



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

BỘ TÀI LIỆU BỒI DƯỠNG KIẾN THỨC VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

NĂM 2025

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	4
PHẦN I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	7
CHƯƠNG I. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ Ý NGHĨA CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	8
1. Lịch sử hình thành và phát triển của biện pháp phòng vệ thương mại.....	8
2. Vai trò và mục tiêu của biện pháp PVTM.....	11
CHƯƠNG II. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	13
1. Biện pháp chống bán phá giá.....	13
2. Biện pháp chống trợ cấp.....	14
3. Biện pháp Tự vệ.....	17
4. Biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.....	18
CHƯƠNG III. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	24
1. Cơ sở pháp lý quốc tế của các biện pháp phòng vệ thương mại.....	24
2. Cơ sở pháp lý về phòng vệ thương mại của Việt Nam.....	27
3. Cơ sở pháp lý về phòng vệ thương mại của một số quốc gia và vùng lãnh thổ.....	29
CHƯƠNG IV. THỰC TIỄN VÀ XU HƯỚNG ĐIỀU TRA ÁP DỤNG BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRÊN THẾ GIỚI VÀ ĐỐI VỚI HÀNG HÓA XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM.....	38
1. Thực tiễn và xu hướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới và tại Việt Nam.....	38
2. Thực tiễn và xu hướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.....	52
CHƯƠNG V. KHUYẾN NGHỊ.....	58
1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước.....	58
2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp.....	59

MỤC LỤC

PHẦN II. HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA HOA KỲ.....	61
CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ (CBPG) CỦA HOA KỲ.....	62
1. Khái niệm về CBPG theo Hiệp định về CBPG của WTO.....	62
2. Pháp luật về CBPG của Hoa Kỳ.....	63
3. Các loại hình điều tra và rà soát.....	68
4. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan (DOC, ITC, CIT, CBP).....	70
5. Thực tiễn điều tra CBPG của Hoa Kỳ (với các nước và với Việt Nam).....	72
CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC ĐIỀU TRA CBPG CỦA HOA KỲ.....	74
1. Điều tra CBPG.....	74
2. Rà soát hành chính hằng năm.....	79
3. Rà soát nhà xuất khẩu mới.....	82
4. Rà soát phạm vi sản phẩm (scope ruling review)	82
5. Rà soát do thay đổi hoàn cảnh.....	85
6. Rà soát cuối kỳ/rà soát hoàng hôn (sunset review).....	86
CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ.....	90
1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước.....	90
2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp.....	90
PHẦN III. HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ.....	92
CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP VÀ ĐIỀU TRA/RÀ SOÁT CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ.....	93
1. Quy định về CTC theo Hiệp định về CTC của WTO.....	93
2. Pháp luật về CTC của Hoa Kỳ.....	95
3. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan (DOC, ITC, CIT, CBP).....	104
4. Quy trình điều tra và rà soát chống trợ cấp của Hoa Kỳ 18.....	107

5. Thực tiễn điều tra chống trợ cấp của Hoa Kỳ (với các nước và với Việt Nam).....	112
CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ VÀ HƯỚNG DẪN XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CTC CỦA HOA KỲ.....	123
1. Giai đoạn tiền khởi xướng.....	123
2. Giai đoạn khởi xướng điều tra.....	126
3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ.....	134
4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ (cho cả Chính phủ và doanh nghiệp)	135
5. Giai đoạn sau thẩm tra tại chỗ.....	135
6. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng.....	136
CHƯƠNG III: KHUYẾN NGHỊ ĐỐI VỚI HIỆP HỘI VÀ DOANH NGHIỆP TRONG VIỆC ỨNG PHÓ VỚI CÁC VỤ VIỆC CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ.....	140
1. Khuyến nghị đối với hiệp hội ngành hàng.....	140
2. Khuyến nghị đối với doanh nghiệp xuất khẩu.....	145
PHẦN IV. HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG LẤN TRÁNH BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG TRỢ CẤP (CLT) CỦA HOA KỲ.....	154
CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP CLT CỦA HOA KỲ.....	155
1. Khái niệm về CLT trên thế giới.....	155
2. Pháp luật về chống lẫn tránh của Hoa Kỳ.....	157
3. Các loại hình điều tra và rà soát.....	160
4. Cơ chế tự xác nhận.....	162
5. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan.....	163
6. Thực tiễn điều tra chống lẫn tránh của Hoa Kỳ.....	164
CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG LẤN TRÁNH CỦA HOA KỲ.....	172
1. Điều tra phạm vi sản phẩm (bảng timeline).....	172
2. Điều tra lẫn tránh thuế CBPG/CTC (bảng timeline).....	180
3. Rà soát để được tham gia cơ chế tự chứng nhận.....	183
CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ.....	184
1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước.....	184
2. Hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp.....	184

PHẦN V. HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC TỰ VỆ CỦA HOA KỲ.....	186
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP TỰ VỆ CỦA HOA KỲ.....	187
1. Khái niệm về biện pháp tự vệ theo Hiệp định của WTO	187
2. Pháp luật về tự vệ của Hoa Kỳ.....	188
3. Thực tiễn điều tra tự vệ của Hoa Kỳ.....	196
CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC TỰ VỆ CỦA HOA KỲ.....	202
1. Điều tra tự vệ.....	202
2. Rà soát giữa kỳ.....	207
3. Rà soát cuối kỳ.....	209
CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ.....	211
1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước.....	211
2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp.....	216

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại diễn ra sâu rộng, thương mại quốc tế ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh của các quốc gia. Việc dỡ bỏ dần các rào cản thuế quan truyền thống, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương, đã tạo điều kiện thuận lợi cho lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ và đầu tư xuyên biên giới. Tuy nhiên, quá trình này cũng làm gia tăng cạnh tranh trên thị trường nội địa, đặt ra nhiều thách thức đối với các ngành sản xuất trong nước, đặc biệt là tại các quốc gia đang phát triển và có độ mở kinh tế lớn.

Trong bối cảnh đó, các biện pháp phòng vệ thương mại đã và đang trở thành công cụ quan trọng, hợp pháp và không thể thiếu trong hệ thống thương mại quốc tế hiện đại. Khác với các biện pháp bảo hộ mang tính tùy tiện trước đây, các biện pháp phòng vệ thương mại được thiết kế trên cơ sở những quy tắc chặt chẽ của pháp luật quốc tế, đặc biệt là trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Mục tiêu của các biện pháp này không nhằm hạn chế thương mại một cách vô lý, mà nhằm bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng, ngăn chặn các hành vi thương mại không lành mạnh như bán phá giá, trợ cấp trái phép, hoặc sự gia tăng đột biến của hàng nhập khẩu gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.

Đối với Việt Nam, kể từ khi trở thành thành viên của WTO và tham gia ngày càng sâu vào mạng lưới các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, kim ngạch xuất nhập khẩu tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm. Song song với những cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, hàng hóa Việt Nam cũng ngày càng phải đối mặt với nguy cơ bị điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại từ các nước nhập khẩu. Trên thực tế, số lượng các vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam có xu hướng gia tăng cả về quy mô lẫn mức độ phức tạp, trải rộng trên nhiều ngành hàng chủ lực như thép, dệt may, da giày, gỗ, thủy sản và sản phẩm hóa chất.

Ở chiều ngược lại, trong bối cảnh hội nhập sâu rộng, Việt Nam cũng ngày càng chủ động và tích cực sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại để bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Việc xây

dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về phòng vệ thương mại, cũng như nâng cao năng lực điều tra và thực thi của cơ quan quản lý nhà nước, đã góp phần quan trọng trong việc bảo đảm hài hòa lợi ích giữa mở cửa thị trường và bảo vệ sản xuất nội địa phù hợp với các cam kết quốc tế.

Trên cơ sở đó, chuyên đề nghiên cứu “*Tổng quan về biện pháp phòng vệ thương mại*” được xây dựng với mục tiêu hệ thống hóa các vấn đề lý luận và thực tiễn cốt lõi liên quan đến phòng vệ thương mại trong thương mại quốc tế và tại Việt Nam. Nội dung chuyên đề tập trung làm rõ lịch sử và ý nghĩa của các biện pháp phòng vệ thương mại; phân tích đặc điểm, điều kiện áp dụng của từng loại biện pháp; trình bày cơ sở pháp lý quốc tế và pháp luật của Việt Nam cũng như một số quốc gia, vùng lãnh thổ thường xuyên áp dụng các biện pháp này; đồng thời đánh giá thực tiễn và xu hướng điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới và đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Trên cơ sở đó, chuyên đề đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng và ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại trong thời gian tới.



TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Năm 2025



CHƯƠNG I. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ Ý NGHĨA CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

1. Lịch sử hình thành và phát triển của biện pháp phòng vệ thương mại

1.1. Trước khi WTO ra đời (Giai đoạn trước năm 1995)

Giai đoạn hình thành ban đầu:

Trong lịch sử thương mại quốc tế, xu hướng bảo hộ sản xuất trong nước đã xuất hiện từ rất sớm, gắn liền với sự phát triển của các quốc gia – dân tộc và quá trình công nghiệp hóa. Trước thế kỷ XX, các quốc gia chủ yếu sử dụng thuế quan cao, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp hành chính mang tính đơn phương nhằm bảo vệ thị trường nội địa trước cạnh tranh từ bên ngoài. Những biện pháp này thường mang tính tùy tiện, thiếu minh bạch và không chịu sự ràng buộc bởi các quy tắc chung của cộng đồng quốc tế.

Cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, cùng với sự phát triển của thương mại xuyên biên giới và các tập đoàn công nghiệp lớn, hiện tượng bán phá giá bắt đầu được ghi nhận phổ biến hơn. Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang thị trường nước ngoài với mức giá thấp hơn giá bán tại thị trường nội địa, thậm chí thấp hơn chi phí sản xuất, nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh và chiếm lĩnh thị

trường. Trước thực trạng này, một số quốc gia đã ban hành các đạo luật chống bán phá giá ở phạm vi quốc gia. Tiêu biểu là Canada – quốc gia đầu tiên thông qua luật chống bán phá giá vào năm 1904, tiếp theo là Hoa Kỳ và một số nước châu Âu.

Tuy nhiên, trong giai đoạn này, các biện pháp chống bán phá giá và các hình thức bảo hộ thương mại khác chủ yếu được xây dựng và áp dụng trên cơ sở pháp luật quốc gia, thiếu sự điều phối và thống nhất ở cấp độ quốc tế. Điều này dẫn đến nguy cơ lạm dụng các biện pháp bảo hộ, gây ra các tranh chấp thương mại và làm suy giảm lòng tin giữa các đối tác thương mại.

Giai đoạn 1947 đến 1994:

Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, cộng đồng quốc tế nhận thức rõ nhu cầu xây dựng một trật tự thương mại mới nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại, phục hồi kinh tế và ngăn chặn xu hướng bảo hộ cực đoan. Hiệp định Chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) năm 1947 ra đời đã đánh dấu bước ngoặt quan trọng trong lịch sử thương mại quốc tế.

Mặc dù mục tiêu cốt lõi của GATT là cắt giảm thuế quan và loại bỏ các rào



cán thương mại, nhưng ngay từ đầu, GATT đã thừa nhận rằng trong một số trường hợp nhất định, các quốc gia cần có công cụ hợp pháp để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Theo đó, các quy định sơ khai về chống bán phá giá, trợ cấp và biện pháp đối kháng, cũng như biện pháp tự vệ đã được đưa vào khuôn khổ pháp lý của GATT.

GATT cung cấp cơ sở pháp lý đầu tiên cho PVTM qua Điều VI (chống bán phá giá và trợ cấp) và Điều XIX (biện pháp tự vệ), cho phép các nước bảo vệ ngành nội địa khỏi hành vi thương mại không công bằng hoặc tăng nhập khẩu đột biến gây thiệt hại nghiêm trọng.

Tuy nhiên, trong giai đoạn này, việc áp dụng PVTM thường thiếu minh bạch và nhất quán. Các nước ưu tiên sử dụng "khu vực xám" (grey area measures) như hạn chế xuất khẩu tự

nguyên (VER), thỏa thuận song phương, hoặc các biện pháp bảo hộ ngầm, dẫn đến lạm dụng và tranh chấp. Ví dụ, trong những năm 1970-1980, Mỹ và châu Âu thường áp dụng VER đối với thép và ô tô từ Nhật Bản và các nước châu Á, nhằm bảo vệ ngành công nghiệp nội địa mà không cần tuân thủ nghiêm ngặt các quy tắc GATT. Những biện pháp này, dù hiệu quả tạm thời, đã làm méo mó dòng chảy thương mại toàn cầu và thúc đẩy xu hướng bảo hộ mậu dịch, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng dầu mỏ và suy thoái kinh tế.

GATT đã trải qua nhiều vòng đàm phán để cải thiện PVTM, như Vòng Tokyo (1973-1979) giới thiệu về chống bán phá giá đầu tiên, và Vòng Uruguay (1986-1994) mở rộng quy định về trợ cấp và tự vệ.

Tuy nhiên, thiếu cơ chế thực thi mạnh mẽ khiến PVTM thường bị chính trị hóa, với các nước lớn sử dụng chúng như công cụ ngoại giao hơn là công cụ kinh tế thuần túy. Đến đầu những năm 1990, GATT đã giám sát thương mại toàn cầu với tốc độ tăng trưởng cao, nhưng hệ thống PVTM vẫn tồn tại nhiều lỗ hổng, dẫn đến nhu cầu thành lập một tổ chức mạnh mẽ hơn.

Quá trình hình thành và phát triển của PVTM trước khi WTO thành lập

Giai đoạn	Sự kiện chính	Ý nghĩa đối với PVTM
1947	Ký kết GATT 1947	Đặt nền móng cho các quy định về thuế quan và PVTM
1967	Vòng đàm phán Kennedy Round	Lần đầu tiên có Hiệp định về Chống bán phá giá (Anti-Dumping)
1979	Vòng đàm phán Tokyo Round	Bổ sung Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng
1986–1994	Vòng Uruguay Round	Chuẩn bị thành lập WTO và hệ thống hóa quy định PVTM

(Nguồn: WTO, 2023; GATT Archives, 1986)

1.2. Sau khi WTO được thành lập (Từ 1995 đến nay)

Việc thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) năm 1995 đã đánh dấu bước phát triển mang tính thể chế hóa và hoàn thiện toàn diện đối với các biện pháp phòng vệ thương mại. Khác với GATT, WTO không chỉ là một hiệp định mà là một tổ chức quốc tế với hệ thống quy tắc chi tiết, cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả và tính ràng buộc pháp lý cao.

Trong khuôn khổ WTO, các biện pháp phòng vệ thương mại được quy định cụ thể thông qua các hiệp định cụ thể, bao gồm:

- Hiệp định Chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement – ADA);
- Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures - SCM);

Hiệp định về Biện pháp tự vệ (Agreement on Safeguards - SGA).

Các hiệp định này quy định rõ ràng về điều kiện khởi xướng điều tra, phương pháp xác định hành vi vi phạm, tiêu chí đánh giá thiệt hại, thủ tục điều tra và thời hạn áp dụng biện pháp. Đồng thời, WTO cũng đặt ra các yêu cầu nghiêm ngặt về minh bạch, quyền tham gia và bảo vệ lợi ích hợp pháp của các bên liên quan.

Bên cạnh đó, cùng với sự gia tăng của các biện pháp phòng vệ thương mại, hiện tượng lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng phổ biến, thông qua các hình thức như thay đổi xuất xứ, gia công đơn giản, chuyển tải bất hợp pháp hoặc điều chỉnh không đáng kể sản phẩm. Trước thực tiễn này, nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ đã phát triển và hoàn thiện các quy định về chống lẫn tránh, coi đây là một phần quan trọng trong hệ thống phòng vệ thương mại hiện đại.

WTO cũng thành lập các ủy ban giám sát như Ủy ban Thực Thi Chống Bán Phá Giá và Ủy ban Tự Vệ, tăng cường tranh chấp qua Cơ Chế Giải Quyết Tranh Chấp (Dispute Settlement Body - DSB). Nhờ đó, việc áp dụng các biện pháp này phải tuân thủ quy trình điều tra minh bạch, dựa trên chứng cứ, và có cơ chế kháng nghị – giải quyết tranh chấp thông qua DSB.

Đối với Việt Nam, trước khi gia nhập WTO (2007), việc sử dụng PVTM gần như chưa phổ biến. Sau khi gia nhập vào WTO, Việt Nam đã từng bước hoàn thiện khung pháp lý bao gồm: Luật Quản lý ngoại thương 2017, Nghị định 10/2018/NĐ-CP.

2. Vai trò và mục tiêu của biện pháp PVTM

2.1. Vai trò của biện pháp PVTM

Một trong những ý nghĩa quan trọng nhất của các biện pháp phòng vệ thương mại là góp phần duy trì môi trường cạnh tranh công bằng giữa hàng hóa nhập khẩu và sản phẩm sản xuất trong nước. Trong điều kiện thương mại tự do, nếu không có các công cụ phòng vệ hợp pháp, các hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp của nước xuất khẩu có thể làm méo mó cạnh tranh, gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa.

Các biện pháp phòng vệ thương mại không nhằm triệt tiêu cạnh tranh, mà nhằm loại bỏ các yếu tố cạnh tranh không lành mạnh, từ đó tạo lập sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp hoạt động dựa trên năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế thực chất.

Trong bối cảnh các quốc gia cam kết mở cửa thị trường sâu rộng thông qua WTO và các hiệp định thương mại tự do, dư địa sử dụng các biện pháp bảo hộ truyền thống ngày càng bị thu hẹp. Khi đó, các biện pháp phòng vệ thương mại trở thành công cụ bảo vệ hợp pháp hiếm hoi được cộng đồng quốc tế thừa nhận.

Việc sử dụng đúng và hiệu quả các biện pháp phòng vệ thương mại cho phép các quốc gia có thêm thời gian để ngành sản xuất trong nước điều chỉnh, tái cơ cấu và nâng cao năng lực cạnh

tranh, thay vì bị loại bỏ đột ngột bởi áp lực từ hàng nhập khẩu.

Các biện pháp phòng vệ thương mại phản ánh sự cân bằng cần thiết giữa hai mục tiêu tưởng chừng đối lập: tự do hóa thương mại và bảo vệ lợi ích kinh tế – xã hội trong nước. Việc thừa nhận và luật hóa các biện pháp này trong khuôn khổ WTO cho thấy cộng đồng quốc tế chấp nhận rằng tự do hóa thương mại không phải là tuyệt đối, mà cần được điều chỉnh linh hoạt để bảo đảm ổn định kinh tế và xã hội.

Ở góc độ này, phòng vệ thương mại không phải là bước lùi của tự do hóa, mà là “van an toàn” giúp hệ thống thương mại toàn cầu vận hành bền vững hơn.

2.2. Mục tiêu của biện pháp PVTM

Đối với các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, các biện pháp phòng vệ thương mại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Trong điều kiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn hạn chế, việc thiếu các công cụ phòng vệ phù hợp có thể dẫn đến nguy cơ mất ngành, mất việc làm và phụ thuộc quá mức vào nhập khẩu.

Ngược lại, việc hiểu rõ và sử dụng hiệu quả các biện pháp phòng vệ thương mại không chỉ giúp bảo vệ ngành sản xuất trong nước, mà còn nâng cao năng lực tham gia vào hệ thống thương mại quốc tế, từ vị thế bị động sang chủ động và có trách nhiệm.



CHƯƠNG II. CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Các biện pháp phòng vệ thương mại là tập hợp các công cụ pháp lý được thừa nhận trong hệ thống thương mại quốc tế, cho phép một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ áp dụng các biện pháp hạn chế thương mại ở mức độ nhất định nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước những tác động tiêu cực từ hàng hóa nhập khẩu. Khác với các rào cản thương mại truyền thống như thuế quan hay hạn ngạch, các biện pháp phòng vệ thương mại chỉ được áp dụng khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện pháp lý chặt chẽ và phải tuân thủ quy trình điều tra minh bạch.

Theo thông lệ quốc tế và quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hệ thống biện pháp phòng vệ thương mại hiện nay bao gồm ba nhóm biện pháp cơ bản:

- (i) biện pháp chống bán phá giá;
- (ii) biện pháp chống trợ cấp;
- (iii) biện pháp tự vệ.

Bên cạnh đó, cùng với sự phát triển và phức tạp hóa của thương mại toàn cầu, biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng được chú trọng và hoàn thiện trong pháp luật của nhiều quốc gia.

1. Biện pháp chống bán phá giá

1.1. Khái niệm

Bán phá giá được hiểu là hành vi doanh nghiệp xuất khẩu bán hàng hóa sang thị trường nước nhập khẩu với mức giá thấp hơn giá bán thông thường của hàng hóa đó tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu. Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) cho rằng đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh của các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài đối với các nhà sản xuất của nước nhập khẩu. Trong nhiều trường hợp, bán phá giá không chỉ đơn thuần là chiến lược giá cạnh tranh, mà còn mang mục đích loại bỏ đối thủ cạnh tranh và chiếm lĩnh thị trường trong dài hạn.

Theo Hiệp định chống bán phá giá của WTO, các Thành viên có thể áp dụng các biện pháp để khắc phục thiệt hại do hàng nhập khẩu bán phá giá gây ra cho ngành sản xuất trong nước của họ. Trước khi áp dụng bất kỳ biện pháp nào, Thành viên nhập khẩu liên quan



phải tiến hành điều tra.

1.2. Điều kiện áp dụng

Theo Hiệp định Chống Bán Phá Giá (Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994), WTO cho phép các thành viên áp dụng biện pháp này nếu chứng minh được ba yếu tố chính:

(i) tồn tại hành vi bán phá giá: Hành vi này được xác định thông qua việc so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường của hàng hóa tương tự tại nước xuất khẩu.

(ii) thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể: Thiệt hại được đánh giá dựa trên các chỉ tiêu kinh tế của ngành sản xuất trong nước như sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, thị phần, công suất sử dụng, việc làm.

(iii) mối quan hệ nhân quả giữa thiệt hại đáng kể gây ra bởi hàng hóa bán phá giá.

Giá trị thông thường thường được tính dựa trên giá bán tại thị trường nội địa nước xuất khẩu, hoặc nếu không có, dựa trên giá xuất khẩu sang nước thứ ba hoặc chi phí sản xuất cộng lợi nhuận hợp lý.

1.3. Hình thức và thời hạn áp dụng

Thời kỳ điều tra để xác định việc bán phá giá là 12 tháng. Trong trường hợp đặc biệt, Cơ quan điều tra có thể xác định một thời kỳ điều tra khác nhưng không ít hơn 06 tháng.

Biện pháp chống bán phá giá thường được áp dụng dưới dạng thuế chống bán phá giá, với mức thuế không vượt quá biên độ bán phá giá được xác định trong quá trình điều tra. Thời hạn áp dụng thông thường là 5 năm và có thể được gia hạn thông qua rà soát nếu việc chấm dứt biện pháp có khả năng dẫn đến tiếp diễn hoặc tái diễn hành vi bán phá giá và thiệt hại.

