp làm rõ vị thế đặc thù của EU như một “hệ thống kép”, vừa nghiêm ngặt trong chuẩn mực, vừa có độ minh bạch cao trong áp dụng.

Về khung pháp lý và mức độ thể chế hoá, EU được đánh giá có khung pháp lý hoàn chỉnh nhất trong số các nền kinh tế

lớn khi điều chỉnh cả hai hình thức: chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại và điều tra gian lận xuất xứ. Hệ thống văn bản của EU quy định rõ ràng tiêu chí xác định hành vi lẩn tránh, cơ chế mở rộng thuế, quy trình điều tra hai tầng (cấp EU và cấp quốc gia thành viên), cũng như các điều khoản về miễn trừ doanh nghiệp.

Các quy định này tạo ra mức độ dự đoán cao, giúp doanh nghiệp hiểu rõ nghĩa vụ phải tuân thủ. Ngược lại, Hoa Kỳ tuy có cơ chế pháp lý đầy đủ nhưng mang tính thực thi mạnh mẽ hơn là tính hệ thống, với nhiều thẩm quyền tập trung vào DOC và CBP. Nhật Bản và Canada sở hữu khung pháp lý tương đối hẹp, tập trung nhiều hơn vào phòng vệ truyền thống và các cuộc kiểm tra xuất xứ theo từng ngành thay vì điều tra mở rộng quy mô lớn. Như vậy, EU nổi bật ở cách tiếp cận thể chế hóa sâu rộng, giúp chuẩn hóa hành vi tuân thủ, trong khi Hoa Kỳ nổi bật ở khả năng thực thi nhanh và quyết liệt.

Đối với phạm vi và cách thức mở rộng điều tra, EU là thị trường tích cực nhất trong việc mở rộng điều tra sang nước thứ ba khi có biến động bất thường trong dòng thương mại. Điều này phản ánh ưu tiên của EU đối với tính toàn vẹn của thị trường chung. Cách tiếp cận này giúp EU xử lý hiệu quả các hành vi chuyển tải bất hợp pháp hoặc lắp ráp qua nước thứ ba nhằm lẩn tránh thuế. Hoa Kỳ cũng mở rộng điều tra nhưng chủ yếu tập trung vào các nước

có quan hệ chuỗi cung ứng chặt chẽ với thị trường Hoa Kỳ, chẳng hạn Mexico, Malaysia hoặc Việt Nam. Nhật Bản và Canada hầu như không mở rộng điều tra sang nước thứ ba, dẫn đến mức độ bao phủ rủi ro thấp hơn. Điểm đáng chú ý là EU sử dụng dữ liệu thương mại, thống kê chuỗi cung ứng và mô hình dự báo rủi ro để phát hiện sớm hành vi lẩn tránh, trong khi Hoa Kỳ dựa nhiều vào hồ sơ hải quan và khiếu nại của ngành sản xuất nội địa.

Về cách tiếp cận doanh nghiệp, EU được đánh giá là có mức độ minh bạch cao nhất trong toàn bộ quá trình điều tra: hồ sơ, thời hạn, và các báo cáo kết luận đều được công khai, giúp doanh nghiệp có thể chuẩn bị chiến lược ứng phó. Bên cạnh đó, cơ chế miễn trừ của EU cho phép doanh nghiệp chứng minh tính độc lập với các hành vi lẩn tránh và duy trì dòng thương mại hợp pháp.

Trong khi đó, Hoa Kỳ ít áp dụng miễn trừ doanh nghiệp và thường áp thuế đồng loạt đối với tất cả các nhà xuất khẩu của một quốc gia bị nghi ngờ. CBP của Hoa Kỳ có thể áp dụng tạm dừng thông quan, thu hồi ưu đãi hoặc yêu cầu bổ sung chứng từ ngay lập tức, tạo áp lực lớn lên doanh nghiệp trong thời gian ngắn. Nhật Bản và Canada duy trì phương thức điều tra thân thiện hơn với doanh nghiệp, nhưng quy trình điều tra thường kéo dài và phạm vi kiểm tra hẹp hơn.

Về mức độ yêu cầu chứng từ và truy

xuất chuỗi cung ứng, EU đặt ra yêu cầu toàn diện nhất về chứng từ và truy xuất nguồn gốc, bao gồm dữ liệu về nguyên liệu đầu vào, hóa đơn, vận đơn, mô tả quy trình sản xuất và năng lực máy móc tại cơ sở.

Đặc biệt, EU thường thẩm tra tại chỗ và đối chiếu với dữ liệu FTA hoặc dữ liệu hải quan liên quốc gia. Hoa Kỳ yêu cầu chứng từ ở mức tương đương, nhưng cách tiếp cận tập trung vào khả năng kiểm chứng ngược dòng của CBP, kết hợp kiểm tra thực địa. Nhật Bản chú trọng tính chính xác của công đoạn gia công; Canada tập trung vào độ nhất quán của chứng từ. Doanh nghiệp Việt Nam vì vậy phải chuẩn bị hệ thống hồ sơ có tính nhất quán cao, tránh tình trạng sửa chữa nhiều lần hoặc cung cấp chứng từ bổ sung chậm trễ.

Về tính linh hoạt và thời gian duy trì biện pháp, EU linh hoạt hơn trong điều chỉnh mức thuế và phạm vi áp dụng, tùy theo biến động thị trường và kết quả điều tra định kỳ. Điều này giúp cân bằng giữa bảo vệ ngành nội địa và duy trì dòng thương mại hợp pháp. Hoa Kỳ lại có xu hướng duy trì biện pháp trong thời gian rất dài. Cơ chế rà soát hoàng hôn khiến nhiều biện pháp được kéo dài 10–20 năm, đặc biệt đối với các ngành thép, gỗ và năng lượng. Nhật Bản và Canada áp dụng điều chỉnh ít thường xuyên hơn và phạm vi điều chỉnh hẹp hơn.

Tổng hợp cách tiếp cận của các thị trường lớn cho thấy ba xu hướng đáng chú

ý trong hoạt động điều tra những năm gần đây.

Thứ nhất, các cơ quan điều tra chuyên trọng tâm từ việc xem xét yếu tố giá sang kiểm soát toàn diện chuỗi cung ứng. Thay vì chỉ phân tích mức giá xuất khẩu, EU và Hoa Kỳ ngày càng đi sâu vào xác minh nguồn gốc nguyên liệu, mức độ gia công, năng lực sản xuất, và hành trình vận chuyển. Cách tiếp cận này giúp nhận diện các hành vi lẩn tránh tinh vi, đặc biệt trong bối cảnh sản xuất phân tán và chuỗi cung ứng xuyên biên giới phát triển mạnh.

Thứ hai, các thị trường lớn ngày càng dựa vào các dấu hiệu rủi ro thương mại để khởi xướng điều tra. Những biến động như kim ngạch xuất khẩu tăng bất thường, sự xuất hiện của các doanh nghiệp mới trong chuỗi cung ứng, hay thay đổi đột ngột về luồng thương mại được xem là tín hiệu đủ sức nặng để mở điều tra, ngay cả khi chưa có bằng chứng vi phạm rõ ràng. EU và Hoa Kỳ là hai khu vực áp dụng mạnh mẽ cách tiếp cận này nhằm ngăn ngừa sớm các hành vi né tránh.

Thứ ba, xu hướng gắn kết chặt chẽ giữa điều tra phòng vệ thương mại và cơ chế thực thi FTA ngày càng rõ nét. Các cơ quan điều tra tận dụng dữ liệu về quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn chuyển đổi mã HS và yêu cầu hàm lượng giá trị gia tăng trong các FTA để đối chiếu và xác minh. Điều này đặt ra yêu cầu tuân thủ cao hơn cho doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh

tham gia nhiều hiệp định thương mại thế hệ mới với các tiêu chuẩn nghiêm ngặt.

## 5. Kết luận

Từ việc so sánh cách tiếp cận của EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Canada có thể thấy rằng xu hướng kiểm soát chặt chẽ chuỗi cung ứng, truy xuất nguồn gốc và xác minh xuất xứ đang trở thành chuẩn mực chung của thương mại toàn cầu. Điều này đặt doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam trước yêu cầu thay đổi ở mức nền tảng, không chỉ để giảm rủi ro phòng vệ thương mại mà còn để duy trì khả năng tham gia vào các chuỗi giá trị quốc tế vốn ngày càng đề cao tính minh bạch. Bài học quan trọng nhất là doanh nghiệp không thể xem PVTM như rủi ro thụ động, mà cần tích hợp quản trị PVTM vào chiến lược kinh doanh dài hạn, gắn với nâng cấp hệ thống quản trị dữ liệu, chuẩn hóa hồ sơ và xây dựng năng lực phản ứng nhanh khi bị điều tra.

Trước hết, việc xây dựng năng lực truy xuất nguồn gốc ở cấp độ chi tiết là yêu cầu mang tính sống còn. Các thị trường như EU và Hoa Kỳ thường yêu cầu doanh nghiệp

cung cấp dữ liệu đầy đủ về nguyên liệu, quy trình sản xuất, năng lực nhà máy, chi phí gia công, luồng vận chuyển và các chứng từ liên quan. Do đó, doanh nghiệp cần áp dụng các hệ thống quản lý vòng đời sản phẩm hoặc quản trị dữ liệu sản xuất để lưu trữ và vận hành hồ sơ một cách đồng bộ, nhất quán và sẵn sàng đối chiếu khi cơ quan điều tra yêu cầu. Việc chuẩn hóa hồ sơ cũng tạo lợi thế cho doanh nghiệp trong quá trình xin miễn trừ tại EU – cơ chế đang được áp dụng ngày càng rộng nhằm bảo vệ các doanh nghiệp có chuỗi cung ứng minh bạch.

Tiếp theo, kiểm soát nguồn nguyên liệu nhập khẩu trở thành một trong những trụ cột của quản trị rủi ro PVTM. Nhiều vụ việc cho thấy doanh nghiệp bị áp thuế không phải vì có hành vi gian lận, mà vì sử dụng nguyên liệu từ các khu vực đang bị điều tra hoặc bị đánh giá rủi ro cao. Trong bối cảnh chuỗi cung ứng đa tầng và việc nhập khẩu nguyên liệu trung gian phổ biến, doanh nghiệp Việt Nam cần thiết lập cơ chế kiểm tra chéo với nhà cung cấp, yêu cầu chứng từ truy xuất nguồn gốc và đánh giá rủi ro theo từng thị trường. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các ngành có mức độ phụ thuộc nguyên liệu cao như dệt may, gỗ, thép, điện tử và pin – năng lượng.

Một bài học quan trọng khác là doanh nghiệp cần chủ động theo dõi dòng thương mại và dữ liệu thị trường, bởi nhiều cuộc điều tra được khởi xướng chỉ dựa trên sự



biến động bất thường về kim ngạch hoặc sự xuất hiện của các doanh nghiệp mới trong chuỗi cung ứng. Khi cơ quan điều tra tại EU hoặc Hoa Kỳ sử dụng các tín hiệu rủi ro để quyết định mở vụ việc, doanh nghiệp phải xây dựng năng lực phân tích thị trường, dự báo rủi ro và điều chỉnh chiến lược xuất khẩu kịp thời nhằm tránh bị đưa vào nhóm đối tượng nghi vấn.

Song song với đó, chuẩn hóa quy trình làm việc với cơ quan điều tra là yêu cầu không thể thiếu. Tính nhất quán của dữ liệu, độ chính xác của biểu mẫu, thời hạn nộp và khả năng giải trình là những tiêu chí quan trọng để đánh giá mức độ hợp tác.

Doanh nghiệp cần đào tạo đội ngũ chuyên trách, xây dựng quy trình trả lời bảng câu hỏi và, khi cần thiết, sử dụng dịch vụ tư vấn chuyên môn để đảm bảo tuân thủ yêu cầu kỹ thuật vốn rất phức tạp của EU và Hoa Kỳ. Việc hợp tác đầy đủ, đúng hạn cũng là yếu tố giúp doanh nghiệp duy trì cơ hội được miễn trừ hoặc giảm nhẹ mức độ áp dụng thuế.

Bên cạnh nỗ lực nội tại, doanh nghiệp cần chủ động phối hợp với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước. Quy mô và độ phức tạp của các cuộc điều tra ngày càng lớn khiến doanh nghiệp đơn lẻ khó có thể đáp ứng toàn bộ yêu cầu dữ liệu hoặc tự đánh giá rủi ro một cách đầy đủ.

Vai trò của hiệp hội trong việc tập hợp dữ liệu ngành, chuẩn hóa mẫu hồ sơ, tham

vấn chính sách và hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình điều tra ngày càng trở nên quan trọng. Sự phối hợp này giúp xây dựng mặt bằng tuân thủ chung và hạn chế tình trạng doanh nghiệp bị chia cắt trong quá trình làm việc với cơ quan điều tra.

Cuối cùng, doanh nghiệp Việt Nam cần chuyển tư duy từ đối phó sang quản trị rủi ro dài hạn. Điều này đòi hỏi xây dựng bộ quy tắc nội bộ về đánh giá rủi ro xuất xứ, thiết lập hệ thống kiểm soát hồ sơ, chuẩn bị sẵn bộ dữ liệu kỹ thuật và theo dõi thường xuyên các động thái chính sách tại các thị trường lớn.

Trong bối cảnh EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Canada đồng loạt nâng tiêu chuẩn về minh bạch chuỗi cung ứng và truy xuất nguồn gốc, năng lực quản trị PVTM trở thành yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong trung và dài hạn. Nhìn chung, yêu cầu tuân thủ cao không chỉ là thách thức, mà còn là điều kiện để doanh nghiệp nâng cấp chuỗi cung ứng, tiếp cận thị trường hiệu quả hơn và khẳng định vị thế trong hệ thống thương mại toàn cầu.





# THÔNG TIN CẢNH BÁO VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



# Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành gỗ khi xuất khẩu sang thị trường EU

## 1. Bối cảnh chung

Với việc ký kết và thực thi Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – EU (EVFTA) từ năm 2020, hơn 99% dòng thuế cho hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam vào EU được cam kết giảm về 0% hoặc rất thấp. Ngành gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trở thành một trong những ngành được hưởng lợi từ ưu đãi thuế này khi xuất khẩu sang EU.

EU là thị trường xuất khẩu quan trọng đứng thứ 5 của ngành gỗ Việt Nam. Đây là thị trường có yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng cũng như nguồn gốc hợp pháp của gỗ. Trên thực tế, mặc dù có ưu đãi và năng lực sản xuất tốt, ngành gỗ Việt Nam xuất khẩu sang EU vẫn chiếm tỷ lệ khiêm tốn trong tổng nhập khẩu gỗ của EU. Điều này cho thấy còn dư địa lớn để tăng trưởng nếu tận dụng được lợi thế và vượt được rào cản. Đi cùng đó là xuất khẩu gỗ Việt Nam đã mở rộng thị trường, nhưng EU là thị trường khó tính với tiêu chuẩn cao về môi trường, nguồn gốc, thiết kế và chất lượng. Do đó, ngành gỗ có khả năng nâng cao tính cạnh tranh về giá xuất khẩu vào EU nếu đáp ứng được điều kiện xuất xứ và tiêu chuẩn kỹ thuật.

## 2. Tình hình xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang EU

Trong năm 2024, Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang thị trường EU đạt 574,06 triệu USD, tăng 26% so với năm 2023, chiếm 3,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành. Trong đó, các mặt hàng thuộc nhóm đồ gỗ (HS 9401 và HS 9403) xuất khẩu sang EU đạt 442,79 triệu USD, chiếm 77,1% tổng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này. Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm gỗ và sản phẩm gỗ nguyên liệu (HS 44) đạt 131,27 triệu USD, chiếm 22,9%.

*Các mặt hàng chính xuất khẩu sang thị trường EU trong năm 2024 gồm có:*

- Nội thất bằng gỗ khác (HS 9403.60): kim ngạch xuất khẩu đạt 173,86 triệu USD, tăng 11,2% so với năm 2023, chiếm 30,3% tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU, đứng thứ nhất trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.

Ghế ngồi (HS 9401): kim ngạch xuất khẩu đạt 173,08 triệu USD, tăng 29,5% với với năm 2023, chiếm 30,1% tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU, đứng thứ 2 trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.



- Bộ phận đồ gỗ (HS 9403.90): kim ngạch xuất khẩu đạt 39,02 triệu USD, tăng 69% so với năm 2023, chiếm 6,8% tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU, đứng thứ 3 trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.

- Ván ghép/đồ mộc xây dựng (HS 4418): xuất khẩu 62,8 nghìn m<sup>3</sup>, đạt 62,82 triệu USD, tăng 29,7% về lượng và 27,2% về giá trị so với năm 2023, về giá trị chiếm 7% tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU, đứng thứ 4 trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.

- Nội thất sử dụng trong văn phòng (HS 9403.50): kim ngạch xuất khẩu đạt 35,38 triệu USD, tăng 25,8% so với năm 2023, chiếm 6,2% tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU, đứng thứ 5 trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.

- Viên nén (HS 4401.31): lượng xuất khẩu đạt 75,1 nghìn tấn, tương đương với 14 triệu USD, giảm 32,3% về lượng và 21,7% về giá trị so với năm 2023, chiếm tới

2,4% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang EU, đứng thứ 6 trong các dòng sản phẩm có giá trị xuất khẩu lớn sang thị trường này.

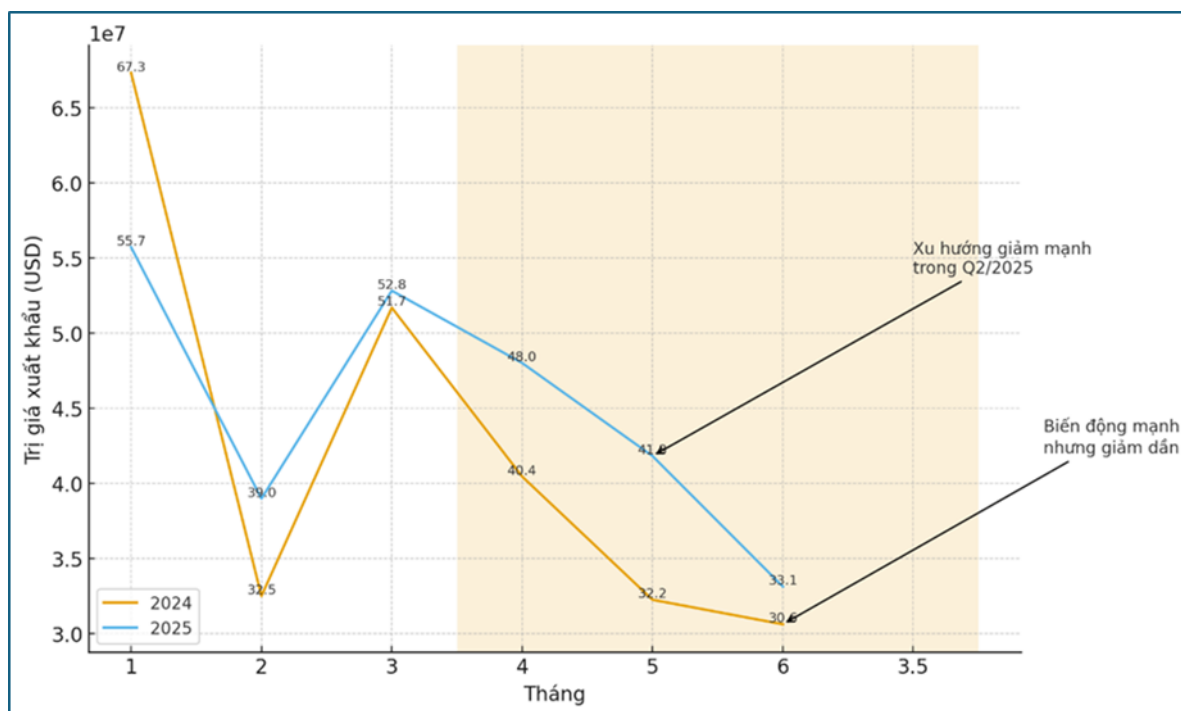
*Tình hình xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU tính đến Quý II/2025:*

Trong 6 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang EU đạt 269,99 triệu USD, tăng 5,46% so với mức 256,00 triệu USD của cùng kỳ năm 2024. Mặc dù mức tăng trưởng vẫn dương, nhưng rõ ràng tốc độ tăng đã giảm mạnh so với mức tăng trưởng hơn 32% mà ngành đạt được trong nửa đầu năm 2024. Điều này cho thấy xu hướng phục hồi của thị trường trong năm 2025 diễn ra chậm hơn và kém bền vững hơn so với năm trước.

Xét theo từng tháng, kim ngạch 2025 nhìn chung nhỉnh hơn so với từng tháng tương ứng của năm 2024, đặc biệt trong các tháng 4, 5 và 6 với mức tăng lần lượt là 18,7%, 29,71% và 8,21% so với cùng kỳ.

Tuy nhiên, đà tăng trưởng này không ổn định mà chỉ mang tính “bù lại” cho mức giảm rất mạnh của tháng 1/2025 (giảm 17,24% so với tháng 1/2024). Đặc biệt, từ tháng 4 đến tháng 6/2025, mặc dù tăng so với năm trước nhưng kim ngạch lại giảm liên tiếp theo tháng (từ 48 triệu USD xuống còn 33,1 triệu USD), phản ánh xu hướng giảm tốc rõ rệt trong quý II/2025.

**Biểu đồ 1: Diễn biến xu hướng xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU trong giai đoạn quý I/2024 – quý II/2025**



*Nguồn: Tính toán từ số liệu TCHQ*

Tổng thể, 6 tháng đầu năm 2025 tuy có mức tăng nhẹ so với năm 2024 nhưng thị trường đang xuất hiện nhiều tín hiệu rủi ro, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng suy yếu rõ rệt trong quý II và xu hướng giảm theo tháng. Đây là dấu hiệu cho thấy ngành gỗ cần có biện pháp mạnh mẽ hơn về tuân thủ quy định, nâng cao minh bạch chuỗi cung ứng và cải thiện năng lực cạnh tranh để duy trì thị trường EU trong thời gian tới.

Tình hình xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang EU trong Quý II/2025 phản ánh tổng hòa của nhiều yếu tố tác động từ cả thị trường quốc tế lẫn năng lực đáp ứng của doanh nghiệp trong nước. Những biến động giảm sút trong quý này không chỉ mang tính tạm thời mà còn cho thấy những thách thức lớn mang tính cấu trúc, có thể kéo dài nếu không có biện pháp ứng phó kịp thời. Một số nguyên nhân có thể kể đến như sau:

Thứ nhất, nhu cầu tiêu dùng tại EU suy yếu rõ rệt. Tăng trưởng kinh tế của EU trong nửa đầu năm 2025 vẫn ở mức thấp, lạm phát duy trì quanh ngưỡng 2–3% khiến chi tiêu cho các mặt hàng không thiết yếu như đồ nội thất, đồ gỗ trang trí bị cắt giảm.

Các hộ gia đình có xu hướng trì hoãn các khoản đầu tư vào đồ nội thất mới, trong khi doanh nghiệp châu Âu cũng giảm chi tiêu cho trang thiết bị văn phòng. Điều này tác động trực tiếp đến đơn hàng nhập khẩu từ các nước cung ứng, trong đó có Việt Nam. Sự thận trọng của thị trường thể hiện rất rõ từ tháng 5 đến tháng 6/2025 khi kim ngạch xuất khẩu liên tục giảm sâu theo tháng.

Thứ hai, EU tăng cường áp dụng các quy định mới về môi trường và truy xuất nguồn gốc, đặc biệt là EUDR, khiến nhiều doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn trong việc đáp ứng kịp thời. Quy định EUDR yêu cầu truy xuất đến tận lô đất trồng, minh bạch bản đồ vùng nguyên liệu và cung cấp hồ sơ chứng minh không khai thác từ đất rừng chuyển đổi sau năm 2020.

Nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa kịp hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro, dẫn đến việc bị khách hàng EU yêu cầu trì hoãn giao hàng hoặc giảm khối lượng đặt mua để tránh rủi ro vi phạm. Đây là một trong những nguyên nhân chính dẫn tới sự sụt giảm đơn hàng trong Quý II/2025.

Thứ ba, áp lực cạnh tranh từ các quốc gia xuất khẩu lớn khác tăng mạnh, đặc biệt

từ Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ và một số nước Đông Âu.

Các quốc gia này đang tận dụng tối đa lợi thế về chi phí sản xuất thấp, quy mô lớn và tốc độ đáp ứng nhanh, khiến doanh nghiệp Việt Nam khó cạnh tranh trong các phân khúc trung cấp và giá rẻ. Ngoài ra, một số quốc gia được EU ưu tiên thương mại hoặc có hệ thống chứng chỉ rừng phát triển mạnh đã trở thành lựa chọn thay thế của nhiều nhà nhập khẩu EU. Việc mất dần lợi thế cạnh tranh làm giảm tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu Việt Nam trong Quý II/2025.

Thứ tư, tâm lý thận trọng của thị trường EU đối với nguy cơ chuyển tải và gian lận xuất xứ. Sự gia tăng nhanh của một số nhóm sản phẩm trong những tháng đầu năm 2025, cộng với tình trạng EU đang điều tra hoặc theo dõi nhiều mặt hàng từ Việt Nam trong các lĩnh vực khác, làm dấy lên nghi ngờ về khả năng một phần sản phẩm gỗ của Việt Nam có nguồn gốc nguyên liệu từ Trung Quốc.

Điều này khiến khách hàng EU gia tăng yêu cầu kiểm tra, khiến tiến độ giao dịch kéo dài, thậm chí khiến một số đơn hàng bị hoãn hoặc giảm quy mô. Sự lo ngại về nguy cơ bị điều tra chống lừa tránh hoặc chống bán phá giá cũng khiến nhiều doanh nghiệp EU chủ động phân tán nguồn cung để giảm phụ thuộc vào Việt Nam.

Thứ năm, yếu tố mùa vụ và chiến lược đặt hàng của EU cũng góp phần kéo giảm

kim ngạch xuất khẩu. Quý II thường không phải giai đoạn cao điểm trong nhu cầu tiêu thụ sản phẩm gỗ của EU.