Trong thực tiễn, chống bán phá giá là biện pháp phòng vệ thương mại được sử dụng phổ biến nhất trên thế giới. Điều này phản ánh thực tế rằng hành vi bán phá giá dễ xảy ra và có tác động trực tiếp, rõ ràng đến ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, nguy cơ lạm dụng biện pháp này để bảo hộ trá hình cũng luôn hiện hữu, đòi hỏi các quốc gia phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của WTO.

2. Biện pháp chống trợ cấp

2.1. Khái niệm

Trợ cấp là hình thức hỗ trợ tài chính hoặc lợi ích kinh tế do chính phủ hoặc cơ quan công quyền của nước xuất khẩu cung cấp cho doanh nghiệp, qua đó mang lại lợi thế cạnh tranh không công bằng trong thương mại quốc tế. Trợ cấp có thể tồn tại dưới nhiều hình thức như hỗ trợ tài chính trực tiếp, ưu đãi thuế, cung cấp nguyên liệu đầu vào với giá thấp hơn thị trường.



Biện pháp chống trợ cấp (biện pháp đối kháng) được áp dụng nhằm bù đắp lợi ích do trợ cấp mang lại, khôi phục lại điều kiện cạnh tranh công bằng.

Theo Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng, các Thành viên có thể áp dụng biện pháp đối kháng nếu họ chứng minh được rằng hàng nhập khẩu được đề cập đã được trợ cấp và gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước của họ. Trước khi áp dụng bất kỳ biện pháp nào, Thành viên nhập khẩu liên quan phải tiến hành điều tra.

Biện pháp chống trợ cấp là công cụ phòng vệ thương mại phổ biến thứ hai sau biện pháp chống bán phá giá mà các thành viên WTO áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu hiện nay.

2.2. Phân loại trợ cấp

Theo Hiệp định SCM của WTO, trợ

cấp được phân thành:

+) **Trợ cấp bị cấm:** Đây là những khoản trợ cấp bị cấm tuyệt đối trong mọi trường hợp, vì chúng trực tiếp gây ra méo mó thương mại và cạnh tranh quốc tế. Theo Điều 3 Hiệp định SCM, có hai loại hình chính:

- **Trợ cấp xuất khẩu:** trợ cấp gắn trực tiếp hoặc gián tiếp với khối lượng, giá trị hoặc hiệu quả xuất khẩu (ví dụ: hoàn thuế vượt mức thuế đầu vào, thưởng tiền hoặc tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp đạt chỉ tiêu xuất khẩu).

- **Trợ cấp sử dụng hàng nội địa:** trợ cấp gắn với yêu cầu phải sử dụng hàng hóa, dịch vụ hoặc đầu vào nội địa thay vì nhập khẩu.

Các hình thức này bị cấm tuyệt đối, không cần chứng minh thiệt hại, và phải chấm dứt ngay lập tức nếu bị xác định

tồn tại sau khi điều tra.

+) **Trợ cấp có thể bị đối kháng:**
được phép duy trì nhưng có thể bị điều tra nếu gây thiệt hại đáng kể.

Là các khoản trợ cấp không bị cấm tuyệt đối, nhưng có thể bị khiếu kiện hoặc bị áp dụng biện pháp đối kháng nếu gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của nước khác. Theo Điều 5 Hiệp định SCM, một trợ cấp được coi là actionable nếu:

- Gây thiệt hại thực tế hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của một thành viên khác; hoặc

- Làm mất hoặc suy giảm lợi ích mà một thành viên khác được hưởng theo GATT 1994; hoặc

- Gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với lợi ích của thành viên khác, ví dụ: làm giảm giá xuất khẩu, giảm thị phần trên thị trường thế giới, hoặc thay thế hàng hóa nhập khẩu.

+) **Trợ cấp phi đối kháng:**

Theo Điều 8 Hiệp định SCM, có một số loại trợ cấp được coi là “non-actionable” - tức là được phép áp dụng mà không bị khiếu kiện hoặc bị điều tra chống trợ cấp, vì chúng phục vụ mục tiêu phát triển hoặc chính sách công chính đáng. Cụ thể, ba nhóm non-actionable được liệt kê là:

- Trợ cấp nghiên cứu - phát triển: hỗ

trợ doanh nghiệp hoặc viện nghiên cứu thực hiện hoạt động khoa học – công nghệ.

- Trợ cấp phát triển khu vực khó khăn: hỗ trợ cho các vùng có thu nhập thấp hoặc tỷ lệ thất nghiệp cao.

- Trợ cấp môi trường: giúp doanh nghiệp thích ứng với quy định môi trường nghiêm ngặt hơn.

Tuy nhiên, các quy định về non-actionable subsidies (Điều 8 SCM) chỉ có hiệu lực trong giai đoạn 1995-1999 và đã hết hiệu lực từ năm 2000 do các thành viên WTO không đạt được đồng thuận gia hạn. Từ đó đến nay, trên thực tế tất cả các loại trợ cấp (ngoại trừ prohibited) đều được xem xét dưới nhóm “actionable”, nghĩa là có thể bị điều tra và áp dụng biện pháp đối kháng nếu gây thiệt hại.

2.3. Điều kiện áp dụng

Theo Hiệp định SCM, một khoản trợ cấp bị coi là có thể đối kháng nếu thỏa mãn đồng thời ba yếu tố:

- Có sự đóng góp tài chính của chính phủ hoặc cơ quan công (ví dụ: cho vay ưu đãi, miễn giảm thuế, hỗ trợ xuất khẩu, cung cấp đầu vào với giá thấp hơn thị trường, v.v.). Khoản hỗ trợ này mang lại lợi ích cụ thể cho doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp;

- Trợ cấp đó gây thiệt hại đáng kể

hoặc đe dọa thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu;

- Tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa việc nhập khẩu hàng hóa được trợ cấp với thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

Về bản chất, biện pháp chống trợ cấp không cấm hoàn toàn việc hỗ trợ doanh nghiệp, mà nhằm ngăn chặn việc sử dụng chính sách trợ cấp bị lạm dụng như một hình thức cạnh tranh không công bằng trên thị trường quốc tế. Khi điều tra xác định có trợ cấp, nước nhập khẩu có thể áp thuế đối kháng tương ứng với biên độ trợ cấp xác định để triệt tiêu lợi thế không chính đáng đó.

2.4. Hình thức và thời hạn áp dụng

Tương tự như chống bán phá giá, việc áp dụng biện pháp chống trợ cấp cũng đòi hỏi phải chứng minh: (i) sự tồn tại của trợ cấp; (ii) thiệt hại của ngành sản xuất trong nước; và (iii) mối quan hệ nhân quả. Biện pháp thường được áp dụng dưới dạng thuế chống trợ cấp, với thời hạn và cơ chế rà soát tương tự biện pháp chống bán phá giá.

Thời kỳ điều tra để xác định có trợ cấp là 12 tháng. Trong trường hợp đặc biệt, Cơ quan điều tra có thể xác định một thời kỳ điều tra khác nhưng không ít hơn 06 tháng.

Biện pháp chống bán phá giá thường

được áp dụng dưới dạng thuế chống trợ cấp, với mức thuế không vượt quá mức trợ cấp được xác định trong quá trình điều tra. Thời hạn áp dụng thông thường là 5 năm và có thể được gia hạn thông qua rà soát nếu việc chấm dứt biện pháp có khả năng dẫn đến tiếp diễn hoặc tái diễn hành vi trợ cấp và thiệt hại.

Điều tra chống trợ cấp thường phức tạp hơn do phải xem xét vai trò của chính phủ nước xuất khẩu và các chính sách kinh tế vĩ mô. Đối với các nước đang phát triển, nguy cơ bị điều tra chống trợ cấp ngày càng gia tăng khi các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp ngày càng đa dạng và tinh vi.

3. Biện pháp tự vệ

3.1. Khái niệm

Biện pháp tự vệ là biện pháp phòng vệ thương mại đặc thù, được áp dụng trong trường hợp hàng hóa nhập khẩu gia tăng một cách đột biến, tuyệt đối hoặc tương đối, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.



Khác với chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ không đòi hỏi chứng minh hành vi thương mại không lành mạnh của nước xuất khẩu.

Biện pháp này cho phép áp dụng đối với tất cả các sản phẩm từ các nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu. Do vậy, các biện pháp tự vệ phải tuân thủ theo các quy định khác so với hai biện pháp trên.

3.2. Điều kiện áp dụng

Các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Nhập khẩu quá mức khi khối lượng hoặc số lượng hàng hóa nhập khẩu gia tăng một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng hoặc số lượng hàng hóa tương tự được sản xuất trong nước;

b) Ngành sản xuất trong nước bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng;

c) Việc gia tăng khối lượng hoặc số lượng hàng hóa nhập khẩu là nguyên nhân chính gây ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng của ngành sản xuất trong nước.

3.3. Hình thức và thời hạn áp dụng

Việc điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ được kết thúc trong thời gian 09 tháng kể từ ngày có quyết định điều tra. Trường hợp đặc biệt, Bộ trưởng Bộ Công Thương có quyền gia hạn thời

gian điều tra nhưng tổng thời gian điều tra không quá 12 tháng.

Biện pháp tự vệ có thể được áp dụng dưới nhiều hình thức:

- a) Áp dụng thuế tự vệ;
- b) Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu;
- c) Áp dụng hạn ngạch thuế quan;
- d) Cấp giấy phép nhập khẩu;
- đ) Các biện pháp tự vệ khác.

Do tính chất ảnh hưởng rộng, biện pháp tự vệ thường đi kèm nghĩa vụ tham vấn và bồi thường thương mại cho các đối tác bị ảnh hưởng.

Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ, bao gồm cả thời gian áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời là không quá 04 năm. Tổng thời gian áp dụng biện pháp tự vệ, bao gồm cả thời gian áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời, biện pháp tự vệ chính thức và thời gian gia hạn là không quá 10 năm.

Biện pháp tự vệ mang tính tạm thời và được coi là “khoảng thời gian chuyển tiếp” để ngành sản xuất trong nước tiến hành tái cơ cấu, nâng cao năng lực cạnh tranh. Việc kéo dài hoặc lạm dụng biện pháp tự vệ có thể gây méo mó thương mại và làm suy giảm hiệu quả hội nhập.

4. Biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại

4.1. Khái niệm

Lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương

mại là hành vi nhằm trốn tránh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ thực thi biện pháp phòng vệ thương mại đang có hiệu lực đối với hàng hóa thuộc đối tượng áp dụng biện pháp này khi nhập khẩu vào lãnh thổ Việt Nam.

Việc lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại là hành vi nhằm né tránh nghĩa vụ thực hiện các biện pháp phòng vệ đang có hiệu lực, thông qua các phương thức như chuyển tải bất hợp pháp, thay đổi không đáng kể sản phẩm, gia công đơn giản tại nước thứ ba hoặc khai báo sai xuất xứ.

Biện pháp phòng vệ thương mại đang được áp dụng có thể được mở rộng trong trường hợp Cơ quan điều tra xác định có hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Cơ quan điều tra có thể tiến hành điều tra hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại căn cứ vào yêu cầu của đại diện ngành sản xuất trong nước hoặc các thông tin mà Cơ quan điều tra có được.

Căn cứ vào kết luận của Cơ quan điều tra, Bộ trưởng Bộ Công Thương ban hành quyết định việc áp dụng biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa, cấu phần hàng hóa nhập khẩu từ các nước liên quan bị điều tra.

4.2. Phân loại hành vi lẩn tránh biện pháp PVTM

Phạm vi áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại có thể được mở rộng đối với hàng hóa lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại như sau:

+) Hàng hoá lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua sản xuất, lắp ráp tại Việt Nam:

Hàng hóa bị coi là lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua sản xuất, lắp ráp tại Việt Nam khi có đủ các điều kiện sau:

a) Hàng hóa tương tự với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại được sản xuất, lắp ráp tại Việt Nam từ nguyên vật liệu, linh kiện hoặc vật tư nhập khẩu từ nước bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại được bán tại Việt Nam với giá thấp hơn giá thông thường trong thời kỳ điều tra ban đầu của hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại;

b) Hoạt động sản xuất, lắp ráp gia tăng đáng kể tại Việt Nam sau khi Bộ trưởng Bộ Công Thương quyết định điều tra hoặc quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu;

c) Nguyên vật liệu, linh kiện hoặc vật tư có xuất xứ từ nước bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu chiếm ít nhất 60% tổng giá trị nguyên

vật liệu, linh kiện hoặc vật tư để sản xuất, lắp ráp hàng hóa tương tự với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu tại Việt Nam;

d) Giá trị sản xuất, lắp ráp gia tăng tại Việt Nam của hàng hóa tương tự với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu là không đáng kể. Giá trị sản xuất, lắp ráp gia tăng tại Việt Nam của hàng hóa tương tự với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu là không đáng kể căn cứ các yếu tố sau:

a) Tỷ lệ giá trị sản xuất, lắp ráp gia tăng tại Việt Nam chiếm ít hơn 25% tổng chi phí sản xuất hàng hóa tương tự;

b) Mức độ đầu tư phục vụ sản xuất tại Việt Nam không đáng kể;

c) Mức độ nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại Việt Nam không đáng kể;

d) Các trang thiết bị đầu tư thêm để phục vụ sản xuất tại Việt Nam không đáng kể;

đ) Các yếu tố khác biệt cấu thành quy trình sản xuất hàng hóa tại Việt Nam không đáng kể.

+) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua sản xuất, lắp ráp tại nước thứ ba:

Hàng hóa bị coi là lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại khi có đủ các điều kiện sau:

Giá xuất khẩu của hàng hóa bị điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại từ nước thứ ba vào Việt Nam thấp hơn giá thông thường trong thời kỳ điều tra ban đầu của hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Khối lượng, số lượng hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam gia tăng đáng kể sau khi Bộ trưởng Bộ Công Thương quyết định điều tra hoặc quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Hàng hóa là nguyên vật liệu, linh kiện hoặc vật tư có xuất xứ từ nước bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu chiếm ít nhất 60% tổng giá trị nguyên vật liệu, linh kiện hoặc vật tư của hàng hóa bị điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại xuất khẩu vào Việt Nam.

Hàng hóa bị điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại được xác định là không có xuất xứ từ nước thứ ba theo các quy tắc về xuất xứ không ưu đãi được quy định tại các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành.

+) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi không đáng kể hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại:

Hàng hóa bị coi là lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại khi có đủ các điều kiện sau:

a) Khối lượng, số lượng nhập khẩu hàng hóa gia tăng đáng kể so với khối lượng, số lượng nhập khẩu hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại vào Việt Nam sau khi Bộ trưởng Bộ Công Thương quyết định điều tra hoặc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu;

b) Khối lượng, số lượng nhập khẩu hàng hóa gia tăng đáng kể sau khi Bộ trưởng Bộ Công Thương quyết định điều tra hoặc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Hàng hóa bị điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại được xem là có sự thay đổi không đáng kể so với hàng hóa đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại dựa trên việc đánh giá các yếu tố sau:

- a) Đặc tính vật lý, hóa học chung;
- b) Mục đích sử dụng cuối cùng;
- c) Khả năng thay thế lẫn nhau;
- d) Quy trình sản xuất;
- đ) Chi phí sản xuất;
- e) Xu hướng tiêu dùng của khách hàng;
- g) Phương thức tiếp thị;
- h) Kênh thương mại và phân phối;
- i) Mô hình thương mại;
- k) Thay đổi giá.

+) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại bằng việc

chuyển tải thông qua một hoặc nhiều nước khác nhau:

Hàng hóa bị coi là lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại bằng việc chuyển tải thông qua một hoặc nhiều nước, vùng lãnh thổ khác nhau khi có đủ các điều kiện sau:

Hàng hóa là đối tượng áp dụng của biện pháp phòng vệ thương mại được sản xuất bởi nhà sản xuất, xuất khẩu đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam từ một nước, vùng lãnh thổ không bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Hàng hóa có điểm xuất phát đầu tiên từ một nước, vùng lãnh thổ đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Hàng hóa đã chuyển tải qua một hoặc một số nước, vùng lãnh thổ khác nhau trước khi nhập khẩu vào Việt Nam.

+) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi nhà sản xuất để hưởng lợi từ chênh lệch mức độ áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại:

Hàng hóa bị coi là lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi nhà sản xuất để hưởng lợi từ chênh lệch mức độ áp dụng biện pháp phòng vệ

thương mại khi có đủ các điều kiện sau:

Hàng hóa được nhập khẩu vào Việt Nam từ một nước hoặc vùng lãnh thổ đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Hàng hóa được nhập khẩu từ nhà sản xuất nước ngoài thuộc một trong hai trường hợp sau:

a) Biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu không áp dụng đối với hàng hóa của nhà sản xuất nước ngoài đó; hoặc

b) Biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu có áp dụng đối với hàng hóa của nhà sản xuất nước ngoài đó với mức thuế thấp hơn mức thuế của nhà sản xuất nước ngoài khác nêu tại khoản 3 Điều này.

Hàng hóa do nhà sản xuất nước ngoài mua từ một nhà sản xuất nước ngoài khác đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu để xuất khẩu sang Việt Nam.

Hàng hóa bị điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại là đối tượng áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại nếu được nhập khẩu vào Việt Nam từ nhà sản xuất nước ngoài khác nêu tại khoản 3 Điều này.

4.3. Điều kiện áp dụng

Việc điều tra chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại gồm một hoặc một số nội dung sau:

- Xác định dấu hiệu lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

- Xác định sự gia tăng tuyệt đối của khối lượng, số lượng hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại nhập khẩu vào Việt Nam sau khi ra quyết định điều tra hoặc quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

- Đánh giá về thiệt hại hoặc sự suy giảm hiệu quả của biện pháp phòng vệ thương mại đang có hiệu lực đối với ngành sản xuất trong nước.

- Đánh giá sự thay đổi về lượng, giá trị hàng hóa nhập khẩu từ các nước xuất xứ hoặc nước xuất khẩu hàng hóa sau khi ra quyết định khởi xướng điều tra hoặc quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu có hiệu lực và sự thay đổi này có nguyên nhân từ việc lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đang có hiệu lực.

4.4. Hình thức và thời hạn áp dụng

Thời hạn điều tra chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại không quá 09 tháng kể từ ngày Bộ trưởng Bộ Công Thương quyết định điều tra.

Trường hợp đặc biệt, Bộ trưởng Bộ Công Thương có thể quyết định gia hạn điều tra nhưng không quá 03 tháng.

Quyết định áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại chính thức, biện pháp phòng vệ

thương mại đang có hiệu lực sẽ được mở rộng áp dụng đối với hàng hoá của các nhà sản xuất, xuất khẩu khi xác định có việc lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Thời điểm chấm dứt việc áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại chính thức khi biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu hết hiệu lực.

Thời hạn áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại chính thức được gia hạn theo thời hạn của biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu đã được gia hạn.

Biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại chính thức là thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp hoặc thuế tự vệ theo mức thuế áp dụng cho tất cả nhà sản xuất, xuất khẩu khác của từng nước hoặc vùng lãnh thổ trong vụ việc điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại ban đầu.

Nếu không có các biện pháp chống lẫn tránh hiệu quả, tác dụng bảo vệ của các biện pháp phòng vệ thương mại sẽ bị vô hiệu hóa. Do đó, nhiều quốc gia đã xây dựng khung pháp lý riêng về chống lẫn tránh như một phần không thể tách rời của hệ thống phòng vệ thương mại.

Xu hướng chung hiện nay là mở rộng phạm vi điều tra chống lẫn tránh, tăng cường phối hợp quốc tế và nâng cao yêu cầu minh bạch về xuất xứ, chuỗi cung ứng. Điều này đặt ra thách thức lớn cho doanh nghiệp xuất khẩu, đồng thời đòi hỏi năng lực tuân thủ ngày càng cao.



CHƯƠNG III. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI



1. Cơ sở pháp lý quốc tế của các biện pháp phòng vệ thương mại

1.1. Hệ thống pháp luật của WTO về phòng vệ thương mại

Hệ thống pháp luật của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) là nền tảng pháp lý cốt lõi điều chỉnh việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trong thương mại quốc tế hiện đại. Các quy định này được xây dựng nhằm bảo đảm sự cân bằng giữa mục tiêu tự do hóa thương mại và quyền bảo vệ hợp pháp ngành sản xuất trong nước của các quốc gia thành viên.

Ba nhóm biện pháp phòng vệ thương mại cơ bản được WTO điều chỉnh thông

qua các hiệp định chuyên biệt, bao gồm:

- Hiệp định Chống bán phá giá (Agreement on Anti-Dumping – ADA)
- Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM Agreement)
- Hiệp định về Biện pháp tự vệ (Agreement on Safeguards – SGA)

Các hiệp định này được xây dựng trên cơ sở các điều khoản tương ứng của GATT 1994 (đặc biệt là Điều VI và Điều XIX), nhưng được cụ thể hóa và chi tiết hóa nhằm hạn chế sự tùy tiện và lạm dụng trong áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Các hiệp định liên quan đến PVTM

Tên Hiệp định / Văn kiện	Nội dung chính	Căn cứ pháp lý gốc
Hiệp định Chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement – ADA)	Quy định điều kiện, thủ tục, tính toán biên độ phá giá và áp dụng thuế chống bán phá giá.	Điều VI – GATT 1994
Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM)	Quy định các loại trợ cấp bị cấm, điều kiện điều tra và biện pháp đối kháng.	Điều VI – GATT 1994
Hiệp định về Biện pháp Tự vệ (Agreement on Safeguards – SG)	Cho phép tạm thời áp dụng biện pháp bảo hộ khi nhập khẩu tăng đột biến gây thiệt hại nghiêm trọng.	Điều XIX – GATT 1994
Hiệp định về Giải quyết Tranh chấp (Dispute Settlement Understanding – DSU)	Cơ chế xử lý tranh chấp liên quan đến áp dụng PVTM giữa các thành viên WTO.	Toàn bộ hệ thống WTO

(Nguồn: WTO, 2024)

a) Nguyên tắc chung

Các hiệp định phòng vệ thương mại của WTO được xây dựng dựa trên một số nguyên tắc cơ bản sau:

- Tính hợp pháp và minh bạch: Mọi biện pháp chỉ được áp dụng sau khi tiến hành điều tra công khai, minh bạch, có sự tham gia của các bên liên quan.
- Chứng cứ và tiêu chuẩn cao: Cơ quan điều tra phải chứng minh đầy đủ các yếu tố pháp lý theo quy định.
- Tính tạm thời: Các biện pháp phòng vệ thương mại không mang tính vĩnh viễn, mà chỉ được áp dụng trong thời hạn nhất định.
- Không phân biệt đối xử: Đặc biệt đối với biện pháp tự vệ, nguyên tắc tối huệ quốc (MFN) được áp dụng nghiêm ngặt.

b) Cơ chế giải quyết tranh chấp



WTO thiết lập cơ chế giải quyết tranh chấp hiệu quả, cho phép các thành viên khiếu kiện việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại nếu cho rằng biện pháp đó vi phạm quy định WTO. Thực tiễn cho thấy, nhiều tranh chấp liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đã góp phần làm rõ cách diễn giải và áp dụng các quy định pháp luật WTO.

Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (Dispute Settlement Body – DSB) của WTO có vai trò trọng tài, giúp bảo đảm tính ràng buộc pháp lý và ngăn ngừa lạm dụng PVTM như một hình thức bảo hộ trá hình (Hoekman & Kostecki, 2021).

1.2. Cơ sở pháp lý trong các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA)

Bên cạnh WTO, các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương (FTA) ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc điều chỉnh các biện pháp phòng vệ thương mại. Về cơ bản, các FTA đều khẳng định quyền áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của các bên phù hợp với quy định WTO.

Tuy nhiên, nhiều FTA thế hệ mới đã bổ sung các quy định mang tính nâng cao tiêu chuẩn, thể hiện ở các nội dung như:

Tăng cường yêu cầu minh bạch và tham vấn;

Rút ngắn thời hạn áp dụng hoặc điều tra;

Bổ sung cơ chế tự vệ song phương trong giai đoạn cắt giảm thuế;

Hạn chế hoặc làm rõ việc áp dụng đồng thời nhiều biện pháp.

Các quy định PVTM trong một số FTA tiêu biểu

Hiệp định	Điều khoản liên quan	Đặc điểm nổi bật
CPTPP (2018)	Chương 6	Cho phép áp dụng PVTM phù hợp với WTO; có cơ chế tham vấn sớm giữa các thành viên.
EVFTA (2020)	Chương 3, Mục 3	Đề cao minh bạch hóa và tham vấn kỹ thuật giữa Việt Nam – EU trước khi khởi xướng điều tra.
RCEP (2022)	Chương 7	Đơn giản hóa quy trình điều tra, tạo điều kiện hỗ trợ kỹ thuật cho nước đang phát triển.
UKVFTA (2021)	Điều 3.2	Giữ nguyên quy định WTO, bổ sung cơ chế tham vấn song phương nhanh.

(Nguồn: Bộ Công Thương, 2025; WTO, 2025)

Đối với Việt Nam, các FTA như CPTPP, EVFTA, RCEP vừa tạo cơ hội tiếp cận thị trường, vừa đặt ra yêu cầu cao hơn về tuân thủ pháp luật phòng vệ thương mại, cả ở vai trò nước nhập khẩu và nước xuất khẩu.

Như vậy, cơ sở pháp lý quốc tế về PVTM của Việt Nam vừa dựa trên khung WTO, vừa được mở rộng thông qua các FTA – thể hiện xu hướng hội nhập sâu và chủ động trong việc bảo vệ lợi ích thương mại.

2. Cơ sở pháp lý về phòng vệ thương mại của Việt Nam

Việt Nam nội luật hóa PVTM theo cam kết WTO và FTA, với khung pháp lý toàn diện từ chính sách Đảng đến quy định cụ thể, nhằm bảo vệ ngành nội địa trong hội nhập.

2.1. Quan điểm, chủ trương của Đảng và Nhà nước

Chính sách của Đảng và Nhà nước Việt Nam nhất quán theo hướng chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời sử dụng hiệu quả các công cụ phòng vệ thương mại hợp pháp để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Phòng vệ thương mại được coi là bộ phận cấu thành của chính sách thương mại quốc gia, gắn liền với mục tiêu phát triển bền vững, ổn định kinh tế vĩ mô và bảo đảm an sinh xã hội.

Quan điểm này được thể hiện xuyên suốt trong các văn kiện về hội nhập kinh tế quốc tế, chiến lược xuất nhập khẩu và các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp.

Trong các văn kiện như “Chiến lược Xuất nhập khẩu hàng hóa giai đoạn 2021–2030”, Chính phủ khẳng định: “Tăng cường năng lực phòng vệ thương mại là yêu cầu tất yếu nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành sản xuất trong nước, góp phần phát triển thương mại bền vững.”

Bộ Công Thương đã xác định PVTM là một trụ cột quan trọng của chính sách thương mại quốc gia, song song với xúc tiến xuất khẩu và phát triển thị trường.

2.2. Hệ thống văn bản pháp luật về phòng vệ thương mại

Hệ thống pháp luật Việt Nam về PVTM hình thành tương đối muộn so với các nước phát triển, song đã phát triển mạnh mẽ sau khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007.

Khung pháp lý về phòng vệ thương mại của Việt Nam tương đối đầy đủ và tiệm cận với chuẩn mực quốc tế, bao gồm:

Năm	Văn bản pháp lý / Sự kiện	Ý nghĩa
2004	Pháp lệnh Chống bán phá giá, Chống trợ cấp, Tự vệ (UBTVQH)	Cơ sở pháp lý đầu tiên về PVTM tại Việt Nam.
2007	Việt Nam gia nhập WTO	Cam kết tuân thủ đầy đủ các Hiệp định ADA, SCM, SG.
2017	Luật Quản lý Ngoại thương (Luật số 05/2017/QH14)	Lần đầu thống nhất quy định về PVTM trong một văn bản cấp luật.
2018	Nghị định 10/2018/NĐ-CP	Quy định chi tiết việc điều tra, áp dụng các biện pháp PVTM.
2019	Thông tư 37/2019/TT-BCT	Quy định chi tiết hồ sơ, quy trình, thủ tục điều tra.
2023	Thông tư 42/2023/TT-BCT	Thông tư số sửa đổi, bổ sung một số điều quy định chi tiết một số nội dung về các biện pháp phòng vệ thương mại

Năm	Văn bản pháp lý / Sự kiện	Ý nghĩa
2025	Nghị định 86/2025/NĐ-CP (thay thế Nghị định 10/2018/NĐ-CP)	Quy định chi tiết việc điều tra, áp dụng các biện pháp PVTM
2025	Thông tư 26/2025/TT-BCT	Quy định chi tiết một số nội dung về các biện pháp phòng vệ thương mại; thay thế Thông tư số 37/2019/TT-BCT và Thông tư số 42/2023/TT-BCT

(Nguồn: Bộ Công Thương, 2025)

Ngoài ra, năm 2025, Bộ Công Thương có ban hành các Thông tư sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư trước đây hoặc Thông tư hướng dẫn, quy định chi tiết về trình tự, thủ tục điều tra, áp dụng và rà soát biện pháp phòng vệ thương mại.

Hệ thống pháp luật này quy định rõ thẩm quyền, trình tự điều tra, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan, cũng như các biện pháp bảo đảm minh bạch và công bằng trong quá trình điều tra.

2.3. Cơ quan thực thi biện pháp PVTM tại Việt Nam

Cơ quan đầu mối thực hiện điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam là Cục Phòng vệ thương mại – Bộ Công Thương. Cơ quan này có chức năng:

Tiếp nhận và xử lý hồ sơ yêu cầu điều tra;

Tiến hành điều tra và kiến nghị áp dụng biện pháp;

Đại diện Việt Nam tham gia các vụ việc tranh chấp liên quan đến phòng vệ thương mại tại WTO;

Hỗ trợ doanh nghiệp trong các vụ việc phòng vệ thương mại ở nước ngoài.

3. Cơ sở pháp lý về phòng vệ thương mại của một số quốc gia và vùng lãnh thổ

3.1. Hoa Kỳ

Hoa Kỳ được đánh giá là quốc gia có hệ thống pháp luật phòng vệ thương mại toàn diện, phức tạp và có mức độ thực thi cao, đồng thời là một trong những nước khởi xướng và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại nhiều nhất thế giới. Khung pháp lý về phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ được hình thành và phát triển qua nhiều giai đoạn, trong đó Đạo luật Thuế quan năm 1930 giữ vai trò nền tảng, được bổ sung và hoàn thiện bởi các đạo luật sửa đổi, quy định liên bang, sắc lệnh hành

pháp và thực tiễn điều tra của các cơ quan chức năng.

- Đạo luật Thuế quan năm 1930 (Tariff Act of 1930, sửa đổi năm 2015):

Tariff Act of 1930 là văn bản pháp luật cốt lõi điều chỉnh việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Hoa Kỳ. Đạo luật này được sửa đổi, bổ sung nhiều lần để phù hợp với các cam kết quốc tế của Hoa Kỳ, đặc biệt sau khi nước này gia nhập WTO, trong đó sửa đổi năm 2015 (Trade Preferences Extension Act of 2015) có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

Các nội dung trọng tâm của Đạo luật Thuế quan năm 1930 bao gồm:

Quy định về điều tra chống bán phá giá (Anti-dumping – AD): Đạo luật xác lập thẩm quyền điều tra, phương pháp xác định biên độ bán phá giá, cách tính giá trị thông thường, giá xuất khẩu và điều chỉnh so sánh giá.

Quy định về điều tra chống trợ cấp (Countervailing Duty – CVD): Làm rõ khái niệm trợ cấp, tiêu chí xác định trợ cấp có thể đối kháng và phương pháp tính biên độ trợ cấp.

Phân định rõ vai trò giữa hai cơ quan điều tra:

Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC): chịu trách nhiệm xác định hành vi bán phá giá/trợ cấp và mức độ vi phạm;

Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC): chịu trách nhiệm xác định thiệt hại hoặc nguy cơ gây thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước.

- Bộ Quy tắc Liên bang (Code of Federal Regulations – CFR):

Bên cạnh Đạo luật Thuế quan năm 1930, Bộ Quy tắc Liên bang (CFR) là nguồn pháp lý quan trọng, quy định chi tiết về thủ tục và phương pháp điều tra phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ.

Trong đó, Title 19 của CFR tập trung vào các nội dung liên quan đến: Trình tự, thủ tục điều tra AD/CVD; Quy định về thời hạn, quyền tham gia và nghĩa vụ cung cấp thông tin của các bên liên quan; Cơ chế rà soát hành chính hàng năm (administrative review); Rà soát hoàng hôn (sunset review); Điều tra và xử lý hành vi chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

CFR đóng vai trò cụ thể hóa luật, giúp DOC và USITC có cơ sở pháp lý rõ ràng để triển khai điều tra, đồng thời tạo khuôn khổ để doanh nghiệp và các bên liên quan thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình.

- Các sắc lệnh và tuyên bố hành pháp của Tổng thống Hoa Kỳ:

Ngoài hệ thống luật và quy định hành chính, Tổng thống Hoa Kỳ có thể ban hành sắc lệnh (Executive Orders) và

tuyên bố hành pháp (Presidential Proclamations) liên quan đến chính sách thương mại và phòng vệ thương mại.

Các văn bản này thường định hướng chính sách thương mại trong từng giai đoạn; Trao thêm thẩm quyền hoặc chỉ đạo cho các cơ quan điều tra; Áp dụng các biện pháp thương mại đặc biệt vì lý do an ninh quốc gia, kinh tế hoặc chính trị.

Trong thực tiễn, một số sắc lệnh hành pháp đã góp phần mở rộng phạm vi và tăng cường hiệu lực thực thi các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh chiến lược và bảo vệ chuỗi cung ứng.

Bên cạnh các văn bản pháp luật chính thức, thực tiễn điều tra và các quy định nội bộ của DOC và USITC đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc hình thành “luật thực tiễn” (case law) về phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ.

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là doanh nghiệp từ các nước đang phát triển như Việt Nam, việc hiểu rõ và tuân thủ các yêu cầu pháp lý và thực tiễn điều tra của DOC và USITC là yếu tố mang tính quyết định đối với kết quả vụ việc.

Từ góc độ tổng thể, hệ thống pháp lý phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ có cơ sở pháp lý lâu đời, chi tiết và thường

xuyên được cập nhật. Chính vì vậy, Hoa Kỳ luôn được coi là thị trường có mức độ rủi ro cao nhất về phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam và nhiều quốc gia khác.

3.2. Liên minh châu Âu (EU)

Liên minh châu Âu (EU) là một trong những chủ thể sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) thường xuyên và có hệ thống pháp luật tương đối toàn diện, thống nhất và chặt chẽ, phù hợp với tính chất của một liên minh kinh tế – thương mại gồm nhiều quốc gia thành viên.

Khung pháp lý PVTM của EU được xây dựng trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời có nhiều nội dung WTO-plus, phản ánh đặc thù thể chế và mục tiêu chính sách của EU.

Hệ thống pháp luật PVTM của EU được xây dựng chủ yếu dưới hình thức Quy định của Liên minh (EU Regulations), có hiệu lực trực tiếp và thống nhất tại tất cả các quốc gia thành viên, không cần nội luật hóa.

Ba văn bản pháp lý nền tảng bao gồm:

Quy định chống bán phá giá cơ bản: *Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the EU*

Quy định chống trợ cấp cơ bản: *Regu-*

lation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the EU

Quy định về biện pháp tự vệ: *Regulation (EU) 2015/478 (đối với hàng nhập khẩu từ WTO)* và *Regulation (EU) 2015/755 (đối với một số nước không phải thành viên WTO)*

Các quy định này được sửa đổi, cập nhật nhiều lần nhằm tăng cường hiệu lực thực thi, trong đó đáng chú ý là các sửa đổi giai đoạn 2017–2019 nhằm hiện đại hóa công cụ phòng vệ thương mại (Trade Defence Instruments – TDI modernization).

Một điểm đặc thù và mang tính khác biệt quan trọng của pháp luật PVTM EU là nguyên tắc “lợi ích của Liên minh”. Theo đó, ngay cả khi đã xác định đầy đủ hành vi bán phá giá/trợ cấp và thiệt hại, EU vẫn có thể không áp dụng biện pháp nếu việc áp dụng đó bị đánh giá là không phù hợp với lợi ích tổng thể của EU.

Khi thực hiện đánh giá lợi ích của Liên minh, Ủy ban châu Âu xem xét:

- Lợi ích của ngành sản xuất EU;
- Lợi ích của nhà nhập khẩu, nhà phân phối;
- Lợi ích của người tiêu dùng và các ngành sử dụng đầu vào.

Cách tiếp cận này phản ánh xu hướng

cân bằng giữa bảo hộ sản xuất và bảo vệ lợi ích người tiêu dùng, đồng thời làm cho hệ thống PVTM của EU mang tính chính sách cao hơn.

Cơ quan chịu trách nhiệm điều tra và đề xuất áp dụng biện pháp PVTM tại EU là Ủy ban châu Âu, cụ thể là Tổng vụ Thương mại (DG Trade).

3.3. Canada

Canada là một trong những quốc gia khởi nguồn sớm nhất của pháp luật chống bán phá giá và hiện nay vẫn nằm trong nhóm các nước áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) thường xuyên, đặc biệt đối với các sản phẩm thép, kim loại, hóa chất, vật liệu xây dựng và hàng công nghiệp. Khung pháp lý PVTM của Canada được đánh giá là phù hợp chặt chẽ với quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời có nhiều điểm đặc thù về cơ cấu thể chế và thực tiễn điều tra.

Cơ sở pháp lý trung tâm điều chỉnh các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp của Canada là Đạo luật Biện pháp Nhập khẩu Đặc biệt (SIMA), được ban hành lần đầu năm 1984 và liên tục được sửa đổi, bổ sung để phù hợp với các nghĩa vụ quốc tế của Canada trong khuôn khổ GATT/WTO và các hiệp định thương mại tự do.

SIMA quy định toàn diện về điều

kiện khởi xướng và tiến hành điều tra chống bán phá giá (Anti-dumping – AD); Điều tra chống trợ cấp (Countervailing Duty – CVD); Phương pháp xác định biên độ bán phá giá và mức trợ cấp; Cơ chế áp dụng, rà soát và chấm dứt biện pháp.

Bên cạnh SIMA, Canada ban hành Special Import Measures Regulations (SIMR) nhằm hướng dẫn chi tiết việc thực thi Đạo luật, bao gồm: Trình tự, thủ tục điều tra; Phương pháp thu thập và thẩm tra thông tin; Cách tính giá trị thông thường, giá xuất khẩu và các điều chỉnh cần thiết; Quy định về rà soát hành chính, rà soát hoàng hôn (sunset review) và chống lẫn tránh.

Hệ thống PVTM của Canada có mô hình hai cơ quan độc lập, tương tự Hoa Kỳ nhưng với cách phân định chức năng rõ ràng: Cơ quan Dịch vụ Biên giới Canada (CBSA) chịu trách nhiệm Điều tra hành vi bán phá giá và trợ cấp; Xác định biên độ bán phá giá và mức trợ cấp; Thực hiện rà soát hành chính và rà soát chống lẫn tránh và Tòa án Thương mại Quốc tế Canada (CITT) chịu trách nhiệm điều tra và xác định thiệt hại hoặc nguy cơ gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước; đánh giá mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu bị điều tra và thiệt hại; tiến hành rà soát

hoàng hôn đối với các biện pháp đang áp dụng. CITT hoạt động như một cơ quan bán tư pháp, bảo đảm tính độc lập và khách quan trong việc đánh giá thiệt hại.

Biện pháp tự vệ và chống lẫn tránh trong pháp luật Canada

Biện pháp tự vệ

Biện pháp tự vệ tại Canada được điều chỉnh chủ yếu thông qua Canadian International Trade Tribunal Act và các quy định liên quan trong SIMA và pháp luật hải quan.

Canada có cơ chế chống lẫn tránh tương đối phát triển, cho phép điều tra các hành vi chuyển tải, gia công đơn giản; mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp hiện hành; áp dụng biện pháp đối với doanh nghiệp hoặc quốc gia có hành vi lẫn tránh mà không cần khởi xướng điều tra mới toàn diện.

3.4. Mexico

Mexico là một trong những quốc gia áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) thường xuyên tại khu vực Mỹ Latinh, đồng thời là thành viên tích cực của hệ thống thương mại đa phương và mạng lưới các hiệp định thương mại tự do. Khung pháp lý PVTM của Mexico được xây dựng phù hợp chặt chẽ với các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời có mức độ tập

trung quyền lực điều tra cao, cho phép phản ứng nhanh trước các hành vi thương mại gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước.

Cơ sở pháp lý trung tâm điều chỉnh các biện pháp phòng vệ thương mại tại Mexico là Luật Ngoại thương (Ley de Comercio Exterior – LCE), ban hành năm 1993 và được sửa đổi, bổ sung nhiều lần nhằm phù hợp với các cam kết của Mexico trong khuôn khổ WTO và các FTA.

Song song với LCE, Mexico ban hành Quy chế thực thi Luật Ngoại thương (Reglamento de la Ley de Comercio Exterior – RLCE) nhằm hướng dẫn chi tiết việc thực hiện các quy định của Luật.

RLCE quy định cụ thể:

- Phương pháp xác định giá trị thông thường, giá xuất khẩu và biên độ bán phá giá;

- Tiêu chí xác định trợ cấp và mức độ trợ cấp;

- Quy trình thu thập, thẩm tra và đánh giá thông tin;

- Thời hạn điều tra và áp dụng biện pháp tạm thời, chính thức;

Cơ chế rà soát hành chính định kỳ và rà soát hoàng hôn.

Không giống mô hình hai cơ quan độc lập như Hoa Kỳ hay Canada, Mexico áp dụng mô hình tập trung, trong đó cơ

quan điều tra hành vi và thiệt hại đều thuộc cùng một hệ thống hành chính.

Cơ quan chủ trì điều tra và áp dụng biện pháp PVTM là Bộ Kinh tế Mexico, cụ thể là Đơn vị Thực hành Thương mại Quốc tế (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales – UPCI).

UPCI có thẩm quyền:

- Khởi xướng và tiến hành điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp;

- Điều tra và đề xuất áp dụng biện pháp tự vệ;

- Thực hiện rà soát hành chính, rà soát hoàng hôn;

Điều tra và xử lý hành vi lẫn tránh biện pháp PVTM.

3.5. Ấn Độ

Ấn Độ là một trong những quốc gia khởi xướng và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) nhiều nhất thế giới, đặc biệt là biện pháp chống bán phá giá. Khung pháp lý PVTM của Ấn Độ được xây dựng phù hợp chặt chẽ với các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời phản ánh rõ định hướng chính sách bảo vệ mạnh mẽ ngành sản xuất trong nước, nhất là các ngành công nghiệp cơ bản và công nghiệp non trẻ.

Cơ sở pháp lý trung tâm điều chỉnh các biện pháp PVTM tại Ấn Độ là Đạo luật Thuế quan năm 1975 (Customs Tar-

iff Act, 1975), đặc biệt là:

- Điều 9A: quy định về chống bán phá giá;
- Điều 9B: quy định về chống trợ cấp;
- Điều 8B và 8C: quy định về biện pháp tự vệ và tự vệ đặc biệt.

Đạo luật này trao thẩm quyền cho Chính phủ Ấn Độ áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước khỏi các hành vi thương mại không công bằng hoặc sự gia tăng đột biến của hàng nhập khẩu.

Để triển khai Đạo luật Thuế quan, Ấn Độ ban hành một hệ thống quy tắc chi tiết, trong đó quan trọng nhất gồm:

- Customs Tariff (Identification, Assessment and Collection of Anti-dumping Duty) Rules, 1995 (Quy tắc chống bán phá giá năm 1995);
 - Customs Tariff (Identification, Assessment and Collection of unervailing Duty) Rules, 1995 (Quy tắc chống trợ cấp);
 - Safeguard Duty Rules và Safeguard Measures Rules liên quan đến biện pháp tự vệ.
- Các quy tắc này quy định cụ thể:
- Điều kiện khởi xướng điều tra;
 - Phương pháp xác định biên độ bán phá giá và mức trợ cấp;
 - Tiêu chí đánh giá thiệt hại và mối

quan hệ nhân quả;

- Thời hạn điều tra, áp dụng biện pháp tạm thời và chính thức;

Cơ chế rà soát hành chính và rà soát hoàng hôn.

Cơ quan chủ trì điều tra PVTM tại Ấn Độ là Tổng cục Phòng vệ Thương mại Ấn Độ (DGTR), trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ.

DGTR có thẩm quyền:

- Khởi xướng và tiến hành điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp;
- Điều tra và đề xuất áp dụng biện pháp tự vệ;
- Tiến hành rà soát hành chính, rà soát hoàng hôn;

Điều tra và xử lý các hành vi lẩn tránh biện pháp PVTM.

DGTR đóng vai trò trung tâm trong việc thu thập thông tin, phân tích dữ liệu và đưa ra kết luận điều tra.

Quyết định cuối cùng về việc áp dụng hoặc chấm dứt biện pháp PVTM do Bộ Tài chính Ấn Độ ban hành, trên cơ sở khuyến nghị của DGTR. Mô hình này thể hiện sự phân tách tương đối giữa chức năng điều tra kỹ thuật và quyết định chính sách.

3.6. Úc

Úc là quốc gia có hệ thống pháp luật phòng vệ thương mại (PVTM) phát triển sớm, minh bạch và có mức độ tuân thủ cao đối với các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Mặc dù không phải là nước khởi xướng nhiều vụ việc nhất, Úc được đánh giá là thị trường có quy trình điều tra chặt chẽ, kỹ thuật cao và yêu cầu tuân thủ nghiêm ngặt, đặc biệt đối với doanh nghiệp xuất khẩu từ các nước đang phát triển.

Cơ sở pháp lý cốt lõi điều chỉnh các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp tại Úc là Đạo luật Hải quan năm 1901 (Customs Act 1901), đặc biệt là Phần XVB (Part XVB) của Đạo luật này.

Part XVB quy định toàn diện về:

- Điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá (Anti-Dumping – AD);
- Điều tra và áp dụng biện pháp chống trợ cấp (Countervailing Measures – CVD);
- Phương pháp xác định biên độ bán phá giá và mức trợ cấp;
- Thời hạn, hình thức áp dụng và rà soát biện pháp.

Đạo luật Hải quan 1901 đã được sửa đổi nhiều lần để bảo đảm phù hợp với các cam kết WTO và thực tiễn thương

mại quốc tế, trong đó có các sửa đổi quan trọng nhằm tăng cường hiệu lực thực thi và chống lẫn tránh biện pháp PVTM.

Bên cạnh Đạo luật Hải quan 1901, hệ thống pháp luật PVTM của Úc còn bao gồm:

- Customs (International Obligations) Regulation 2015: quy định chi tiết việc thực hiện các nghĩa vụ quốc tế của Úc trong lĩnh vực PVTM;
- Anti-Dumping Commission Guidelines: các hướng dẫn nghiệp vụ do cơ quan điều tra ban hành, làm rõ phương pháp thu thập dữ liệu, thẩm tra tại chỗ, xác định giá trị thông thường và đánh giá thiệt hại.

Biện pháp tự vệ tại Úc được điều chỉnh thông qua:

- Customs Act 1901;
- Productivity Commission Act và các quy định liên quan.

Các văn bản này có vai trò kỹ thuật hóa quy trình điều tra, giúp doanh nghiệp và các bên liên quan có thể dự báo tốt hơn cách tiếp cận của cơ quan điều tra.

Cơ quan chủ trì điều tra PVTM tại Úc là Ủy ban Chống bán phá giá Úc (ADC), trực thuộc Bộ Công nghiệp, Khoa học và Tài nguyên Úc.

ADC có thẩm quyền:



- Tiếp nhận và xử lý đơn yêu cầu điều tra;
- Tiến hành điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp;
- Thực hiện rà soát hành chính, rà soát hoàng hôn;
- Điều tra và xử lý hành vi lẩn tránh biện pháp PVTM.

ADC hoạt động với mức độ độc lập chuyên môn cao, áp dụng phương pháp điều tra kỹ thuật, dựa nhiều vào dữ liệu thực tế và thẩm tra tại chỗ.

Quyết định cuối cùng về việc áp dụng, sửa đổi hoặc chấm dứt biện pháp PVTM do Bộ trưởng phụ trách ban hành trên cơ sở khuyến nghị của ADC. Mô hình này bảo đảm sự kết hợp giữa đánh giá kỹ thuật và quyết định chính sách.

3.7. Một số quốc gia/vùng lãnh thổ khác

Ngoài các nước nêu trên, các quốc gia như Indonesia, Đài Loan... cũng có hệ thống pháp luật phòng vệ thương mại tương đối hoàn chỉnh, chủ yếu được xây dựng trên cơ sở tuân thủ quy định WTO nhưng có điều chỉnh phù hợp với điều kiện kinh tế – xã hội và chính sách công nghiệp quốc gia.

CHƯƠNG IV. THỰC TIỄN VÀ XU HƯỚNG ĐIỀU TRA ÁP DỤNG BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI TRÊN THẾ GIỚI VÀ ĐỐI VỚI HÀNG HÓA XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

1. Thực tiễn và xu hướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới và tại Việt Nam

1.1. Trên thế giới

a) Theo loại hình biện pháp

Theo thống kê của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), kể từ khi WTO được thành lập đến nay, các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) đã trở thành công cụ được sử dụng phổ biến và thường xuyên trong thương mại quốc tế. Trong bối cảnh tăng trưởng thương mại toàn cầu chậm lại, cạnh tranh chiến lược gia tăng và xu hướng bảo hộ quay trở lại tại nhiều nền kinh tế lớn, số lượng các vụ việc điều tra và áp dụng biện pháp PVTM có xu hướng gia tăng cả về số lượng lẫn mức độ phức tạp.

Xét theo loại hình biện pháp, chống bán phá giá tiếp tục là công cụ được sử dụng nhiều nhất, chiếm tỷ trọng áp đảo so với chống trợ cấp và tự vệ. Biện pháp chống lẩn tránh, mặc dù chưa được thống kê tách biệt đầy đủ trong hệ thống báo cáo WTO, nhưng ngày càng được nhiều quốc gia sử dụng như một phần mở rộng của các biện pháp PVTM truyền thống.

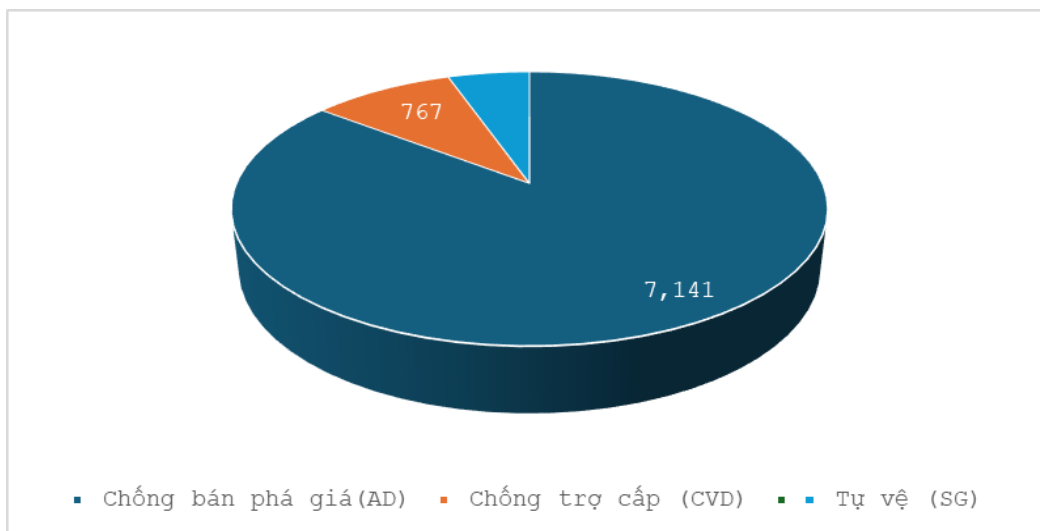
Số lượng vụ việc khởi xướng và áp dụng trên thế giới từ năm 1995 đến 2024

Vụ việc	Chống bán phá giá (AD)	Chống trợ cấp (CVD)	Tự vệ (SG)	Tổng
Vụ việc khởi xướng	7.141	767	441	8.349
Vụ việc áp dụng	4.682	429	220	5.331

Nguồn: WTO

Theo số liệu thống kê từ WTO, trong giai đoạn từ năm 1995 đến năm 2024, thế giới đã tiến hành khởi xướng 8.349 vụ việc trong đó có 7.141 vụ việc điều tra chống bán phá giá (chiếm tỷ lệ cao nhất 85,5%), 767 vụ việc điều tra chống trợ cấp (vụ việc được tiến hành nhiều thứ hai chỉ sau biện pháp CBPG) và 441 vụ việc tự vệ.

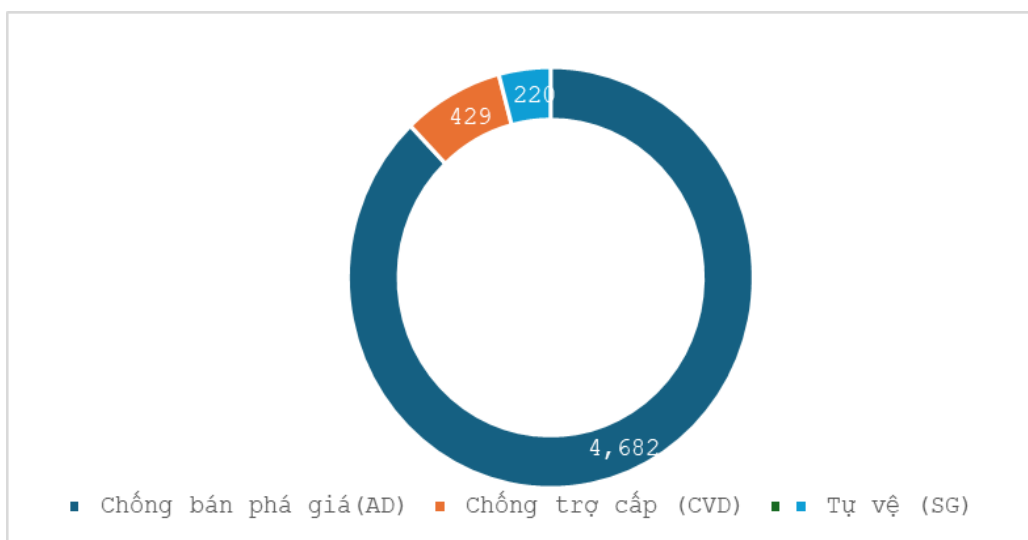
Các vụ việc khởi xướng trên thế giới từ năm 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

Cũng trong giai đoạn này, thế giới đã áp dụng hơn 5.300 vụ việc áp dụng biện pháp PVTM, đạt tỷ lệ 63,8% so với tổng số vụ việc khởi xướng trong giai đoạn. Số lượng vụ việc áp dụng biện pháp CBPG là 4.682 vụ việc, chiếm 87,8% số vụ việc áp thuế PVTM. Tiếp đến đứng thứ 2 trong số vụ việc áp thuế là biện pháp chống trợ cấp với hơn 400 vụ việc và có hơn 200 vụ việc tự vệ được thế giới tiến hành áp dụng biện pháp trong giai đoạn 1995-2024.

Các vụ việc áp thuế PVTM trên thế giới từ năm 1995 đến 2024



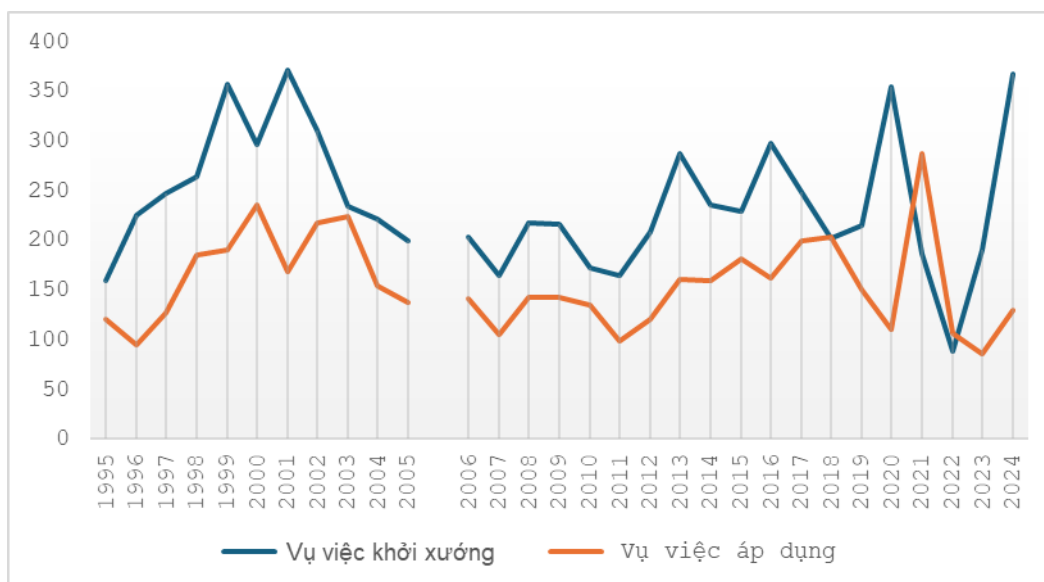
Nguồn: WTO

* Biện pháp chống bán phá giá

Dữ liệu thống kê giai đoạn 1995–2024 cho thấy biện pháp chống bán phá giá (CBPG) luôn giữ vai trò trung tâm trong hệ thống phòng vệ thương mại toàn cầu, cả về số vụ việc khởi xướng lẫn số vụ việc dẫn tới áp dụng biện pháp chính thức.

Tuy nhiên, xu hướng sử dụng CBPG không ổn định theo thời gian, mà có sự biến động rõ rệt gắn với bối cảnh kinh tế, thương mại và chính sách của từng giai đoạn.

Xu hướng điều tra và áp dụng biện pháp CBPG trong giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

Số vụ việc khởi xướng điều tra CBPG dao động trong khoảng 160–372 vụ/năm, với một số điểm nổi bật sau:

Giai đoạn 1995–2001: Đây là giai đoạn đầu sau khi WTO được thành lập, số vụ việc khởi xướng CBPG có xu hướng gia tăng nhanh, từ 160 vụ năm 1995 lên mức đỉnh 372 vụ năm 2001. Xu hướng này phản ánh tác động của tự do hóa thương mại sau Vòng Uruguay và việc các quốc gia bắt đầu làm quen và sử dụng tích cực công cụ CBPG thay thế cho các biện pháp bảo hộ truyền thống.

Giai đoạn 2002–2008: Số vụ việc khởi xướng có xu hướng giảm dần và dao động ở mức trung bình, từ 311 vụ năm 2002 xuống 165 vụ năm 2007, sau đó tăng nhẹ lên 218 vụ năm 2008.

Giai đoạn 2009–2014: Sau khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008–2009, số vụ việc CBPG duy trì ở mức không quá cao nhưng biến động, dao động từ 165–287 vụ/năm. Đáng chú ý, năm 2013 ghi nhận mức tăng mạnh lên 287 vụ.

Giai đoạn 2015–2019: Số vụ việc khởi xướng duy trì ở mức tương đối ổn định (202–298 vụ/năm), cho thấy CBPG đã trở thành công cụ phòng vệ thương mại thường xuyên và quen thuộc.



Giai đoạn 2020–2024: Đây là giai đoạn biến động mạnh nhất. Năm 2020 chứng kiến mức tăng đột biến lên 355 vụ, gắn với tác động của đại dịch COVID-19; đứt gãy chuỗi cung ứng và xu hướng bảo hộ gia tăng.

Đặc biệt, năm 2024 ghi nhận mức cao nhất trong toàn bộ chuỗi số liệu (368 vụ), phản ánh xu hướng gia tăng sử dụng CBPG trong bối cảnh tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu và cạnh tranh chiến lược và chính sách công nghiệp ngày càng rõ nét.

So với số vụ việc khởi xướng, số vụ việc dẫn tới áp dụng biện pháp CBPG thấp hơn đáng kể, dao động trong khoảng 86–287 vụ/năm, cho thấy quá trình điều tra có sự sàng lọc đáng kể.

Giai đoạn 1995–2001: Số vụ việc áp dụng tăng từ 121 vụ năm 1995 lên 236 vụ năm 2000, sau đó giảm xuống 169 vụ năm 2001.

Giai đoạn 2002–2008: Số vụ việc áp

dụng duy trì ở mức trung bình (105–224 vụ/năm), với xu hướng ổn định hơn so với số vụ khởi xướng.

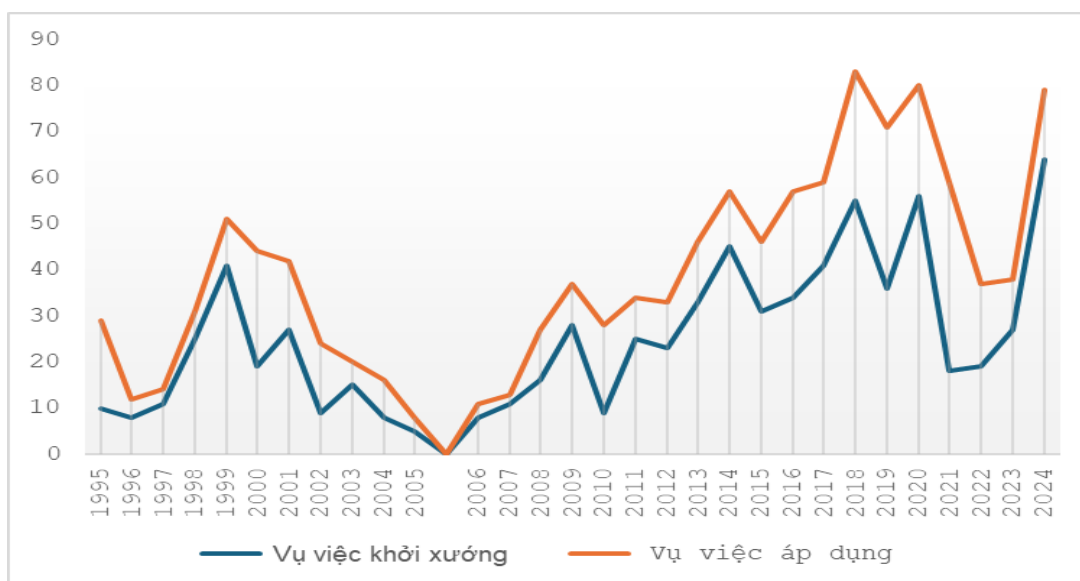
Giai đoạn 2009–2014: Số vụ việc áp dụng giảm tương đối rõ rệt, đặc biệt năm 2011 chỉ còn 99 vụ.

Giai đoạn 2015–2019: Số vụ việc áp dụng có xu hướng tăng trở lại, đạt 200–203 vụ vào các năm 2017–2018, cho thấy CBPG tiếp tục được coi là công cụ hiệu quả để bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Giai đoạn 2020–2024: Số vụ việc áp dụng biến động mạnh, đặc biệt năm 2021 ghi nhận mức cao bất thường (287 vụ), sau đó giảm mạnh vào năm 2022–2023, trước khi phục hồi lên 130 vụ năm 2024. Xu hướng này phản ánh tác động trễ của các vụ việc khởi xướng trong giai đoạn đại dịch và sự điều chỉnh chính sách và ưu tiên ổn định chuỗi cung ứng của nhiều quốc gia.

* Biện pháp chống trợ cấp

Xu hướng điều tra và áp dụng biện pháp chống trợ cấp trong giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

So với biện pháp chống bán phá giá, biện pháp chống trợ cấp (CVD) được sử dụng với tần suất thấp hơn đáng kể trong hệ thống phòng vệ thương mại toàn cầu. Tuy nhiên, số liệu giai đoạn 1995–2024 cho thấy xu hướng gia tăng rõ rệt trong dài hạn, đặc biệt trong bối cảnh các tranh luận ngày càng gay gắt về vai trò can thiệp của Nhà nước, chính sách công nghiệp và trợ cấp xanh.

Số vụ việc khởi xướng điều tra CVD dao động trong khoảng 5–64 vụ/năm, với các đặc điểm nổi bật sau:

Giai đoạn 2013–2019: Đây là giai đoạn gia tăng rõ rệt và có tính xu hướng. Số vụ việc khởi xướng tăng từ 33 vụ năm 2013 lên 55 vụ năm 2018. Điều này phản ánh các nước nhập khẩu ngày càng chú trọng đến yếu tố trợ cấp và bóp méo thị trường; sự dịch chuyển từ chống bán phá giá đơn thuần sang kết hợp điều tra chống trợ cấp.

Giai đoạn 2020–2024: Số vụ việc khởi xướng biến động mạnh nhưng ở mức cao, đặc biệt năm 2024 đạt mức cao nhất toàn bộ chuỗi số liệu (64 vụ). Xu hướng này gắn với các gói hỗ trợ kinh tế quy mô lớn sau đại dịch COVID-19;

chính sách công nghiệp, chuyển đổi năng lượng và trợ cấp xanh và gia tăng cạnh tranh chiến lược giữa các nền kinh tế lớn.

Số vụ việc dẫn tới áp dụng biện pháp CVD thấp hơn so với số vụ việc khởi xướng

và dao động trong khoảng 2–41 vụ/năm, thể hiện mức độ sàng lọc cao trong điều tra.

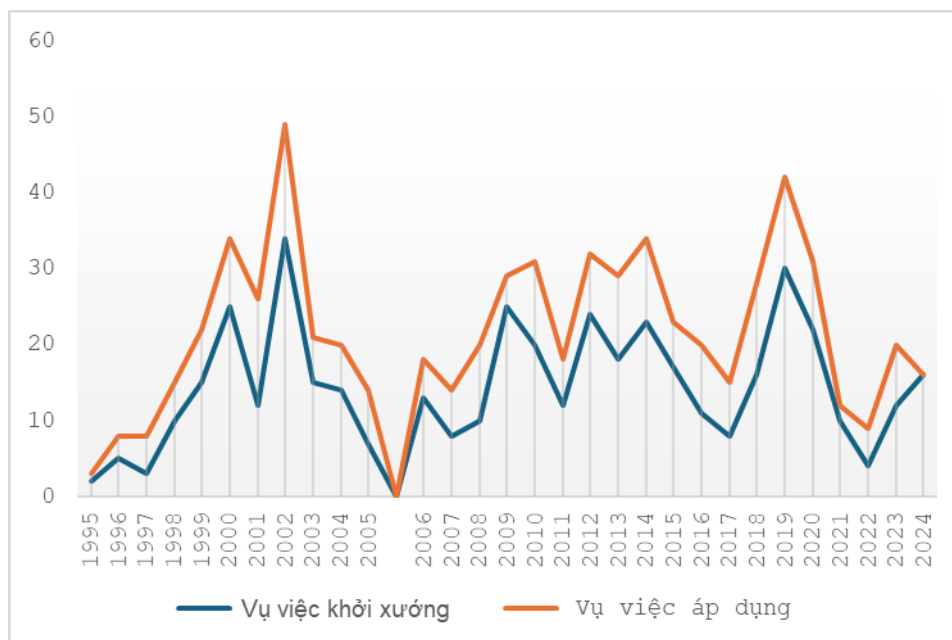
Giai đoạn 2013–2019: Số vụ việc áp dụng tăng rõ rệt, từ 13 vụ năm 2013 lên 35 vụ năm 2019. Đây là giai đoạn nhiều vụ việc CVD được khởi xướng đồng thời với CBPG; các nước nhập khẩu bắt đầu áp dụng thực chất hơn biện pháp chống trợ cấp.

Giai đoạn 2020–2024: Số vụ việc áp dụng biến động, đạt mức cao nhất 41 vụ năm 2021, sau đó giảm và duy trì ở mức 11–15 vụ/năm vào 2023–2024. Điều này phản ánh tác động trễ của các vụ việc khởi xướng trong giai đoạn đại dịch; xu hướng điều chỉnh chính sách nhằm cân bằng giữa bảo hộ và ổn định chuỗi cung ứng.

* Biện pháp tự vệ

So với biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ (Safeguards – SG) được sử dụng với tần suất thấp hơn đáng kể và mang tính chu kỳ rõ rệt, phản ánh trực tiếp các biến động lớn của thương mại và kinh tế toàn cầu. Dữ liệu giai đoạn 1995–2024 cho thấy biện pháp tự vệ thường gia tăng mạnh trong các giai đoạn khủng hoảng hoặc điều chỉnh cơ cấu, sau đó nhanh chóng suy giảm khi thương mại toàn cầu ổn định trở lại.