Các đơn hàng lớn thường được chuẩn bị cho mùa mua sắm cuối năm và thường bắt đầu tăng trở lại từ Quý III. Do đó, sự giảm tốc của Quý II/2025 cũng phản ánh một phần đặc điểm chu kỳ của ngành. Tuy nhiên, mức giảm mạnh như trong tháng 6 cho thấy ngoài tính mùa vụ, thị trường còn chịu tác động bởi những yếu tố bất lợi mang tính hệ thống như đã phân tích ở trên.

Tổng hợp các nguyên nhân trên cho thấy sự giảm tốc của xuất khẩu gỗ Việt Nam sang EU trong Quý II/2025 không chỉ là hiện tượng nhất thời mà phản ánh những thách thức lớn về tuân thủ, cạnh tranh và môi trường pháp lý. Đây là những rủi ro có thể dẫn tới các hành động điều tra phòng vệ thương mại từ phía EU nếu không có giải pháp ứng phó sớm và hiệu quả.



### **3. Phân tích nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với ngành gỗ**

#### **3.1. Thách thức đối với hoạt động xuất khẩu mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU**

Tại thị trường EU, báo cáo tháng 2/2025 về triển vọng nền kinh tế khu vực đồng euro của Conference Board, dự báo tăng trưởng GDP thực của khu vực euro năm 2025 là 0,9% và tăng nhẹ lên 1,3% vào năm 2026, con số tương ứng cho các nền kinh tế đầu tàu như: Đức (2025: 0,1%, 2026: 0,9%), Pháp (2025: 0,6%, 2026: 1,1%), Ý (2025: 0,5%, 2026: 1,0%), Tây Ban Nha (2025: 2,5%, 2026: 2,3%); trong năm 2025, thu nhập khả dụng thực tăng 1,9% trong khi chi tiêu thực của người tiêu dùng tăng 2,8%.

Vấn đề chiến tranh thương mại nổi lên sau khi Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump tuyên bố áp thuế 25% đối với tất cả các mặt hàng thép và nhôm nhập khẩu vào Hoa Kỳ, và Ủy ban châu Âu bước vào chế độ "có đi có lại" với một tuyên bố ngắn gọn vào ngày 11 tháng 2, Chủ tịch Ủy ban châu Âu von der Leyen giải thích rằng EU sẽ đáp trả bằng các biện pháp đối phó cứng rắn và tương xứng đối với việc tăng thuế của ông Trump, tương tự như những gì họ đã làm trong các trường hợp trước.

Tuy nhiên, không thể loại trừ mối đe dọa của các cuộc chiến tranh thương mại nổ ra, trong khi mối lo ngại về xung đột địa

chính trị tại Nga - Ukraine, tại Trung Đông vẫn chưa đến hồi kết, sẽ ảnh hưởng đến cước phí vận chuyển đường biển,...

Theo dự báo, vào năm 2025, thị trường đồ nội thất ở châu Âu tạo ra doanh thu đáng kể là 239,07 tỷ USD, dự kiến tốc độ tăng trưởng ổn định hàng năm là 2,33% (CAGR 2025-2029); với phân khúc lớn nhất là đồ nội thất phòng khách, chiếm giá trị thị trường là 62,43 tỷ USD. Một lưu ý tại Đức, thị trường lớn nhất khu vực Euro là xu hướng thiết kế đồ nội thất tối giản và tiện dụng, ưu tiên chất lượng và tính bền vững đang ngày càng phổ biến.

Những yếu tố ảnh hưởng lớn tới ngành gỗ trong năm 2025 chủ yếu nổi lên từ những thay đổi về chính sách thuế, phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ (DOC, USTR); hay Quy chế Sản phẩm không phá rừng EUDR chính thức áp dụng vào ngày 31/12/2025, Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), Chỉ thị về báo cáo phát triển bền vững của doanh nghiệp (CSRD) của EU; đồng thời tác động của chính sách thuế có thể làm dịch chuyển các chuỗi cung ứng ngành gỗ cũng như sự cạnh tranh ngày càng khắc nghiệt giữa các quốc gia sản xuất, cung cấp gỗ và sản phẩm gỗ, trong đó có ngành gỗ Việt.

### **3.2. Tình hình điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU đối với mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ nhập khẩu**

Trước đây, EC đã điều tra chống bán

phá giá đối với sản phẩm gỗ trong 2 vụ việc điều tra ván ép bạch dương nhập khẩu từ Nga và ván ép okoume nhập khẩu từ Trung Quốc. Hiện xuất khẩu 2 mặt hàng này của Việt Nam sang EU không đáng kể tuy nhiên các doanh nghiệp vẫn cần chú ý theo dõi.

Tình hình điều tra phòng vệ thương mại của EU đối với mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam:

Hiện EU chưa điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU đối với mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam. Thế nhưng gần đây là số lượng vụ việc chống lẩn tránh nhằm vào hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đang có dấu hiệu tăng lên do cáo buộc Việt Nam sử dụng nguyên liệu chính hoặc các hình thức khác nhau để lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại đang được áp dụng với một quốc gia, lãnh thổ khác. Điển hình như ngành gỗ - một ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn đã phải đối mặt với 2 vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại do Hoa Kỳ khởi xướng, một là với sản phẩm gỗ dán cứng và hai là với sản phẩm tủ gỗ.

Trước đó, Việt Nam đã đối diện một số vụ kiện chống bán phá giá và chống trợ cấp, cụ thể Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ đã kiện và áp thuế mặt hàng gỗ dán và gỗ dán cứng của Việt Nam. Sau đó, lại bị Hàn Quốc kiện và áp thuế gỗ dán xuất khẩu sang Hàn Quốc với mức thuế trên dưới 10%.

### 3.3. Nguy cơ bị điều tra bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam

EU hiện chưa có vụ kiện chống bán phá giá với đồ gỗ Việt Nam, nhưng rủi ro có thể tăng nếu lượng xuất khẩu tăng đột biến hoặc giá giảm sâu dẫn đến nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp.

Tuy nhiên, EU đang siết chặt kiểm tra chứng chỉ xuất xứ, truy xuất chuỗi cung ứng. Một số mặt hàng gỗ dán, MDF, ván ép Việt Nam bị nghi có nguồn gốc Trung Quốc. Do đó, nguy cơ bị điều tra gian lận xuất xứ và lẩn tránh thuế là tương đối cao.

Bên cạnh đó, các biện pháp phi thuế (EUDR, an toàn môi trường được xem là hình thức “phòng vệ phi truyền thống” nhưng tác động tương đương các biện pháp phòng vệ thương mại dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp có thể bị loại khỏi chuỗi cung ứng nếu không đáp ứng tiêu chuẩn EUDR.

Từ thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ nhập khẩu vào EU thời gian qua, các doanh nghiệp cần lưu ý một số chỉ tiêu mang tính chỉ báo mà EC sẽ theo dõi chặt chẽ các xu hướng sau để điều chỉnh các biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ:

Đối với thị trường mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ EU:

+ Sản lượng sản xuất trên công suất thiết

kế: Tỷ lệ này sụt giảm là một chỉ báo đáng quan tâm.

+ Doanh số bán mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của EU giảm trong khi tổng doanh số trên thị trường không giảm;

+ Giá tiếp tục giảm đáng kể mà chi phí sản xuất không giảm tương ứng: điều này cho thấy các nhà sản xuất mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của EU có thể đang bị cạnh tranh không công bằng bởi hàng nhập khẩu giá rẻ;

+ Lợi nhuận của các nhà sản xuất trong EU được lấy mẫu để điều tra tiếp tục giảm và thậm chí bị âm, đồng thời dòng tiền, đầu tư ròng và lợi tức đầu tư giảm so với giai đoạn được xem xét;

+ Việc làm giảm;

+ Thị phần của ngành công nghiệp mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của EU và thị phần nhập khẩu từ các nước liên quan.

Đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ từ Việt Nam:

+ Lượng nhập khẩu và thị phần;

+ Giá nhập khẩu so với chi phí sản xuất phù hợp với điều kiện thực tiễn thị trường (để đánh giá cả nguy cơ phá giá và nguy cơ trợ cấp);

+ Nguy cơ trợ cấp chéo thông qua đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ tại Việt Nam (cơ cấu sở hữu chéo trong các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu mặt hàng gỗ và sản

phẩm gỗ);

+ Đối tác nhập khẩu và các nhà trung gian.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp tuyệt đối không tham gia, tiếp tay cho các hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp. Việt Nam và EU đã ký kết Hiệp định EVFTA, theo đó hàng hoá Việt Nam khi xuất khẩu sang EU được hưởng ưu đãi lớn. Các doanh nghiệp cần cẩn trọng nếu có nhà sản xuất/xuất khẩu ở quốc gia khác chuyển tải hàng hoá, lấy xuất xứ Việt Nam để hưởng thuế suất ưu đãi khi xuất khẩu sang EU.

Trong trường hợp doanh nghiệp bị điều tra phòng vệ thương mại, doanh nghiệp nên chủ động phối hợp trong quá trình điều tra. Nếu tích cực hợp tác và có đủ căn cứ chứng minh các cáo buộc vô căn cứ, doanh nghiệp có thể không bị áp thuế hoặc áp thuế mức độ thấp, vẫn giữ được thị trường xuất khẩu. Nếu không có sự nỗ lực, tham gia tích cực của doanh nghiệp, khả năng doanh nghiệp bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại với các mức thuế rất cao, gây thiệt hại nặng nề và có thể mất thị trường.

Về lâu dài, doanh nghiệp trong nước cần đảm bảo tuân thủ triệt để các quy định của thị trường quốc tế, đặc biệt là về nguồn gốc xuất xứ, tính hợp pháp của nguyên liệu. Việc thực thi các quy định phát triển lâm sản bền vững là yêu cầu sống còn, không

chỉ riêng với ngành chế biến gỗ Việt Nam mà của cả thế giới.

Những yêu cầu mới này buộc doanh nghiệp Việt Nam phải chứng minh nguồn gốc hợp pháp, minh bạch và không gây mất rừng của toàn bộ chuỗi cung ứng. Trong khi đó, năng lực truy xuất nguồn gốc, hệ thống chứng chỉ và dữ liệu điện tử của nhiều doanh nghiệp vẫn còn yếu, khiến rủi ro bị kiểm tra, trì hoãn hoặc loại khỏi chuỗi cung ứng EU tăng cao. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh gay gắt từ các quốc gia có năng lực tuân thủ tốt hơn như Ba Lan, Romania, Indonesia và Malaysia đang thu hẹp dư địa tăng trưởng của hàng gỗ Việt Nam tại EU.

Rủi ro bị điều tra phòng vệ thương mại hiện nay tập trung ở nhóm ván ép, sàn gỗ nhiều lớp và ván gỗ kỹ thuật — những mặt hàng có mức tăng xuất khẩu cao và giá bán cạnh tranh. Nếu xuất khẩu tăng đột biến hoặc xuất hiện nghi ngờ “chuyển tải” từ các nước đang chịu thuế (như Trung Quốc, Nga), khả năng EU khởi xướng điều tra là hoàn toàn có thể xảy ra.

#### 4. Giải pháp

*Thứ nhất, cần đảm bảo số lượng và chất lượng nguồn nguyên liệu đầu vào*

Một là, đối với nguồn nguyên liệu trong nước. Các doanh nghiệp chế biến gỗ đầy mạnh liên kết với các tỉnh có rừng tự nhiên nhằm tìm kiếm được nhiều nguồn cung ứng nguyên liệu cho ngành nhằm giảm bớt chi phí chuyên chở. Bên cạnh đó để chủ

động và tạo ra nhiều nguồn cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến gỗ trong tương lai, các doanh nghiệp nên tích cực tham gia những dự án trồng rừng của Chính Phủ.

Đồng thời, vấn đề đầu tư trồng rừng phải song song với việc quản lý rừng trồng theo chứng chỉ FSC hay FLEGHT. Với giải pháp này, doanh nghiệp có thể chủ động về nguồn nguyên liệu gỗ và làm tăng hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp. Tuy nhiên trồng rừng mang tính dài hạn và ít nhất sau 10 năm mới khai thác được nên các doanh nghiệp cần chọn loại gỗ trồng phù hợp với nhu cầu và lên kế hoạch khai thác.

*Thứ hai, đối với nguyên liệu gỗ nhập khẩu*

Với xu thế bảo vệ môi trường, việc khai thác gỗ tự nhiên trên thế giới đang ngày càng hạn chế nên các doanh nghiệp chế biến gỗ ngoài việc tiếp tục duy trì các đầu mối cung ứng gỗ từ các nước Đông Nam Á như Indônêxia, Malaysia, Lào, Thái Lan... đồng thời mở rộng ra các thị trường tiềm năng như Canada để chủ động hơn trong nguyên liệu và để có mức ổn định cho cả năm. Vì theo các chuyên gia, nguyên liệu gỗ từ Canada, không những đa dạng về chủng loại cả gỗ mềm lẫn gỗ cứng mà giá bán từ nước này cũng rất cạnh tranh. Ngoài ra khi hiệp EVFTA có hiệu lực, đây sẽ là một điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp Việt nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ

các nước thành viên EU với mức thuế nhập khẩu thấp và đáp ứng được tiêu chuẩn chất lượng khi xuất sang EU.

*Thứ ba, đầu tư công nghệ và đổi mới máy móc thiết bị tiên tiến trong sản xuất*

Đổi mới công nghệ: Hiện tại có hơn 80% các máy móc thiết bị của ngành chế biến gỗ nhập khẩu từ các nước Châu Á và khá lạc hậu, thiếu độ chính xác và làm hao hụt nguyên vật liệu cao. Để nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm gỗ trên thị trường EU, đề xuất các doanh nghiệp chế biến gỗ nên đầu tư một số máy móc công nghệ hiện đại sau: công nghệ sản xuất từ ván nhân tạo, các loại máy định hình sản phẩm với công nghệ CNC (Router CNC - điều khiển tự động bằng máy tính, khoan CNC, dây chuyền sản xuất Panel tự động), dây chuyền công nghệ sơn tĩnh điện tự động sấy bằng tia cực tím, công nghệ sơn UV, công nghệ gỗ in vân,...

Ứng dụng công nghệ tin học: các doanh nghiệp nên ứng dụng công nghệ tin học vào các khâu của quá trình sản xuất từ thiết kế mẫu mã, đến việc sản xuất, kiểm tra chất lượng sản phẩm. Áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001, ISO 9002, HACCP và các tiêu chuẩn chất lượng của Mỹ, EU, Nhật.

Hợp tác kinh doanh và tăng cường nhập khẩu công nghệ từ EU: Đặc biệt khi EVFTA có hiệu lực, máy móc thiết bị ngành gỗ nhập khẩu từ các nước thuộc EU

sẽ được giảm giá. Từ đó nhờ vào EVFTA doanh nghiệp Việt có thể mua thiết bị với giá thấp hơn do được miễn thuế, thậm chí còn được trả chậm.

*Thứ tư, tăng cường xây dựng và phát triển thương hiệu sản phẩm*

Hiện tại gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam chưa xây dựng được thương hiệu gỗ Việt khi xuất khẩu. Điều này có thể lý giải là do khoảng 90% gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam phải bán qua khâu trung gian và chủ yếu được sản xuất, gia công, chế biến theo sự đặt hàng và thiết kế mẫu từ khách hàng nước ngoài.

Bên cạnh đó, do hạn chế trong khâu thiết kế mẫu mã sản phẩm cũng như khả năng marketing của doanh nghiệp. Vì vậy, để xây dựng và cải thiện thương hiệu gỗ Việt Nam, các doanh nghiệp gỗ Việt cần sáng tạo hơn trong thiết kế mẫu mã sản phẩm, nâng cao khả năng marketing cũng như thúc đẩy xuất khẩu trực tiếp gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam sang thị trường EU.

Ngoài ra, Hiệp định VPA/FLEGT sẽ là cơ hội lớn cho ngành gỗ Việt Nam xây dựng thương hiệu trên thị trường EU và toàn cầu. Do đó, các doanh nghiệp xuất khẩu cần tìm hiểu kỹ về hiệp định để có những chiến lược phù hợp

*Thứ năm, đầu tư vào công tác nghiên cứu thị trường, cập nhật đầy đủ và chính xác những quy định, chính sách mới liên quan đến sản phẩm*

Mỗi doanh nghiệp xuất khẩu cần thành lập một bộ phận nghiên cứu, tìm hiểu thông tin về thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ. Tích cực tham gia các buổi hội thảo, khóa đào tạo ngắn để tìm hiểu, cập nhật thông tin về sự tồn tại của các bộ quy định quan trọng như FLEGT hay đạo luật về gỗ hợp pháp của EU. Qua đó, các doanh nghiệp xuất khẩu có thể có những chuẩn bị cần thiết để sẵn sàng cho việc tuân thủ.

*Thứ sáu, các doanh nghiệp cần chuẩn bị xây dựng phương án hạn chế khả năng bị kiện và giảm thiểu tổn thất nếu bị kiện phòng vệ thương mại khi xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào thị trường EU, cụ thể:*

Một là, nghiên cứu quy định, trình tự thủ tục điều tra phòng vệ thương mại của EU và các vụ việc mà EU đã điều tra với mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ.

Hai là, chủ động cập nhật thông tin cảnh báo sớm của sản phẩm xuất khẩu sang EU. Trước mỗi vụ điều tra, bao giờ cũng có những dấu hiệu trong nền kinh tế của nước nhập khẩu ví dụ như thông tin về ngành sản xuất trong nước gặp khó khăn, chênh lệch giá nhập khẩu và giá thông thường, lượng xuất khẩu tăng đột biến... Những dấu hiệu này thông thường rất dễ nhận biết nếu quan tâm theo dõi. Phát hiện, phân tích và dự báo những dấu hiệu này có thể giúp doanh nghiệp tránh được khả năng bị điều tra chống lẩn tránh thuế từ sớm.

Ba là, không tham gia, tiếp tay cho các

hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp. Việt Nam và EU đã ký kết Hiệp định EVFTA, theo đó hàng hoá Việt Nam khi xuất khẩu sang EU được hưởng ưu đãi lớn. Các doanh nghiệp cần cần trọng nếu có nhà sản xuất/xuất khẩu ở quốc gia khác chuyển tải hàng hoá, lấy xuất xứ Việt Nam để hưởng thuế suất ưu đãi khi xuất khẩu sang EU.

Bốn là, hợp tác tối đa trong khả năng với cơ quan liên quan tại nước nhập khẩu trong các vụ việc điều tra nếu bị khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại.

Năm là, chủ động lưu trữ và hoàn thiện hệ thống quản lý kinh doanh, sổ sách kế toán, tài liệu để đảm bảo đáp ứng các yêu cầu về thông tin. Trong quá trình điều tra, cần đưa ra những chứng cứ thuyết phục cho lập luận của mình. Bằng chứng càng rõ ràng thì lập luận càng sắc bén, thuyết phục. Sự thuyết phục của bằng chứng được thể hiện qua hình thức chứa đựng thông tin, tức là các văn bản, giấy tờ, sổ sách... Đây là một trong những cách mà doanh nghiệp có thể chủ động chuẩn bị trước nhằm giảm thiểu tổn thất khi bị điều tra phòng vệ thương mại.

## 5. Kết luận

Sang đến Quý II năm 2025, ngành gỗ Việt Nam đang đứng trước bước ngoặt lớn khi quá trình hội nhập sâu vào các thị trường phát triển - đặc biệt là Liên minh châu Âu (EU) - đi kèm với sự gia tăng mạnh mẽ của rào cản thương mại và môi

trường.

Mặc dù Việt Nam đã khẳng định vị thế là một trong những quốc gia xuất khẩu sản phẩm gỗ hàng đầu thế giới, song rủi ro bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ ngày càng hiện hữu. EU không chỉ siết chặt các biện pháp phòng vệ truyền thống (chống bán phá giá, chống lẩn tránh), mà còn triển khai “phòng vệ xanh” thông qua Quy định chống phá rừng (EUDR), Quy định gỗ hợp pháp (EUTR) và cơ chế thực thi VPA-FLEGT.

Do đó, hướng đi bền vững cho ngành gỗ Việt Nam không còn nằm ở “tăng sản lượng xuất khẩu” mà phải là “chuyển đổi mô hình tăng trưởng” - từ gia công sang sản xuất có truy xuất, có chứng nhận và có giá trị gia tăng cao. Doanh nghiệp cần chủ động xây dựng hệ thống quản trị rủi ro thương mại, số hóa chuỗi truy xuất nguồn gốc (Chain of Custody), mở rộng chứng chỉ FSC/PEFC, và thiết lập bộ phận pháp chế chuyên trách về phòng vệ thương mại.

Nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với gỗ Việt Nam là rõ ràng và mang tính hệ thống, song hoàn toàn có thể kiểm soát được nếu ngành nhanh chóng chuyển sang mô hình xuất khẩu dựa trên tính minh bạch, bền vững và trách nhiệm môi trường. Đây không chỉ là yêu cầu tuân thủ để tồn tại, mà còn là cơ hội để tái định vị ngành gỗ Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu hướng tới tương lai xanh và bền vững./.

## **Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành thép khi xuất khẩu sang thị trường Úc**

### **1. Bối cảnh chung**

**T**rong giai đoạn 2023–2025, ngành thép toàn cầu tiếp tục chịu tác động mạnh bởi lạm phát kéo dài, xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng và sự dịch chuyển chuỗi cung ứng tại nhiều khu vực. Úc, với tư cách là thị trường phát triển và áp dụng hệ thống pháp lý chặt chẽ, đang tăng cường sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất thép nội địa trước áp lực cạnh tranh từ thép nhập khẩu giá rẻ, đặc biệt từ châu Á.

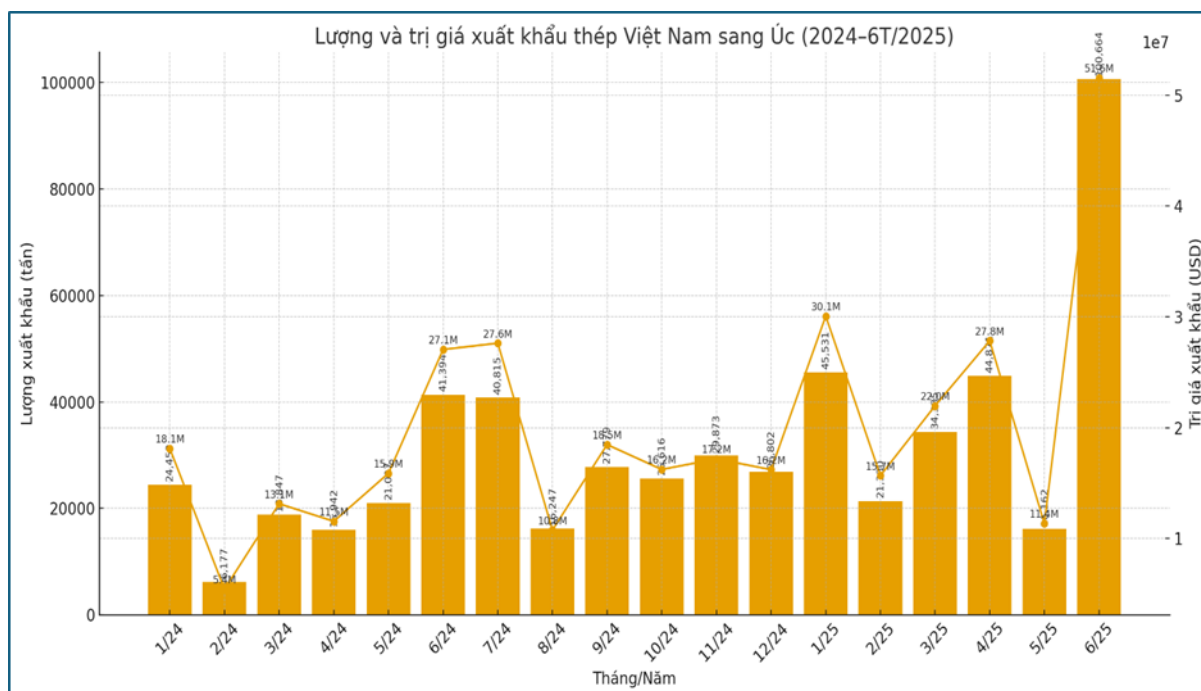
Song song đó, Việt Nam trở thành một trong những nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thép nhanh nhất sang Úc nhờ lợi thế về năng lực sản xuất và giá thành cạnh tranh. Tuy nhiên, tăng trưởng cao đi kèm với rủi ro lớn về khả năng bị điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc chống lẩn tránh thuế, đặc biệt trong bối cảnh Úc đang là một trong những nước sử dụng phòng vệ thương mại tích cực nhất khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Bối cảnh quốc tế này đặt ngành thép Việt Nam trước yêu cầu cấp bách: vừa mở rộng thị trường, vừa phải đảm bảo tuân thủ toàn diện quy định thương mại quốc tế để tránh bị áp các biện pháp hạn chế kéo dài nhiều năm.

### **2. Tình hình xuất khẩu thép của Việt Nam sang Úc sáu tháng đầu năm 2025**

Sáu tháng đầu năm 2025, Việt Nam xuất khẩu tổng cộng 262.893 tấn thép sang Úc, tăng tới 105,7% so với mức 127.820 tấn của cùng kỳ năm 2024. Trị giá xuất khẩu đạt 158,47 triệu USD, cao hơn 73,9% so với trị giá 91,15 triệu USD của sáu tháng đầu 2024. Điều này cho thấy nhu cầu nhập khẩu thép của Úc trong năm 2025 tăng lên rõ rệt, đồng thời năng lực cung ứng của doanh nghiệp Việt Nam được cải thiện đáng kể. Đáng chú ý, tất cả các tháng trong nửa đầu 2025 đều ghi nhận lượng xuất khẩu cao hơn cùng kỳ 2024. Mức tăng mạnh nhất thuộc về tháng 4/2025, với lượng xuất khẩu gần gấp 2,8 lần so với tháng 4/2024. Đặc biệt, tháng 6/2025 chứng kiến sự bùng nổ với 100.664 tấn, cao gấp 2,4 lần tháng 6/2024 và lớn hơn tổng lượng xuất khẩu của bốn tháng đầu năm cộng lại. Đây là mức tăng đột biến rất hiếm gặp, đưa tháng 6 trở thành tháng xuất khẩu thép lớn nhất trong giai đoạn 2024–2025.