Xu hướng điều tra và áp dụng biện pháp tự vệ trong giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

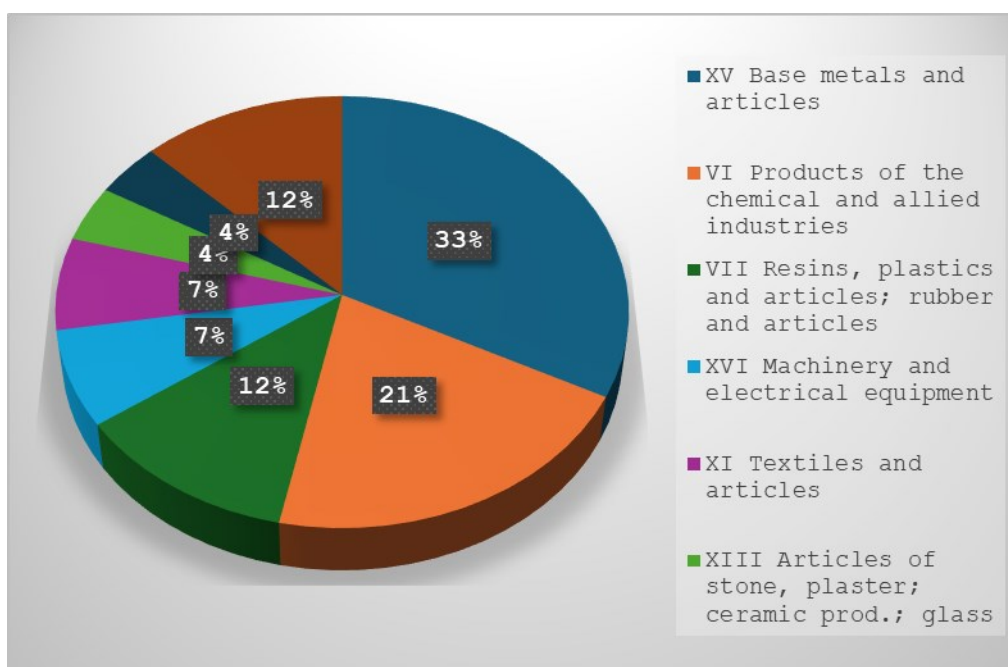
Giai đoạn 2015–2019 giảm dần số vụ việc khởi xướng giảm xuống còn 8–17 vụ/năm. Giai đoạn 2020–2024: Biến động mạnh năm 2019–2020 ghi nhận mức tăng lên 30 vụ năm 2019 và 22 vụ năm 2020, phản ánh tác động của đại dịch COVID-19 và

đứt gãy chuỗi cung ứng và gia tăng nhập khẩu đột biến ở một số mặt hàng. Sau đó, số vụ việc giảm mạnh vào 2021–2022, trước khi phục hồi nhẹ trong giai đoạn 2023–2024 (12–16 vụ).

Theo ngành hàng

Dữ liệu về cơ cấu ngành hàng bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá cho thấy CBPG tập trung cao vào một số nhóm ngành công nghiệp cơ bản và trung gian, phản ánh đúng bản chất của biện pháp này là nhằm xử lý các hành vi cạnh tranh về giá trong những ngành có quy mô sản xuất lớn, chi phí cố định cao và mức độ cạnh tranh quốc tế gay gắt.

Cơ cấu ngành hàng áp dụng biện pháp PVTM giai đoạn từ 1995-2024



Nguồn: WTO

Nhóm kim loại cơ bản và các sản phẩm từ kim loại (HS XV) chiếm 33%, là nhóm ngành có tỷ trọng cao nhất trong tổng số các vụ việc áp dụng PVTM. Điều này phản ánh một số đặc điểm cốt lõi:

- Ngành kim loại, đặc biệt là thép và các sản phẩm kim loại, có quy mô sản xuất lớn, chi phí cố định cao và chịu áp lực dư thừa công suất toàn cầu;
- Cạnh tranh trong ngành chủ yếu dựa trên giá bán, khiến nguy cơ bị điều tra CBPG, CVD và áp dụng tự vệ luôn ở mức cao;
- Đây là ngành được nhiều quốc gia coi là ngành chiến lược, có vai trò quan trọng

đối với công nghiệp hóa và an ninh kinh tế.

Do đó, PVTM được sử dụng như công cụ bảo vệ cốt lõi đối với ngành kim loại tại nhiều quốc gia.

Nhóm sản phẩm của ngành hóa chất và các ngành liên quan (HS VI) chiếm 21%, đứng thứ hai trong cơ cấu ngành hàng áp dụng PVTM.

Điều này khiến ngành hóa chất thường xuyên trở thành đối tượng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp, đặc biệt trong bối cảnh các nước gia tăng chính sách hỗ trợ sản xuất và chuyển đổi xanh.

Nhóm nhựa, cao su và các sản phẩm từ nhựa, cao su (HS VII) chiếm 12%, phản ánh vai trò của PVTM đối với các ngành công nghiệp trung gian trong chuỗi giá trị. Xu hướng này cho thấy PVTM không chỉ tập trung vào sản phẩm cuối cùng mà còn mở rộng mạnh sang các khâu trung gian của chuỗi cung ứng.

Nhóm máy móc và thiết bị điện (HS XVI) chiếm 7% tổng số vụ việc PVTM. Mặc dù đây là nhóm ngành có hàm lượng kỹ thuật cao hơn, tỷ trọng PVTM vẫn ở mức đáng kể. Tuy nhiên, so với các ngành công nghiệp cơ bản, việc áp dụng PVTM đối với nhóm này vẫn gặp nhiều thách thức do khó khăn trong việc chứng minh thiệt hại và mối quan hệ nhân quả.

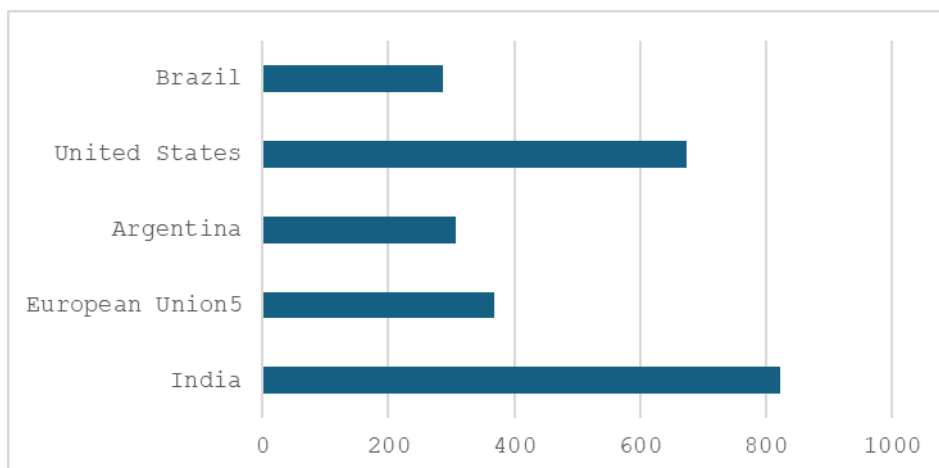
Nhóm dệt may và sản phẩm dệt (HS XI) chiếm 7%, cho thấy đây vẫn là ngành nhạy cảm với các biện pháp bảo hộ thương mại. Tuy nhiên, tỷ trọng PVTM không quá cao cho thấy nhiều quốc gia vẫn ưu tiên các công cụ quản lý thương mại khác (tiêu chuẩn kỹ thuật, quy tắc xuất xứ, biện pháp phi thuế quan) thay vì PVTM truyền thống.

Các nhóm đá, thạch cao, gốm sứ, thủy tinh (HS XIII): 4% và giấy, bìa giấy và sản phẩm từ giấy (HS X): 4%. Nhóm “Other” chiếm 13%, cho thấy phạm vi áp dụng PVTM ngày càng đa dạng hóa, không còn giới hạn trong một số ngành truyền thống. Các biện pháp PVTM có xu hướng theo sát sự dịch chuyển của thương mại toàn cầu, chuỗi cung ứng và cơ cấu sản xuất mới.

Theo quốc gia

Biện pháp chống bán phá giá là loại hình được áp dụng phổ biến nhất, với số vụ việc tập trung cao vào một số quốc gia chủ chốt.

Nhóm 05 nước áp dụng biện pháp CBPG nhiều nhất giai đoạn 1995-2024

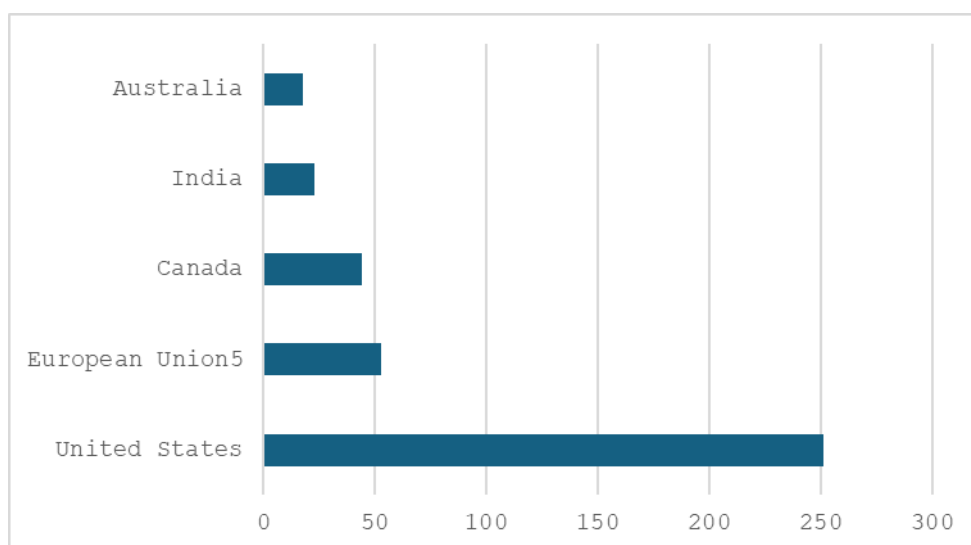


Nguồn: WTO

Ấn Độ là quốc gia áp dụng AD nhiều nhất, bỏ xa các nước còn lại. Tiếp đến là Hoa Kỳ và EU tuy có số vụ thấp hơn Ấn Độ nhưng tác động của các biện pháp AD thường rất lớn, do quy mô thị trường và vai trò trung tâm trong thương mại toàn cầu. Argentina và Brazil cho thấy các nước Mỹ Latinh cũng sử dụng AD tích cực để bảo vệ các ngành công nghiệp chế biến và ứng phó với cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá rẻ.

Nhìn chung, cơ cấu này khẳng định AD là trụ cột của hệ thống PVTM toàn cầu, đặc biệt tại các nền kinh tế có ngành công nghiệp nội địa phát triển.

Nhóm 05 nước áp dụng biện pháp chống trợ cấp nhiều nhất giai đoạn 1995 đến 2024

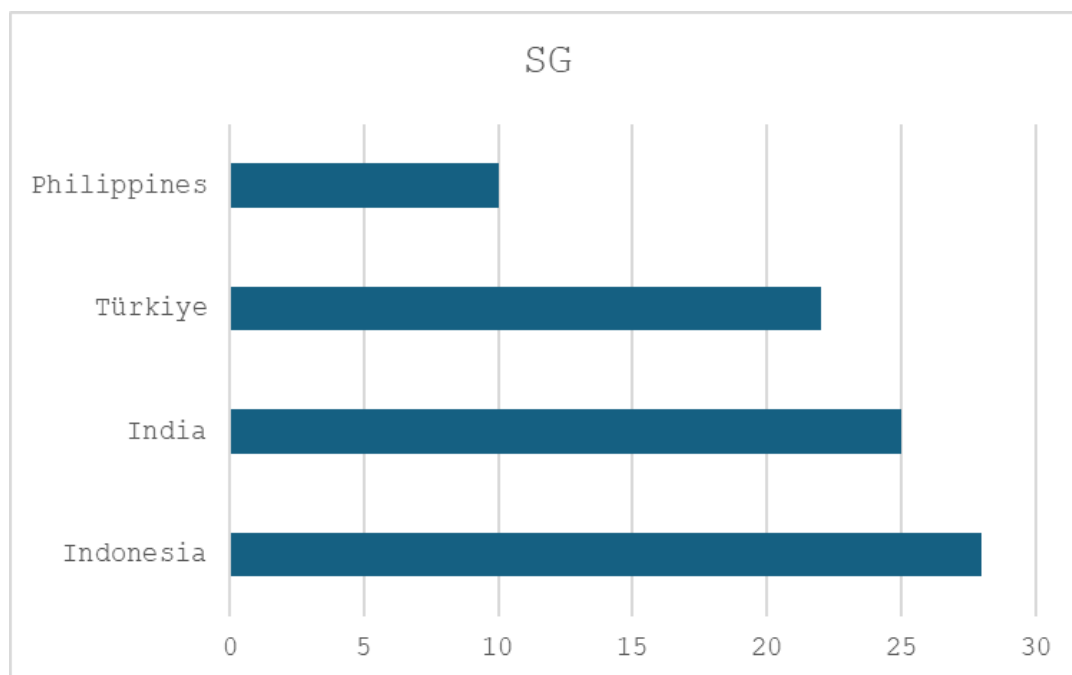


Nguồn: WTO

So với AD, biện pháp chống trợ cấp được áp dụng với tần suất thấp hơn, do yêu cầu điều tra phức tạp và nhạy cảm về chính sách. Hoa Kỳ là quốc gia sử dụng CVD nhiều nhất. EU và Canada áp dụng CVD ở mức trung bình, thường kết hợp với AD trong các vụ việc lớn. Ấn Độ và Úc sử dụng CVD tương đối hạn chế.

Xu hướng này cho thấy CVD đang dần trở thành công cụ hỗ trợ quan trọng cho AD, đặc biệt trong bối cảnh các chính sách công nghiệp và trợ cấp xanh gia tăng.

Nhóm 04 nước áp dụng biện pháp tự vệ nhiều nhất giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

Biện pháp tự vệ là loại hình được áp dụng ít nhất, do phạm vi tác động rộng và nghĩa vụ bồi thường thương mại. Indonesia và Ấn Độ là hai quốc gia sử dụng SG nhiều nhất, Thổ Nhĩ Kỳ và Philippines áp dụng SG ở mức hạn chế hơn, chủ yếu đối với một số ngành nhạy cảm.

Nhìn chung, SG mang tính tình huống và chu kỳ, thường gia tăng trong các giai đoạn khủng hoảng kinh tế hoặc biến động thương mại lớn.

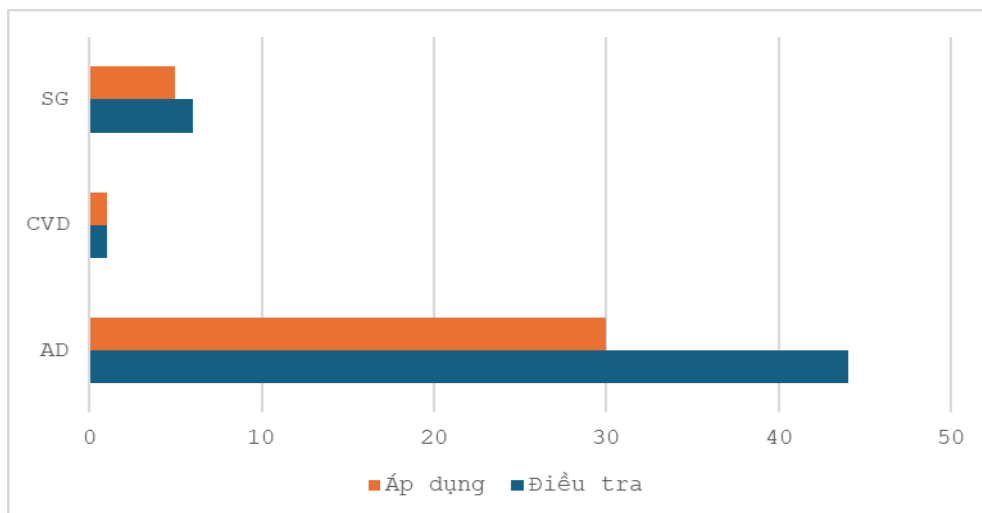
1.2. Tại Việt Nam

Số liệu thống kê cho thấy Việt Nam đã và đang chủ động sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng. Tuy nhiên, mức độ sử dụng, cơ cấu biện pháp và tỷ lệ áp dụng của Việt Nam vẫn

phản ánh cách tiếp cận thận trọng và có chọn lọc.

a) Theo loại hình biện pháp

Các vụ việc Việt Nam điều tra và áp dụng biện pháp PVTM giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

Dữ liệu cho thấy trong giai đoạn thống kê, Việt Nam đã khởi xướng 51 vụ việc điều tra phòng vệ thương mại và áp dụng 36 biện pháp PVTM, tương ứng với tỷ lệ áp dụng đạt khoảng 70,6%. Tỷ lệ này tương đối cao, phản ánh mức độ hiệu quả và tính chọn lọc trong quá trình điều tra của Việt Nam.

Tỷ lệ áp dụng cao cho thấy Việt Nam không khởi xướng điều tra tràn lan. Các vụ việc được khởi xướng thường đã có cơ sở tương đối vững chắc về hành vi cạnh tranh không lành mạnh hoặc thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Quá trình điều tra đóng vai trò sàng lọc thực chất, chứ không chỉ mang tính thủ tục.

Xét theo từng loại hình biện pháp, cơ cấu điều tra và áp dụng của Việt Nam thể hiện rõ sự ưu tiên và mức độ thận trọng khác nhau.

Biện pháp chống bán phá giá (AD) điều tra: 44 vụ; áp dụng: 30 vụ. Tỷ lệ áp dụng khoảng 68%. Chống bán phá giá chiếm tỷ trọng áp đảo trong cả điều tra và áp dụng, phản ánh đây là công cụ chủ đạo trong chính sách PVTM của Việt Nam; phù hợp với thông lệ quốc tế, do điều kiện khởi xướng và chứng minh tương đối khả thi và thường được áp dụng trong các ngành công nghiệp cơ bản, nơi cạnh tranh chủ yếu dựa trên giá. Tỷ lệ áp dụng gần 70% cho thấy khi Việt Nam khởi xướng điều tra AD, khả năng dẫn tới áp dụng biện pháp là tương đối cao, đồng thời phản ánh năng lực

điều tra ngày càng được nâng cao.

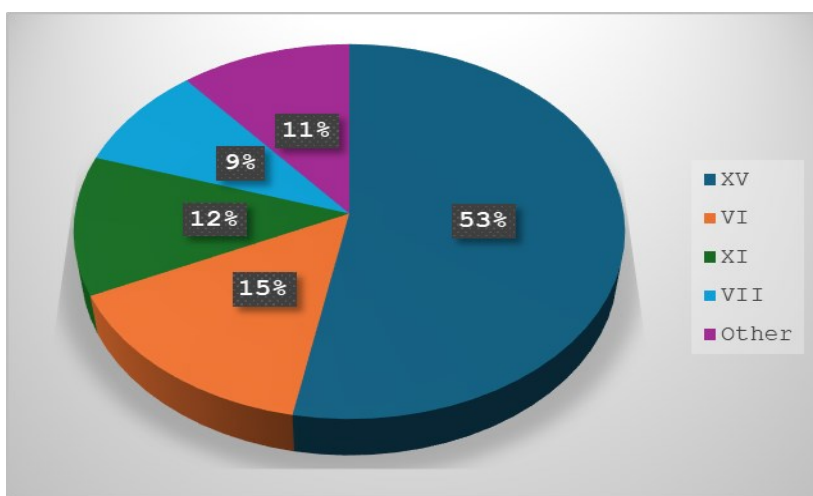
Biện pháp chống trợ cấp (CVD) điều tra: 1 vụ, áp dụng: 1 vụ, tỷ lệ áp dụng: 100%. Mặc dù số lượng vụ việc rất hạn chế, việc điều tra và áp dụng thành công biện pháp chống trợ cấp cho thấy Việt Nam đã bước đầu làm chủ được công cụ CVD, vốn phức tạp và nhạy cảm về chính sách. Khi đã khởi xướng điều tra CVD, Việt Nam thường có căn cứ rõ ràng về tồn tại trợ cấp và thiệt hại. Tuy nhiên, số lượng thấp phản ánh sự thận trọng cao do khó khăn trong việc thu thập thông tin về chính sách trợ cấp của nước xuất khẩu và nguy cơ phát sinh tranh chấp.

Biện pháp tự vệ (SG) điều tra: 6 vụ, áp dụng: 5 vụ, tỷ lệ áp dụng: khoảng 83%. Biện pháp tự vệ có tỷ lệ áp dụng rất cao, cho thấy Việt Nam chỉ khởi xướng điều tra tự vệ trong các trường hợp nhập khẩu gia tăng rõ rệt và gây thiệt hại nghiêm trọng. Biện pháp tự vệ được coi là công cụ đặc biệt, sử dụng khi ngành sản xuất trong nước chịu áp lực lớn trong thời gian ngắn. Tính chất tác động rộng và nghĩa vụ bồi thường thương mại khiến Việt Nam áp dụng rất thận trọng, nhưng khi áp dụng thì thường mang lại hiệu quả bảo vệ rõ rệt.

b) Theo ngành hàng

Cơ cấu nhóm ngành hàng mà Việt Nam áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại cho thấy sự tập trung rất cao vào một số ngành công nghiệp cơ bản, phản ánh đúng đặc điểm cơ cấu sản xuất trong nước và mức độ tổn thương của các ngành này trước cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Đồng thời, cơ cấu này cũng thể hiện cách tiếp cận có trọng tâm, không dàn trải trong chính sách PVTM của Việt Nam.

Cơ cấu nhóm ngành hàng Việt Nam điều tra áp dụng biện pháp PVTM



Nguồn: WTO

Nhóm kim loại cơ bản và các sản phẩm từ kim loại (HS XV) chiếm 53% tổng số biện pháp PVTM được Việt Nam áp dụng, là nhóm ngành áp đảo tuyệt đối. Tỷ trọng rất cao này phản ánh một số yếu tố then chốt:

- Ngành thép và kim loại là ngành công nghiệp nền tảng, có vai trò quan trọng đối với công nghiệp hóa và xây dựng cơ sở hạ tầng;

- Công suất sản xuất trong nước lớn, chi phí cố định cao, dễ bị tổn thương khi nhập khẩu tăng nhanh;

- Hàng nhập khẩu trong ngành này thường có giá thấp và mang tính tiêu chuẩn hóa, gây sức ép cạnh tranh trực tiếp lên doanh nghiệp nội địa.

Do đó, Việt Nam sử dụng PVTM – đặc biệt là chống bán phá giá và tự vệ – như công cụ bảo vệ cốt lõi đối với nhóm ngành kim loại.

Nhóm sản phẩm hóa chất và các ngành công nghiệp liên quan (HS VI) chiếm 15% tổng số biện pháp PVTM được áp dụng.

Đặc điểm của nhóm ngành này gồm:

- Quy trình sản xuất phức tạp, phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu đầu vào và năng lượng;

- Giá thành sản phẩm chịu ảnh hưởng lớn từ biến động chi phí và chính sách hỗ trợ;

- Sản phẩm mang tính trung gian, tác động lan tỏa đến nhiều ngành sản xuất khác.