**Biểu đồ 2: Diễn biến lượng và trị giá thép xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Úc 6 tháng đầu năm 2025**



Nguồn: Tính toán từ số liệu TCHQ

Kết quả xuất khẩu nửa đầu 2025 cũng cho thấy xu hướng tăng trưởng rõ rệt so với 6 tháng cuối năm 2024. Sáu tháng cuối 2024 đạt tổng lượng 167.132 tấn và trị giá 106,46 triệu USD, thấp hơn đáng kể so với mức của nửa đầu 2025. Như vậy, chỉ trong sáu tháng, lượng xuất khẩu sang Úc đã tăng 57,3% và trị giá tăng 48,8% so với nửa cuối 2024. Điều này cho thấy thị trường Úc đã thực sự tăng sức tiêu thụ, và Việt Nam đã nắm bắt tốt các cơ hội xuất khẩu trong bối cảnh nhu cầu phục hồi. Tuy nhiên, mức tăng mạnh nhất vẫn đến từ tháng 6/2025 – tháng chiếm gần 38% tổng lượng xuất khẩu của cả sáu tháng đầu năm. Điều này khiến hoạt động xuất khẩu nửa đầu 2025 mang tính “bùng nổ nhưng không đều”, tập trung quá lớn vào một thời điểm duy nhất.

Dữ liệu xuất khẩu thép của Việt Nam sang thị trường Úc trong sáu tháng đầu năm 2025 cho thấy một bức tranh tăng trưởng nổi bật nhưng cũng đi kèm sự biến động mạnh và những dấu hiệu cần lưu ý. So với sáu tháng cuối năm 2024 và cùng kỳ sáu tháng đầu năm 2024, hoạt động xuất khẩu thép trong nửa đầu năm 2025 tăng nhanh cả về lượng và trị giá, đặc biệt ghi nhận sự bứt phá trong tháng 6/2025, trong đó, thép mạ và thép ống là hai nhóm hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất tại thị trường Úc nhờ đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu kiểm định. Xu hướng này phản ánh tác động của nhiều yếu tố như nhu cầu thị trường Úc phục hồi, biến động giá nguyên liệu toàn cầu, và khả năng chuyên hướng

thương mại từ các nước đang bị áp thuế sang Việt Nam.

Trước hết, thị trường thép Úc phục hồi mạnh mẽ nhờ các chương trình đầu tư công, các dự án xây dựng hạ tầng và nhu cầu trong lĩnh vực năng lượng tái tạo. Nhu cầu tiêu thụ thép tăng giúp doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị phần tại Úc.

Thứ hai, giá thép nguyên liệu (đặc biệt là HRC) giảm mạnh trong quý II/2025 tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam tăng xuất khẩu với giá cạnh tranh trong khi vẫn duy trì lợi nhuận. Đây là một yếu tố quan trọng khiến lượng xuất khẩu tháng 5–6/2025 tăng vọt.

Thứ ba, sự gia tăng kiểm soát của Úc đối với thép nhập khẩu từ các nước đang bị áp thuế chống bán phá giá như Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan có thể dẫn đến chuyển hướng thương mại sang Việt Nam. Một phần lượng thép nhập khẩu vào Việt Nam để gia công – tái xuất có thể đã góp phần làm tăng đột biến lượng xuất khẩu tháng 6/2025.

Tổng thể, xuất khẩu thép của Việt Nam sang Úc trong nửa đầu năm 2025 có mức tăng trưởng cao hơn nhiều so với cả giai đoạn trước đó nhưng lại mang tính biến động lớn, đặc biệt với sự gia tăng bất thường trong tháng 6. Điều này cho thấy thị trường Úc vừa tiềm năng, vừa tiềm ẩn rủi ro pháp lý lớn đối với ngành thép Việt Nam trong thời gian tới nếu xu hướng tăng trưởng nóng tiếp tục kéo dài.

### 3. Phân tích nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với ngành thép



Dựa trên xu hướng xuất khẩu thép của Việt Nam sang Úc trong giai đoạn 2024–2025 và bối cảnh phòng vệ thương mại toàn cầu, có thể nhận định rằng ngành thép Việt Nam đang đối diện với rủi ro ngày càng lớn từ thị trường Úc. Sự tăng trưởng đột biến trong nửa đầu năm 2025, đặc biệt là sự bùng nổ bất thường của tháng 6/2025, có thể khiến các cơ quan điều tra của Úc chú ý và đặt câu hỏi về khả năng bán phá giá, trợ cấp, hoặc lẩn tránh thuế từ các thị trường đang bị áp thuế cao.

Những rủi ro này càng trở nên rõ ràng hơn khi xem xét cùng lúc ba yếu tố: (i) thách thức trong hoạt động xuất khẩu thép sang Úc, (ii) xu hướng điều tra phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng của Úc, và (iii) những tín hiệu cụ thể cho thấy thép Việt Nam có thể rơi vào tầm ngắm điều tra.

#### 3.1. Thách thức đối với hoạt động xuất khẩu mặt hàng sắt thép của Việt Nam sang thị trường Úc

Xuất khẩu thép của Việt Nam sang Úc đang phải đối mặt với nhiều thách thức bắt nguồn từ cả thị trường Úc lẫn cấu trúc chuỗi cung ứng trong nước.

Một trong những thách thức lớn nhất là cạnh tranh gay gắt từ các quốc gia châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, Hàn Quốc và Thổ Nhĩ Kỳ – những nước vốn có lợi thế về công suất, giá thành và mạng lưới phân phối tại Úc. Các quốc gia này thường cung cấp thép với mức giá cạnh tranh cao, tạo áp lực lên giá xuất khẩu của Việt Nam. Khi Việt Nam đưa ra mức giá thấp để cạnh tranh, điều này vô tình khiến hàng Việt có nguy cơ bị xem xét là bán phá giá.

Bên cạnh đó, Úc áp dụng hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật nghiêm ngặt đối với thép nhập khẩu, gồm các tiêu chuẩn AS/NZS 1163, AS/NZS 1397 và các yêu cầu kiểm định độc lập. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải đầu tư mạnh vào quản lý chất lượng, chứng nhận, và kiểm định sản phẩm. Doanh nghiệp nào chưa đáp ứng đầy đủ rất dễ bị cảnh báo chất lượng, từ đó bị đưa vào danh sách giám sát.

Một thách thức quan trọng khác là nguy cơ bị nghi ngờ gian lận xuất xứ. Việt Nam đang là trung tâm gia công thép trong khu vực, trong khi một số quốc gia lân cận bị Úc áp thuế PVTM cao. Điều này tạo áp lực lớn về minh bạch chuỗi cung ứng, vì chỉ cần một doanh nghiệp sử dụng thép cán nóng hoặc bán thành phẩm từ nước bị áp thuế, quá trình tái xuất sang Úc có thể bị

đánh giá là lẩn tránh. Điều này là rủi ro rất lớn trong bối cảnh lượng xuất khẩu Việt Nam tăng bất thường trong tháng 6/2025.

### **3.2. Xu hướng điều tra phòng vệ thương mại của Úc trong bối cảnh mới**

Úc là một trong những quốc gia áp dụng điều tra phòng vệ thương mại tích cực nhất trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Trong những năm gần đây, xu hướng này không những không giảm mà còn tăng mạnh, đặc biệt đối với ngành thép – vốn được Úc xem là ngành cốt lõi của nền sản xuất quốc gia.

Trước hết, thép chiếm hơn 50% tổng số vụ điều tra phòng vệ thương mại của Úc, thể hiện sự nhạy cảm của nước này với tác động từ thép nhập khẩu. Trong năm 2023–2024, Úc liên tục mở mới và rà soát các vụ việc liên quan đến thép mạ, thép cán nguội, thép dây, thép ống hàn... đặc biệt nhắm vào các nước châu Á.

Thứ hai, xu hướng mở rộng điều tra chống lẩn tránh và chống chuyển hướng thương mại đang gia tăng nhanh. Khi Úc áp thuế cao lên hàng thép từ Trung Quốc, Hàn Quốc hay Ấn Độ, lượng hàng từ các nước này tìm đường tái xuất qua các nước thứ ba, khiến Úc tăng cường kiểm soát đối với Việt Nam – nơi sản xuất thép và cũng là nơi trung chuyển nhiều mặt hàng thép bán thành phẩm.

Thứ ba, Chính phủ Úc đang xem xét một số cơ chế siết chặt nhập khẩu: yêu cầu minh

bạch chuỗi cung ứng, truy xuất nguồn gốc thép, báo cáo khí thải và đánh giá vòng đời sản phẩm (LCA). Việc chậm trễ hồ sơ hoặc không minh bạch sẽ dễ dẫn đến nghi ngờ về gian lận hoặc bán phá giá.

Cuối cùng, Úc có xu hướng tập trung điều tra các thị trường có tốc độ tăng trưởng đột biến. Với việc xuất khẩu thép của Việt Nam tăng hơn 100% về lượng trong 6 tháng đầu 2025 và tăng hơn 57% so với 6 tháng cuối 2024, nguy cơ Việt Nam lọt vào “vùng cảnh báo” là điều hoàn toàn có thể xảy ra.

### **3.3. Nguy cơ bị điều tra bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với mặt hàng thép xuất khẩu của Việt Nam**

Từ phân tích các yếu tố ở phần trên có thể thấy ngành thép Việt Nam đang đối mặt với một loạt nguy cơ cụ thể tại thị trường Úc trong thời gian tới.

Thứ nhất, nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá đang tăng cao. Việc lượng thép xuất khẩu tăng hơn gấp đôi so với cùng kỳ 2024, trong khi giá thép nguyên liệu thế giới giảm, có thể khiến cơ quan điều tra Úc nghi ngờ Việt Nam xuất khẩu thép với giá thấp bất thường.

Thứ hai, nguy cơ bị điều tra chống trợ cấp cũng hiện hữu, bởi Úc thường xuyên xem xét các chính sách hỗ trợ sản xuất trong nước như ưu đãi thuế, đất đai, giá điện, tín dụng... Nếu sản phẩm thép xuất khẩu từ Việt Nam hưởng một số hỗ trợ này,

Úc có thể cáo buộc Việt Nam trợ cấp sản xuất gây thiệt hại cho ngành thép nội địa Úc.

Thứ ba, nguy cơ bị điều tra lẩn tránh thuế từ các nước đang bị áp thuế cao. Số liệu tháng 6/2025 tăng đột biến hơn 100.000 tấn là dấu hiệu điển hình mà Úc có thể coi là dấu hiệu dịch chuyển thương mại bất thường. Nếu Úc nghi ngờ mặt hàng thép nhập khẩu vào Việt Nam chỉ qua công đoạn gia công đơn giản trước khi xuất sang Úc thì nguy cơ điều tra lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ sẽ tăng mạnh.

Thứ tư, sự biến động mạnh và tăng trưởng nóng cũng là tín hiệu khiến Úc đưa Việt Nam vào danh sách theo dõi rủi ro. Các thị trường phát triển như Úc thường đưa những dòng sản phẩm tăng quá nhanh vào danh sách cảnh báo để kịp thời xem xét liệu xuất khẩu đó có gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa hay không.

Như vậy, mặc dù hoạt động xuất khẩu thép của Việt Nam sang Úc 6 tháng đầu năm 2025 đạt kết quả tích cực, mức tăng trưởng quá cao và không đồng đều lại đang trở thành yếu tố tiềm ẩn rủi ro lớn về phòng vệ thương mại trong thời gian tới.

Một số mặt hàng thép có nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại khi xuất khẩu sang Úc:

- ***Thép hình cán nóng (Hot rolled structural steel section):***

Các mã HS tham khảo: 7216.31, 7216.32, 7216.33, 7216.40, 7228.70

Úc đã áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với thép hình cán nóng nhập khẩu từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc) và Thái Lan.

Việt Nam là quốc gia xuất khẩu thép hình cán nóng chủ lực sang thị trường Úc, thường nằm trong nhóm các nước xuất khẩu chính. Bốn tháng đầu năm 2025, kim ngạch xuất khẩu thép hình cán nóng của Việt Nam sang Úc đạt 15,9 triệu USD, tăng 357,2% so với cùng kỳ năm 2024. Kim ngạch của Việt Nam chiếm 23,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Úc.

Với kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn, doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cần lưu ý khả năng Úc khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng này của Việt Nam. Đồng thời, các doanh nghiệp xuất khẩu sang Úc cần lưu ý tránh sử dụng các nguyên liệu chính nhập khẩu từ Trung Quốc để sản xuất sản phẩm này.

#### **- Thép kết cấu rỗng (Hollow Structural Sections):**

Các mã HS tham khảo: 7306.30, 7306.61, 7306.69 và 7306.90

Úc chính thức khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm các phần cấu trúc rỗng đối với Trung Quốc, Đài Loan - Trung Quốc, Ma-lai-xi-a, Hàn

Quốc, Thái Lan vào tháng 09/2011 và chính thức áp thuế CBPG vào tháng 07/2012 với mức thuế cụ thể của từng quốc gia như sau: Trung Quốc (1%-30,4%), Đài Loan (Trung Quốc) 23,5%, Ma-lai-xi-a (20,8%), Hàn Quốc (13,8%) và được gia hạn mức thuế trên đến tháng 07/2022.

Bốn tháng đầu năm 2025, kim ngạch xuất khẩu thép kết cấu rỗng của Việt Nam sang Úc đạt 6,58 triệu USD, tăng 67,1% so với cùng kỳ năm 2024. Kim ngạch của Việt Nam chiếm 7,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại và là nguồn cung cấp lớn thứ hai tại thị trường Úc.

Với kim ngạch tăng và có tỷ trọng đáng kể, doanh nghiệp xuất khẩu cần lưu ý khả năng Úc khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng ống đồng của Việt Nam trong thời gian tới.

#### **-Thép mạ kẽm (Zinc coated (galvanised) steel):**

Các mã HS tham khảo: 7005.10, 7005.21, 7005.29

Úc đã áp dụng thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm thép mạ kẽm nhập khẩu từ Trung Quốc (0-21%), Đài Loan - Trung Quốc (2,4%-28,2%) và Hàn Quốc (2,4-13,7%).

Bốn tháng đầu năm 2025, kim ngạch xuất khẩu thép mạ kẽm của Việt Nam sang Úc đạt 12,14 triệu USD, tăng 24,5% so với cùng kỳ năm 2024. Kim ngạch của Việt

Nam chiếm đến 28,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Úc.

Với tốc độ tăng trưởng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nhập khẩu của Úc, các doanh nghiệp xuất khẩu cần lưu ý khả năng Úc khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng này của Việt Nam nếu kim ngạch tiếp tục tăng trong thời gian tới.

#### **4. Giải pháp**

Trong bối cảnh thị trường Úc ngày càng siết chặt các biện pháp phòng vệ thương mại và yêu cầu minh bạch chuỗi cung ứng, ngành thép Việt Nam cần triển khai đồng bộ nhiều giải pháp nhằm duy trì tăng trưởng bền vững đồng thời giảm thiểu rủi ro pháp lý. Các giải pháp dưới đây được xây dựng dựa trên tình hình xuất khẩu, xu hướng điều tra gần đây của Úc và các nguy cơ đã được phân tích trong các phần trước.

##### ***4.1. Tăng cường minh bạch xuất xứ và quản trị chuỗi cung ứng***

Một trong những rủi ro lớn nhất đối với ngành thép khi xuất khẩu sang Úc là khả năng bị nghi ngờ lẫn tránh thuế hoặc gian lận xuất xứ, đặc biệt trong bối cảnh nhiều quốc gia châu Á đang bị Úc áp thuế cao. Do đó, việc bảo đảm minh bạch xuất xứ phải được xem là ưu tiên hàng đầu. Doanh nghiệp cần xây dựng quy trình kiểm soát nguồn nguyên liệu đầu vào một cách nghiêm ngặt, từ hóa đơn nhập khẩu, hồ sơ mua bán đến chứng từ vận tải. Các lô

nguyên liệu có nguồn gốc từ Trung Quốc, Hàn Quốc hoặc các thị trường đang bị Úc áp thuế phải được quản lý đặc biệt, bảo đảm rằng quá trình sản xuất tại Việt Nam tạo ra giá trị gia tăng thực chất, đủ để đáp ứng quy tắc xuất xứ của Úc và AANZFTA.

Song song với đó, doanh nghiệp phải thiết lập hệ thống lưu trữ chứng từ minh bạch, có khả năng truy xuất nội bộ nhanh chóng khi cơ quan điều tra yêu cầu. Việc ứng dụng các phần mềm quản trị sản xuất (MES) hoặc truy xuất nguồn gốc (traceability software) sẽ giúp nâng cao tính tin cậy của hồ sơ. Khi chuỗi cung ứng được kiểm soát chặt chẽ và minh bạch, nguy cơ bị cáo buộc lẫn tránh hoặc gian lận xuất xứ sẽ được giảm thiểu đáng kể.

##### ***4.2. Đáp ứng đầy đủ tiêu chuẩn kỹ thuật và nâng cao chất lượng sản phẩm***

Úc là thị trường nổi tiếng với hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật nghiêm ngặt, đặc biệt đối với thép xây dựng, thép mạ và thép ống. Để duy trì khả năng cạnh tranh cũng như tránh bị cảnh báo về chất lượng, doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động đầu tư nâng cao năng lực kiểm soát chất lượng. Các tiêu chuẩn như AS/NZS 1163 hoặc AS/NZS 1397 cần được tuân thủ không chỉ ở giai đoạn cuối mà ngay từ giai đoạn sản xuất và kiểm định nội bộ.

Để đạt được điều này, doanh nghiệp nên hợp tác với các tổ chức kiểm định uy tín quốc tế để thực hiện chứng nhận sản phẩm và đánh giá dây chuyền định kỳ. Việc lập

hồ sơ kiểm tra từng lô hàng, bao gồm chứng nhận chất lượng (Mill Test Certificate), kết quả thử nghiệm cơ lý tính, và dữ liệu truy xuất theo lô, sẽ giúp doanh nghiệp chứng minh tính tuân thủ khi có yêu cầu từ phía Úc. Nâng cao chất lượng sản phẩm không chỉ giúp giảm rủi ro bị điều tra mà còn góp phần xây dựng uy tín thương hiệu Việt Nam tại thị trường Úc – một thị trường đề cao tính ổn định và độ tin cậy của nhà cung cấp.

#### ***4.3. Chủ động thiết lập hệ thống quản trị rủi ro phòng vệ thương mại trong doanh nghiệp***

Trong bối cảnh các vụ điều tra phòng vệ thương mại có xu hướng gia tăng trên toàn thế giới, doanh nghiệp sản xuất – xuất khẩu thép không thể tiếp cận thị trường quốc tế theo tư duy bị động. Một cơ chế quản trị rủi ro phòng vệ thương mại cần được xây dựng ngay trong nội bộ doanh nghiệp, bao gồm việc thành lập bộ phận đầu mối phụ trách theo dõi các vụ điều tra trên thị trường thế giới, quản lý dữ liệu xuất khẩu và làm việc với cơ quan quản lý nhà nước.

Doanh nghiệp cần theo dõi định kỳ diễn biến giá thép thế giới, giá nguyên liệu HRC, nhu cầu thị trường Úc, và đặc biệt là tốc độ tăng của chính doanh nghiệp so với tốc độ nhập khẩu chung của Úc. Nếu xuất khẩu tăng quá nhanh trong một khoảng thời gian ngắn, doanh nghiệp phải tự đánh giá nguy cơ bị điều tra và điều chỉnh mức độ mở rộng sản lượng cho phù hợp. Bên cạnh

đó, doanh nghiệp cũng cần chuẩn bị trước các bộ hồ sơ theo tiêu chuẩn của cơ quan điều tra phòng vệ thương mại, từ dữ liệu kế toán, sản lượng, chi phí, cho tới quy trình sản xuất. Khi có sự chuẩn bị tốt, doanh nghiệp sẽ không rơi vào thế bị động nếu Úc bất ngờ khởi xướng điều tra.

#### ***4.4. Tăng cường phối hợp với cơ quan nhà nước, thương vụ Việt Nam tại Úc và các hiệp hội ngành thép***

Doanh nghiệp Việt Nam có lợi thế lớn khi nhận được sự hỗ trợ từ Bộ Công Thương, Thương vụ Việt Nam tại Úc và Hiệp hội Thép Việt Nam trong việc tiếp cận thông tin, phân tích dữ liệu thị trường và xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại. Do đó, sự phối hợp thường xuyên và hiệu quả là vô cùng cần thiết.

Cụ thể, doanh nghiệp cần chủ động đăng ký tham gia hệ thống cảnh báo sớm về phòng vệ thương mại, cập nhật thông tin từ Cục Phòng vệ thương mại, tham gia các khóa tập huấn và hội thảo chuyên ngành. Thông qua hiệp hội thép, các doanh nghiệp có thể cùng chia sẻ thông tin thị trường, giảm thiểu nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh và tạo lập tiếng nói thống nhất khi tham gia các vụ việc điều tra tại Úc. Bên cạnh đó, sự hỗ trợ từ Thương vụ Việt Nam tại Úc giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn dữ liệu thị trường chính xác, cảnh báo sớm khi Úc nâng mức kiểm soát nhập khẩu hoặc mở các cuộc rà soát kỹ thuật mới đối với sản phẩm thép.

#### ***4.5. Đa dạng hóa thị trường và phát triển chiến lược xuất khẩu bền vững***

Xu hướng tăng trưởng nóng trong một thị trường, dù đem lại lợi nhuận ngắn hạn, lại là nguyên nhân chính khiến doanh nghiệp bị rơi vào tầm ngắm điều tra phòng vệ thương mại. Do đó, để giảm rủi ro, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược xuất khẩu bền vững, không phụ thuộc quá mức vào thị trường Úc. Việc đa dạng hóa thị trường sang châu Mỹ, Trung Đông, châu Phi hoặc các thị trường Đông Nam Á sẽ giúp phân bổ rủi ro tốt hơn và tránh tình trạng tăng trưởng đột biến tại Úc.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần hướng tới phát triển các nhóm sản phẩm thép có hàm lượng công nghệ cao và giá trị gia tăng lớn, thay vì chỉ tập trung vào các sản phẩm dễ bị điều tra như thép mạ hoặc thép ống hàn. Một chiến lược mở rộng thị trường đa chiều, ổn định và có tính dài hạn sẽ tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của ngành thép Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu.

#### ***4.6. Nâng cấp công nghệ sản xuất và tăng tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa***

Một trong những yêu cầu quan trọng nhất để giảm rủi ro bị điều tra lẫn tránh thuế là nâng cao tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa và làm chủ nguồn nguyên liệu đầu vào. Hiện nay, phần lớn thép cán nóng (HRC) – nguyên liệu quan trọng của thép mạ và thép ống – vẫn phụ thuộc vào nhập khẩu. Khi Việt Nam đẩy mạnh đầu tư vào các dự án

luyện – cán thép công nghệ cao, doanh nghiệp không chỉ chủ động về nguyên liệu mà còn tạo ra sản phẩm đáp ứng tốt yêu cầu xuất xứ của quốc gia nhập khẩu.

Đầu tư vào công nghệ cũng giúp sản phẩm thép Việt Nam nâng cao chất lượng, đáp ứng tiêu chuẩn khắt khe của Úc và tăng khả năng cạnh tranh. Trong dài hạn, đây là giải pháp giúp Việt Nam trưởng thành từ một quốc gia gia công thép sang quốc gia sản xuất thép có năng lực tự chủ, giảm mạnh khả năng bị quy kết là “nước trung chuyển”.

Các giải pháp trên cần được triển khai đồng bộ để bảo đảm ngành thép Việt Nam vừa phát triển thị trường Úc một cách hiệu quả, vừa giữ vững sự tuân thủ pháp lý và giảm thiểu nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại. Trong bối cảnh xuất khẩu đang tăng mạnh và biến động, việc quản trị rủi ro, minh bạch chuỗi cung ứng và tuân thủ tiêu chuẩn Úc chính là chìa khóa bảo vệ thị phần cho ngành thép Việt Nam trong những năm tới.

### **5. Kết luận**

Thị trường Úc tiếp tục là một trong những điểm đến quan trọng và tiềm năng của ngành thép Việt Nam trong bối cảnh thị trường thế giới nhiều biến động. Sáu tháng đầu năm 2025 chứng kiến sự tăng trưởng vượt trội của xuất khẩu thép sang Úc, cả về lượng lẫn trị giá, với tốc độ tăng trưởng gấp đôi so với cùng kỳ 2024 và tăng mạnh so với sáu tháng cuối 2024. Đây là minh



chứng cho khả năng mở rộng thị phần, năng lực đáp ứng đơn hàng và tính cạnh tranh của ngành thép Việt Nam.

Tuy nhiên, sự bùng nổ xuất khẩu, đặc biệt là mức tăng đột biến trong tháng 6/2025 – cũng đặt ngành thép Việt Nam vào vùng rủi ro cao hơn về phòng vệ thương mại. Trong bối cảnh Úc đang tăng cường sử dụng các công cụ chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh để bảo vệ ngành sản xuất nội địa, mọi biến động bất thường về lượng nhập khẩu đều có thể trở thành tín hiệu khiến cơ quan chức năng Úc mở cuộc điều tra. Việc một số thị trường châu Á đang bị áp thuế phòng vệ thương mại cao càng làm dấy lên nghi ngờ về khả năng thép trung chuyển hoặc gian lận xuất xứ khi xuất khẩu sang Úc thông qua Việt Nam.

Do vậy, ngành thép Việt Nam phải đối diện với yêu cầu cấp thiết là phát triển thị trường Úc theo hướng ổn định – minh bạch – tuân thủ, thay vì tăng trưởng nóng. Các giải pháp như tăng cường kiểm soát xuất xứ, nâng cấp năng lực sản xuất, tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật Úc, thiết lập bộ phận quản trị rủi ro phòng vệ thương mại trong doanh nghiệp và tăng cường phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước cần được triển khai đồng bộ. Đặc biệt, doanh nghiệp phải coi việc xây dựng hồ sơ minh bạch, truy xuất nguồn gốc và tuân thủ quy tắc xuất xứ là yếu tố sống còn để bảo vệ lợi ích lâu dài của chính mình.

Tổng thể, cơ hội mở rộng thị trường Úc cho ngành thép Việt Nam vẫn rất lớn, nhưng đi kèm với đó là rủi ro ngày càng rõ nét. Chỉ khi doanh nghiệp chủ động phòng ngừa, tuân thủ đầy đủ quy định của thị trường nhập khẩu và tham gia tích cực vào hệ thống cảnh báo sớm về phòng vệ thương mại, thì ngành thép Việt Nam mới có thể duy trì đà tăng trưởng bền vững, hạn chế tối đa nguy cơ bị điều tra và bảo vệ được lợi thế cạnh tranh trên thị trường Úc trong những năm tới.

# THÔNG TIN VỤ VIỆC KINH NGHIỆM THỰC TẾ



# Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp mặt hàng ống thép cac-bon: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam

## 1. Đặt vấn đề

**H**oa Kỳ là một trong những đối tác thương mại quan trọng nhất của Việt Nam, với kim ngạch xuất khẩu giữa hai quốc gia liên tục tăng trưởng qua các năm. Việc duy trì và phát triển các mối quan hệ thương mại với thị trường lớn này mang lại nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên, trong quá trình xuất khẩu, các doanh nghiệp Việt cũng phải đối mặt với không ít thách thức, trong đó có những vấn đề liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại như điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp. Một trong những vụ việc đáng chú ý là cuộc điều tra của Hoa Kỳ đối với mặt hàng ống thép cac-bon xuất khẩu từ Việt Nam.

Vụ việc này không chỉ ảnh hưởng đến ngành thép mà còn đặt ra những câu hỏi về khả năng ứng phó của các doanh nghiệp Việt trước các biện pháp phòng vệ thương mại từ các thị trường lớn. Đây là một ví dụ điển hình cho thấy những rủi ro và thách thức mà các doanh nghiệp Việt có thể gặp phải khi tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, đồng thời cũng là cơ hội để nhìn nhận lại chiến lược xuất khẩu và điều chỉnh cách thức vận hành sao cho phù hợp hơn với

yêu cầu của các thị trường quốc tế. Bài viết phân tích vụ việc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với ống thép cac-bon của Việt Nam, đồng thời đưa ra những bài học kinh nghiệm để giúp các doanh nghiệp Việt nâng cao khả năng tự bảo vệ và phát triển bền vững trong môi trường thương mại quốc tế cạnh tranh.

## 2. Thông tin chính của vụ kiện

### Nguyên đơn:

Ngày 26/10/2011, Công ty Allied Tube and Conduit, JMC Steel Group, Wheatland Tube và Tập đoàn Thép Hoa Kỳ (United States Steel Corporation) đã đệ đơn lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) yêu cầu cơ quan này khởi xướng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với các sản phẩm ống thép nhập khẩu từ Việt Nam, Ấn Độ, Oman và Các Tiểu Vương Quốc Ả Rập.

Ngày 15/11/2011, DOC đã ra quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm ống thép cac-bon tiêu chuẩn nhập khẩu từ Việt Nam, Ấn Độ, Oman và Các Tiểu Vương Quốc Ả Rập Thống nhất.

### Giai đoạn điều tra:

DOC sẽ điều tra căn cứ vào các dữ liệu

trong giai đoạn:

Đối với điều tra chống trợ cấp: từ 01/01/2010 đến 31/12/2010 (áp dụng cho cả 4 nước: Việt Nam, Ấn Độ, Oman và Các Tiểu Vương Quốc Ả Rập)

Đối với điều tra chống bán phá giá: từ 01/04/2011 đến 30/09/2011 (đối với Việt Nam) và từ 01/10/2010 đến 30/09/2011 (đối với Ấn Độ, Oman và Các Tiểu Vương Quốc Ả Rập)

### **Sản phẩm bị điều tra:**

Các loại ống và ống dẫn thép hàn cacbon có đường kính không quá 406.4mm, bất kể độ dày, bề mặt hay các thông số kỹ thuật, thường được gọi là ống tiêu chuẩn, ống, ống dẫn hàng rào, ống nước và ống xây dựng. Đặc biệt, điều khoản “hàm lượng cacbon” trong các sản phẩm phải đạt: (a) sắt chiếm ưu thế về hàm lượng; (b) hàm lượng cacbon ít hơn hoặc bằng 2%; và không bao gồm một số chất và vượt quá số lượng, hàm lượng được nêu chi tiết trong hồ sơ yêu cầu điều tra.



Các sản phẩm bị nêu tên trong hồ sơ yêu cầu điều tra có mã HTSUS trong Biểu Hải hòa Thuế quan của Hoa Kỳ là: 7306.19.1010;7306.19.1050; 7306.19.5110; 7306.19.5150;7306.30.1000; 7306.30.5025; 7306.30.5032;7306.30.5040; 7306.30.5055; 7306.30.5085;7306.30.5090; 7306.50.1000; 7306.50.5050 và 7306.50.5070.

Tuy nhiên, mô tả sản phẩm là yếu tố quyết định liệu hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ có nằm trong phạm vi sản phẩm bị điều tra hay không.

Các Doanh nghiệp Việt Nam có liên quan:

Đơn kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp này áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp Việt Nam có xuất khẩu sản phẩm bị kiện sang Hoa Kỳ. Tuy vậy, Hồ sơ yêu cầu điều tra có nêu đích danh (như là ví dụ) một số doanh nghiệp sau đây:

- AsiaHuuLien Joint Stock Co., Ltd.;
- DaiwaLance International Company, Ltd.;
- HoaPhatSteel Pipe Co.
- HoaSen Group;
- Hyundai-HuyHoang Pipe;
- SeAHSteel Vina Corporation;
- TianjinLida Steel Pipe Group;
- VietnamGermany Steel Pipe JSC (“VG-Pipe”)
- Vinapipe;
- VingalIndustries Co., Ltd.

### **Các thời hạn dự kiến ban đầu:**

Căn cứ vào pháp luật liên quan của Hoa

Kỳ thì các thời hạn của vụ việc này dự kiến sẽ như sau (chưa tính đến các thay đổi/gia hạn của cơ quan có thẩm quyền):

	<b>Điều tra Chống bán phá giá</b>	<b>Điều tra Chống trợ cấp</b>
Ngày đệ đơn	26/10/2011	26/10/2011
Ngày đưa ra quyết định khởi xướng	15/11/2011	15/11/2011
Ngày ITC ban hành Bản câu hỏi sơ bộ	02/11/2011	02/11/2011
Thời hạn trả lời Bản câu hỏi sơ bộ	12/11/2011	12/11/2011
Họp nội bộ ITC	16/11/2011	16/11/2011
Thời hạn công bố kết quả họp nội bộ ITC	19/11/2011	19/11/2011
ITC ra quyết định sơ bộ về thiệt hại	10/12/2011	10/12/2011
DOC ra quyết định sơ bộ	23/05/2012	24/03/2012
DOC ra quyết định chính thức	05/10/2012	05/10/2012
ITC ra quyết định chính thức	19/11/2012	19/11/2012

### **3. Những yếu tố bất lợi và thuận lợi đối với Việt Nam trong vụ kiện**

#### **Những yếu tố bất lợi**

- Đây là vụ kiện kép cả chống bán phá giá và chống trợ cấp: Điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sẽ phải bỏ gấp đôi thời gian, công sức và tiền bạc để thuê luật sư tư vấn, chuẩn bị tài liệu, trả lời bảng câu hỏi, gửi bảng câu hỏi.... Và nếu kết luận cuối cùng dẫn đến việc áp cả hai loại thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp thì doanh nghiệp sẽ rơi vào tình cảnh “một cô hai chồng”, cùng lúc phải chịu hai thứ thuế, việc cạnh tranh tại thị trường Hoa Kỳ vì vậy có thể sẽ khó khăn hơn nhiều.

Đối với một ngành hàng chưa từng có kinh nghiệm kháng kiện chống bán phá giá cũng như chống trợ cấp như ngành thép thì việc cùng lúc phải đối phó với hai vụ kiện là điều rất khó khăn. Trong khi đó, các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu mặt hàng bị điều tra lại chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên hệ thống kế toán chứng từ thường không đạt tiêu chuẩn và nguồn lực dành cho những vụ kiện như thế này cũng không có nhiều để theo kiện đầy đủ và hiệu quả.

- Ngành sản xuất thép Hoa Kỳ có “truyền thống” bảo hộ rất mạnh thông qua các biện pháp phòng vệ thương mại: Trong số các vụ điều tra phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ, đa số các vụ liên quan đến thép và các sản phẩm từ thép.

Trong đó, ống thép cac-bon tiêu chuẩn đã từng nhiều lần bị kiện. Vụ đầu tiên là năm 2001, Hoa Kỳ tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Romania, Nam Phi nhưng sau đó do không có đủ bằng chứng về thiệt hại nên



vụ kiện chấm dứt mà không đi đến kết luận áp thuế. Lần thứ hai là năm 2007, Hoa Kỳ kiện đồng thời chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với Trung Quốc. Kết quả là thép cac-bon tiêu chuẩn của Trung Quốc bị áp thuế chống bán phá giá 69,2%-85,55%, thuế chống trợ cấp 29,62-616,83%.

- Xuất khẩu ống thép sang Hoa Kỳ tuy chỉ mới đang chiếm tỉ trọng nhỏ nhưng có thể có triển vọng: Mặc dù hiện tại chưa có số liệu thống kê đầy đủ về kim ngạch xuất khẩu ống thép cac-bon tiêu chuẩn của Việt Nam sang Hoa Kỳ nhưng nói chung thép không phải là một sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam và ống thép cac-bon tiêu chuẩn cũng không phải là mặt hàng xuất khẩu lớn trong số các sản phẩm thép xuất khẩu của Việt Nam.

Tuy nhiên, lượng xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng liên tục trong những năm gần đây cho thấy đây có thể là một sản phẩm xuất khẩu triển vọng. Do đó, vụ kiện có thể tạo ra những rào cản đáng kể cho năng lực cạnh tranh và khả năng tiếp cận thị trường Hoa Kỳ của sản phẩm này. Đồng thời nó có thể tạo ra tâm lý không tốt cho doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm khác sang Hoa Kỳ khi mà bất kỳ sản phẩm nào đạt tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh đều có nguy cơ sớm bị khởi kiện.

- Riêng đối với vụ kiện chống trợ cấp, rủi ro và phạm vi tác động có thể vượt ra ngoài phạm vi của sản xuất ống thép. Cụ thể, thường thì một chương trình bị cáo

buộc là trợ cấp gây thiệt hại có thể không chỉ áp dụng với một sản phẩm cụ thể là đối tượng điều tra mà có thể áp dụng cùng lúc (hoặc có những điểm tương đồng với các chương trình khác) cho nhiều sản phẩm khác trong ngành hoặc thậm chí với nhiều ngành.

Do đó kết quả kháng kiện chống trợ cấp ở vụ thép có thể sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả các vụ kiện chống trợ cấp trong tương lai ở Hoa Kỳ đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam. Vì vậy dù ống thép tiêu chuẩn không phải (hoặc chưa phải) là mũi nhọn xuất khẩu của Việt Nam, việc kháng kiện chống trợ cấp trong vụ việc này vẫn cần phải được thực hiện cẩn trọng, tránh tạo ra những “án lệ” bất lợi cho Việt Nam trong tương lai.

#### **Những yếu tố thuận lợi:**

- Kinh nghiệm và bài học rút ra từ vụ kiện túi nhựa: Vì đây là lần thứ hai Việt Nam bị kiện chống trợ cấp và cũng là lần thứ hai bị kiện kép chống trợ cấp và chống bán phá giá nên ít nhiều chúng ta cũng đã rút ra được bài học kinh nghiệm từ vụ kiện trước, đặc biệt là bài học về sự cách thức phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước và doanh nghiệp, về các phương án đối phó đối với từng loại cáo buộc trợ cấp và phá giá....

- Những lập luận thành công của Việt Nam trong vụ kiện chống trợ cấp đối với túi nhựa PE trước DOC tạo tiền lệ tốt cho Việt Nam trong các vụ điều tra chống trợ cấp sau tại Hoa Kỳ, trong đó có vụ ống

thép này: Trong các vụ điều tra chống trợ cấp đối với các sản phẩm đến từ cùng một nước xuất khẩu, sẽ có những vấn đề có tính chất giống nhau và một khi DOC đã có kết luận rõ ràng về một vấn đề nào đó thì khả năng lớn là cơ quan này sẽ ra kết luận tương tự cho những vấn đề này ở các vụ tiếp theo. Ở vụ túi nhựa, có hai nội dung được xem là “thắng lợi” của Việt Nam và có tác động tốt đến vụ ống thép này.

Thứ nhất, ở vụ túi nhựa PE, Việt Nam đã đấu tranh thành công để DOC chấp nhận coi ngày 11/01/2007, ngày Việt Nam chính thức gia nhập WTO, là mốc để chỉ các trợ cấp sau ngày này mới bị xem là có thể bị khiếu kiện. Đây được xem là một điểm thuận lợi cho Việt Nam bởi sau thời điểm 11/1/2007, Việt Nam đã bắt đầu thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ trong khuôn khổ WTO, trong đó có việc loại bỏ các trợ cấp không hợp pháp theo WTO. Và vì vậy nguy cơ Việt Nam bị cáo buộc trợ cấp trái WTO sẽ được giảm bớt nhiều.

Thứ hai, kết thúc điều tra vụ túi nhựa DOC đã bác bỏ cáo buộc về nhiều chương trình trợ cấp mà nguyên đơn nêu và bỏ lửng kết luận với một số chương trình trợ cấp khác. Trong vụ kiện chống trợ cấp thép lần này, có khoảng 2/3 trong số các chương trình trợ cấp bị nguyên đơn cáo buộc có tính chất tương tự với các chương trình đã bị kiện trong vụ túi nhựa, vì vậy Việt Nam hoàn toàn có thể sử dụng các lập luận tương tự vụ túi nhựa để áp dụng trong

trường hợp đã “thắng” trong vụ túi nhựa (tất nhiên với các dẫn chứng cụ thể của ngành thép) và có điều kiện để tập trung nguồn lực nhiều hơn nhằm đối phó với các chương trình trợ cấp bị cáo buộc mới xuất hiện trong vụ việc này hoặc đã xuất hiện trong vụ túi nhựa nhưng DOC chưa có kết luận cuối cùng.

#### **4. Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam**

##### **- Chủ động thích ứng với xu hướng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại**

Trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng và tình hình kinh tế thế giới nhiều biến động hiện nay, việc các quốc gia tăng cường sử dụng, thậm chí lạm dụng, các công cụ phòng vệ thương mại nhằm bảo hộ sản xuất trong nước là một xu hướng có thể dự báo trước. Là một quốc gia có nền kinh tế định hướng xuất khẩu, Việt Nam cần nhìn nhận đây là một thực tế tất yếu trong tiến trình hội nhập, đặc biệt tại các thị trường trọng điểm như Hoa Kỳ – nơi được xem là có “truyền thống” khởi xướng các vụ điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp. Do đó, thay vì chỉ tập trung vào việc tranh luận về tính công bằng của các vụ kiện, điều quan trọng đối với doanh nghiệp Việt Nam là phải chủ động chuẩn bị và xây dựng các phương án ứng phó hiệu quả, nhằm thích ứng linh hoạt và bền vững với xu hướng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại. Việc này không chỉ giúp doanh nghiệp

duy trì và mở rộng hoạt động xuất khẩu mà còn nâng cao năng lực phòng ngừa, xử lý khi xảy ra điều tra, đồng thời tạo cơ sở để tham gia kháng kiện một cách chủ động, bài bản và đạt được kết quả tối ưu.

##### **- Tích cực, chủ động tham gia kháng kiện**

Trong tất cả các vụ việc điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp tại các thị trường xuất khẩu, không chỉ riêng Hoa Kỳ, việc doanh nghiệp tham gia đầy đủ và chủ động trong quá trình điều tra có ý nghĩa đặc biệt quan trọng nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Nếu doanh nghiệp không hợp tác hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ cho cơ quan điều tra, các cơ quan này có thể áp dụng phương pháp sử dụng “các dữ liệu sẵn có bất lợi” (adverse facts available), dẫn đến việc xác định biên độ phá giá hoặc mức trợ cấp ở mức cao hơn thực tế. Hệ quả là doanh nghiệp có thể phải chịu mức thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp cuối cùng cao hơn đáng kể so với các doanh nghiệp có tham gia và hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra.

##### **- Tăng cường phối hợp và đoàn kết giữa các doanh nghiệp trong ngành**

Sự phối hợp chặt chẽ và thống nhất hành động giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là giữa các doanh nghiệp lớn được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc, đóng vai trò then chốt trong việc đạt được kết quả kháng kiện tích cực và bảo vệ lợi ích chung của toàn ngành. Trong các vụ điều tra chống bán phá giá

hoặc chống trợ cấp, theo quy định của Hoa Kỳ, cơ quan điều tra thường chỉ lựa chọn một số doanh nghiệp tiêu biểu – thường là những doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất – để làm bị đơn bắt buộc và xác định mức thuế suất riêng. Các doanh nghiệp còn lại, dù tự nguyện hợp tác, nhưng không được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc sẽ phải chịu mức thuế được tính toán dựa trên kết quả của nhóm doanh nghiệp bị đơn bắt buộc này.

Điều đó có nghĩa là hiệu quả hợp tác và chất lượng hồ sơ của nhóm bị đơn bắt buộc sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến mức thuế trung bình mà toàn bộ ngành phải gánh chịu. Do vậy, việc xây dựng cơ chế phối hợp đồng bộ giữa các doanh nghiệp là hết sức cần thiết, không chỉ trong việc thống nhất quan điểm, chia sẻ thông tin, mà còn trong việc phân bổ nguồn lực tài chính, kỹ thuật và nhân sự để bảo đảm quá trình hợp tác với cơ quan điều tra diễn ra hiệu quả, minh bạch và đúng hạn.

Bên cạnh đó, việc tăng cường tinh thần đoàn kết và hỗ trợ lẫn nhau giữa các doanh nghiệp cũng giúp nâng cao uy tín, hình ảnh của ngành hàng trong mắt cơ quan điều tra và đối tác quốc tế, đồng thời góp phần tạo dựng nền tảng hợp tác bền vững trong dài hạn. Sự phối hợp này không chỉ mang lại lợi ích cho từng doanh nghiệp riêng lẻ, mà còn đảm bảo lợi ích tổng thể của cả ngành xuất khẩu Việt Nam trong việc ứng phó và thích ứng với các biện pháp phòng vệ

thương mại ngày càng phức tạp trên thị trường toàn cầu.

- Tăng cường phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước có thẩm quyền

Mặc dù kết quả cuối cùng của một vụ việc điều tra chống trợ cấp có tác động trực tiếp đến lợi ích kinh tế của doanh nghiệp, song vai trò của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong quá trình kháng kiện là hết sức quan trọng. Trong các vụ kiện chống trợ cấp, Nhà nước không chỉ đóng vai trò là bên có liên quan, mà còn là chủ thể cung cấp hoặc thực hiện các chính sách, chương trình hỗ trợ bị cơ quan điều tra nước ngoài xem xét là “trợ cấp”. Do đó, Nhà nước thường là một trong các bên trung tâm của quá trình điều tra, chịu trách nhiệm giải trình về bản chất, mục tiêu và tính hợp pháp của các biện pháp hỗ trợ mà mình thực hiện.

Tuy nhiên, bên cạnh thông tin do cơ quan nhà nước cung cấp, cơ quan điều tra nước ngoài cũng thường xuyên thu thập và đối chiếu dữ liệu từ các doanh nghiệp – là đối tượng trực tiếp nhận các khoản hỗ trợ hoặc hưởng lợi từ chính sách trợ cấp. Chính vì vậy, sự thống nhất, đồng bộ và minh bạch trong thông tin giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước là yếu tố then chốt để đảm bảo lập luận kháng kiện có tính thuyết phục, hạn chế rủi ro bị quy kết sai lệch về mức độ trợ cấp hoặc về bản chất chính sách của Việt Nam.

Việc doanh nghiệp chủ động phối hợp, chia sẻ dữ liệu chính xác và kịp thời với các cơ quan nhà nước, đặc biệt là Cục Phòng vệ thương mại - Bộ Công Thương sẽ góp phần nâng cao hiệu quả trong quá trình ứng phó. Sự phối hợp này không chỉ giúp nhà nước có đủ cơ sở xây dựng hồ sơ giải trình chặt chẽ, nhất quán, mà còn giúp bảo vệ hình ảnh và uy tín của doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ điều tra quốc tế.

Hơn nữa, mối quan hệ hợp tác chặt chẽ giữa cơ quan nhà nước và doanh nghiệp còn là nền tảng để hình thành cơ chế phản ứng nhanh và hiệu quả khi có nguy cơ bị khởi xướng điều tra mới trong tương lai, qua đó góp phần tăng cường năng lực ứng phó của cả hệ thống phòng vệ thương mại quốc gia.

- Thống nhất phương thức hành động giữa doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước

Đối với các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu sản phẩm ống thép là đối tượng của các vụ điều tra phòng vệ thương mại, việc thiết lập và duy trì cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp, Hiệp hội Thép Việt Nam và cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền – cụ thể là Cục Phòng vệ thương mại - Bộ Công Thương – là yêu cầu cấp thiết nhằm bảo đảm hiệu quả trong công tác ứng phó và kháng kiện. Trong bối cảnh các vụ điều tra phòng vệ thương mại ngày càng phức tạp về quy trình, phạm vi và yêu cầu kỹ thuật, sự thống nhất về phương thức hành động chung giữa các chủ

thể liên quan không chỉ giúp nâng cao tính nhất quán trong quan điểm và chiến lược bảo vệ lợi ích, mà còn góp phần củng cố uy tín của ngành thép Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Cụ thể, Hiệp hội Thép Việt Nam với vai trò là tổ chức đại diện của cộng đồng doanh nghiệp trong ngành, cần đóng vai trò cầu nối, điều phối thông tin và định hướng hành động thống nhất giữa các doanh nghiệp hội viên. Hiệp hội có thể phối hợp với cơ quan nhà nước trong việc tập hợp dữ liệu, phản ánh khó khăn của doanh nghiệp, đồng thời hỗ trợ truyền đạt hướng dẫn chuyên môn, kỹ thuật liên quan đến việc cung cấp thông tin và chuẩn bị hồ sơ trả lời điều tra.

Về phía cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là Cục Phòng vệ thương mại, cần chủ động xây dựng và ban hành kế hoạch phối hợp tổng thể, đảm bảo hỗ trợ doanh nghiệp về mặt pháp lý, kỹ thuật và thông tin. Cơ quan này cũng đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối với các cơ quan chức năng của nước điều tra, cung cấp lập luận phản biện mang tính chính thức của Chính phủ Việt Nam nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và ngành sản xuất trong nước.

Việc thống nhất phương thức hành động chung giữa doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan quản lý không chỉ giúp tối ưu hóa nguồn lực, tránh chòng chéo hoặc thiếu nhất quán trong quá trình xử lý vụ việc, mà còn góp phần hình thành một cơ chế phản

ứng tập thể hiệu quả, tăng cường năng lực tự vệ của ngành thép Việt Nam trước các rủi ro thương mại quốc tế ngày càng gia tăng

### **- Thống nhất sớm việc lựa chọn thuê luật sư tư vấn pháp lý hỗ trợ trong quá trình kháng kiện**

Một trong những yếu tố then chốt quyết định hiệu quả của quá trình kháng kiện trong các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại là cần sớm thống nhất lựa chọn thuê luật sư tư vấn pháp lý nhằm hỗ trợ Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp.

Việc lựa chọn thuê luật sư cần được tiến hành kịp thời, trên cơ sở tham vấn giữa cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp bị điều tra, nhằm bảo đảm sự thống nhất trong định hướng hành động, phương án xử lý và lập luận pháp lý xuyên suốt trong toàn bộ vụ việc.

Kinh nghiệm thực tiễn từ các vụ điều tra trước đây cho thấy, việc thuê luật sư tại chính quốc gia tiến hành điều tra, đặc biệt là những luật sư có năng lực chuyên môn cao, kinh nghiệm dày dặn trong lĩnh vực phòng vệ thương mại quốc tế và hiểu rõ hệ thống pháp luật của nước sở tại, sẽ mang lại hiệu quả đáng kể. Các chuyên gia pháp lý bản địa không chỉ am hiểu về quy trình, tập quán hành chính và cách tiếp cận của cơ quan điều tra, mà còn có khả năng xây dựng lập luận phản biện phù hợp, giúp giảm thiểu rủi ro trong quá trình xử lý hồ sơ và tăng tính thuyết phục của các chứng

cứ được trình bày.

Bên cạnh đó, việc lựa chọn thuê luật sư nên được thực hiện một cách minh bạch, có tiêu chí rõ ràng và được thống nhất giữa các bên liên quan, để tránh chồng chéo, mâu thuẫn trong quan điểm pháp lý hoặc phương thức phối hợp. Sự thống nhất này không chỉ giúp tiết kiệm thời gian, tối ưu hóa nguồn lực mà còn đảm bảo tính đồng bộ trong chiến lược bảo vệ lợi ích của Việt Nam cả ở cấp Chính phủ lẫn doanh nghiệp.

Về lâu dài, Việt Nam cần xem xét thiết lập cơ chế mang tính thể chế về lựa chọn và thuê luật sư trong các vụ việc phòng vệ thương mại, nhằm xây dựng đội ngũ hỗ trợ pháp lý chuyên nghiệp, nâng cao tính chủ động và năng lực phản ứng nhanh của quốc gia trước xu hướng gia tăng các vụ điều tra thương mại trên phạm vi toàn cầu.