Việc áp dụng PVTM đối với nhóm HS VI phản ánh nỗ lực của Việt Nam trong việc bảo vệ chuỗi cung ứng công nghiệp trong nước, đồng thời hạn chế tác động tiêu cực từ hàng nhập khẩu giá thấp trong các ngành hóa chất cơ bản.

Nhóm dệt may và các sản phẩm dệt (HS XI) chiếm 12% tổng số biện pháp PVTM được Việt Nam áp dụng. Việc Việt Nam áp dụng PVTM đối với nhóm dệt may cho thấy sự dịch chuyển chính sách, từ việc chủ yếu bảo vệ ngành thép sang mở rộng sang các ngành sản xuất tiêu dùng và công nghiệp nhẹ, khi nhập khẩu gây thiệt hại đáng kể cho ngành trong nước.

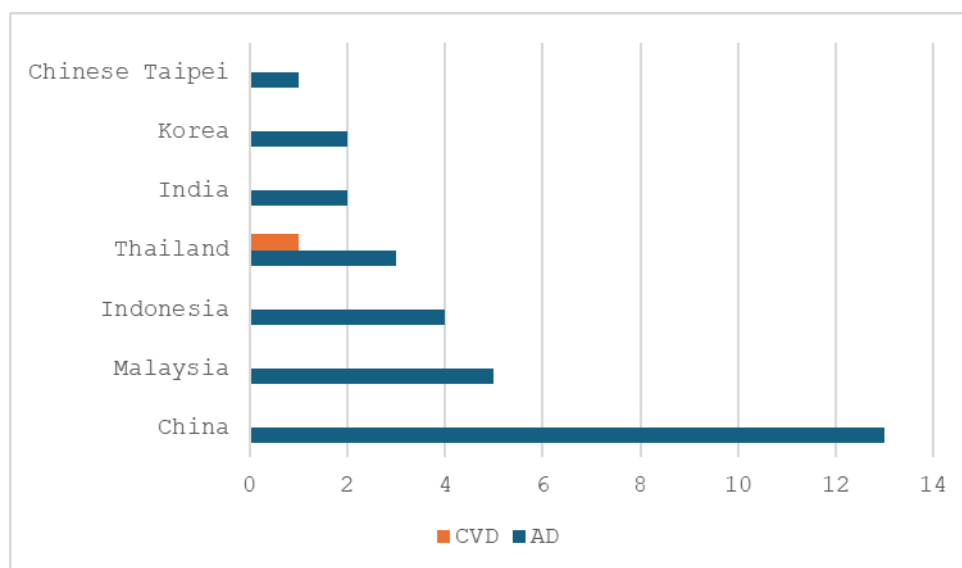
Nhóm nhựa, cao su và các sản phẩm từ nhựa, cao su (HS VII) chiếm 9%. Việc áp dụng PVTM đối với nhóm HS VII cho thấy Việt Nam chú trọng bảo vệ các ngành công nghiệp trung gian, không chỉ các ngành sản xuất cuối cùng.

Nhóm “Other” chiếm 11%, phản ánh phạm vi áp dụng biện pháp đã mở rộng có chọn lọc sang các nhóm ngành khác khi có dấu hiệu thiệt hại rõ ràng. Tuy nhiên, tỷ trọng không lớn cho thấy Việt Nam tránh áp dụng dàn trải, đảm bảo cân bằng lợi ích tổng thể của nền kinh tế.

c) Theo quốc gia

Dữ liệu cho thấy các biện pháp phòng vệ thương mại do Việt Nam áp dụng tập trung chủ yếu vào một số quốc gia và vùng lãnh thổ nhất định, phản ánh rõ cấu trúc dòng nhập khẩu, mức độ cạnh tranh với ngành sản xuất trong nước và định hướng chính sách PVTM của Việt Nam. Nhìn chung, Việt Nam chủ yếu sử dụng biện pháp chống bán phá giá, trong khi chống trợ cấp mới được áp dụng ở quy mô rất hạn chế.

Các quốc gia bị Việt Nam áp thuế PVTM



Nguồn: WTO

Trung Quốc là quốc gia bị Việt Nam áp dụng biện pháp PVTM nhiều nhất, với 13 vụ việc chống bán phá giá (AD). Việc Trung Quốc đứng đầu danh sách phản ánh:

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ Trung Quốc vào Việt Nam rất lớn;
- Nhiều sản phẩm nhập khẩu có giá cạnh tranh thấp, gây sức ép trực tiếp lên ngành sản xuất trong nước;
- Cơ cấu hàng nhập khẩu chủ yếu là nguyên liệu, sản phẩm trung gian và công nghiệp cơ bản, trùng với các ngành Việt Nam ưu tiên bảo vệ.

Điều này cho thấy Việt Nam sử dụng PVTM như công cụ điều tiết cạnh tranh nhập khẩu, đặc biệt đối với các ngành có nguy cơ bị tổn thương cao trước hàng hóa giá rẻ.

Ba quốc gia ASEAN gồm: Malaysia: 5 vụ AD; Indonesia: 4 vụ AD; Thái Lan: 3 vụ AD và 1 vụ CVD. Nhóm này cho thấy dù nằm trong khu vực ASEAN với mức độ tự do hóa thương mại cao, PVTM vẫn được Việt Nam sử dụng khi hàng nhập khẩu

gây thiệt hại đáng kể. Các vụ việc chủ yếu tập trung vào chống bán phá giá, phản ánh cạnh tranh về giá trong các ngành công nghiệp cơ bản và trung gian. Trường hợp Thái Lan có cả chống trợ cấp cho thấy Việt Nam đã bắt đầu xem xét yếu tố hỗ trợ của Nhà nước nước xuất khẩu, dù còn thận trọng.

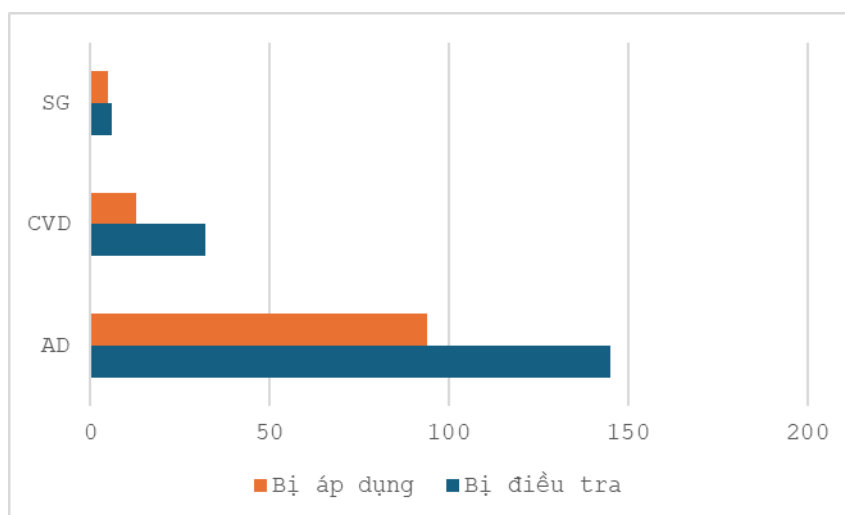
Xu hướng này cho thấy Việt Nam không loại trừ áp dụng PVTM đối với đối tác khu vực, nhưng vẫn giữ mức độ vừa phải để tránh tác động tiêu cực đến chuỗi cung ứng ASEAN.

2. Thực tiễn và xu hướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Số liệu thống kê cho thấy, cùng với quá trình mở rộng thị trường và gia tăng thị phần xuất khẩu, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam ngày càng đối mặt với rủi ro cao hơn từ các biện pháp phòng vệ thương mại do các nước nhập khẩu khởi xướng và áp dụng. Điều này phản ánh vị thế ngày càng lớn của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đồng thời cho thấy áp lực cạnh tranh gia tăng đối với ngành sản xuất tại các nước nhập khẩu.

a) Theo loại hình biện pháp

Các vụ việc điều tra và áp dụng biện pháp PVTM đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 1995 đến 2024



Nguồn: WTO

Theo dữ liệu tổng hợp, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã bị khởi xướng điều tra 183 vụ việc PVTM; bị áp dụng 112 biện pháp PVTM, tương đương khoảng 61% số vụ việc bị điều tra.

Tỷ lệ này cho thấy nguy cơ bị áp dụng biện pháp sau điều tra là tương đối cao. Quá trình điều tra tại các nước nhập khẩu có tính sàng lọc, song vẫn dẫn tới áp dụng biện pháp trong phần lớn các vụ việc.

Xét theo từng loại hình biện pháp, cơ cấu các vụ việc bị điều tra như sau:

- Chống bán phá giá (AD): 145 vụ, chiếm khoảng 79% tổng số vụ việc bị điều tra;
- Chống trợ cấp (CVD): 32 vụ, chiếm khoảng 17%;
- Biện pháp tự vệ (SG): 6 vụ, chiếm khoảng 4%.

Cơ cấu này phản ánh chống bán phá giá là rủi ro lớn nhất đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, phù hợp với xu hướng chung trên thế giới. Các vụ việc chống trợ cấp tuy chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng đã xuất hiện ngày càng nhiều, cho thấy sự chú ý gia tăng của các nước nhập khẩu đối với chính sách hỗ trợ của Nhà nước Việt Nam. Biện pháp tự vệ ít được sử dụng do phạm vi tác động rộng, song vẫn đặt ra rủi ro đáng kể đối với một số ngành xuất khẩu chủ lực.

Về số vụ việc dẫn tới áp dụng biện pháp, cơ cấu như sau:

- 94 vụ áp dụng AD, chiếm khoảng 84% tổng số biện pháp áp dụng;
- 13 vụ áp dụng CVD;

- 5 vụ áp dụng SG.

Tỷ lệ áp dụng theo từng loại hình cho thấy sự khác biệt đáng chú ý:

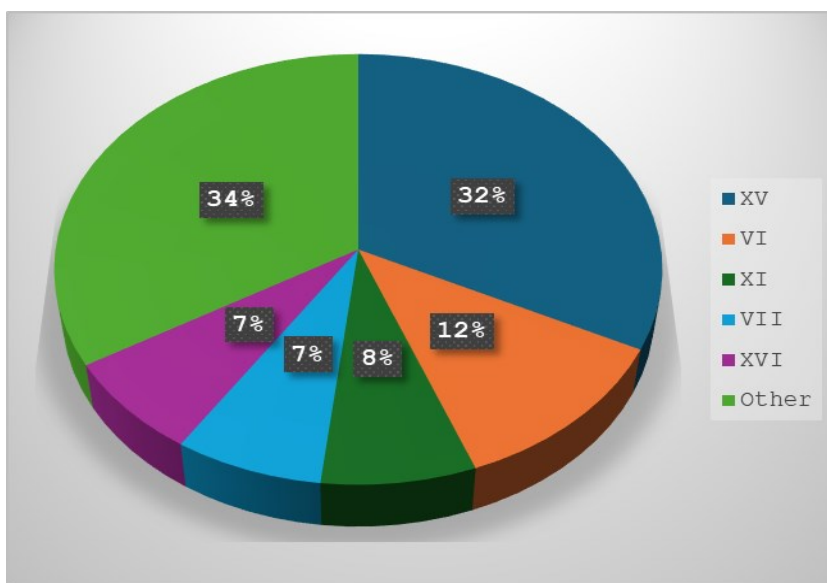
- AD: khoảng 65% số vụ việc bị điều tra AD dẫn tới áp dụng biện pháp (94/145);
- CVD: khoảng 41% số vụ việc bị điều tra CVD bị áp dụng biện pháp (13/32);
- SG: khoảng 83% số vụ việc bị điều tra SG dẫn tới áp dụng biện pháp (5/6).

Điều này cho thấy khi các nước nhập khẩu đã khởi xướng điều tra tự vệ đối với hàng hóa Việt Nam, khả năng áp dụng biện pháp là rất cao, do yêu cầu chứng minh nhập khẩu gia tăng và thiệt hại nghiêm trọng thường khá rõ ràng. Đối với chống trợ cấp, các nước nhập khẩu thận trọng hơn do tính phức tạp và nhạy cảm về chính sách, dẫn tới tỷ lệ áp dụng thấp hơn so với AD và SG.

b) Theo ngành hàng

Dữ liệu về cơ cấu nhóm hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại cho thấy PVTM tập trung chủ yếu vào một số nhóm ngành xuất khẩu chủ lực, phản ánh rõ mô hình tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam dựa nhiều vào công nghiệp chế biến, sản phẩm tiêu chuẩn hóa và cạnh tranh về giá.

Cơ cấu nhóm hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam bị áp dụng biện pháp PVTM



Nguồn: WTO

Nhóm kim loại cơ bản và các sản phẩm từ kim loại (HS XV) chiếm 32% tổng số nhóm hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam bị áp dụng biện pháp PVTM, là nhóm có tỷ trọng cao nhất.

Đây là kết quả phù hợp với thực tiễn xuất khẩu của Việt Nam, bởi:

- Thép và các sản phẩm kim loại là mặt hàng xuất khẩu quan trọng, có sản lượng lớn và tăng trưởng nhanh;
- Ngành kim loại có công suất cao, chi phí cố định lớn, dễ rơi vào tình trạng cạnh tranh gay gắt về giá;
- Sản phẩm mang tính tiêu chuẩn hóa cao, dễ so sánh giá giữa các thị trường, dẫn tới nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá hoặc bị áp dụng biện pháp tự vệ.

Thực tiễn cho thấy phần lớn các vụ việc PVTM đối với nhóm này là chống bán phá giá và tự vệ, tập trung tại các thị trường như Hoa Kỳ, EU, Ấn Độ và ASEAN.

Nhóm sản phẩm của ngành hóa chất và các ngành liên quan (HS VI) chiếm 12% cơ cấu hàng hóa bị áp dụng PVTM.

Nguyên nhân chính gồm:

- Ngành hóa chất có quy trình sản xuất phức tạp, phụ thuộc nhiều vào năng lượng và nguyên liệu đầu vào;
- Giá thành sản phẩm dễ chịu ảnh hưởng từ chính sách hỗ trợ của Nhà nước,

khiến các nước nhập khẩu quan tâm nhiều đến yếu tố trợ cấp;

Nhiều sản phẩm hóa chất mang tính trung gian, được sử dụng làm đầu vào cho các ngành khác, nên tác động cạnh tranh lan tỏa lớn.

Do đó, nhóm HS VI thường bị điều tra kết hợp chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Nhóm dệt may và các sản phẩm dệt (HS XI) chiếm 8% tổng số nhóm hàng bị áp dụng PVTM. Mặc dù dệt may là ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, tỷ trọng bị áp dụng PVTM ở mức không quá cao, cho thấy:

- Nhiều nước nhập khẩu lựa chọn các biện pháp phi thuế quan khác (quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, lao động, môi trường) thay vì PVTM truyền thống;

Tuy nhiên, với đặc điểm sử dụng nhiều lao động và cạnh tranh về giá, dệt may vẫn là ngành tiềm ẩn rủi ro PVTM, đặc biệt tại các thị trường lớn.

Nhóm nhựa, cao su và các sản phẩm từ nhựa, cao su (HS VII) chiếm 7%. Đây là nhóm ngành có mức độ tiêu chuẩn hóa cao; đóng vai trò đầu vào trung gian cho nhiều ngành sản xuất khác và dễ chịu tác động lan tỏa từ các biện pháp PVTM áp dụng đối với hóa chất cơ bản và dầu khí. Các vụ việc PVTM đối với nhóm này chủ yếu tập trung vào chống bán phá giá,



với phạm vi ảnh hưởng rộng trong chuỗi cung ứng.

Nhóm máy móc, thiết bị và sản phẩm điện (HS XVI) chiếm 7%, cho thấy:

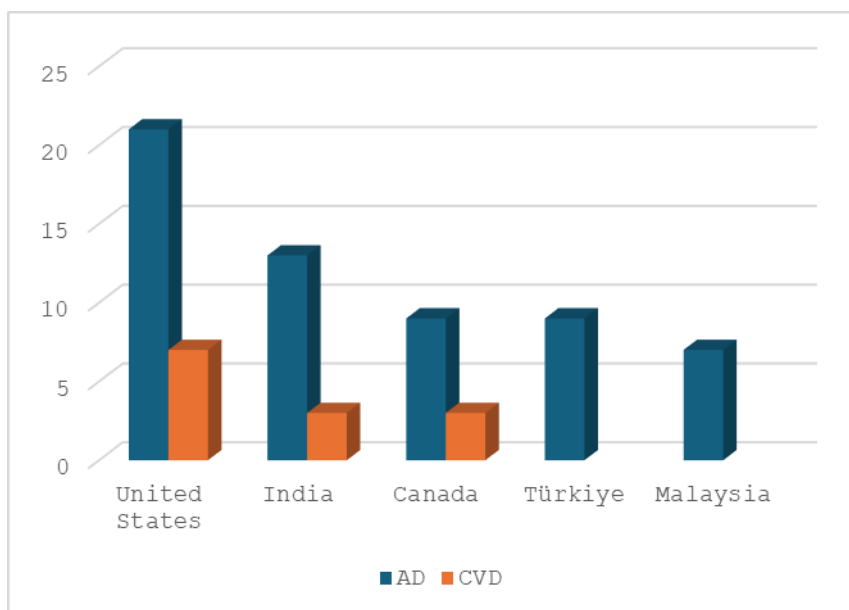
- PVTM đã mở rộng sang các nhóm ngành có hàm lượng kỹ thuật cao hơn, không chỉ giới hạn ở công nghiệp cơ bản;

Tuy nhiên, tỷ trọng vẫn ở mức tương đối thấp do việc chứng minh bán phá giá và thiệt hại trong các ngành công nghệ cao phức tạp hơn, cạnh tranh không hoàn toàn dựa trên giá.

Nhóm “Other” chiếm 33,64%, phản ánh biện pháp PVTM không chỉ tập trung vào một số ngành truyền thống, mà đã mở rộng sang nhiều nhóm hàng hóa khác. Sự đa dạng hóa cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam cũng đồng nghĩa với mở rộng phạm vi rủi ro PVTM. Nhóm này bao gồm nhiều mặt hàng có quy mô xuất khẩu nhỏ hơn nhưng tăng trưởng nhanh, dễ thu hút sự chú ý của cơ quan điều tra tại các nước nhập khẩu.

c) Theo quốc gia

Các quốc gia áp dụng biện pháp PVTM nhiều nhất đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam



Nguồn: WTO

Dữ liệu thống kê cho thấy biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tập trung chủ yếu tại một số thị trường nhất định, trong đó nổi bật là các nền kinh tế lớn và các quốc gia có ngành sản xuất trong nước nhạy cảm với cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Cơ cấu này phản ánh rõ mối quan hệ giữa tốc độ gia tăng xuất khẩu của Việt Nam và phản ứng chính sách thương mại của các nước nhập khẩu.

Hoa Kỳ là quốc gia áp dụng PVTM nhiều nhất đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, với 21 vụ việc chống bán phá giá (AD); 7 vụ việc chống trợ cấp (CVD). Điều này phản ánh một số đặc điểm quan trọng:

- Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn hàng đầu của Việt Nam, do đó mức độ cạnh tranh với ngành sản xuất nội địa rất cao;
- Hệ thống pháp luật PVTM của Hoa Kỳ chặt chẽ và có phạm vi điều tra rộng, đặc biệt chú trọng đến yếu tố trợ cấp và can thiệp của Nhà nước;
- Các ngành hàng Việt Nam xuất khẩu mạnh sang Hoa Kỳ (thép, gỗ, thủy sản, dệt may, sản phẩm công nghiệp) đều là những ngành nhạy cảm về chính trị – kinh tế tại thị trường này.



Việc Hoa Kỳ áp dụng đồng thời cả AD và CVD cho thấy rủi ro PVTM tại thị trường này không chỉ dừng ở cạnh tranh về giá, mà còn mở rộng sang đánh giá chính sách hỗ trợ của Nhà nước Việt Nam.

Ấn Độ là quốc gia đứng thứ hai về số vụ việc PVTM áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, với 13 vụ việc chống bán phá giá; 3 vụ việc chống trợ cấp. Điều này khiến Ấn Độ trở thành thị trường có rủi ro PVTM cao đối với các mặt hàng xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng nhanh của Việt Nam.

Canada kết hợp điều tra AD và CVD. Canada ghi nhận 9 vụ việc chống bán phá giá; 3 vụ việc chống trợ cấp. Mặc dù số lượng không quá lớn so với Hoa Kỳ và Ấn Độ, Canada là thị trường có quy trình điều tra kỹ thuật cao và chặt chẽ; yêu cầu nghiêm ngặt về dữ liệu chi phí, kế toán và hợp tác của doanh nghiệp. Điều này khiến các vụ việc PVTM tại Canada thường có tác động sâu và kéo dài đối với doanh nghiệp Việt Nam, dù số lượng vụ việc không quá nhiều.

Thổ Nhĩ Kỳ áp dụng 9 vụ việc chống bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Mặc dù ít áp dụng CVD, nhưng tần suất điều tra AD cao khiến Thổ Nhĩ Kỳ trở thành thị trường cần được Việt Nam theo dõi sát về rủi ro PVTM.

CHƯƠNG V. KHUYẾN NGHỊ



Trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) ngày càng được sử dụng phổ biến, phạm vi và mức độ tác động ngày càng lớn đối với thương mại quốc tế, Việt Nam vừa đứng trước thách thức lớn với tư cách nước xuất khẩu, vừa cần chủ động hơn với tư cách nước sử dụng công cụ PVTM để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Trên cơ sở phân tích thực tiễn điều tra và áp dụng PVTM trên thế giới và đối với Việt Nam, Chương này đề xuất một số khuyến nghị trọng tâm đối với cơ quan quản lý nhà nước và hiệp hội, doanh nghiệp.

1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước

1.1. Hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hệ thống pháp luật về phòng vệ thương mại

Cơ quan quản lý nhà nước cần tiếp tục:

- Rà soát, hoàn thiện khung pháp lý về PVTM, bảo đảm tính đồng bộ, minh bạch và phù hợp với các cam kết quốc tế;
- Cập nhật, hướng dẫn cụ thể hơn các quy định liên quan đến chống trợ cấp, chống lẩn tránh và rà soát biện pháp, đáp ứng yêu cầu thực tiễn ngày càng phức tạp;
- Tăng cường khả năng áp dụng các quy định pháp luật theo hướng linh hoạt nhưng thận trọng, tránh lạm dụng biện pháp PVTM gây tác động tiêu cực lan tỏa.

Việc hoàn thiện pháp luật không chỉ nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước mà còn góp phần nâng cao uy tín và tính

dự báo của chính sách thương mại Việt Nam.

1.2. Nâng cao năng lực điều tra và thực thi biện pháp phòng vệ thương mại

Thực tiễn cho thấy hiệu quả của PVTM phụ thuộc rất lớn vào năng lực điều tra và thực thi. Do đó, cần:

- Tăng cường nguồn lực cho cơ quan PVTM, cả về nhân sự chuyên môn, kỹ thuật phân tích và công nghệ thông tin;

- Đẩy mạnh đào tạo chuyên sâu về điều tra chống trợ cấp, chống lẩn tránh, là các lĩnh vực còn mới và phức tạp;

Nâng cao chất lượng phân tích thiệt hại, mối quan hệ nhân quả và đánh giá tác động kinh tế – xã hội khi áp dụng biện pháp.

1.3. Tăng cường cơ chế cảnh báo sớm và hỗ trợ ứng phó PVTM

Cơ quan quản lý nhà nước cần phát triển mạnh hệ thống cảnh báo sớm về PVTM, bao gồm:

- Theo dõi sát diễn biến nhập khẩu, xuất khẩu theo từng thị trường và từng ngành hàng;

- Phát hiện sớm nguy cơ bị điều tra hoặc áp dụng biện pháp PVTM đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam;

- Chủ động cảnh báo và hướng dẫn doanh nghiệp, hiệp hội chuẩn bị phương án ứng phó.

Bên cạnh đó, cần tăng cường hỗ trợ pháp lý và kỹ thuật cho doanh nghiệp trong quá trình tham gia điều tra PVTM ở nước ngoài, đặc biệt tại các thị trường có rủi ro cao như Hoa Kỳ, Ấn Độ, EU và Canada.

2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp

2.1. Nâng cao nhận thức và năng lực về phòng vệ thương mại

Hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp cần:

- Xem PVTM là rủi ro thường trực trong hoạt động xuất khẩu, không phải sự kiện bất thường;

- Chủ động trang bị kiến thức cơ bản về quy trình điều tra, nghĩa vụ cung cấp thông tin và quyền lợi của doanh nghiệp;

- Tăng cường đào tạo nội bộ hoặc sử dụng tư vấn chuyên sâu về PVTM.

2.2. Chủ động phòng ngừa rủi ro ngay từ khâu sản xuất và xuất khẩu

Doanh nghiệp cần:

- Xây dựng hệ thống kế toán – chi phí minh bạch, đáp ứng yêu cầu điều tra PVTM;

- Theo dõi chặt chẽ giá xuất khẩu, tránh các hành vi dễ bị coi là bán phá giá;

- Kiểm soát tốt xuất xứ, quy trình sản xuất nhằm hạn chế rủi ro bị điều tra chống lẩn tránh.

Việc phòng ngừa từ sớm giúp doanh

nghiệp giảm đáng kể thiệt hại khi bị điều tra.

2.3. Tăng cường vai trò của Hiệp hội ngành hàng

Hiệp hội ngành hàng cần phát huy vai trò:

- Đầu mối tập hợp thông tin, đại diện tiếng nói chung của doanh nghiệp;
- Phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước trong việc cảnh báo sớm và xây dựng hồ sơ ngành;
- Hỗ trợ doanh nghiệp về mặt kỹ thuật, pháp lý và chia sẻ kinh nghiệm ứng phó PVTM.

Hiệp hội là cầu nối quan trọng giữa doanh nghiệp và Nhà nước trong toàn bộ quá trình phòng vệ thương mại.

2.4. Đa dạng hóa thị trường và nâng cao giá trị gia tăng

Để giảm thiểu rủi ro PVTM, doanh nghiệp cần:

- Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào một số thị trường có rủi ro cao;
- Đẩy mạnh chuyển dịch sang các phân khúc có giá trị gia tăng cao, giảm cạnh tranh thuần túy về giá;
- Đầu tư vào chất lượng, thương hiệu và tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường và xã hội.



HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ CỦA HOA KỲ



CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ (CBPG) CỦA HOA KỲ

1. Khái niệm về CBPG theo Hiệp định về CBPG của WTO

WTO có 04 Hiệp định quy định các nguyên tắc cơ bản về các biện pháp phòng vệ thương mại, trong đó Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT 1994) và Hiệp định về chống bán phá giá (Antidumping Agreement – ADA) là hai trong bốn Hiệp định quy định biện pháp phòng vệ thương mại. Nếu như GATT 1994 có chứa một số điều khoản về các biện pháp phòng vệ thương mại thì Hiệp định về chống bán phá giá (ADA)⁽¹⁾ quy định cụ thể và chuyên biệt về biện pháp chống bán phá giá.

Điều 1 Hiệp định ADA quy định: “*Một biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng trong trường hợp được qui định tại Điều VI của GATT 1994 và phải tuân theo các thủ tục điều tra được bắt đầu và tiến hành theo đúng các qui định của Hiệp định này. Các qui định sau đây điều tiết việc áp dụng Điều VI của GATT 1994 khi có một hành động được thực thi theo luật hoặc các qui định về chống bán phá giá*”.

Điều 2 Hiệp định ADA xác định việc “*bán phá giá*” là *một sản phẩm bị coi là bán phá giá (tức là được đưa vào lưu thông thương mại của một nước khác thấp hơn trị giá thông thường của sản phẩm đó) nếu như giá xuất khẩu của sản phẩm được xuất khẩu từ một nước này sang một nước khác thấp hơn mức giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự được tiêu dùng tại nước xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.*

Để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, nước nhập khẩu là thành viên WTO phải chứng minh được 03 điều kiện sau:

Có hành động bán phá giá: được tính bằng độ chênh lệch giữa giá của mặt hàng nhập khẩu với giá của mặt hàng tương tự bán tại thị trường của nước xuất khẩu (gọi là biên độ phá giá).

¹Hiệp định về Chống bán Phá giá là một trong những hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được ký kết tại Vòng đàm phán Uruguay, tên đầy đủ là Hiệp định thực thi điều VI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại GATT (1994). Xem bản tiếng Việt tại <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Hiep-dinh-Thuc-thi-Dieu-VI-cua-Hiep-dinh-chung-ve-Thue-quan-Thuong-mai-GATT-1994-15002.aspx>

Có thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất của nước nhập khẩu đang cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu.

Hành động bán phá giá là nguyên nhân gây ra thiệt hại đáng kể, hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể nêu trên.

Biện pháp chống bán phá giá:

Khi thỏa mãn được ba điều kiện trên, Hiệp định cho phép thành viên WTO được phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá với mặt hàng nhập khẩu bị điều tra.

Các biện pháp này thường là áp thêm một khoản thuế nhập khẩu đối với sản phẩm bị coi là bán phá giá nhằm đưa mức giá của sản phẩm đó xấp xỉ với “giá trị thông thường” của nó hoặc để khắc phục thiệt hại đối với ngành sản xuất của nước nhập khẩu. Các biện pháp này nếu trong điều kiện bình thường là những hành vi vi phạm các nguyên tắc của WTO về ràng buộc thuế suất nhập khẩu và không phân biệt đối xử hàng nhập khẩu.



Tuy nhiên, biện pháp chống bán phá giá chỉ mang tính tạm thời nhằm loại trừ ảnh hưởng tiêu cực của hàng hoá nhập khẩu phá giá trên thị trường quốc gia nhập khẩu vì vậy các quốc gia chỉ được phép áp dụng thuế chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu thời hạn nhất định - tối đa là 05 năm.

2. Pháp luật về CBPG của Hoa Kỳ

2.1. Cơ sở pháp lý

Ngoài việc áp dụng quy định chung về chống bán phá giá dành cho các thành viên WTO như trình bày ở trên, khung pháp lý chống bán phá giá của Hoa Kỳ, chủ yếu được thiết lập theo Đạo luật Thuế quan năm 1930, bảo vệ các ngành công nghiệp trong nước khỏi hàng nhập khẩu được bán với giá thấp hơn giá trị hợp lý (“bán phá giá”).

Quy trình này bao gồm việc Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) xác định liệu có bán phá giá hay không và tính toán biên độ bán phá giá, và Ủy ban Thương mại Quốc tế (US ITC, gọi tắt là ITC) xác định liệu ngành công nghiệp trong nước có bị thiệt hại đáng kể hoặc bị đe dọa bởi những hàng nhập khẩu này hay không. Nếu cả 02 cơ quan đều đưa ra kết luận khẳng định là có, thuế chống bán phá giá sẽ được áp dụng đối với hàng hóa vi phạm, Cơ quan Hải quan và

Bảo vệ Biên giới (CBP) sẽ thực hiện việc thu thuế.

Theo Đạo luật Thuế quan năm 1930, các ngành công nghiệp của Hoa Kỳ có thể kiến nghị chính phủ có biện pháp đối với hàng nhập khẩu được bán tại Hoa Kỳ với giá thấp hơn giá trị hợp lý (“bán phá giá”). Theo luật này, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ xác định liệu có tồn tại hành vi bán phá giá hay không, và nếu có, biên độ bán phá giá là bao nhiêu; USITC sẽ xác định liệu có thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành công nghiệp trong nước do hàng nhập khẩu bị bán phá giá hoặc được trợ cấp hay không. Đối với các ngành công nghiệp chưa được thành lập, USITC cũng có thể được yêu cầu xác định liệu việc thành lập một ngành công nghiệp có bị cản trở đáng kể do hàng nhập khẩu bị bán phá giá hay không.

Các cuộc điều tra chống bán phá giá được tiến hành theo Điều VII của Đạo luật trên. Một cuộc điều tra chống bán phá giá có thể được khởi xướng dựa trên đơn kiện do một nhà sản xuất Hoa Kỳ, một công đoàn lao động, một hiệp hội doanh nghiệp tại Hoa Kỳ nộp, hoặc theo quyết định của chính Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC). Đơn kiện được nộp đồng thời với cả DOC và ITC (Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ).

Tuy nhiên, trong 3 năm trở lại đây, để bảo hộ ngành sản xuất trong nước, Hoa Kỳ liên tục sửa đổi các chính sách về PVTM nhằm điều chỉnh theo hướng khắt khe và cứng rắn hơn đối với hàng nhập khẩu của các nước, trong đó có Việt Nam.

Theo đó, DOC đề xuất sửa đổi, bổ sung và bãi bỏ một số quy định hiện hành như đề xuất luật hóa các thủ tục và phương pháp đang áp dụng trên thực tế; đồng thời xây dựng hoặc sửa đổi các quy định pháp lý liên quan đến một số vấn đề bao gồm: Thu tiền đặt cọc, việc lựa chọn quốc gia thay thế; thời hạn nộp thông tin thực tế mới; thuế suất riêng rẽ; lựa chọn các bị đơn để điều tra; áp dụng dữ liệu bất lợi sẵn có; các khoản trợ cấp và một số sửa đổi khác như:

- Về quy định thu tiền đặt cọc: Quy định mới xác định rõ khi nào áp dụng mức tiền đặt cọc theo đơn vị (per-unit basis) thay vì theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị nhập khẩu (ad valorem). Trong một số trường hợp, DOC có thể yêu cầu tính theo đơn vị nếu không có đủ thông tin để tính theo phương pháp ad valorem hoặc việc áp dụng mức tiền đặt cọc theo đơn vị phản ánh chính xác hơn thực tế giao dịch.

- Về quy định lựa chọn quốc gia thay thế: Chuyển sang sử dụng GDP

(thay cho GNI như quy định cũ hay sử dụng cả GDP và GNI như dự thảo tháng 7 năm 2024) để xác định các quốc gia có mức độ phát triển kinh tế tương đương với từng quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Danh sách các quốc gia thay thế cho Việt Nam (cập nhật hàng năm) sẽ được DOC công bố sau khi ban hành quy định mới này.

2.2. Phương pháp tính biên độ phá giá (đối với nước có nền kinh tế thị trường và nước có nền kinh tế phi thị trường)

Có 02 cách tính biên độ phá giá (dumping margin) khác nhau dành cho nền kinh tế thị trường (market economy - ME) và nền kinh tế phi thị trường (non-market economy - NME). Trong cả 02 trường hợp, cơ quan điều tra sẽ so sánh giá cả ở Hoa Kỳ với tiêu chuẩn tối thiểu gọi là giá trị thông thường (Normal value - NV).

2.2.1. Đối với trường hợp nền kinh tế thị trường (ME)

DOC xác định có bán phá giá hay không thông qua việc so sánh về giá giữa giá thông thường và giá xuất khẩu:

$$X = \frac{\text{Giá thông thường} - \text{Giá xuất khẩu}}{\text{Giá xuất khẩu}}$$

Biên độ phá giá được tính bằng cách so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường. Trong đó:

- **Giá thông thường:** Đối với nền kinh tế thị trường, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chủ yếu sử dụng chi phí và giá thực tế của nhà sản xuất nước ngoài để xác định giá trị thông thường (NV).

Cách tính giá trị thông thường (NV): Nguồn dữ liệu chính để tính NV là giá bán hàng hóa tại thị trường nội địa của nhà sản xuất, sau đó điều chỉnh theo sự khác biệt về hàng hóa, số lượng và hoàn cảnh bán hàng để đảm bảo so sánh công bằng.

Quy định mới áp dụng từ năm 2025 cũng đưa ra các tiêu chí trong việc lựa chọn nguồn bán hàng, chi phí chung và chi phí quản lý cũng như lợi nhuận khi tính toán giá trị xây dựng cho giá trị thông thường để tính biên độ bán phá giá.

Các phương án thay thế cho NV:

+ Nếu số liệu về doanh số bán hàng nội địa không đầy đủ, có thể sử dụng giá bán sản phẩm cho một nước thứ ba (một nền kinh tế thị trường khác).

+ Nếu không, thì sử dụng “giá trị xây dựng” (“constructed value”), đây là phương pháp chi phí cộng lợi nhuận dựa trên chi phí sản xuất thực tế, chi phí và biên lợi nhuận thông thường của nhà sản xuất.

+ Biên độ phá giá (dumping margin): Biên độ phá giá là chênh lệch giữa NV và giá xuất khẩu của Hoa Kỳ (export price - EP). Chênh lệch này thường được biểu thị dưới dạng phần trăm của giá xuất khẩu. DOC thường so sánh NV trung bình có trọng số với trung bình có trọng số của các giao dịch EP tương đương.

Cách tính giá trị thông thường (NV): Nguồn dữ liệu chính để tính NV là giá bán hàng hóa tại thị trường nội địa của nhà sản xuất, sau đó điều chỉnh theo sự khác biệt về hàng hóa, số lượng và hoàn cảnh bán hàng để đảm bảo so sánh công bằng.

Quy định mới áp dụng từ năm 2025 cũng đưa ra các tiêu chí trong việc lựa chọn nguồn bán hàng, chi phí chung và chi phí quản lý cũng như lợi nhuận khi tính toán giá trị xây dựng cho giá trị thông thường để tính biên độ bán phá giá.

Các phương án thay thế cho NV:

+ Nếu số liệu về doanh số bán hàng nội địa không đầy đủ, có thể sử dụng giá

bán sản phẩm cho một nước thứ ba (một nền kinh tế thị trường khác).

+ Sử dụng “giá trị xây dựng” (“constructed value”), đây là phương pháp chi phí cộng lợi nhuận dựa trên chi phí sản xuất thực tế, chi phí và biên lợi nhuận thông thường của nhà sản xuất.

+ Biên độ phá giá (dumping margin): Biên độ phá giá là chênh lệch giữa NV và giá xuất khẩu của Hoa Kỳ (export price - EP). Chênh lệch này thường được biểu thị dưới dạng phần trăm của giá xuất khẩu. DOC thường so sánh NV trung bình có trọng số với trung bình có trọng số của các giao dịch EP tương đương.

- **Giá xuất khẩu:** Được xác định theo các giao dịch thương mại thực tế giữa nhà xuất khẩu nước ngoài và người mua tại Hoa Kỳ.

2.2.2. Đối với trường hợp nền kinh tế phi thị trường (NME)

Đối với nền kinh tế phi thị trường, Chính phủ Hoa Kỳ cho rằng giá cả và chi phí trong nước không phản ánh các nguyên tắc thị trường và do đó không thể được sử dụng để xác định giá trị bình thường, do đó việc tính toán biên độ phá giá được thực hiện như sau:

i) Tính toán giá trị thông thường (NV) bằng cách sử dụng quốc gia thay thế:

+ DOC sử dụng phương pháp “quốc gia thay thế” để xây dựng giá trị thông thường.

+ Các yếu tố sản xuất (FOP) của nhà sản xuất ở nền kinh tế phi thị trường (NME), chẳng hạn như giờ lao động, nguyên liệu đầu vào và mức sử dụng năng lượng, được xác định.

+ Các yếu tố này sau đó được định giá bằng cách sử dụng chi phí và giá tương ứng từ một quốc gia có nền kinh tế thị trường phù hợp, có thể so sánh về mặt kinh tế (gọi là “quốc gia thay thế”).

+ Quốc gia thay thế được lựa chọn dựa trên các tiêu chí như trình độ phát triển kinh tế và tính sẵn có của dữ liệu đáng tin cậy. Giá trị được tính toán từ dữ liệu của quốc gia thay thế, cộng với một khoản lợi nhuận và chi phí, sẽ trở thành giá trị thông thường cho hàng hóa NME.

ii) Biên độ phá giá: Tương tự như các trường hợp ME, biên độ phá giá là chênh lệch giữa giá trị thông thường dựa trên dữ liệu thay thế (của quốc gia thay thế) và giá xuất khẩu (EP) của Hoa Kỳ.

iii) Thuế suất toàn quốc: Cách tiếp cận đối với nền kinh tế phi thị trường (NME) dẫn đến một mức thuế suất phá giá duy nhất trên toàn quốc cho tất cả các nhà xuất khẩu trong nước đó. Tuy nhiên, các công ty riêng lẻ có thể nhận được một mức thuế suất riêng nếu họ có thể chứng

minh được sự độc lập khỏi sự kiểm soát của chính phủ. Phương pháp tính biên độ phá giá cho NME thường dẫn đến mức thuế chống bán phá giá cao hơn đáng kể so với mức thuế áp dụng cho các nền kinh tế thị trường.

Các quy định mới về xác định quốc gia thay thế áp dụng từ năm 2025:

- Chuyển sang sử dụng GDP (thay cho GNI như quy định cũ hay sử dụng cả GDP và GNI như dự thảo tháng 7 năm 2024) để xác định các quốc gia có mức độ phát triển kinh tế tương đương với từng quốc gia có nền kinh tế phi thị trường. Danh sách các quốc gia thay thế cho Việt Nam (cập nhật hàng năm) sẽ được DOC công bố sau khi ban hành quy định mới này.

- Xem xét các quốc gia là nhà sản xuất đáng kể hàng hóa có thể so sánh với hàng hóa đang được đề cập. Theo đó, sau khi ban hành danh sách quốc gia thay thế, DOC sẽ tiếp tục chọn quốc gia là nhà sản xuất đáng kể hàng hóa có thể so sánh trong số các quốc gia tương đồng về kinh tế.

- Nếu có hơn một quốc gia có sự phát triển kinh tế tương đương và sản xuất hàng hóa tương tự có thể được xem là quốc gia thay thế tiềm năng, DOC sẽ xem xét tổng thể thông tin khi lựa chọn quốc gia thay thế. Các tiêu chí này bao

gồm: Tính sẵn có, khả năng tiếp cận dữ liệu và chất lượng dữ liệu từ các quốc gia đó và sự tương đồng của các sản phẩm được sản xuất tại các quốc gia thay thế tiềm năng so với hàng hóa bị điều tra.

3. Các loại hình điều tra và rà soát

3.1. Điều tra ban đầu

Đây là giai đoạn bắt đầu của vụ việc, kể từ lúc DOC nhận đơn từ nguyên đơn để quyết định có khởi xướng vụ việc hay không, cho đến lúc khởi xướng điều tra và ra quyết định áp thuế.

Sau giai đoạn điều tra ban đầu, doanh nghiệp có cơ hội điều chỉnh lại mức thuế CBPG bằng việc tham gia các loại hình rà soát như rà soát hành chính, rà soát phạm vi sản phẩm, rà soát nhà xuất khẩu mới. Tuy nhiên, mỗi loại rà soát lại có mục đích, đối tượng áp dụng và hệ quả pháp lý khác nhau.

3.2. Rà soát hành chính hàng năm

Theo quy định của Đạo luật Thuế quan năm 1930, sau một năm kể từ ngày Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) ban hành lệnh áp thuế hoặc kể từ kỳ rà soát hành chính gần nhất, doanh nghiệp xuất khẩu, nhà nhập khẩu Hoa Kỳ hoặc nguyên đơn có thể đề nghị DOC tiến hành rà soát hành chính, hoặc DOC cũng có thể chủ động khởi xướng việc rà soát này. DOC là cơ quan duy nhất có thẩm

quyền xem xét, tiếp nhận và quyết định việc có tiến hành rà soát hành chính hay không.

Nếu quyết định khởi xướng, DOC sẽ tiến hành quá trình điều tra rà soát, bao gồm việc gửi bảng câu hỏi, phân tích dữ liệu, thăm tra tại chỗ, và cuối cùng ban hành kết luận rà soát hành chính, xác định mức thuế chống bán phá giá (CBPG) mới sau khi rà soát kết thúc.

Để được xem xét đề nghị rà soát hành chính, doanh nghiệp phải có hoạt động xuất khẩu hàng hóa sang Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát (period of review – POR).

Mục tiêu của rà soát hành chính là cập nhật biên độ phá giá dựa trên dữ liệu giao dịch thực tế trong kỳ rà soát, từ đó xác định mức thuế CBPG cụ thể cho từng doanh nghiệp xuất khẩu trong năm tiếp theo.

Sau mỗi kỳ rà soát hành chính, biên độ phá giá có thể thay đổi — tăng, giảm hoặc giữ nguyên — dẫn đến việc mức thuế áp dụng đối với doanh nghiệp cũng có thể được điều chỉnh tăng hoặc giảm so với mức ban đầu.

Quy trình, thủ tục đề xuất rà soát hành chính được nêu cụ thể tại mục II.2.

3.3. Rà soát nhà xuất khẩu mới

Theo quy định tại Đạo luật thuế quan năm 1930, để được coi là nhà xuất

khẩu mới, doanh nghiệp phải thỏa mãn các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp không có giao dịch xuất khẩu hàng hóa tương tự sang Hoa Kỳ trong kỳ điều tra ban đầu; và

- Doanh nghiệp đã thực hiện ít nhất một giao dịch xuất khẩu thực tế (bán hàng thương mại) sang Hoa Kỳ kể từ khi lệnh áp thuế có hiệu lực.

Mục đích của rà soát nhà xuất khẩu mới là cho phép doanh nghiệp mới (chưa từng xuất khẩu trong thời kỳ điều tra ban đầu) xin mức thuế chống bán phá giá riêng thay vì chịu mức thuế suất toàn quốc (Vietnam-wide entity) do mức thuế suất toàn quốc thường ở mức cao do dựa trên dữ liệu sẵn có bất lợi.

Trong vòng 1 năm kể từ ngày xuất khẩu lô hàng đầu tiên sang Mỹ, doanh nghiệp phải nộp đơn cho DOC xin rà soát với tư cách là nhà xuất khẩu mới. Sau khi lệnh đã có hiệu lực hơn 1 năm, doanh nghiệp chỉ có thể nộp đơn trong các tháng 6 hoặc 12 hàng năm.

Quy trình, thủ tục đề xuất rà soát được nêu cụ thể tại mục II.3.

3.4. Rà soát phạm vi sản phẩm

Khác với rà soát hành chính định kỳ hoặc rà soát đối với nhà xuất khẩu mới, rà soát phạm vi sản phẩm được thực hiện khi nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu đề nghị Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC)

xác định xem một sản phẩm cụ thể có thuộc phạm vi áp dụng của lệnh áp thuế hay không.