### **- Cần sớm tổng hợp số liệu xuất khẩu để xác định các bị đơn bắt buộc và xây dựng phương án ứng phó riêng**

Doanh nghiệp và các hiệp hội ngành hàng cần khẩn trương tiến hành việc tổng hợp, rà soát và phân tích số liệu liên quan đến hoạt động xuất khẩu sản phẩm bị điều tra của từng doanh nghiệp, nhằm xác định rõ các doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ ở mức cao nhất. Thông thường, cơ quan điều tra nước nhập khẩu sẽ căn cứ vào quy mô và tỷ trọng xuất khẩu để lựa chọn các doanh nghiệp này làm bị đơn bắt buộc trong vụ việc. Việc xác định sớm nhóm doanh

nghiệp trọng yếu này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, không chỉ giúp chủ động trong việc xây dựng chiến lược ứng phó phù hợp, mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro pháp lý và kinh tế cho toàn bộ ngành hàng.

Mức độ hợp tác và hiệu quả kháng kiện của các bị đơn bắt buộc có tác động trực tiếp đến kết quả điều tra nói chung, qua đó ảnh hưởng đến quyền lợi của các doanh nghiệp khác trong cùng vụ việc. Do đó, cần thiết phải xây dựng phương án ứng phó riêng cho nhóm doanh nghiệp này, bao gồm việc chuẩn bị hồ sơ số liệu minh bạch, phối hợp chặt chẽ với cơ quan quản lý nhà nước và luật sư tư vấn, cũng như duy trì trao đổi thông tin thường xuyên giữa các bên liên quan. Một chiến lược phối hợp sớm và thống nhất không chỉ giúp nâng cao tính thuyết phục của lập luận pháp lý, mà còn góp phần bảo vệ hiệu quả lợi ích hợp pháp của toàn ngành xuất khẩu trong bối cảnh cạnh tranh thương mại quốc tế ngày càng khốc liệt.

#### **- Các doanh nghiệp không bị chọn làm bị đơn bắt buộc nên chủ động tham gia kháng kiện với tư cách bị đơn tự nguyện**

Các doanh nghiệp không được cơ quan điều tra lựa chọn làm bị đơn bắt buộc vẫn nên chủ động tham gia quá trình kháng kiện với tư cách là bị đơn tự nguyện, nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình cũng như góp phần vào kết quả chung của toàn ngành. Việc tham gia với tư cách bị đơn tự nguyện được thực hiện thông qua

việc chủ động gửi văn bản tự giới thiệu đến cơ quan điều tra nước ngoài và hoàn thiện, nộp đầy đủ bảng câu hỏi điều tra theo yêu cầu. Đây là bước quan trọng giúp doanh nghiệp thể hiện thiện chí hợp tác, tạo cơ sở để cơ quan điều tra xem xét áp dụng mức thuế riêng biệt thay vì áp mức thuế chung thường cao hơn đối với các doanh nghiệp không hợp tác. Đồng thời, sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp tự nguyện cũng góp phần củng cố vị thế đàm phán của Chính phủ và hình ảnh của ngành hàng Việt Nam trong các vụ kiện phòng vệ thương mại quốc tế.

#### **- Phối hợp chặt chẽ và thống nhất với cơ quan nhà nước trong quá trình điều tra**

Trong suốt quá trình điều tra, đặc biệt là trong các vụ việc liên quan đến điều tra trợ cấp, các doanh nghiệp cần duy trì sự phối hợp chặt chẽ, thường xuyên và minh bạch với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Việc trao đổi, cung cấp và xác minh thông tin cần được thực hiện một cách thống nhất, đầy đủ và kịp thời nhằm đảm bảo rằng các dữ liệu gửi tới cơ quan điều tra nước ngoài phản ánh chính xác thực tiễn hỗ trợ của nhà nước, tránh những sai lệch có thể dẫn đến kết luận bất lợi. Sự phối hợp hiệu quả giữa doanh nghiệp và cơ quan quản lý không chỉ giúp nâng cao tính thuyết phục của hồ sơ kháng kiện, mà còn góp phần bảo vệ hình ảnh, uy tín của ngành hàng Việt Nam trong thương mại quốc tế.

## **Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam trong công tác giải quyết các tranh chấp về chống bán phá giá**

### **1. Đặt vấn đề**

**T**rong thương mại quốc tế hiện nay, các tranh chấp về chống bán phá giá ngày càng trở nên phức tạp và phổ biến khi mà các biện pháp chống bán phá giá đang được nhiều quốc gia, trong đó chủ yếu là các nước phát triển, sử dụng như một rào cản trong thương mại và bảo hộ cho ngành sản xuất nội địa. Trước thực trạng nói trên, các thành viên WTO, bên cạnh việc tìm ra những giải pháp để đối phó với các cuộc điều tra về chống bán phá giá và việc áp thuế chống bán phá giá, đã tích cực sử dụng những cơ chế thích hợp để bảo vệ các quyền và lợi ích chính đáng của mình. Một trong những cơ chế được đánh giá là có hiệu quả nhất hiện nay chính là Cơ chế giải quyết tranh chấp tại WTO (DSM). Theo Điều 17 của ADA (Hiệp định Chống bán phá giá), các thành viên WTO có thể đưa các tranh chấp về chống bán phá giá ra giải quyết theo DSM của tổ chức này.

Ngày 11/01/2007, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO và được hưởng quy chế dành cho một thành viên đang phát triển. Kể từ thời điểm đó, Việt Nam có đầy đủ các quyền, nghĩa vụ và được hưởng sự đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho thành viên đang phát triển trong giải quyết tranh chấp tại WTO để bảo vệ những lợi ích chính đáng của mình.



Việt Nam đã tham gia vào các vụ tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO. Qua từng vụ tranh chấp, Việt Nam, ở một mức độ nhất định, đã tham gia chủ động và tích cực vào DSM của WTO. Tuy nhiên, sự tham gia đó vẫn còn những hạn chế bởi tính phức tạp của các vụ tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO cũng như cơ chế điều phối của chính Việt Nam.

Việc hiểu rõ quy trình điều tra, nắm bắt các quy định pháp lý quốc tế, cũng như có chiến lược ứng phó phù hợp là yếu tố quyết định giúp doanh nghiệp giảm thiểu thiệt hại, bảo vệ lợi ích hợp pháp và duy trì vị thế trên thị trường toàn cầu. Bài viết này nhằm phân tích, rút ra bài học kinh nghiệm từ việc giải quyết các tranh chấp về chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam, qua đó đề xuất những định hướng giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực ứng phó và xử lý hiệu quả các tranh chấp

thương mại quốc tế.

Tranh chấp về chống bán phá giá trong khuôn khổ WTO là những bất đồng giữa các thành viên WTO về các vấn đề pháp lý liên quan đến các quyền và nghĩa vụ trong lĩnh vực chống bán phá giá theo các hiệp định của WTO. Khi phát sinh một tranh chấp về chống bán phá giá, các thành viên của WTO có thể tìm kiếm các giải pháp khác nhau để giải quyết loại tranh chấp này, bao gồm cả việc khởi kiện ra DSB (Cơ quan Giải quyết Tranh chấp của WTO).

Tuy nhiên quan điểm của WTO là các thành viên có thể tiến hành tham vấn hoặc sử dụng những phương thức khác để giải quyết các tranh chấp về chống bán phá giá giữa họ nhưng không phải mọi tranh chấp về chống bán phá giá đều có thể được giải quyết tại DSB. Sau khi tham vấn không thành công, nếu bên khiếu kiện muốn đưa vụ tranh chấp ra giải quyết tại DSB thì DSB cũng chỉ tiến hành xem xét đối với bốn loại tranh chấp về chống bán phá giá sau đây:

(i) tranh chấp về thuế chống bán phá giá chính thức;

(ii) tranh chấp về sự chấp thuận một biện pháp cam kết giá;

(iii) tranh chấp về biện pháp tạm thời;

(iv) tranh chấp về sự không phù hợp trong các quy định pháp luật của một thành viên với nội dung của ADA.

## 2. Thực tiễn tham gia của Việt Nam

### trong các vụ tranh chấp chống bán phá giá tại WTO

Trong số các vụ việc mà Việt Nam đã tham gia tranh chấp với tư cách nguyên đơn, nổi bật là hai vụ tranh chấp DS404 và DS429, đều liên quan đến sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh xuất khẩu của Việt Nam bị Hoa Kỳ áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

#### Vụ DS404

DS404 là vụ tranh chấp đầu tiên về chống bán phá giá mà Việt Nam khởi kiện ra WTO. Ngày 01/02/2010, Chính phủ Việt Nam đã gửi yêu cầu tham vấn tới Chính phủ Hoa Kỳ liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam.

Trong vụ tranh chấp DS404, ngoài Việt Nam (nguyên đơn) và Hoa Kỳ (bị đơn), các bên thứ ba tham gia vụ tranh chấp này bao gồm Trung Quốc, EU, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mêxicô và Thái Lan, trong đó, EU và Thái Lan đưa ra yêu cầu tham gia với tư cách bên thứ ba từ giai đoạn tham vấn.

Theo yêu cầu tham vấn, Việt Nam cho rằng các biện pháp mà phía Hoa Kỳ đã sử dụng là không phù hợp với Điều XVI:4 của Hiệp định thành lập WTO; Điều 1, Phụ lục II, Điều 6.8, 6.10, 9.1, 9.3, 9.4, 11.2, 11.3, 2.1, 18.1, 18.4, 2.4, 2.4.2 của ADA; và Điều I, II, VI:1, VI:2(a) của GATT 1994 cũng như Nghị định thư gia nhập của Việt

Nam. Cụ thể, Việt Nam khiếu nại các biện pháp sau đây của USDOC là vi phạm quy định của WTO:

- Sử dụng phương pháp Zeroing trong tính toán biên độ bán phá giá;

- Giới hạn số lượng bị đơn được lựa chọn điều tra trong điều tra ban đầu và rà soát hành chính;

- Phương thức xác định thuế suất áp dụng đối với các bị đơn tự nguyện không được lựa chọn trong điều tra tại các đợt rà soát hành chính lần thứ 2 và 3;

- Phương pháp xác định mức thuế suất toàn quốc dựa trên thông tin sẵn có gây ra bất lợi đối với những doanh nghiệp Việt Nam không chứng minh được sự độc lập trong hoạt động sản xuất kinh doanh của họ với Nhà nước.

Sau khi tham vấn không thành, ngày 07/04/2010, Việt Nam đã yêu cầu thành lập Ban hội thẩm. Tại cuộc họp ngày 20/04/2010, DSB đã thông qua việc thành lập Ban hội thẩm. Tiếp đó, tại cuộc họp ngày 18/05/2010, DSB đã tiến hành việc thành lập Ban hội thẩm. Ngày 14/07/2010, Việt Nam đã yêu cầu Tổng Giám đốc xác định thành phần Ban hội thẩm. Ngày 26/07/2010, Tổng Giám đốc WTO đã thành lập Ban hội thẩm. Ngày 19/05/2011, Báo cáo của Ban hội thẩm đã được gửi cho các bên và được ban hành cho các thành viên của WTO vào ngày 11/07/2011. Ngày 02/09/2011, Báo cáo của Ban hội thẩm đã

được DSB thông qua. Trong cuộc họp ngày 27/09/2011 của DSB, Hoa Kỳ đã tuyên bố là họ có dự định thi hành quyết định của DSB theo đúng các nghĩa vụ trong khuôn khổ WTO. Hoa Kỳ cũng cho rằng họ cần một khoảng thời gian hợp lý để thi hành. Theo thông báo của Việt Nam và Hoa Kỳ tới DSB ngày 31/10/2011, khoảng thời gian hợp lý này được xác định là 10 tháng, kết thúc vào ngày 02/07/2012.

Báo cáo của Ban hội thẩm đối với vụ tranh chấp DS404 được xây dựng trên cơ sở phân tích các vấn đề khiếu kiện, các lập luận và phản biện của các bên tham gia. Cụ thể, trong Báo cáo của Ban hội thẩm nêu rõ:

(i) Liên quan đến khiếu kiện về phương pháp Zeroing:

Ban hội thẩm đã ủng hộ lập luận của Việt Nam khi cho rằng việc sử dụng phương pháp Zeroing của USDOC trong xác định biên độ phá giá đối với các bị đơn bắt buộc trong đợt rà soát hành chính lần thứ 2 và lần thứ 3 là trái với Điều 2.4 trong ADA. Ngoài ra, Ban hội thẩm cũng cho rằng việc sử dụng phương pháp Zeroing trong bất kỳ đợt rà soát hành chính nào của Hoa Kỳ là vi phạm Điều 9.3 của ADA và Điều VI:2 GATT 1994.

(ii) Liên quan đến khiếu kiện về việc hạn chế số lượng bị đơn bắt buộc (bị đơn được lựa chọn):

Liên quan đến vấn đề điều tra riêng các

bị đơn không được lựa chọn điều tra nhưng tự nguyện cung cấp bản trả lời, trong báo cáo của mình, Ban hội thẩm đã bác bỏ khiếu nại của Việt Nam với lý do, trên thực tế, không có doanh nghiệp nào của Việt Nam không được lựa chọn điều tra nhưng cung cấp “bản trả lời tự nguyện”. Đến giai đoạn này, đây là nội dung duy nhất mà Việt Nam có thể xem là “chưa thắng” trong vụ kiện DS404.

(iii) Liên quan đến khiếu kiện về mức thuế suất áp dụng cho các bị đơn tự nguyện không được lựa chọn:

Theo quy định tại Điều 9.4 của ADA, thuế suất áp dụng cho các bị đơn tự nguyện không được lựa chọn điều tra sẽ được tính bằng bình quân gia quyền thuế suất xác định cho các bị đơn bắt buộc (trừ các trường hợp bị đơn bắt buộc có mức thuế suất xác định dựa trên các thông tin sẵn có bất lợi hoặc có thuế suất bằng 0% hoặc từ 0 -2%). Tuy nhiên, điều khoản này của ADA lại không quy định gì về cách thức xác định thuế suất cho bị đơn tự nguyện khi tất cả các bị đơn bắt buộc đều có mức thuế suất bằng 0 hoặc không đáng kể. Có thể đây là lý do khiến Ban hội thẩm không trả lời khiếu nại của Việt Nam về vấn đề này.

Mặc dù vậy, vì USDOC sử dụng phương pháp Zeroing trong vụ điều tra gốc để tính toán thuế suất cho bị đơn tự nguyện nên việc USDOC áp dụng y nguyên mức thuế suất này cho các bị đơn tự nguyện trong đợt rà soát hành chính lần thứ 2 và lần thứ 3 đã

được Ban hội thẩm xác định là vi phạm WTO.

(iv) Liên quan đến việc xác định mức thuế suất toàn quốc:

Ban hội thẩm đã ủng hộ lập luận của Việt Nam khi cho rằng quy định này của Hoa Kỳ là vi phạm WTO. Ngoài hai loại thuế suất là “thuế suất riêng cho bị đơn bắt buộc” (individual rates), “thuế suất cho các bị đơn còn lại” (“all other” rate) quy định tại Điều 9.4 của ADA, trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm tôm nhập khẩu của Việt Nam cũng như trong thông lệ tại Hoa Kỳ, USDOC còn áp dụng thêm loại “thuế suất toàn quốc” (country-wide rate) cho các trường hợp bị đơn không được lựa chọn điều tra và không thỏa mãn điều kiện “hoạt động độc lập, không chịu sự kiểm soát của Nhà nước” để được hưởng mức “thuế suất cho các bị đơn còn lại”.

Tóm lại, Ban hội thẩm đã kết luận Hoa Kỳ có các hành vi vi phạm các điều khoản của ADA và Hiệp định GATT 1994 và điều này đã gây tổn hại tới quyền lợi của Việt Nam theo các hiệp định này. Vì vậy, theo Điều 19.1 DSU, Ban hội thẩm đã khuyến nghị Hoa Kỳ phải điều chỉnh các biện pháp liên quan cho phù hợp các Hiệp định nêu trên.

### **Vụ DS429**

Vụ DS429 là vụ tranh chấp về chống bán phá giá mà Việt Nam khởi kiện Hoa Kỳ ra WTO liên quan tới sản phẩm tôm nước ấm



đông lạnh nhập khẩu. Ngày 16/02/2012, Việt Nam đã gửi yêu cầu tham vấn tới Hoa Kỳ về việc Hoa Kỳ áp dụng một số các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam.

Liên quan tới hai đợt rà soát hành chính lần thứ 4 và thứ 5 cũng như vấn đề rà soát hoàng hôn khi tới thời hạn 5 năm, yêu cầu tham vấn của Việt Nam đề cập tới một số văn bản pháp luật, quy định, thực tiễn và thủ tục hành chính của Hoa Kỳ, bao gồm cả vấn đề Zeroing. Việt Nam cho rằng những biện pháp mà Hoa Kỳ đã áp dụng là không phù hợp với các nghĩa vụ của Hoa Kỳ trong khuôn khổ WTO theo các điều khoản: Điều I:1, VI:1, VI:2 và X:3(a) của GATT 1994; Điều 1, 2.1, 2.4, 2.4.2, 6, 9, 11, 17.6(i) và Phụ lục II của ADA; Điều XVI:4 của Hiệp định thành lập WTO; Điều 3.7, 19.1, 21.1, 21.3 và 21.5 của DSU; và Nghị định thư gia nhập của Việt Nam.

DS404 và DS429 là những vụ kiện đầu tiên mà Việt Nam khởi xướng với tư cách

là nguyên đơn trong khuôn khổ WTO. Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, vụ việc DS404 được xem là thành công lớn ở cả hai khía cạnh: (i) lựa chọn vấn đề, theo đó, Việt Nam đã lựa chọn những vấn đề có khả năng thắng cao, đồng thời là những biện pháp, phương pháp, thông lệ mà Hoa Kỳ áp dụng cho tất cả các cuộc điều tra đã hoặc sẽ xảy ra trong tương lai; và (ii) chuẩn bị các lập luận xác đáng, thuyết phục để đạt được kết quả tốt nhất có thể. Trên thực tế, phía Việt Nam thắng ở ba trên bốn vấn đề khiếu kiện trong vụ DS404.

Từ thực tiễn tham gia của Việt Nam vào DSM của WTO, có thể rút ra một số nhận xét cơ bản sau đây:

Thứ nhất là, Việt Nam đã từng bước tham gia một cách chủ động, tích cực và bình đẳng vào DSM của WTO, tuy nhiên, Việt Nam chưa tận dụng được tối đa những chế độ ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang phát triển. Trong vụ tranh chấp DS404, từ cả giai đoạn tham vấn, thành lập Ban hội thẩm lần trong quá trình xem xét bởi Ban hội thẩm, Việt Nam chưa viện dẫn hay yêu cầu áp dụng bất kỳ một quy định nào về đối xử đặc biệt và khác biệt của DSU. Không những thế, trong toàn bộ Báo cáo của Ban hội thẩm, cụm từ “nước đang phát triển” (“Developing country” hay “Developing countries”) và “chế độ đối xử đặc biệt và khác biệt” (“Special and different treatment” hay “S&D”), nhằm chỉ Việt Nam cũng đã không hề xuất hiện. Đây là

vụ kiện mà Việt Nam tham gia chủ động với tư cách nguyên đơn, bởi vậy, việc Việt Nam chưa tận dụng được tối đa những chế độ ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang phát triển phần nào có thể lý giải được.

Thứ hai là, Việt Nam đã xác định đúng phạm vi khởi kiện, lựa chọn đúng và trúng vấn đề. Riêng vấn đề lựa chọn thời điểm khởi kiện, phần nào đó chưa thực sự phù hợp, bởi vậy, đó là một trong những nguyên nhân dẫn đến thắng lợi chưa trọn vẹn của Việt Nam trong vụ kiện DS404.

Về cơ bản, Việt Nam đã xác định đúng và trúng phạm vi của vụ kiện, do đó, Việt Nam đã giành chiến thắng ba trên bốn nội dung khiếu kiện. Tuy nhiên, vụ kiện có thể sẽ trọn vẹn hơn đối với Việt Nam nếu thời điểm khởi kiện được thực hiện sau đợt rà soát cuối kỳ của Hoa Kỳ, hoặc đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm nêu rõ “việc tiếp tục sử dụng các biện pháp bị khiếu kiện” là một trong những nội dung khiếu kiện. Bởi lẽ, việc có được quyết định của WTO đối với cả các đợt rà soát lần thứ 4 và lần thứ 5 cũng như đợt rà soát cuối kỳ sẽ có nhiều ý nghĩa hơn đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ ba là, phía Việt Nam đã tích cực tham gia với tư cách là bên thứ ba trong những vụ kiện của các thành viên WTO khác để học hỏi kinh nghiệm. Quá trình chuẩn bị tài liệu cũng như xâm nhập thực tế vào DSM của WTO, chủ yếu là liên quan tới việc giải quyết tranh chấp về chống bán

phá giá, đã giúp cho Việt Nam thêm chủ động và tự tin.

Thứ tư là, Việt Nam cũng đã biết vận động và tranh thủ một cách hợp lý sự ủng hộ của các thành viên khác. Trong vụ DS404 giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, có tới bảy nước đăng ký tham gia với tư cách bên thứ ba trong vụ kiện này, bao gồm: EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mêxicô, Thái Lan, Trung Quốc và Ấn Độ. Đa số các nước này trong quá trình xem xét của Ban hội thẩm đều có ý kiến ủng hộ quan điểm của Việt Nam.

Liên quan đến các nội dung khiếu kiện thứ nhất, thứ hai và thứ ba của Việt Nam về việc áp dụng phương pháp Zeroing của Hoa Kỳ, tất cả những thành viên là bên thứ ba đều đưa ra ý kiến ủng hộ quan điểm của Việt Nam và đề nghị Ban hội thẩm đi theo hướng giải quyết trong các vụ việc trước đó của AB có lợi cho Việt Nam. Kết quả cuối cùng đã cho thấy, Ban hội thẩm đã xét cho Việt Nam thắng kiện trong cả ba nội dung này. Tuy nhiên, liên quan đến nội dung khiếu kiện thứ 4, về việc Hoa Kỳ áp dụng thuế suất toàn quốc, trừ Trung Quốc ủng hộ quan điểm của Việt Nam, tất cả các bên thứ ba có ý kiến đều ủng hộ quan điểm của Hoa Kỳ.

Sự ủng hộ rộng rãi của các bên thứ ba đối với các nội dung khiếu kiện về phương pháp Zeroing của Hoa Kỳ là điều hoàn toàn dễ hiểu: hầu hết các Thành viên của WTO đều đã hoặc sẽ có thể tiếp tục là đối tượng

bị thiệt hại từ phương pháp này trong lĩnh vực điều tra chống bán phá giá.

Tuy nhiên, đối với nội dung khiếu kiện thứ 4 của Việt Nam, vì vấn đề thuế suất toàn quốc trong chống bán phá giá chỉ được đặt ra đối với những nước bị đối xử là nền kinh tế phi thị trường, tiêu biểu nhất là Trung Quốc và Việt Nam, do vậy, các nước không những không có lợi ích khi phản đối biện pháp của Hoa Kỳ, mà thậm chí họ còn có lợi ích để ủng hộ biện pháp đó. Trên thực tế bản thân họ cũng có thể đang đối xử với Việt Nam, và cả Trung Quốc, một cách tương tự như Hoa Kỳ đang làm. Đây là điều mà Việt Nam cần rút kinh nghiệm trong các vụ kiện tiếp theo.

Thứ năm là, trong một số vụ tranh chấp về chống bán phá giá gần đây, phía Việt Nam đã có sự chuẩn bị chủ động, tích cực từ cả phía các doanh nghiệp, các hiệp hội lẫn từ phía các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Sự tích cực này có thể thấy qua các hoạt động của Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) hay VCCI trong việc phát hiện vấn đề và tham gia chuẩn bị cho các vụ kiện.

Thứ sáu là, mặc dù vẫn còn phải lệ thuộc nhiều vào đội ngũ luật sư nước ngoài, tuy nhiên, Việt Nam cũng đã có một số sự chuẩn bị tích cực về nhân lực trong nước cho những vụ tranh chấp tiếp theo.

**3. Bài học cho doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào việc giải quyết tranh chấp tại WTO về chống bán phá giá với**

**tư cách là nguyên đơn, bị đơn và bên thứ ba**

Đối với việc giải quyết các tranh chấp tại WTO về chống bán phá giá trong từng trường hợp Việt Nam tham gia với tư cách nguyên đơn, bị đơn hay bên thứ ba, cần tiến hành các giải pháp sau đây để có được sự chủ động và tích cực trong việc giải quyết tranh chấp, cụ thể:

***a. Trường hợp Việt Nam là nguyên đơn trong các vụ tranh chấp tại WTO về chống bán phá giá***

Khi chủ động khởi kiện với tư cách là nguyên đơn, Việt Nam cần:

- Xác định đúng phạm vi và thời điểm khởi kiện, lựa chọn đúng và trúng vấn đề. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các tranh chấp về chống bán phá giá khi các quy định của WTO đã giới hạn phạm vi các tranh chấp có thể được giải quyết tại DSB. Trong đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, phía Việt Nam cần xác định rõ vấn đề khởi kiện chỉ được liên quan tới một trong bốn trong vấn đề sau: (i) thuế chống bán phá giá chính thức; (ii) sự chấp thuận một biện pháp cam kết giá; (iii) biện pháp tạm thời; (iv) sự không phù hợp trong các quy định pháp luật của một thành viên với nội dung của ADA.

- Chú trọng và sử dụng việc tham vấn một cách có hiệu quả hơn.

Khi Việt Nam muốn tiến hành tham vấn thì phải gửi yêu cầu tham vấn bằng văn bản

tới thành viên được yêu cầu, đồng thời, phải gửi một bản sao tới DSB và tới các Hội đồng và Ủy ban liên quan của WTO. Tuy nhiên, cần lưu ý, trong yêu cầu tham vấn này, phía Việt Nam phải nêu rõ lý do có yêu cầu, kể cả việc chỉ ra biện pháp có vấn đề và cơ sở pháp lý cho việc khiếu kiện. Thông thường, các căn cứ pháp lý được chỉ ra trong yêu cầu tham vấn bao gồm: Điều 4, DSU; Điều 17.2; Điều XXII và XXIII, GATT 1994. Theo cách diễn đạt của Điều 17.2 của ADA, có thể thấy ADA không có bất kì sự phân biệt hay hạn chế nào về phạm vi những vấn đề đặt ra trong giai đoạn tham vấn, miễn đó là “những vấn đề ảnh hưởng tới sự vận hành của hiệp định này”. Như vậy, ở giai đoạn tham vấn, chưa đặt ra phạm vi giới hạn bốn vấn đề phải xác định rõ như trong đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm.

Thông qua tham vấn, qua quá trình trao đổi thông tin, phía Việt Nam có thể biết được các điểm mạnh và điểm yếu của phía bên kia trong mỗi vụ kiện, thu hẹp được sự khác biệt giữa các bên, đồng thời, trong nhiều trường hợp, có thể đạt được một giải pháp thống nhất chung về việc giải quyết tranh chấp.

Hơn thế nữa, với việc chấp nhận tiến hành tham vấn, cho dù Việt Nam và bên bị khiếu kiện không đạt được một thỏa thuận thống nhất như trên, thì điều này cũng giúp cho các bên có thể xác định và phân định rõ ràng phạm vi tranh chấp của mình. Điều

này cũng giúp cho Việt Nam có thể xác định rõ hơn vấn đề tranh chấp trong đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm.

Việt Nam không nên coi giai đoạn tham vấn lúc nào cũng chỉ là “bước chạy đà” mà khi cần, phải thực sự tăng tốc để có thể giành chiến thắng. Việc này được bắt đầu từ việc lựa chọn đúng thời điểm gửi yêu cầu tham vấn và cách mà Việt Nam gây được sức ép với bên được yêu cầu tham vấn trong quá trình tham vấn. Việc lựa chọn đúng thời điểm gửi yêu cầu tham vấn không phải lúc nào cũng theo một công thức cứng nhắc là cứ phải đợi cho đến khi có quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức hay phải sau một đợt rà soát hành chính nào đó, mà điều này phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể và sự đánh giá chính xác cũng như sự nhạy bén của phía Việt Nam.

Không những thế, phía Việt Nam cũng cần cân nhắc tới việc có nên cho phép bên thứ ba tham gia vào quá trình tham vấn hay không. Mặc dù vai trò của các bên thứ ba trong giai đoạn tham vấn là rất hạn chế, tuy nhiên, trước khi nêu các căn cứ pháp lý trong yêu cầu tham vấn, Việt Nam cũng nên có sự cân nhắc cẩn thận về việc có nên để bên thứ ba tham gia vào giai đoạn này hay không và liệu chúng ta có lợi gì từ sự tham gia của các bên thứ ba này hay không.

Nếu phía Việt Nam muốn có sự hiện diện của các bên thứ ba thì trong yêu cầu tham vấn cần trích dẫn Điều XXII của

GATT 1994 hoặc Điều 4 của DSU, tất nhiên là với điều kiện bên thứ ba đó còn phải nhận được sự đồng ý của bên nhận được yêu cầu tham vấn. Ngược lại, nếu phía Việt Nam ngay từ đầu chủ động muốn để các bên thứ ba thành những “kẻ ngoài cuộc” trong quá trình tham vấn thì trong yêu cầu tham vấn cần trích dẫn Điều XXIII của GATT 1994.

- Chuẩn bị tích cực và trọng tâm cho việc giải quyết tranh chấp tại giai đoạn hội thẩm, trước hết là ở bước chuẩn bị đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm. Yêu cầu thành lập Ban hội thẩm phải được lập thành văn bản, trong đó, ngoài nội dung trình bày về việc đã tiến hành tham vấn, thì đơn yêu cầu còn phải nêu rõ các biện pháp cụ thể đang được bàn cãi và đưa ra một sự tóm tắt ngắn gọn về các căn cứ pháp lý, chính là các điều khoản tham chiếu, của đơn kiện đủ để trình bày các vấn đề một cách rõ ràng.

Các biện pháp đang được bàn cãi và các căn cứ pháp lý cho việc khiếu kiện nói trên sẽ cấu thành các vấn đề tranh chấp theo nghĩa được đề cập tới tại Điều 6.2 của DSU và Điều 17.4 của ADA. Trong các đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm đều không bị hạn chế về số lượng các căn cứ pháp lý được đưa ra liên quan tới một biện pháp cụ thể, cũng như, trong cùng một vụ kiện, có thể liên quan tới nhiều biện pháp khác nhau.

Ngoài ra, trong đơn yêu cầu này cũng nên trình bày rõ các lập luận là những lý lẽ

của phía Việt Nam nhằm củng cố cho các căn cứ pháp lý đã được nêu ra. Đối với các vụ tranh chấp về chống bán phá giá, nội dung đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm nói trên được quy định ở cả Điều 17.4 của ADA và Điều 6.2 của DSU. Trong nội dung của đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, phía Việt Nam cần lưu ý phải nêu rõ “biện pháp có vấn đề” và “cơ sở pháp lý” của việc khiếu kiện. Ngoài ra, đối với các tranh chấp về chống bán phá giá, trong đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm gửi tới DSB còn phải xác định rõ phạm vi các vấn đề tranh chấp liên quan tới một khoản thuế chống bán phá giá, sự chấp thuận một biện pháp cam kết giá hoặc một biện pháp tạm thời hoặc pháp luật về chống bán phá giá của bên bị kiện không phù hợp ADA.

Không những thế, trong yêu cầu của phía Việt Nam còn phải chỉ ra được các lợi ích của Việt Nam, trực tiếp hay gián tiếp, theo ADA, đang bị mất đi hay bị giảm đi hoặc việc đạt được các mục tiêu của ADA đang bị cản trở. Việc chuẩn bị cẩn thận đơn yêu cầu thành lập Ban hội thẩm sẽ tránh được những rủi ro khi đơn yêu cầu bị bác hoặc báo cáo của Ban hội thẩm bị AB hủy bỏ cũng như các chi phí tiền bạc, thời gian, con người theo đuổi các vụ kiện.

Tiếp đó, trong quá trình giải quyết tranh chấp tại giai đoạn hội thẩm, khi một số quy định của WTO không rõ ràng, thì nguyên đơn, phía Việt Nam cần cân nhắc và hành động một cách thận trọng. Ví dụ như, trong

trường hợp tiến hành khiếu kiện không vi phạm, khi Điều 26.1 không quy định rõ trong trường hợp nào và khi nào nguyên đơn phải đệ trình một bản giải trình chi tiết: khi họ yêu cầu tham vấn; yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, hay khi họ đệ trình các tài liệu lên Ban hội thẩm.

Với cách quy định như vậy thì có thể hiểu rằng, một bản giải trình chi tiết sẽ không cần thiết khi đưa ra yêu cầu tham vấn, ngay cả khi văn bản đó phải đưa ra “lý do có yêu cầu, kể cả việc chỉ ra biện pháp có vấn đề và cơ sở pháp lý cho việc khiếu kiện” (Điều 4.4, DSU). Tuy nhiên, có lẽ với tất cả sự thận trọng cần thiết, Việt Nam nên đệ trình bản giải trình chi tiết này, nếu có thể, ở cả thời điểm đưa ra yêu cầu tham vấn cũng như yêu cầu thành lập Ban hội thẩm, ít nhất là cho đến khi một Ban hội thẩm hoặc AB kết luận một cách rõ ràng rằng họ không cần thiết phải làm như vậy.

- Chuẩn bị từ trước và tính tới khả năng chủ động kháng cáo, khi cần, và khả năng báo cáo của Ban hội thẩm bị kháng cáo để có thể theo đuổi vụ kiện cho tới khi giành được chiến thắng cuối cùng. Việt Nam cần có một chiến lược cụ thể đối với vụ kiện và khả năng điều chỉnh cả những khía cạnh pháp lý và phi pháp lý trong tiến trình giải quyết tranh chấp tại WTO.

- Chủ động xây dựng phương án kiểm soát việc thực thi quyết định của DSB đối với bên thua kiện, trong trường hợp Việt Nam giành được chiến thắng. Bên cạnh đó,

Việt Nam cũng phải tính tới cả phương án đề xuất và sẵn sàng sử dụng các biện pháp trả đũa, khi cần, trong trường hợp bên thua kiện không thực thi quyết định của DSB theo đúng quy định.

- Tích cực chuẩn bị cả về tài chính, nhân lực cho một chặng đường dài theo đuổi vụ kiện, chủ động trong các phân trình bày và tranh luận tại các cuộc họp của Ban hội thẩm, phân tích, nhận định được các tình huống và dự đoán được các yêu cầu, đề xuất của bị đơn để có thể đưa ra giải pháp ứng phó phù hợp, nhằm bảo vệ tối đa quyền và lợi ích hợp pháp cho Việt Nam. Bởi lẽ, trong các vụ tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO, bị đơn dường như muốn kéo dài vụ kiện pháp lý với nguyên đơn là thành viên đang phát triển để khiến cho đối thủ phải tốn nhiều chi phí hơn nếu muốn giành được lợi thế trong cuộc chiến pháp lý này.

Không những thế, thực tiễn giải quyết tranh chấp tại WTO về chống bán phá giá cũng cho thấy, các Ban hội thẩm và AB thường xuyên không thể hoàn thành công việc của họ trong thời hạn quy định. Bởi vậy, nếu không có sự chuẩn bị kỹ càng, Việt Nam không thể theo đuổi vụ kiện tới cùng.

#### **b. Trường hợp Việt Nam là bị đơn trong các vụ tranh chấp về chống bán phá giá**

Với tư cách là bị đơn, các doanh nghiệp

cần chủ động tự bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình thông qua việc chuẩn bị đầy đủ và đưa ra những lập luận, bằng chứng thuyết phục ngay từ giai đoạn đầu của vụ việc, thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào sự hỗ trợ của luật sư khi quá trình khiếu kiện đã được khởi động. Việc chủ động phòng ngừa và ngăn chặn khả năng bị khởi kiện luôn mang lại hiệu quả cao hơn nhiều so với việc ứng phó sau khi vụ kiện đã xảy ra.

Thứ nhất là, để phòng tránh việc có thể bị kiện trong những vụ tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO, phía Việt Nam cũng cần tiến hành một số giải pháp cụ thể sau đây:

- Doanh nghiệp cần tích cực tham gia vào quá trình hoàn thiện pháp luật trong nước và cơ chế giải quyết tranh chấp DSM của WTO, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến chống bán phá giá. Thông qua các hiệp hội ngành hàng hoặc kênh tham vấn với cơ quan nhà nước, doanh nghiệp nên đóng góp ý kiến, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn và chủ động tham gia xây dựng, đề xuất chính sách phù hợp với đặc thù của hoạt động xuất khẩu Việt Nam.

- Doanh nghiệp cần mạnh dạn đề xuất sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu, như một biện pháp chủ động bảo vệ lợi ích hợp pháp và củng cố năng lực cạnh tranh của ngành trong nước.

Thực tiễn cho thấy, tính đến tháng 12/2024, đã có 270 vụ việc điều tra phòng vệ thương mại từ 25 thị trường và vùng lãnh thổ điều tra đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam, tuy nhiên Việt Nam mới chỉ khởi xướng điều tra 30 vụ việc phòng vệ thương mại.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần lưu ý rằng, các vụ việc liên quan đến chống bán phá giá chỉ thuộc phạm vi bốn loại tranh chấp có thể được giải quyết tại Ban Hội thẩm WTO. Do đó, Việt Nam hoàn toàn có thể mạnh dạn khởi xướng các cuộc điều tra phù hợp với quy định quốc tế. Theo thống kê của WTO, các vụ điều tra chống bán phá giá có áp dụng biện pháp thực tế chiếm hơn 50% tổng số vụ việc được khởi xướng, phản ánh xu hướng các quốc gia sử dụng công cụ này như một chiến lược thương mại chủ động. Việc khởi xướng điều tra giúp ngành sản xuất trong nước có thời gian cơ cấu lại, nắm bắt thông tin về doanh nghiệp xuất khẩu bị điều tra, đánh giá năng lực cạnh tranh và đề xuất giải pháp ứng phó trước sức ép hàng nhập khẩu.

Tuy nhiên, trước khi đề nghị khởi xướng điều tra, doanh nghiệp Việt Nam cần cân nhắc kỹ lưỡng một số yếu tố như nguy cơ bị trả đũa thương mại, tác động đến quan hệ hợp tác song phương và đa phương, cũng như chi phí tài chính và nhân lực cần thiết cho quá trình theo kiện. Dẫu vậy, trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, việc chủ

động sử dụng, hiểu rõ và tuân thủ các công cụ phòng vệ thương mại, trong đó có biện pháp chống bán phá giá, sẽ góp phần nâng cao vị thế của doanh nghiệp Việt Nam trên trường quốc tế, bảo vệ hiệu quả sản xuất trong nước và thúc đẩy xuất khẩu bền vững.

Thứ hai là, trong trường hợp Việt Nam bị kiện ra WTO liên quan tới một vụ tranh chấp về chống bán phá giá thì Việt Nam cần:

- Sẵn sàng tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp trong trường hợp bị kiện. Doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị chu đáo cả về tài chính, nhân lực, tâm lý, tài liệu, tình huống giả định và phương án đối phó, cũng như sử dụng hiệu quả các phương thức hỗ trợ khác bao gồm cả vận động hành lang nếu bị kiện.

- Tận dụng tất cả các quyền mà bị đơn được tiến hành trong trình tự giải quyết tranh chấp tại WTO; kéo dài tối đa thời hạn giải quyết tranh chấp, nếu cần, ví dụ như, kéo dài quá trình lựa chọn thành phần Ban hội thẩm hoặc đưa ra yêu cầu về thành phần Ban hội thẩm trong các vụ tranh chấp giữa một bên là thành viên phát triển và một bên là thành viên đang phát triển theo Điều 8.10 của ADA; đồng thời, tranh thủ thời gian để thương lượng, nếu không được thì gây sức ép hoặc nhanh chóng hoàn thành vụ điều tra chống bán phá giá đang được tiến hành trong nước.

- Chuẩn bị phương án thực thi quyết định

của DSB một cách hợp lý nhất trong trường hợp Việt Nam thua kiện. Thông thường, nếu biện pháp mà Việt Nam đã áp dụng được yêu cầu là phải được điều chỉnh để phù hợp với quy định của WTO, thì cách đơn giản nhất là bãi bỏ biện pháp đang áp dụng đó. Tuy nhiên, thực tiễn thực thi quyết định của DSB trong những tranh chấp về chống bán phá giá tại WTO đã cho thấy, các bên thua kiện thường không hủy mà họ lại sử dụng một cách thức khác, phổ biến hơn, đó là, họ sẽ tiến hành việc xác định lại nhằm đảm bảo biện pháp sau khi được điều chỉnh này sẽ phù hợp với các khuyến nghị của DSB. Bởi thông thường, trong báo cáo của Ban hội thẩm hay của AB, đều chỉ đưa ra kết luận rằng biện pháp chống bán phá giá mà bị đơn đã áp dụng có vi phạm hay không vi phạm; hoặc pháp luật về chống bán phá giá hàng nhập khẩu của bị đơn có phù hợp hay không phù hợp với quy định của WTO. Báo cáo của Ban hội thẩm hay của AB cũng không hề xác định rõ bị đơn phải hành động như thế nào để được coi là phù hợp. Ví dụ như, vụ EC – Khăn trải giường, trong quá trình EU thực thi quyết định của DSB, EC đã tiến hành việc xác định lại, theo đó, họ đã tính toán những biên độ bán phá giá mới (thấp hơn) và đưa ra một kết quả xác định thiệt hại mới. Trong vụ Hoa Kỳ - Thép cuộn cán nóng, Hoa Kỳ cũng đã tiến hành xác định lại các biên độ bán phá giá để thực thi các khuyến nghị của DSB. Trong vụ, Áchentina – đá

Ceramic, Áchentina đã hủy quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá sau khi kết quả của việc xác định lại là không có bán phá giá. Theo quy định của DSU, bị đơn hoàn toàn có thể chủ động trong việc thông báo về thời hạn và ý định thực thi của mình theo các khuyến nghị trong quyết định của DSB. Rõ ràng, tùy vào từng trường hợp cụ thể, Việt Nam cũng cần cân nhắc một cách thức thực thi cho phù hợp.

c. Trường hợp Việt Nam tham gia với tư cách là bên thứ ba trong các vụ tranh chấp về chống bán phá giá

Đối với Việt Nam và các thành viên đang phát triển khác, việc tham gia với tư cách là bên thứ ba sẽ mang lại rất nhiều lợi ích và bài học kinh nghiệm cho việc giải quyết tranh chấp tại WTO. Để thực sự tận dụng được cơ hội tham gia với tư cách là bên thứ ba, phía Việt Nam cần:

- Tham gia với một thái độ nghiêm túc, tích cực, coi đó là một trải nghiệm thực sự như các bên tranh chấp, chứ không phải chỉ là những “cuộc dạo chơi” mà không có bất kỳ sự ràng buộc nào. So với các bên tranh chấp, phạm vi tham gia của một bên thứ ba và nguồn lực mà bên thứ ba cần bỏ ra (bao gồm cả nguồn lực tài chính và nhân lực) ở một mức độ vừa phải, phù hợp với điều kiện thực tế và năng lực của các thành viên đang phát triển và Việt Nam;

- Thành lập các nhóm chuyên gia và/hoặc luật sư, kể cả các luật sư của các hãng

luật sư trong nước, đại diện cho Việt Nam trong các vụ tranh chấp mà Việt Nam tham gia với tư cách là bên thứ ba và cần có một chiến lược tham gia hiệu quả. Đây chính là “cơ hội tập dượt” rất tốt cho đội ngũ chuyên gia và luật sư trong nước. Bởi lẽ, trong văn bản đệ trình của bên thứ ba, thông thường, chỉ cần nêu lên một phần những vấn đề pháp lý của vụ kiện, do đó, Chính phủ có thể giao cho các chuyên gia và luật sư trong nước tự chuẩn bị mà không phải thuê các luật sư bên ngoài với chi phí cao. Ví dụ như Trung Quốc, việc soạn thảo các văn bản đệ trình của thành viên này với tư cách là bên thứ ba sẽ do các luật sư làm việc cho các hãng luật sư của Trung Quốc được lựa chọn để tư vấn cho chính phủ thông qua những quy trình đấu thầu thực sự phối hợp cùng với một đại diện của Bộ thương mại.

Cho dù không chuẩn bị kịp văn bản đệ trình, một thành viên đang phát triển vẫn có thể quan sát toàn bộ quá trình giải quyết tranh chấp, tham gia vào các phiên tranh luận, tích lũy kinh nghiệm quan trọng và có được những hiểu biết chuyên sâu hơn về pháp luật WTO và việc áp dụng trên thực tế;

- Thực hiện tốt công tác báo cáo, cập nhật thông tin về các đối tác và rút ra những bài học và kinh nghiệm cho Việt Nam qua từng vụ tranh chấp về chống bán phá giá mà Việt Nam tham gia với tư cách bên thứ ba.

# Vụ việc Canada điều tra chống lẩn tránh đối với sản phẩm khung gầm container: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam

## 1. Đặt vấn đề

Với vị thế ngày càng quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu, Việt Nam vừa được hưởng lợi từ các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP, vừa chịu tác động gián tiếp từ các biện pháp phòng vệ thương mại mà một số nước thành viên, trong đó có Canada, áp dụng đối với hàng hóa có xuất xứ từ Trung Quốc. Trong bối cảnh căng thẳng thương mại Mỹ - Trung leo thang, các biện pháp như chống bán phá giá, chống trợ cấp và điều tra chống lẩn tránh thuế được mở rộng về phạm vi, gia tăng về tần suất và mang tính kỹ thuật cao hơn, khiến các quốc gia đóng vai trò thay thế trong chuỗi cung ứng – đặc biệt là các nước đang phát triển như Việt Nam – phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bị cáo buộc gian lận xuất xứ hoặc lẩn tránh thuế.

Vụ việc Canada điều tra chống lẩn tránh đối với sản phẩm khung gầm container nhập khẩu từ Việt Nam được xem là một ví dụ điển hình. Vụ việc không chỉ liên quan trực tiếp đến ngành sản xuất cơ khí và phương tiện vận tải mà còn cho thấy rõ cách thức cơ quan điều tra nước này áp dụng các quy định pháp luật về phòng vệ thương mại của Canada để xác định hành vi



lẩn tránh, cũng như mức độ chuẩn bị và khả năng phản ứng của doanh nghiệp Việt Nam trong các vụ tranh chấp thương mại.

Từ góc độ thực tiễn, vụ việc đã giúp làm rõ vai trò của minh bạch chuỗi cung ứng, chứng minh xuất xứ, và hợp tác giữa doanh nghiệp với cơ quan quản lý nhà nước trong quá trình điều tra. Dù kết luận cuối cùng của cơ quan điều tra Canada không xác định hành vi lẩn tránh đối với hàng hóa xuất xứ Việt Nam, song quá trình điều tra kéo dài, yêu cầu chứng từ khắt khe và phạm vi xác minh rộng đã mang đến nhiều bài học giá trị về quản trị rủi ro thương mại, năng lực pháp lý và chiến lược phát triển xuất khẩu bền vững.

Bài viết này nhằm phân tích thực tiễn vụ điều tra Canada về sản phẩm khung gầm container, đồng thời rút ra những kinh

nghiệm thực tiễn quan trọng cho doanh nghiệp Việt Nam trong việc ứng phó với các vụ việc tương tự trong tương lai. Thông



qua đó, bài viết hướng tới mục tiêu nâng cao nhận thức của cộng đồng doanh nghiệp về tầm quan trọng của việc tuân thủ quy tắc xuất xứ, chủ động phòng ngừa rủi ro lẫn tránh, và xây dựng chiến lược hội nhập thương mại quốc tế bền vững và tự chủ hơn.

## **2. Tóm tắt vụ việc Canada điều tra chống lẫn tránh đối với sản phẩm khung gầm container**

Các sản phẩm thuộc phạm vi điều tra bao gồm khung container và khung sườn khung container, dù đã hoàn thiện hay chưa, đã lắp ráp hay chưa lắp ráp, không phân biệt số lượng trục, dùng để chở container hoặc các loại hàng hóa khác (bao gồm cả hàng hóa có khả năng tự đứng vững) bằng phương tiện đường bộ, tàu thủy dạng roll-on/roll-off và/hoặc đường sắt, cùng với một số bộ phận lắp ráp nhất định của khung container có xuất xứ hoặc được xuất khẩu từ Trung Quốc.

Hàng hóa bao gồm các cụm lắp ráp chính hoàn chỉnh hoặc gần hoàn chỉnh: (i) Cụm lắp ráp bộ phận chạy để kết nối với khung xe container (cố định, trượt, nâng hạ), có thể bao gồm hệ thống treo, thành phần đầu bánh xe, bộ điều chỉnh độ chùng, trục, buồng phanh, chốt khóa, lốp và bánh xe. (ii) Cụm lắp ráp chân đỡ, để kết nối với khung xe container, hỗ trợ khung xe khi không kết nối với đầu kéo. (iii) Cụm lắp ráp kết nối (ví dụ B-train, A-train), kết nối khung xe container với xe đẩy chuyển đổi hoặc khung xe container khác. Loại trừ khỏi phạm vi điều tra: Rơ-móc thùng kín; Rơ-móc thùng lạnh; Rơ-móc sàn hoặc rơ-móc nền.

- Ngày 18/02/2022: Tòa án Thương mại Quốc tế Canada (CITT) ra kết luận áp thuế chống bán phá giá và trợ cấp với khung gầm container sản xuất từ Trung Quốc.

- Năm 2023: Việt Nam bắt đầu xuất khẩu vào Canada sản phẩm khung gầm container. Trong năm này, Việt Nam từ nước không xuất khẩu vào Canada trở thành nước chiếm 34% thị phần này; cùng lúc, Trung Quốc giảm từ 34% xuống còn chỉ 3%.

- Tháng 10/2024: Công ty Max-Atlas nộp đơn cáo buộc Việt Nam “lắp ráp hàng Trung Quốc để né thuế chống bán phá giá”.

- Tháng 11/2024: CBSA khởi xướng điều tra chống lẫn tránh thuế (anti-circumvention) theo Điều 72(1) Luật Các

biện pháp nhập khẩu đặc biệt (SIMA).

- Tháng 12/2024: THACO - đơn vị duy nhất của Việt Nam được mời hợp tác điều tra với tư cách nhà sản xuất - gửi bản trả lời câu hỏi điều tra cho CBSA.

- Tháng 3/2025: CBSA tiến hành kiểm tra thực địa đối với THACO tại Việt Nam.

- Ngày 23/5/2025: CBSA công bố kết luận điều tra.

### **3. Cơ sở pháp lý về điều tra lẫn tránh thuế theo SIMA của Canada**

#### **3.1. Căn cứ để kết luận**

Theo Điều 71 của SIMA, CBSA sẽ kết luận có hành vi lẫn tránh nếu có đủ căn cứ cho thấy:

- Có sự thay đổi mô hình thương mại (a change in the pattern of trade) sau khi Canada khởi xướng điều tra chống bán phá giá (anti-dumping) theo Điều 31 của SIMA, hoặc sau khi Canada ban hành lệnh áp thuế chống trợ cấp (countervailing duties) theo Điều 7 của SIMA;

- Có sự thực hiện “hoạt động được quy định” (prescribed activity); và

- Có mối quan hệ nhân quả giữa thay đổi mô hình thương mại với việc Canada áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại trước đó.

Tuỳ thuộc vào khả năng chứng minh của nguyên đơn và kết quả điều tra của CBSA, chỉ khi cả ba yếu tố này hội tụ, CBSA mới có thể kết luận có hành vi xuất khẩu của

nhà xuất khẩu là một vụ lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại mà Canada đã ban hành trước đó.

Trong các đoạn tiếp theo, tác giả sẽ giải thích chi tiết cơ sở để CBSA đánh giá từng căn cứ nói trên trong các vụ điều tra lẫn tránh thuế.

#### **3.2. Sự thay đổi mô hình thương mại**

Theo quy định tại Điều 57.11 quy định về các biện pháp nhập khẩu đặc biệt của Canada (SIMR), để xác định có tồn tại “sự thay đổi trong mô hình thương mại”, CBSA sẽ đánh giá một loạt yếu tố định lượng và định tính. Cụ thể, các yếu tố bao gồm:

- Sự thay đổi trong khối lượng nhập khẩu của hàng hóa bị áp thuế (subject goods);

- Sự thay đổi trong khối lượng nhập khẩu của hàng hóa bị nghi ngờ lẫn tránh lệnh áp thuế (allegedly circumventing goods);

- Sự thay đổi trong khối lượng nhập khẩu của hàng hóa tương tự hoặc linh kiện cấu thành từ quốc gia bị áp thuế sang quốc gia thứ ba nơi hàng hóa bị nghi ngờ được sản xuất hoặc hoàn thiện (ở đây là từ Trung Quốc sang Việt Nam);

- Bất kỳ yếu tố nào khác có liên quan trong hoàn cảnh cụ thể.

Như vậy, việc đánh giá không chỉ giới hạn ở khối lượng nhập khẩu tuyệt đối, mà

còn xem xét tính liên tục của chuỗi cung ứng, tốc độ tăng giảm bất thường và tính hợp lý về mặt kinh tế thương mại của sự thay đổi đó.

Từ đó có thể thấy, một sự chuyển dịch rõ ràng trong lưu chuyển thương mại sau thời điểm Canada bắt đầu điều tra một sản phẩm (dù chưa áp thuế chính thức) đã có thể làm phát sinh căn cứ điều tra lẫn tránh thuế đối với nước thứ ba, đặc biệt nếu sự gia tăng xuất khẩu của nước đó có khả năng thay thế trực tiếp cho hàng hóa bị áp thuế.

### 3.3. Quy định về “prescribed activity” theo SIMR

Trong ba yếu tố được nhắc đến ở trên, việc xác định “prescribed activity” là điểm then chốt và thường gây tranh cãi nhất. Để đánh giá điều này, CBSA áp dụng các tiêu chí chi tiết tại Điều 57.12(b) SIMR với yêu cầu đánh giá sâu hai khía cạnh “insignificant processes” (quy trình không đáng kể) và “major proportion” (tỷ lệ chủ yếu). Trường hợp doanh nghiệp thực hiện lắp ráp tại nước thứ ba từ linh kiện có xuất xứ từ nước bị áp thuế, CBSA sẽ đánh giá liệu hành vi này có cấu thành “prescribed activity” hay không. Nếu quy trình sản xuất là “không đáng kể” và chi phí linh kiện chiếm phần lớn giá thành, hành vi đó có thể bị coi là lẫn tránh thuế (tức thỏa điều kiện về “prescribed activity”).

Để đánh giá được hai khía cạnh này, CBSA sẽ yêu cầu các bên xuất khẩu từ Việt Nam khai báo một bản câu hỏi chi tiết



(RFI) các thông tin về quy trình sản xuất, tỷ lệ chi phí, đầu tư vào công nghệ, nghiên cứu và phát triển (R&D) và các yếu tố phi định lượng như năng lực lao động, mức độ sáng tạo.

Nếu như việc đánh giá cơ cấu giá thành chủ yếu dựa trên hóa đơn, chứng từ nhập khẩu linh phụ kiện và bảng tính giá thành, thì việc đánh giá bản chất quy trình sản xuất - yếu tố cốt lõi để xác định liệu một bên có đang thực hiện một “hành vi lẫn tránh thuế” hay không - lại phụ thuộc vào các yếu tố định tính phức tạp hơn, đòi hỏi sự giải trình cụ thể, chi tiết và khả năng xác minh thực tế.

Theo Điều 57.13 SIMR, CBSA sẽ đánh giá toàn diện các yếu tố sau:

- Bản chất của quy trình sản xuất: Liệu quy trình chỉ mang tính lắp ráp đơn giản (assembly) hay bao gồm nhiều bước gia công, chế tạo phức tạp với mức độ kỹ thuật cao (ví dụ như trong vụ kiện này là các công đoạn cắt, hàn, phun sơn, sơn điện di, lắp ráp hệ thống điện - khí nén).

- Tính chất của cơ sở sản xuất: Các hoạt động này được thực hiện tại xưởng quy mô

lớn, có chuyên môn hóa, dây chuyền khép kín, hay chỉ là điểm tập kết và lắp ráp sơ sài?

- Mức độ đầu tư tài chính: Chi phí bỏ ra cho nhà xưởng, thiết bị chuyên dụng, dây chuyền tự động hóa... là yếu tố định lượng quan trọng để chứng minh rằng quy trình thực hiện không thể coi là “insignificant”.

- Hoạt động R&D: Có bộ phận kỹ thuật riêng, có thiết kế sản phẩm riêng biệt theo yêu cầu khách hàng, hay chỉ gia công theo bản vẽ có sẵn?

- Chi phí quy trình sản xuất: Gồm chi phí nhân công, khấu hao máy móc, nguyên vật liệu... là một phần đáng kể hay không trong tổng giá thành?

- Tỷ lệ chi phí quy trình so với tổng giá thành hàng hóa hoàn chỉnh: Đây là yếu tố định lượng giúp xác định mức độ tạo giá trị nội địa. Nếu tỷ lệ cao, có thể loại trừ giá định về hoạt động lắp ráp không đáng kể.

- Các yếu tố khác phù hợp với hoàn cảnh vụ việc: Bao gồm thời gian sản xuất, số lượng công nhân, mức độ đào tạo kỹ thuật, mức độ tự động hóa, và khả năng kiểm định chất lượng tại chỗ.

Như vậy, để phủ định cáo buộc của bên nguyên đơn về “quy trình không đáng kể”, nhà sản xuất trong vụ kiện chống lẩn tránh thuế quan không chỉ cần dựa trên hình thức bên ngoài hay chức năng hành chính của nhà máy mà còn phải đưa ra dữ liệu để đánh giá tổng hợp giữa yếu tố định lượng

(chi phí, đầu tư) và định tính (trình độ kỹ thuật, R&D, thiết bị).

### **3.4. Mối quan hệ nhân quả giữa biện pháp phòng vệ thương mại trước đó và sự thay đổi mô hình thương mại**

Theo Điều 71(c) SIMA, một yếu tố bắt buộc để kết luận có hành vi lẩn tránh là phải xác định được rằng sự thay đổi trong mô hình thương mại có nguyên nhân trực tiếp từ việc Canada tiến hành điều tra hoặc áp dụng biện pháp thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp.

Để thực hiện đánh giá này, Điều 57.16 SIMR quy định một số yếu tố định hướng, mang tính chất tổng hợp giữa dữ liệu kinh tế thực chứng và lập luận suy diễn pháp lý. Cụ thể:

- Chênh lệch chi phí sản xuất: Cơ quan điều tra sẽ so sánh chi phí sản xuất (gồm tổng giá nguyên vật liệu và giá nhân công) của hàng hóa bị áp thuế với chi phí của hàng hóa tương tự (like goods) được lắp ráp hoặc sản xuất tại nước thứ ba. Nếu chênh lệch chi phí không đáng kể, thì khả năng lựa chọn nước thứ ba chỉ vì lợi thế giá là không thuyết phục, và yếu tố “né thuế” có thể được xác lập. Ở đây, cần chú ý là chi phí nhân công ở Việt Nam thường thấp hơn khoảng 70% so với Trung Quốc.

- Thời điểm bắt đầu hoặc gia tăng đáng kể của hoạt động được quy định (prescribed activity): Nếu sự gia tăng đột biến về sản lượng, xuất khẩu hoặc sản xuất tại nước thứ

ba xảy ra ngay sau thời điểm Canada khởi xướng điều tra, yếu tố thời điểm sẽ là chỉ dấu mạnh để xác lập “mối quan hệ nhân quả”.

- Bằng chứng thương mại ở nước thứ ba: Bao gồm các giao dịch thương mại về linh kiện, hàng hóa hoàn chỉnh hoặc hàng hóa có chỉnh sửa nhẹ (slightly modified goods) giữa nước bị áp thuế và nước thứ ba. Các giao dịch này giúp xác lập dòng chảy thương mại xuyên quốc gia có thể phục vụ cho mục đích né thuế.

- Thay đổi trong thị hiếu tiêu dùng (consumer preferences): Nếu không có thay đổi đáng kể về nhu cầu thị trường thì việc thay đổi nguồn cung cấp có thể ít có nguyên nhân từ phía cầu thị trường và do đó càng dễ quy về yếu tố phòng vệ thương mại.

- Thay đổi về công nghệ: Nếu sản phẩm tại nước thứ ba không có khác biệt đáng kể về công nghệ hay cải tiến kỹ thuật, thì việc chuyển dịch chuỗi cung ứng sẽ khó có thể được biện minh bằng lý do hiệu quả sản xuất hay đổi mới công nghệ.

- Các yếu tố kinh tế - thương mại khác không liên quan đến thuế phòng vệ: CBSA sẽ loại trừ ảnh hưởng từ các yếu tố như biến động chi phí nguyên vật liệu toàn cầu, tỷ giá hối đoái, gián đoạn chuỗi cung ứng, hoặc chính sách khuyến khích đầu tư nội địa để đánh giá xem liệu sự thay đổi mô hình thương mại có thực sự bắt nguồn từ

chính sách thuế phòng vệ hay không.

- Bất kỳ yếu tố nào khác có liên quan trong hoàn cảnh cụ thể: Đây là một điều khoản mở, cho phép CBSA áp dụng các phân tích tùy theo tính chất đặc thù của từng vụ việc, ví dụ như lịch sử giao thương song phương, sự tồn tại của các công ty liên kết xuyên biên giới, hoặc mô hình kinh doanh chuyên tiếp (hub-and-spoke).

Như vậy, yếu tố “causation” trong điều tra lần tránh không phải là phép quy nạp đơn giản từ dữ liệu thời điểm, mà là một chuỗi đánh giá phức hợp giữa thời gian, động cơ kinh tế, tính hợp lý của dòng chảy thương mại và các yếu tố loại trừ hợp lệ. Một khi yếu tố nhân quả được xác lập, nó có thể củng cố mạnh mẽ lập luận về hành vi “né thuế”, ngay cả khi bằng chứng trực tiếp về “prescribed activity” còn đang tranh luận.

#### **4. Kết luận của CBSA về vụ việc Canada điều tra chống lần tránh đối với sản phẩm khung gầm container**

##### **4.1. Về thay đổi mô hình thương mại**

###### **CBSA ghi nhận:**

- Trung Quốc giảm mạnh thị phần từ 49% (2021), 34% (2022), 3% (2023) xuống 1% (2024);

- Việt Nam tăng đột biến từ 0% (giai đoạn 2020 - 2022) lên 34% (2023).

Điều này thỏa mãn điều kiện thứ nhất: có thay đổi mô hình thương mại.

## 4.2. Về “hành vi lẫn tránh”

a) Tỷ lệ linh kiện Trung Quốc không chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu giá thành

CBSA xác minh rằng linh kiện Trung Quốc chỉ chiếm tỷ lệ thấp trong tổng chi phí sản xuất khung gầm container của THACO. Do đó, điều kiện về “major portion” không được đáp ứng.

b) Quy trình sản xuất tại Việt Nam không phải là “lắp ráp giản đơn”

Dựa trên 6 yếu tố tại Điều 57.13 SIMR, CBSA xác định rằng:

- Quy trình có chiều sâu kỹ thuật, từ hàn, sơn điện di đến kiểm định chất lượng;

- Cơ sở sản xuất tại Việt Nam có đầu tư đáng kể về nhà xưởng, máy móc;

- THACO có hoạt động R&D riêng, thiết kế sản phẩm theo đơn hàng;

- Chi phí sản xuất chiếm tỷ trọng cao và không thể xem là “lắp ráp giản đơn”.

Do đó, không có “hành vi lẫn tránh” xảy ra.

## 4.3. Về mối quan hệ nhân quả với thuế SIMA

Mặc dù sự thay đổi thương mại diễn ra sau khi áp thuế, nhưng CBSA xác định:

- CPTPP (với thuế suất 0% cho hơn 96% dòng hàng Việt Nam vào Canada) có hiệu lực từ trước khi có biện pháp áp thuế của Canada đối với Trung Quốc, vậy nên vụ áp thuế phòng vệ đó không phải là nguyên

nhân chính của sự chuyển dịch mô hình thương mại;

- Không có thay đổi công nghệ hoặc thị hiếu tiêu dùng;

- THACO sản xuất theo tiêu chuẩn riêng và có sự khác biệt rõ với nhà sản xuất Trung Quốc.

Từ đó, CBSA kết luận rằng dù có mối liên hệ về thời gian, nhưng không có đủ yếu tố để chứng minh có mối quan hệ nhân quả dẫn đến kết luận có hành vi lẫn tránh thuế quan.

## 4.4. Tổng hợp kết luận cuối cùng

Dựa trên toàn bộ hồ sơ hành chính và các yếu tố pháp lý được quy định tại các Điều từ 57.11 đến 57.16 của SIMR, CBSA xác định rằng mặc dù có sự thay đổi rõ rệt trong mô hình thương mại sau khi CITT ra kết luận áp thuế đối với khung gầm container từ Trung Quốc, nhưng việc tăng xuất khẩu của THACO (Việt Nam) vào Canada trong năm 2023, chiếm thị phần 34% của năm đó, không phải là hoạt động được quy định (prescribed activity) theo Điều 71 của SIMA.

Vì vậy, CBSA kết luận rằng các sản phẩm khung gầm container có xuất xứ từ Việt Nam không cấu thành hành vi lẫn tránh thuế đối với kết luận áp thuế của CITT ngày 18/02/2022 trong vụ việc số NQ-2021-005 liên quan đến hành vi bán phá giá và trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc.

## 5. Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường Canada

Quyết định cuối cùng của CBSA trong vụ việc Canada điều tra chống lẩn tránh đối với sản phẩm khung gầm container cho thấy rằng việc duy trì tính chuẩn chỉnh trong toàn bộ quá trình sản xuất và quản lý doanh nghiệp không chỉ là điều kiện để cạnh tranh về chất lượng và chi phí, mà còn là nền tảng pháp lý thiết yếu để bảo vệ quyền lợi trước các cáo buộc từ phía cơ quan điều tra nước nhập khẩu.

Qua đó, các doanh nghiệp có thể rút ra được các bài học kinh nghiệm sau:

### 5.1. Đầu tư bài bản và phát triển chiều sâu kỹ thuật trong sản xuất

Đây là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp Việt Nam bảo vệ vững chắc quyền lợi hợp pháp trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại và chống lẩn tránh thuế tại thị trường Canada.

Khi doanh nghiệp chú trọng xây dựng



dây chuyền sản xuất hiện đại, áp dụng quy trình kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt và từng bước tự chủ về công nghệ, năng lực này không chỉ phản ánh hiệu quả quản trị mà còn là bằng chứng xác thực để bác bỏ các cáo buộc “lắp ráp không đáng kể”.

Song song với đó, đầu tư cho nghiên cứu và phát triển (R&D) giúp doanh nghiệp chứng minh được chiều sâu kỹ thuật trong quá trình sản xuất. Việc làm chủ công nghệ thiết kế, thử nghiệm và hoàn thiện sản phẩm tạo ra giá trị gia tăng thực chất, qua đó khẳng định sản phẩm có nguồn gốc sản xuất thực sự tại Việt Nam thay vì chỉ lắp ráp đơn giản từ linh kiện nhập khẩu.

Nâng cao tỷ lệ nội địa hóa cũng là một minh chứng thuyết phục về mức độ đóng góp thực tế của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng. Khi phần lớn nguyên liệu, linh kiện và nhân công đều được sử dụng từ nguồn trong nước, doanh nghiệp có thể khẳng định rõ ràng rằng hàng hóa của mình mang bản chất “sản xuất tại Việt Nam”, không liên quan đến hoạt động chuyển tải từ nước thứ ba.

### 5.2. Xây dựng và vận hành hệ thống quản trị dữ liệu minh bạch, toàn diện và có khả năng truy xuất nguồn gốc đầy đủ

Hệ thống dữ liệu được thiết kế chuẩn mực không chỉ cho phép doanh nghiệp ghi nhận và kiểm soát toàn bộ chuỗi giá trị sản xuất — từ khâu nhập khẩu linh kiện, nguyên vật liệu, tổ chức sản xuất, đóng gói

đến khâu tiêu thụ sản phẩm — mà còn tạo bằng chứng khách quan khi cần chứng minh quy trình sản xuất thực chất tại Việt Nam trước cơ quan điều tra nước ngoài. Việc quản trị dữ liệu theo hướng minh bạch giúp doanh nghiệp theo dõi chi tiết từng dòng nguyên liệu và linh kiện, từ nguồn cung ban đầu cho đến khi hình thành sản phẩm hoàn chỉnh, qua đó đảm bảo khả năng truy vết đầy đủ và chính xác. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh nhiều cơ quan điều tra như CBSA thường dựa vào các bằng chứng về dòng chảy hàng hóa, chi phí và giá trị gia tăng nội địa để xác định liệu có hành vi “chuyển tải bất hợp pháp” hay “lắp ráp không đáng kể” nhằm lẫn tránh thuế hay không.

Hệ thống quản trị dữ liệu hiện đại còn hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn hóa quy trình lưu trữ, phân tích và trình xuất thông tin theo yêu cầu của các cơ quan điều tra quốc tế. Việc có thể cung cấp dữ liệu có cấu trúc, được xác minh và thống nhất giữa các bộ phận sản xuất, tài chính và xuất nhập khẩu không chỉ tạo dựng hình ảnh doanh nghiệp tuân thủ và chuyên nghiệp, mà còn giúp rút ngắn thời gian phản hồi, giảm thiểu sai sót trong quá trình xác minh tại chỗ (on-site verification). Khi các thông tin được quản lý chặt chẽ, có thể đối chiếu và xác nhận nguồn gốc một cách rõ ràng, doanh nghiệp sẽ tránh được các cáo buộc thiếu căn cứ về gian lận xuất xứ hoặc lẫn tránh thuế. Đồng thời, việc duy trì hồ sơ dữ

liệu nhất quán qua các giai đoạn sản xuất – kinh doanh cũng giúp doanh nghiệp dễ dàng tham gia vào các chuỗi cung ứng toàn cầu đòi hỏi tiêu chuẩn minh bạch cao.

### **5.3. Chủ động tham gia và phối hợp toàn diện trong quá trình điều tra**

Việc chủ động không chỉ bao gồm việc phản hồi đầy đủ và kịp thời tất cả các yêu cầu cung cấp thông tin từ cơ quan điều tra, mà còn đòi hỏi doanh nghiệp đón tiếp đoàn kiểm tra tại chỗ (on-site verification) một cách minh bạch, chuyên nghiệp, đồng thời chuẩn bị các lập luận phản biện dựa trên cơ sở pháp lý và bằng chứng thuyết phục. Khi thực hiện đầy đủ các bước này, doanh nghiệp không chỉ tạo dựng được hình ảnh hợp tác, thiện chí mà còn tăng khả năng được đánh giá tích cực và đạt kết quả điều tra thuận lợi.

### **5.4. Xây dựng cơ chế kiểm soát rủi ro pháp lý**

Thiết lập cơ chế nhận diện, đánh giá và kiểm soát rủi ro pháp lý nội bộ giúp doanh nghiệp phát hiện sớm các vấn đề tiềm ẩn có thể dẫn đến cáo buộc lẫn tránh thuế. Cơ chế này bao gồm rà soát định kỳ các quy trình mua nguyên vật liệu, sản xuất, xuất khẩu và hợp đồng với đối tác. Những doanh nghiệp có cơ chế quản lý rủi ro chặt chẽ có thể kịp thời cung cấp thông tin minh bạch, giảm thiểu tác động tiêu cực và củng cố lập luận pháp lý. Hệ thống này còn giúp doanh nghiệp lập kế hoạch dự phòng cho các tình

huống xấu, tăng khả năng chủ động phản ứng và bảo vệ quyền lợi hợp pháp.

### **5.5. Hợp tác tập thể hiệp hội ngành nghề và các doanh nghiệp**

Việc liên kết chặt chẽ với hiệp hội ngành nghề và các doanh nghiệp cùng lĩnh vực giúp xây dựng phương án hành động thống nhất, chia sẻ thông tin và lập luận pháp lý đồng bộ, giúp tăng sức nặng trong quá trình điều tra, bảo vệ lợi ích chung và giảm thiểu tác động tiêu cực đến toàn ngành. Sức mạnh tập thể cũng giúp thống nhất dữ liệu và lập luận, từ đó nâng cao khả năng đạt kết quả thuận lợi.

### **5.6. Thuê luật sư tư vấn chuyên nghiệp**

Thuê luật sư và chuyên gia pháp lý tại thị trường nhập khẩu giúp doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ, phân tích cáo buộc và xây dựng lập luận phản biện thuyết phục. Luật sư địa phương nắm rõ pháp luật và thực tiễn điều tra giúp tối ưu hóa thời gian phản hồi, giảm thiểu sai sót trong cung cấp thông tin và nâng cao khả năng đạt kết quả tích cực.

### **5.7. Theo dõi pháp luật thị trường nhập khẩu**

Liên tục cập nhật các quy định pháp lý quốc tế và chính sách thương mại của nước nhập khẩu giúp doanh nghiệp dự đoán rủi ro, thích ứng kịp thời và xây dựng chiến lược xuất khẩu phù hợp.



# HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP



2025

# Hướng dẫn cách thức kháng kiện trong vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp

## 1. Tình hình điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính chung 5 tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa đạt 355,79 tỷ USD, tăng 15,7% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 14,0%; nhập khẩu tăng 17,5%. Cán cân thương mại hàng hóa xuất siêu 4,67 tỷ USD. Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 57,2 tỷ USD. Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 69,4 tỷ USD.

Trong năm 2025, nền kinh tế thế giới tiếp tục có nhiều biến động đáng kể, đặc biệt là biến động về chính sách thuế toàn cầu, các quốc gia ngày càng có xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trước các quy tắc toàn cầu mới về thuế để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Theo đó, các cuộc điều tra về phòng vệ thương mại không chỉ gia tăng về số lượng mà còn trở nên phức tạp hơn khi các quốc gia điều tra đưa ra nhiều quy định nghiêm ngặt hơn như yêu cầu cung cấp thông tin rất chi tiết, hạn chế thời gian trả lời bản câu hỏi, mở rộng điều tra nhiều đối tượng cũng như đẩy mạnh áp dụng các quy định pháp luật mới nhằm tăng mức thuế có thể áp dụng.

Theo thống kê của Cục Phòng vệ thương mại, tính đến hết tháng 6 năm 2025, đã có 291 vụ việc phòng vệ thương mại do nước ngoài khởi xướng điều tra đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, trong số đó, trên 50% là các vụ việc chống bán phá giá. Đặc biệt, các nước trên thế giới có xu hướng gia tăng điều tra kép chống bán phá giá/chống trợ cấp trong năm 2024. Việt Nam đã ghi nhận tổng số 05 vụ việc kép đối với hàng xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Đặc biệt, điều tra chống trợ cấp lên tới 06 vụ việc trong năm 2024.

## 2. Tổng quan về quy trình điều tra chống bán phá giá

Các vụ việc phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD), ngày càng phổ biến đối với hàng xuất khẩu Việt Nam. Khi bị điều tra, doanh nghiệp cần tuân thủ đúng quy trình, phản hồi đầy đủ, và hợp tác tối đa để giảm thiểu thiệt hại. Quá trình điều tra các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp trong hoạt động thương mại quốc tế thường trải qua 11 bước như bảng dưới đây.

**Bảng 1: Tổng hợp quá trình điều tra các vụ kiện chống bán phá giá/chống trợ cấp**

Các bước	Công việc tiến hành trong bước	Thời gian thực hiện
<b>Bước 1</b>	Ngành công nghiệp hoặc nhóm các doanh nghiệp ở nước nhập khẩu nộp đơn đề nghị điều tra bán phá giá hàng nhập khẩu bằng văn bản	Ngày 0
<b>Bước 2</b>	- Cơ quan điều tra của nước nhập khẩu xem xét đơn; - Cơ quan điều tra thông báo cho Chính phủ của nước xuất khẩu.	
<b>Bước 3</b>	- Cơ quan điều tra từ chối điều tra nếu không nhận đủ bằng chứng, thông báo chính thức tới các bên có liên quan. - Hoặc tổ chức điều tra và công bố công khai.	Hoa Kỳ tiến hành điều tra 20 ngày sau bước 1
<b>Bước 4</b>	- <b>Quyết định điều tra phải gửi đến các nơi:</b> Nhà xuất khẩu bị điều tra; Cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu; Các bên quan tâm. - <b>Cơ quan điều tra ở nước nhập khẩu gửi bản câu hỏi điều tra:</b> Tới ngành công nghiệp ở nước xuất khẩu; Gửi đến các doanh nghiệp xuất khẩu.	Thời gian gửi: ngay sau khi bắt đầu điều tra.
<b>Bước 5</b>	Nhà xuất khẩu gửi lại bản câu hỏi đã trả lời. - Các bên cung cấp thêm thông tin và các tài liệu. - Các bên cung cấp bản tóm tắt bằng văn bản ý kiến của mình	- Hoa Kỳ: trong thời gian 30 ngày kể từ ngày nhận (thường cộng thêm 7 ngày kể từ ngày gửi). - EU: cho phép doanh nghiệp xuất khẩu trả lời bản câu hỏi chỉ 15 ngày.
<b>Bước 6</b>	Cơ quan điều tra ở nước nhập khẩu: - Phân tích các dữ liệu thu thập. - Xác định biên độ bán phá giá tạm thời	- 140 ngày sau bước 3 (tiến hành điều tra). - Tối đa 190 ngày với các vụ kiện phức tạp.

Các bước	Công việc tiến hành trong bước	Thời gian thực hiện
<b>Bước 7</b>	Cơ quan điều tra thông báo áp dụng biện pháp tạm thời chống bán phá giá (nếu có kết luận trong thời gian 6 tháng).	Không sớm hơn 60 ngày và không muộn hơn 9 tháng kể từ ngày đầu tiên
<b>Bước 8</b>	Các bên đưa ra quan điểm, tổ chức các cuộc tiếp xúc để bảo vệ quyền lợi.	
<b>Bước 9</b>	Cơ quan điều tra đưa ra phán quyết cuối cùng.	Hoa Kỳ: 215 ngày sau khi bắt đầu điều tra (bước 3), tối đa là 275 ngày.
<b>Bước 10</b>	- Cơ quan điều tra thông báo đến các bên liên quan phán quyết. - Các bên vẫn tiếp tục được đưa ra quan điểm và bảo vệ quyền lợi của mình.	
<b>Bước 11</b>	Cơ quan thẩm quyền ở nước nhập khẩu thông qua và thông báo áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức. tối đa biện pháp có hiệu lực trong 5 năm.	- Công bố không muộn hơn 12 tháng kể từ bước 1; hoặc 4 tháng sau khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời (bước 7). - Trường hợp ngoại lệ công bố sau 18 tháng kể từ bước 1 hoặc 6 tháng sau bước 7.

### 3. Hướng dẫn doanh nghiệp cách thức kháng kiện theo quy trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp

#### *Bước 1: Giai đoạn ngành sản xuất trong nước nộp đơn đề nghị điều tra (Ngành sản xuất nước nhập khẩu yêu cầu điều tra)*

Ở bước này, doanh nghiệp Việt Nam chưa bị yêu cầu cung cấp thông tin, nhưng đây là thời điểm quan trọng để nhận diện rủi ro. Khi ngành sản xuất nội địa tại nước nhập khẩu nộp đơn kiện, nghĩa là họ tin rằng hàng Việt Nam đang “được bán phá giá” (bán thấp hơn giá nội địa hoặc thấp hơn giá trị thông thường) và có nguy cơ gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

Do đó, doanh nghiệp cần **theo dõi sát các bản tin thương mại**, tin cảnh báo sớm từ Cục Phòng vệ thương mại cũng như các cảnh báo từ Thương vụ Việt Nam tại nước sở tại và xu hướng tăng trưởng xuất khẩu bất thường. Ngay cả khi chưa có thông báo chính thức,

doanh nghiệp có thể dự đoán nguy cơ bị kiện nếu thị phần tăng đột biến hoặc giá bán thấp hơn đối thủ tại nước nhập khẩu.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ tôm đông lạnh Việt Nam bị Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá năm 2003, Hiệp hội nuôi trồng thủy sản Hoa Kỳ (Southern Shrimp Alliance) đã nộp đơn kiện sau khi thấy tôm Việt Nam tăng thị phần nhanh và giá bán thấp hơn. Các doanh nghiệp Việt Nam thời điểm đó không lường trước nguy cơ nên thiếu chuẩn bị dữ liệu. Đây là bài học quan trọng: đơn kiện thường xuất hiện khi xuất khẩu tăng mạnh, nhất là với các ngành có tính cạnh tranh cao.

***Bước 2: Giai đoạn cơ quan điều tra nước nhập khẩu tiếp nhận đơn đề nghị điều tra và thông báo cho Chính phủ Việt Nam***

Ngay khi cơ quan điều tra nước nhập khẩu xem xét đơn và thông báo chính thức, doanh nghiệp phải coi đây là “tín hiệu báo động đỏ”. Việc đầu tiên là liên hệ ngay với Cục Phòng vệ thương mại - Bộ Công Thương, hiệp hội ngành hàng, và chuyên gia tư vấn phòng vệ thương mại.

Tại giai đoạn này, doanh nghiệp cần kích hoạt tổ công tác phòng vệ thương mại nội bộ để chuẩn bị dữ liệu (báo cáo tài chính, giá bán, hợp đồng xuất khẩu, quy trình sản xuất). Đây là những thông tin chắc chắn sẽ được yêu cầu sau đó.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ gỗ dán (plywood) Việt Nam bị Hoa Kỳ điều tra chống lẩn tránh và chống bán phá giá năm 2019, khi Hoa Kỳ gửi thông báo cho Chính phủ Việt Nam, một số doanh nghiệp phản ứng chậm, dẫn đến việc không kịp chuẩn bị số liệu theo yêu cầu. Hệ quả là nhiều doanh nghiệp bị coi là “không hợp tác”, bị áp mức thuế rất cao. Điều này cho thấy doanh nghiệp phải phản ứng ngay lập tức ngay từ giai đoạn thông báo ban đầu.



***Bước 3: Giai đoạn cơ quan điều tra nước nhập khẩu quyết định điều tra & công bố công khai***

Khi cơ quan điều tra ra quyết định chính thức bắt đầu điều tra, doanh nghiệp chính thức trở thành “bên bị điều tra”.

Đây là lúc doanh nghiệp phải xác định phạm vi sản phẩm (product scope) rất rõ ràng, tránh trường hợp sản phẩm của mình không nằm trong phạm vi, nhưng vẫn bị kéo vào vụ kiện do hiểu lầm về mã HS hoặc mô tả kỹ thuật. Đồng thời, doanh nghiệp phải ngay lập tức chuẩn bị cho việc tiếp nhận bảng câu hỏi điều tra (questionnaire) –

tài liệu quan trọng nhất trong toàn bộ vụ việc.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ cá tra – basa Việt Nam bị Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá (2002), quyết định điều tra được ban hành chỉ vài tuần sau khi nộp đơn. Một số doanh nghiệp xuất khẩu không xác định đúng phạm vi sản phẩm (“catfish”), dẫn đến tranh cãi kéo dài và bị bắt lợi trong vụ việc. Kinh nghiệm cho thấy: ngay khi quyết định điều tra được ban hành, việc đọc kỹ phạm vi sản phẩm và các thuật ngữ kỹ thuật là tối quan trọng.



**Bước 4: Giai đoạn nhận được bản câu hỏi điều tra (Questionnaire) & yêu cầu cung cấp thông tin**

Đây là một trong **những bước quan trọng nhất** của toàn bộ quá trình điều tra chống bán phá giá. Ngay sau khi vụ việc được khởi xướng, cơ quan điều tra nước nhập khẩu sẽ gửi **bản câu hỏi chi tiết** cho doanh nghiệp. Bảng câu hỏi thường dài từ **50 đến 200 trang**, yêu cầu doanh nghiệp cung cấp số liệu về:

- + Cơ cấu tổ chức và liên kết công ty
- + Sản lượng – doanh thu – chi phí
- + Giá bán tại thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu
- + Số liệu từng lô hàng xuất khẩu, theo từng khách hàng
- + Nguyên liệu đầu vào và mối quan hệ với các bên liên quan
- + Việc liên kết với doanh nghiệp nước ngoài
- + Sổ sách kế toán, báo cáo kiểm toán

Doanh nghiệp cần đọc kỹ toàn bộ câu hỏi, lập tổ chuyên trách gồm kế toán, xuất nhập khẩu, sản xuất, pháp chế để chia nhỏ từng phần và trả lời một cách chính xác, đầy đủ. Mọi dữ liệu đều phải khớp tuyệt đối với chứng từ gốc (invoice, packing list, báo cáo tài chính, phiếu nhập – xuất kho), chỉ cung cấp tài liệu khi đã kiểm tra tính chính xác, không xoá – sửa – che giấu thông tin. **Sai sót nhỏ có thể dẫn đến việc bị coi là “không hợp tác”,** và khi đó doanh nghiệp sẽ bị áp mức thuế cao nhất.

**Một số mẫu hồ sơ & tài liệu doanh nghiệp cần chuẩn bị:**

- + Báo cáo tài chính 3–5 năm
- + Sổ chi tiết chi phí – giá thành
- + Hợp đồng mua – bán, invoice, packing list
- + Hồ sơ nhập nguyên liệu, CO, vận đơn
- + Tài liệu mô tả quy trình sản xuất

+ Danh sách công ty liên kết, cổ đông,...

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ mật ong Việt Nam bị Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá năm 2021, nhiều doanh nghiệp Việt Nam nhận bằng câu hỏi nhưng không trả lời đúng hạn hoặc trả lời không đầy đủ, dẫn đến việc 100% doanh nghiệp bị áp mức thuế phá giá rất cao (dự thảo là 400–500%). Bài học rút ra: chậm trễ trong trả lời câu hỏi gần như đồng nghĩa với thất bại.



### **Bước 5: Giai đoạn trả lời bản câu hỏi điều tra**

Trả lời Questionnaire là công việc tốn nhiều thời gian nhất, chiếm đến 50–70% khối lượng toàn vụ kiện. Doanh nghiệp phải:

- Tuân thủ thời hạn tuyệt đối:

+ Hoa Kỳ: 30 ngày (thường cộng thêm 7 ngày bưu điện)

+ EU: chỉ 15 ngày, có thể xin gia hạn nhưng hiếm khi được dài

- Trả lời chi tiết, minh bạch:

Không bỏ sót mục

Không viết chung chung

Không giấu thông tin (sẽ bị phát hiện khi kiểm tra chéo dữ liệu)

+ Toàn bộ dữ liệu phải truy vết được:

Mỗi con số phải link đến ít nhất một chứng từ

Dữ liệu chi phí phải khớp với báo cáo tài chính

Giá bán theo từng lô phải khớp với hóa đơn xuất khẩu

+ Lưu giữ đầy đủ hồ sơ để phục vụ bước thẩm tra tại chỗ.

Đây là giai đoạn nhiều doanh nghiệp Việt Nam bị “vướng” nhất do thiếu hệ thống kế toán chuẩn quốc tế, dữ liệu phân tán hoặc không có khả năng truy xuất.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ **thép chống ăn mòn (CORE) của Việt Nam vào Hoa Kỳ năm 2016**, một số doanh nghiệp được chọn làm bị đơn bắt buộc đã chuẩn bị hồ sơ câu hỏi cực kỳ tốt: đầy đủ, khoa học, rõ ràng. Nhờ đó, thuế cuối cùng đối với họ giảm mạnh. Ngược lại, doanh nghiệp không hợp tác hoặc trả lời thiếu bị áp thuế từ 199% đến hơn 250%. Vì vậy, có thể thấy mức thuế phụ thuộc rất lớn vào chất lượng câu trả lời Questionnaire.

### **Bước 6: Giai đoạn thẩm tra tại chỗ & tính toán biên độ phá giá tạm thời**

Cơ quan điều tra sẽ cử đoàn chuyên trách đến doanh nghiệp (trực tiếp hoặc trực tuyến) để xác minh tính chính xác của dữ liệu đã nộp trong Questionnaire. Đây là giai đoạn được xem là “thi tốt nghiệp” của vụ kiện. Doanh nghiệp phải:

- Chuẩn bị đầy đủ chứng từ:
  - + Bản mềm + bản in
  - + Số liệu sắp xếp logic theo từng mục của cơ quan điều tra
  - + Lập phòng thẩm tra riêng
- Phân công nhân sự cụ thể:
  - + Người trả lời chính
  - + Người hỗ trợ kỹ thuật/kế toán
  - + Người truy xuất dữ liệu tức thời
- Giải thích nguyên tắc giá và chi phí:
  - + Vì sao giá xuất khẩu thấp hơn giá nội địa?
  - + Vì sao có chênh lệch chi phí theo thời kỳ?
  - + Hợp đồng dài hạn có thay đổi giá theo thị trường không?
- Tuyệt đối không được:
  - + Sửa chứng từ trong thời gian thẩm tra
  - + Hủy dữ liệu hoặc trì hoãn cung cấp
  - + Đưa ra câu trả lời không nhất quán

Kết quả thẩm tra là cơ sở để tính biên độ phá giá tạm thời – một yếu tố rất quan trọng.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ cá tra – basa Việt Nam tại Hoa Kỳ (POR8–POR14), nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã vượt qua thẩm tra tại chỗ rất tốt do chuẩn bị kỹ hồ sơ và giải thích minh bạch về cơ cấu chi phí. Kết quả là một số doanh nghiệp được áp mức thuế 0 USD/kg trong nhiều kỳ rà soát. Ngược lại, doanh nghiệp thiếu chuẩn bị đã bị áp mức thuế rất cao vì không chứng minh được độ tin cậy của dữ liệu. Như vậy, thẩm tra tốt → thuế thấp; thẩm tra kém → nguy cơ bị đánh giá bất lợi (AFA).



### **Bước 7: Giai đoạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời (thuế tạm thời)**

Sau khi hoàn thiện đánh giá dữ liệu và kết quả thẩm tra, cơ quan điều tra nước nhập khẩu có thể công bố **kết luận sơ bộ** và áp dụng **biện pháp chống bán phá giá tạm thời** (provisional duties), thường dưới dạng:

- + Thuế suất tạm thời (%)
- + Hoặc tiền ký quỹ bắt buộc (cash deposit)

Thông thường việc áp dụng này xảy ra không sớm hơn 60 ngày và không muộn hơn 9 tháng từ khi khởi xướng.

Đối với doanh nghiệp, đây là giai đoạn có ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí xuất khẩu và khả năng cạnh tranh ngay lập tức.

Doanh nghiệp cần thực hiện:

+ Phân tích tác động tức thời lên các hợp đồng đang thực hiện.

+ Làm việc với khách hàng để điều chỉnh giá hoặc chia sẻ chi phí.

+ Soát lại các dữ liệu chính xem tính toán thuế tạm thời có sai sót không.

+ Chuẩn bị hồ sơ phản biện kết luận sơ bộ – cơ hội quan trọng để giảm thuế trước kết luận cuối cùng.

Nếu doanh nghiệp không chủ động phản hồi hoặc phản hồi yếu, biên độ thuế tạm thời thường sẽ trở thành cơ sở cho thuế chính thức.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ **thép không gỉ cán nguội của Việt Nam bị EU điều tra (2013)**, sau khi EU đưa ra mức thuế chống bán phá giá tạm thời từ 10,2% đến 16,5%, các doanh nghiệp Việt Nam đã ngay lập tức gửi bản phản biện chi tiết về chi phí sản xuất, lập luận về sai lệch trong phương pháp tính giá của cơ quan điều tra. Kết quả: **thuế cuối cùng giảm xuống chỉ còn từ 5,1% đến 6,4%**, thấp hơn rất nhiều so với mức tạm thời. Như vậy, phản biện sau kết luận sơ bộ là

“vàng”, không được bỏ lỡ.

### **Bước 8: Giai đoạn tranh luận, tham vấn và bảo vệ quan điểm**

Trong giai đoạn này, các doanh nghiệp, Chính phủ Việt Nam và hiệp hội ngành hàng được quyền:

+ Gửi bản trình bày quan điểm (written submissions)

+ Yêu cầu tiếp xúc kỹ thuật với cơ quan điều tra

+ Tham gia phiên tham vấn công khai (public hearing)

+ Phản bác lập luận, phương pháp tính toán của nước điều tra

+ Đề nghị loại bỏ hoặc điều chỉnh các dữ liệu bất lợi

Đây là giai đoạn cực kỳ quan trọng để:

+ Chỉ ra lỗi tính toán

+ Chỉ ra việc sử dụng dữ liệu bất hợp lý

+ Chứng minh thiệt hại không đến từ hàng Việt Nam

+ Chứng minh giá xuất khẩu hợp lý theo quy luật thị trường

Do vậy, doanh nghiệp nên có:

+ Luật sư hoặc chuyên gia PVTM chuyên nghiệp

+ Bộ hồ sơ lập luận bằng cả chứng cứ thực tế và cơ sở pháp lý WTO

Liên hệ vụ việc thực tế:

Trong vụ **tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ (kéo**

dài từ 2003 đến nay), các doanh nghiệp Việt Nam đã liên tục tham gia các phiên tham vấn, gửi phản biện về phương pháp tính giá thay thế ( surrogate value ), chứng minh sự khác biệt về chi phí nuôi trồng. Nhờ đó, trong nhiều kỳ rà soát, thuế chống bán phá giá giảm mạnh, thậm chí về 0% đối với một số bị đơn tự nguyện. Có thể thấy, tranh luận mạnh mẽ và có chứng cứ tin cậy thì khả năng được giảm thuế là rất cao.

### **Bước 9: Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng (Final Determination)**

Đây là kết quả điều tra quan trọng nhất, quyết định:

- + Mức thuế chính thức
- + Thời hạn áp dụng (thường 5 năm)
- + Doanh nghiệp có bị coi là “không hợp tác” hay không
- + Phạm vi sản phẩm bị áp thuế

Trên thực tế, cơ quan điều tra thường đưa ra kết luận cuối cùng sau **215–275 ngày** kể từ khi bắt đầu điều tra (đặc biệt theo mô hình của Hoa Kỳ). Vì thế, doanh nghiệp cần tập trung vào các điểm sau:

- + Kiểm tra toàn bộ dữ liệu mà cơ quan điều tra sử dụng.
- + Xem có sai lệch trong việc đối chiếu hóa đơn – số liệu hay không.
- + Kiểm tra xem cơ quan điều tra có chọn các dữ liệu bất lợi thay vì dữ liệu doanh nghiệp cung cấp.

+ Đối chiếu phương pháp tính biên độ phá giá xem có phù hợp pháp luật WTO hay không.

+ Gửi yêu cầu điều chỉnh hoặc xin sửa lỗi tính toán (clerical error) nếu phát hiện vấn đề.

Đây là bước cuối cùng trước khi áp thuế chính thức nên mọi lập luận đều phải rất mạnh, rõ ràng và có chứng cứ cụ thể.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ **ống thép dẫn dầu (OCTG) của Việt Nam bị Hoa Kỳ áp thuế chống bán phá giá (2009)**, ban đầu bị áp thuế khá cao. Tuy nhiên, trong giai đoạn lập luận cuối cùng, doanh nghiệp Việt Nam đã chứng minh sai sót trong cách Hoa Kỳ chọn dữ liệu giá trị bình quân và áp dụng “facts available” sai quy định. Kết quả, nhiều doanh nghiệp được giảm thuế đáng kể trong kết luận cuối cùng. Kinh nghiệm cho thấy, kết luận cuối cùng vẫn có thể thay đổi nếu doanh nghiệp lập luận tốt.

### **Bước 10: Giai đoạn thông báo kết luận chính thức và quyền phản hồi của doanh nghiệp**

Sau khi cơ quan điều tra đưa ra **kết luận cuối cùng**, tài liệu này sẽ được gửi cho:

- + Doanh nghiệp bị điều tra
- + Chính phủ nước xuất khẩu (Việt Nam)
- + Các bên liên quan tại nước nhập khẩu

*Tại thời điểm này, doanh nghiệp vẫn có quyền:*

+ Kiểm tra kỹ toàn bộ dữ liệu và lập luận của cơ quan điều tra:

\* Đối chiếu với các chứng từ, bảng câu trả lời đã cung cấp

\* Kiểm tra sự nhất quán trong phương pháp tính toán

+ Nộp ý kiến phản hồi cuối cùng (final comments):

- Trình bày sai sót kỹ thuật (clerical errors)
- Phán bác các nội dung không phù hợp pháp lý WTO
- Chỉ rõ điểm cơ quan điều tra dùng dữ liệu thay thế bất lợi

+ Yêu cầu sửa lỗi hoặc điều chỉnh biên độ nếu có bằng chứng rõ ràng.

Bước 10 rất quan trọng bởi **những vụ kiện có thay đổi sau khi doanh nghiệp gửi bản phản hồi cuối cùng**, đặc biệt khi cơ quan điều tra mắc lỗi về quy đổi đơn vị, sai sót trong đối chiếu số liệu, hoặc áp dụng phương pháp tính không đúng với pháp luật của chính họ.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ **gỗ dán (hardwood plywood) Việt Nam bị Hoa Kỳ điều tra năm 2020**, một số doanh nghiệp đã phát hiện lỗi tính toán trong công thức xác định giá trị bình quân của Hoa Kỳ. Sau khi nộp kiến nghị sửa lỗi, cơ quan điều tra đã **điều chỉnh lại biên độ phá giá**, giúp thuế chính thức giảm đáng kể. Như vậy, doanh nghiệp cần

lưu ý quyền gửi “Final Comments” có thể thay đổi toàn bộ kết quả.

### **Bước 11: Giai đoạn công bố áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức (hiệu lực tối đa 5 năm)**

Khi cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu phê duyệt quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức, nghĩa là quy trình điều tra đã kết thúc. Mức thuế có thể:

- + Giữ nguyên như thuế tạm thời
- + Thấp hơn thuế tạm thời
- + Cao hơn (trong một số trường hợp đặc biệt)

Thuế chính thức có thể kéo dài tối đa 5 năm và có thể gia hạn sau khi hết thời hạn nếu nước nhập khẩu kết luận việc ngừng áp thuế sẽ khiến hành vi phá giá tiếp tục xảy ra.

Trong giai đoạn này, doanh nghiệp phải:

- + Đánh giá mức thuế chính thức và tác động dài hạn
- Lô hàng nào còn lợi nhuận?
- Có tiếp tục xuất khẩu được sang thị trường đó không?
- + Cân nhắc giải pháp thị trường
- Điều chỉnh chiến lược xuất khẩu
- Chuyển hướng sang thị trường khác
- Thay đổi chủng loại hàng hóa hoặc tăng giá trị gia tăng
- + Chuẩn bị cho kỳ rà soát hành chính

(Administrative Review)

- Hoa Kỳ: rà soát hàng năm
- EU: rà soát theo yêu cầu
- Đây là cơ hội để **giảm thuế đáng kể**, thậm chí về 0%
  - + Đảm bảo hệ thống kế toán – chứng từ minh bạch cho giai đoạn hậu điều tra.

*Liên hệ vụ việc thực tế:*

Trong vụ **tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ**, dù bị áp thuế chống bán phá giá chính thức, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã kiên trì tham gia các kỳ rà soát hàng năm (POR). Nhờ chuẩn bị dữ liệu tốt và hợp tác chặt chẽ, một số doanh nghiệp đã được giảm thuế về mức 0% trong các kỳ POR.

Điều đó giúp họ duy trì thị trường Hoa Kỳ trong suốt gần 20 năm bất chấp các rào cản thương mại khốc liệt. Từ vụ việc trên có thể thấy, mức thuế chính thức không phải là dấu chấm hết bởi doanh nghiệp có thể “lật ngược tình thế” trong các kỳ rà soát.

Như vậy, bước 10 - 11 là giai đoạn quyết định kết quả cuối cùng và định hình tương lai thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải phản hồi kịp thời, phân tích cẩn thận, và chuẩn bị lộ trình dài hạn. Nhiều vụ việc cho thấy khả năng giảm thuế sau rà soát là rất lớn nếu doanh nghiệp chuẩn bị tốt.

#### 4. Kết luận

Việc phân tích và hiểu rõ quy trình điều

tra chống bán phá giá không chỉ giúp doanh nghiệp “biết mình cần làm gì khi bị kiện”, mà còn đóng vai trò như một công cụ chiến lược trong hoạt động thương mại quốc tế. Tác dụng của việc phân tích quy trình này thể hiện ở nhiều cấp độ từ quản trị rủi ro, tuân thủ pháp lý, chiến lược thị trường đến nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn, cụ thể giúp doanh nghiệp:

- Nâng cao năng lực nhận diện rủi ro: chủ động điều chỉnh chiến lược xuất khẩu để tránh rơi vào tầm ngắm của các ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu và tiết kiệm chi phí lớn vì tránh bị kiện ngay từ giai đoạn đầu.

- Hiểu rõ nghĩa vụ & quyền lợi trong từng giai đoạn: doanh nghiệp biết khi nào phải cung cấp dữ liệu; khi nào được quyền tranh luận; khi nào có thể xin gia hạn; khi nào có thể yêu cầu sửa sai (clerical errors) hoặc khi nào có thể phản bác phương pháp tính; từ đó tránh bị “mất quyền phản hồi” chỉ vì không biết thời hạn và bảo vệ được quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

- Tăng khả năng hợp tác hiệu quả với cơ quan điều tra: doanh nghiệp biết được cơ quan điều tra cần gì, yêu cầu dữ liệu ở mức độ nào để chuẩn bị cách chuẩn bị bảng câu hỏi; cách chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ; cách đối chiếu dữ liệu nội bộ với yêu cầu quốc tế.

- Xây dựng hệ thống kế toán - quản trị

dữ liệu chuẩn quốc tế: Quá trình điều tra, đặc biệt là giai đoạn yêu cầu trả lời bản câu hỏi điều tra, thăm tra tại chỗ, và kiểm tra dữ liệu chi tiết đòi hỏi doanh nghiệp có sổ sách minh bạch, truy vết được, hệ thống kế toán chuẩn. Nắm rõ yêu cầu trong từng nước sẽ giúp doanh nghiệp nâng cấp hệ thống quản trị nội bộ theo chuẩn quốc tế; gia tăng uy tín với đối tác và ngân hàng đồng thời giảm chi phí, hạn chế rủi ro trong các vụ kiện khác (AD, CVD, tự vệ và chống lẩn tránh).

- Xây dựng “văn hóa tuân thủ”: doanh nghiệp thấy được sự cần thiết và bắt buộc phải thực hiện chuẩn mực kế toán rõ ràng, dữ liệu phải trung thực, minh bạch trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Từ đó có thể xây dựng mức độ tin cậy cao với cơ quan điều tra, nâng cao uy tín doanh nghiệp trên thị trường quốc tế cũng như tăng khả năng ký hợp đồng dài hạn với nhà nhập khẩu lớn.

- Chiến lược hóa sản xuất & xuất khẩu: giúp giảm phụ thuộc vào 1 thị trường, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu sản phẩm sang phân khúc ít rủi ro bị kiện đồng thời xây dựng chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng thay vì đặt giá thấp; từ đó doanh nghiệp có thể gia tăng khả năng phát triển bền vững, giảm nguy cơ “tái kiện” trong tương lai đồng thời tối ưu lợi nhuận dài hạn của doanh nghiệp.





**CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI  
TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO**

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Cửa Nam, Hà Nội

Tel: (024) 73037898 - (024) 39393422

Fax: (024) 73037897

Website: [www.trav.gov.vn](http://www.trav.gov.vn)

Email: [TRAV@moit.gov.vn](mailto:TRAV@moit.gov.vn)