Nếu DOC kết luận sản phẩm không thuộc phạm vi lệnh áp thuế, lệnh áp thuế đối với sản phẩm đó sẽ được chấm dứt, và các khoản thuế đã nộp có thể được hoàn trả. Ngược lại, nếu DOC xác định sản phẩm nằm trong phạm vi của lệnh áp thuế, thì biện pháp áp thuế có thể được áp dụng hồi tố.

Quy trình, thủ tục đề xuất rà soát được nêu cụ thể tại mục II.4.

3.5. Rà soát do có thay đổi hoàn cảnh (Changed Circumstances Review)

Theo quy định tại Điều 751(b) pháp luật Hoa Kỳ, doanh nghiệp có thể đề nghị xem xét lại lệnh CBPG trong trường hợp có thay đổi đáng kể về hoàn cảnh như:

- Thay đổi cơ cấu sở hữu doanh nghiệp
- Doanh nghiệp ngừng sản xuất
- Thị trường biến động mạnh
- Quy định thương mại thay đổi...

Thời điểm đề xuất này là bất kỳ thời điểm nào sau khi lệnh CBPG có hiệu lực miễn là doanh nghiệp đáp ứng điều kiện nêu trên. Mục đích của rà soát này nhằm xem xét sự thay đổi đáng kể để điều chỉnh, bãi bỏ hoặc sửa đổi lệnh thuế.



Quy trình, thủ tục đề xuất rà soát được nêu cụ thể tại II.5.

3.6. Rà soát cuối kỳ (Sunset review)

Rà soát cuối kỳ hay còn gọi là rà soát hoàng hôn là quy trình đánh giá 5 năm 1 lần do Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) - cơ quan thực hiện rà soát, xem xét khả năng tái diễn phá giá và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) - cơ quan xem xét khả năng tái diễn thiệt hại thực hiện nhằm xác định việc chấm dứt biện pháp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp có khả năng dẫn đến tái diễn hành vi bán phá giá/trợ cấp hoặc gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước của Hoa Kỳ hay không.

Nếu DOC và USITC cùng kết luận rằng việc chấm dứt biện pháp có khả năng dẫn đến tái diễn hành vi trợ cấp và thiệt hại, lệnh áp thuế sẽ được gia hạn thêm 5 năm. Ngược lại, nếu cả hai cơ

quan xác định rằng việc chấm dứt lệnh sẽ không gây ra khả năng tái diễn hành vi trợ cấp hoặc thiệt hại, thì biện pháp áp thuế sẽ được chấm dứt.

Quy trình, thủ tục đề xuất rà soát được nêu cụ thể tại mục II.6.

4. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan (DOC, ITC, CIT, CBP)

Trong quy định về chống bán phá giá của Hoa Kỳ, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) tiến hành các cuộc điều tra song song để xác định xem có nên áp dụng thuế hay không, Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới (CBP) thực thi các lệnh chống bán phá giá (nếu được ban hành) và Tòa án Thương mại Quốc tế (CIT) cung cấp đánh giá tư pháp.

4.1. Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC)

Trong vòng 20 ngày (có thể gia hạn), DOC sẽ xem xét tính đầy đủ của đơn

khởi kiện hoặc tư cách của bên khởi kiện để quyết định có chấp nhận đơn khởi kiện và khởi xướng điều tra chống bán phá giá hay không. DOC sẽ ban hành thông báo khởi xướng điều tra khi đơn khởi kiện đáp ứng các điều kiện.

- Xác định bán phá giá: DOC chịu trách nhiệm điều tra và xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có đang được bán tại Hoa Kỳ với giá thấp hơn “giá trị hợp lý” (bán phá giá) hay không.

- Tính toán biên độ bán phá giá: Nếu phát hiện bán phá giá, DOC sẽ tính toán biên độ bán phá giá cụ thể (chênh lệch giữa giá tại Hoa Kỳ và “giá trị thông thường”), được thể hiện dưới dạng tỷ lệ phần trăm.

- Ban hành lệnh chống bán phá giá (AD): Nếu cả DOC và ITC đều đưa ra quyết định cuối cùng khẳng định, DOC sẽ ban hành lệnh áp thuế chống bán phá giá, trong đó chỉ thị cho CBP thu thuế đã tính toán.

- Tiến hành rà soát: DOC tiến hành rà soát hành chính định kỳ để tính toán chính xác mức thuế chống bán phá giá cho các mặt hàng cụ thể và tính toán lại tỷ lệ tiền đặt cọc thuế trong tương lai (chi tiết về hoạt động rà soát sẽ được trình bày ở dưới).

4.2. Ủy ban Thương mại Quốc tế của Hoa Kỳ (US ITC, gọi tắt là ITC)

- Xác định thiệt hại: ITC là một cơ quan độc lập chịu trách nhiệm xác định liệu ngành công nghiệp trong nước có đang chịu hoặc bị đe dọa chịu thiệt hại đáng kể do hàng nhập khẩu bị bán phá giá hay không.

- Đánh giá tác động kinh tế: ITC xem xét tất cả các yếu tố kinh tế liên quan, bao gồm sản lượng, doanh số, thị phần, việc làm và lợi nhuận của ngành công nghiệp trong nước, để đưa ra quyết định về thiệt hại.

- Tổ chức phiên điều trần: ITC tổ chức các phiên điều trần công khai và thu thập dữ liệu thông qua bảng câu hỏi để thu thập thông tin từ tất cả các bên liên quan trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

4.3. Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới (CBP)

- Thực thi thuế: CBP chịu trách nhiệm thực thi luật thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ tại biên giới.

- Thu tiền đặt cọc: Sau khi DOC đưa ra quyết định sơ bộ khẳng định, CBP được chỉ đạo tạm dừng việc thanh lý hàng hóa nhập khẩu thuộc diện điều tra và yêu cầu nhà nhập khẩu nộp tiền đặt cọc theo tỷ lệ biên độ phá giá ước tính.

- Thuế cuối cùng: CBP đánh giá và thu thuế cuối cùng do DOC tính toán trong quá trình rà soát hành chính.

- Ngăn chặn trốn thuế: CBP tích cực phát hiện và ngăn chặn hành vi lách lệnh thuế chống bán phá giá.

4.4. Tòa án Thương mại Quốc tế (CIT)

- Xem xét tư pháp: CIT là tòa án liên bang theo Điều III, có thẩm quyền xét xử độc quyền trong nước đối với các vụ kiện dân sự phát sinh từ luật hải quan và luật thương mại quốc tế của Hoa Kỳ, bao gồm cả việc khiếu nại các phán quyết cuối cùng của DOC và ITC.

- Giải quyết tranh chấp: Các nhà nhập khẩu hoặc các bên liên quan khác không đồng ý với kết luận hoặc hành động của DOC, ITC hoặc CBP có thể đệ đơn kiện lên CIT để khiếu nại các quyết định đó.

- Quy trình kháng cáo: Các quyết định của CIT có thể được kháng cáo lên Tòa Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ.

5. Thực tiễn điều tra CBPG của Hoa Kỳ (với các nước và với Việt Nam)

5.1. Tình hình chung

Những năm gần đây, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã ghi nhận sự gia tăng đáng kể số lượng đơn kiện CBPG.

Bảng 1: Số lượng vụ điều tra chống bán phá giá (AD) được khởi xướng và số biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ trong giai đoạn 2020 - 2024 theo thống kê của WTO

	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
Số vụ khởi xướng điều tra theo báo cáo của nước thành viên	24	19	64	65	89
Số biện pháp được thực hiện theo báo cáo của nước thành viên	21	82	15	14	39

Nguồn: Thống kê của WTO²

Chú thích của WTO: Tất cả các Thành viên nộp báo cáo bán niên về các hành động chống bán phá giá đều được liệt kê riêng. Trường hợp các Thành viên được liệt kê thực hiện hành động trên phạm vi toàn liên minh hải quan, số liệu về số lượng hành động sẽ được hiển thị cho Thành viên WTO nơi cơ quan điều tra đặt trụ sở.

²https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

+ Công ty Luật ASL³ dẫn văn bản của ITA (DOC) cho thấy trong năm tài chính 2024 (kết thúc vào ngày 30 tháng 9 năm 2024), Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã nhận được 117 đơn kiện mới yêu cầu điều tra chống bán phá giá (AD) và/hoặc thuế đối kháng (CVD), một con số kỷ lục. Chỉ trong hai tháng đầu năm tài chính 2025 (bắt đầu từ ngày 1 tháng 10 năm 2024), đã có thêm 25 đơn kiện được nộp. Thuế chống bán phá giá vẫn là biện pháp khắc phục thương mại được sử dụng thường xuyên nhất của Hoa Kỳ, chiếm khoảng 72,8% trong tổng số các cuộc điều tra về biện pháp khắc phục thương mại của Hoa Kỳ tính đến hết năm tài chính 2024).

- Trong số các quốc gia bị điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Trung Quốc là quốc gia thường xuyên phải chịu các biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ nhất

5.2. Một số vấn đề nổi bật trong thực tiễn điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của Hoa Kỳ đối với hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam và các ví dụ điển hình

Xu hướng đáng quan ngại hiện nay là sự gia tăng của các cuộc điều tra kép, tức là vừa điều tra chống bán phá giá (AD) vừa điều tra chống trợ cấp (CVD).

Cho đến nay, Việt Nam vẫn bị Hoa Kỳ xem là nền kinh tế phi thị trường (non-market economy - NME) nên DOC sử dụng “quốc gia thay thế” (surrogate country) và thường áp mức thuế “toàn quốc” (all-others) với các doanh nghiệp không được hưởng thuế suất riêng rẽ.

Các nhóm hàng xuất khẩu lớn của Việt Nam vào Hoa Kỳ (thép, hải sản, sản phẩm nhựa, chế biến...) thường là nhóm bị điều tra chống bán phá giá.

Đối với Việt Nam, những năm gần đây, số lượng vụ việc Hoa Kỳ điều tra CBPG đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam ở mức cao, chỉ trong 2 năm 2024 và 2025, số lượng vụ việc bị điều tra xấp xỉ 20 vụ; cùng với đó là DOC đưa ra lệnh áp thuế CBPG cho một số mặt hàng bị điều tra ở mức cao như pin năng lượng mặt trời (từ 52,54% đến 271,28%), thép chống ăn mòn CORE (từ 88,98% đến 110,21%).

³[https://aslgate.com/u-s-extends-deadline-for-anti-dumping-and-countervailing-duty-investigations/#:~:text=On%20December%209%2C%202024%2C%20the,for%20submitting%20new%20factual%20information\).](https://aslgate.com/u-s-extends-deadline-for-anti-dumping-and-countervailing-duty-investigations/#:~:text=On%20December%209%2C%202024%2C%20the,for%20submitting%20new%20factual%20information).)

CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC ĐIỀU TRA CBPG CỦA HOA KỲ

1. Điều tra CBPG

Năm 2025, quy trình chống bán phá giá của Hoa Kỳ đã có thay đổi quan trọng về thủ tục, theo đó rút ngắn thời hạn nộp thông tin thực tế cho Bộ Thương mại (DOC). Tuy nhiên, thời hạn chung theo luật định cho tổng thể cuộc điều tra nhìn chung vẫn giữ nguyên. Cần lưu ý rằng thay đổi chính có hiệu lực từ ngày 31 tháng 3 năm 2025 là điều chỉnh quy tắc thủ tục đối với việc nộp thông tin, chứ không phải thời gian điều tra tổng thể.

Các mốc thời gian cho một cuộc điều tra Chống bán phá giá theo quy định pháp luật Hoa Kỳ năm 2025

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Khởi xướng	0 ngày	
Nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng	21 ngày	(21 ngày sau ngày khởi xướng)
Nộp Đơn đăng ký vào danh sách nhận thông tin mật (APO) (Application for an administrative	37 ngày	Trước ngày nộp bản trả lời ban đầu)
Cáo buộc chi phí mang tính toàn	50 ngày	20 ngày sau ngày gửi bản câu hỏi
Thông báo những khó khăn trong	51 ngày	Trong vòng 14 ngày sau ngày
Trả lời Section A	51 ngày	
Trả lời Section B, C, D, E	67 ngày	Ít nhất 30 ngày sau ngày nhận được bản câu hỏi ban đầu
Các lập luận mà doanh nghiệp hoặc bên liên quan đưa ra để chứng minh (hoặc phản bác) rằng doanh số trong nước là hoặc không là khả thi cho việc xác định giá thông thường.	77 ngày	10 ngày sau khi trả lời các mục liên quan của bản câu hỏi
Nộp thông tin công khai để xác định giá trị các yếu tố đầu vào (đối với nước có nền kinh tế phi thị	80 ngày	60 ngày trước ngày ban hành kết luận sơ bộ

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Cáo buộc về chi phí riêng lẻ của từng doanh nghiệp	87 ngày	Trong vòng 20 ngày sau khi trả lời các mục liên quan của bản câu hỏi
Cáo buộc chi phí đầu vào chính	87 ngày	Trong vòng 20 ngày sau khi trả lời các mục liên quan của bản câu hỏi
Nộp các thông tin thực tế khác	110 ngày	Sớm hơn 30 ngày trước ngày ban hành kết luận sơ bộ trước khi thẩm tra)
Yêu cầu gia hạn thời gian ban hành kết hành kết luận sơ bộ	115 ngày	25 ngày hoặc hơn trước khi ban hành kết luận sơ bộ
Cáo buộc về tình huống nghiêm	120 ngày	20 ngày trước khi ban hành kết luận
Kết luận sơ bộ	140 ngày (có thể gia hạn đến 190 ngày)	140 ngày sau khi khởi xướng nhưng có thể gia hạn đến 190 ngày)
Nộp ý kiến về sai sót kỹ thuật	150 ngày	
Nộp đề xuất về thỏa thuận đình chỉ (Submission of proposed suspension agreement)	155 ngày	15 ngày sau khi ban hành kết luận sơ bộ
Tổ chức phiên điều trần	177 ngày	30 ngày sau ngày ban hành kết luận
Cáo buộc về tình huống nghiêm trọng (Critical circumstance allegation)	194 ngày	21 ngày trước kết luận cuối cùng
Yêu cầu phiên điều trần kín (Request for closed hearing sessions)	197 ngày (có thể thay đổi)	Không muộn hơn ngày nộp bản lập luận chính
Nộp bản lập luận phản biện	202 ngày	5 ngày sau thời hạn nộp bản lập luận
Phiên điều trần	204 ngày	2 ngày sau khi nộp bản lập luận
Yêu cầu gia hạn kết luận cuối cùng	215 ngày	
Kết luận cuối cùng	222 ngày (có thể gia hạn đến 275 ngày)	75 ngày sau ngày công bố kết luận sơ bộ, có thể gia hạn đến 135 ngày
Nộp ý kiến về sai sót kỹ thuật sau kết luận cuối cùng	232 ngày	5 ngày sau khi công bố hồ sơ tiết lộ thông tin hoặc sau cuộc họp tiết lộ thông tin)
Nộp phản hồi đối với ý kiến sai sót	237 ngày	5 ngày sau khi nộp ý kiến ban đầu
Ban hành lệnh áp thuế	274 ngày	

Như vậy thời gian cuộc điều tra CBPG theo quy định năm 2025 không có khác nhiều so với quy định cũ, tuy nhiên mốc thời gian của từng giai đoạn cụ thể đã được điều chỉnh.

1.1. Giai đoạn tiền khởi xướng

a) Nộp đơn kiện: Một doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng hoặc nhóm công ty đại diện cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ nộp đơn yêu cầu điều tra CBPG lên DOC. Theo đó, DOC sẽ đánh giá tính đầy đủ và hợp lệ của đơn kiện, bao gồm việc xác định liệu đơn có được nộp bởi một bộ phận đáng kể của ngành sản xuất nội địa hay không.

b) Vận động các bên liên quan

Các bên liên quan trong giai đoạn này bao gồm doanh nghiệp xuất khẩu, hiệp hội ngành hàng, cơ quan chính phủ, cố vấn luật và đối tác Hoa Kỳ do các bên này có thể vận động để ngăn chặn hoặc làm chậm việc nộp đơn kiện, hoặc giảm khả năng khởi xướng điều tra.

c) Chuẩn bị nguồn lực xử lý vụ việc

Mỗi cuộc điều tra CBPG thường kéo dài từ 12 đến 18 tháng. Bên cạnh đó, việc trả lời bản câu hỏi cũng như chuẩn bị các công việc khi DOC tiến hành thẩm tra – quy trình bắt buộc trong điều tra phòng vệ thương mại đòi hỏi có đội ngũ có chuyên môn, am hiểu pháp luật và dành nhiều thời gian cho vụ việc do

khối lượng nội dung trong bản câu hỏi thường nhiều, phức tạp, các câu hỏi thẩm tra chi tiết liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất, xuất khẩu của doanh nghiệp. Không chỉ chuẩn bị về nguồn nhân lực, doanh nghiệp còn chuẩn bị nguồn vật lực (như thuê luật sư tư vấn...) cho vụ kiện.

1.2. Giai đoạn khởi xướng điều tra: Nếu đơn kiện hợp lệ, DOC chính thức khởi xướng điều tra trong vòng 20 ngày sau khi nhận đơn.

Giai đoạn này gồm các bước sau đây:

a) Trả lời bản câu hỏi Q&V

DOC sẽ chọn một số doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn để gửi bản câu hỏi Q&V nhằm thu thập thông tin để lựa chọn bị đơn bắt buộc. Các doanh nghiệp không có danh sách trả lời Q&V vẫn có thể nộp bản Q&V và gửi đơn xin hưởng thuế suất riêng rẽ để được DOC xem xét và có mức thuế riêng rẽ (thay vì mức thuế suất toàn quốc).

Trường hợp doanh nghiệp được gửi bản câu hỏi Q&V nhưng không trả lời hoặc trả lời không đúng hạn theo yêu cầu của DOC sẽ bị coi là bất hợp tác và chịu mức thuế dựa trên thông tin sẵn có bất lợi, thường là rất cao so với các bị hợp tác.

Cấu trúc nội dung câu hỏi Q&V bao gồm các thông tin: Tên công ty, địa

chỉ công ty, tên người liên hệ, chức vụ, số điện thoại liên hệ, số fax, địa chỉ email; thông tin của công ty luật đại diện cho công ty trả lời bản Q&V (nếu có); giai đoạn điều tra; thời hạn trả lời.

b) Nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng rẽ

Khi nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng rẽ, doanh nghiệp phải chứng minh rằng doanh nghiệp hoạt động độc lập với chính phủ nước họ trong các quyết định về giá cả, sản xuất, và xuất khẩu – từ đó xứng đáng được hưởng một mức thuế riêng (thường thấp hơn rất nhiều) thay vì mức thuế toàn quốc áp cho các công ty không hợp tác.

c) Lựa chọn bị đơn bắt buộc

Trên cơ sở bản trả lời Q&V của các doanh nghiệp, DOC sẽ lựa chọn bị đơn bắt buộc, thông thường DOC sẽ chọn 2-3 bị đơn bắt buộc trong một vụ việc điều tra. Bị đơn bắt buộc là doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất trong giai đoạn điều tra.

d) Trả lời Bản câu hỏi dành cho các bị đơn bắt buộc (câu hỏi ban đầu và câu hỏi bổ sung)

Trong các vụ việc điều tra CBPG, doanh nghiệp là một bên trong vụ việc điều tra và các công ty bị đơn bắt buộc phải trả lời các bản câu hỏi từ DOC (bao gồm

Bản câu hỏi ban đầu và các bản câu hỏi bổ sung (nếu có)).

Phần này giúp DOC xác định giá trị thông thường dựa trên chi phí sản xuất và lợi nhuận nếu không có giao dịch nội địa khả dụng. Để chứng minh cho các thông tin cung cấp, doanh nghiệp cần nộp tài liệu hỗ trợ và xác minh số liệu dưới dạng các Phụ lục (Exhibit) kèm theo.

Trong trường hợp DOC cần thu thập thêm thông tin từ Bản câu hỏi ban đầu hoặc từ các đơn kiện bổ sung trong quá trình điều tra thì DOC có thể ban hành các Bản câu hỏi bổ sung và số lượng bản câu hỏi bổ sung không có giới hạn cụ thể.

Trong quá trình trả lời các bản câu hỏi, doanh nghiệp cần lưu ý dữ liệu cung cấp cần chính xác, đầy đủ, nhất quán với hệ thống kế toán và quan trọng phải trả lời trong đúng thời gian quy định để tránh bị áp dụng dữ kiện sẵn có bất lợi (AFA). Nếu không thể cung cấp một số thông tin, doanh nghiệp nên giải thích lý do và đề xuất phương án thay thế.

đ) Nộp bình luận về nước và giá trị thay thế

Sau khi khởi xướng điều tra, DOC sẽ mời các bên quan tâm (interested parties) nộp bình luận về nước và giá trị thay thế (Surrogate Country Comments) trên

trang access. Theo đó, các bên quan tâm (gồm bị đơn, nguyên đơn, chính phủ nước bị điều tra, hiệp hội, v.v..) có thể đề xuất danh sách nước thay thế và lý do. Sau đó, các bên có khoảng 5 đến 7 ngày phản biện.

e) Bình luận phản hồi (Rebuttal Comments)

Sau khi các bên khác nộp bình luận, doanh nghiệp hoặc chính phủ Việt Nam có thể phản hồi, tập trung vào bác bỏ các lập luận không chính xác hoặc củng cố quan điểm của mình. DOC khuyến khích bình luận phản hồi chỉ giới hạn trong nội dung đã nêu trong giai đoạn trước, không mở rộng sang vấn đề mới do đó các bình luận cần tập trung vào mô tả sản phẩm cụ thể, tránh lập luận mang tính thương mại.

1.3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ

Thông thường trong vòng 65 ngày, trường hợp vụ việc phức tạp hoặc theo yêu cầu của các bên, DOC có thể gia hạn thêm nhưng tối đa 130 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra. Sau khi thu thập và phân tích dữ liệu thông qua các bản trả lời câu hỏi ban đầu và bản bổ sung từ các bên bị điều tra và từ các nguồn khác như dữ liệu thương mại, tài liệu phản biện từ bên nguyên đơn, DOC sẽ ban hành kết luận sơ bộ của vụ việc.

Đối với các doanh nghiệp không hợp tác hoặc nộp hồ sơ không đầy đủ, DOC có thể áp dụng dữ liệu sẵn có bất lợi dẫn đến mức thuế chống trợ cấp cao.

Đối với các doanh nghiệp bị đơn bắt buộc, DOC sẽ sử dụng dữ liệu đã xác minh để tính tỷ lệ trợ cấp tạm thời cho từng doanh nghiệp bị đơn bắt buộc.

Sau khi ban hành kết luận sơ bộ, DOC có thể ban hành bản câu hỏi bổ sung trong trường hợp nguyên đơn cáo buộc thêm các chương trình khác so với cáo buộc ban đầu. Sau đó, DOC sẽ tiến hành thẩm tra tại chỗ Chính phủ và doanh nghiệp.

Trường hợp DOC xác định có trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu từ quốc gia bị điều tra, DOC sẽ yêu cầu cơ quan hải quan và biên giới Hoa Kỳ bắt đầu thu tiền ký quỹ (cash deposit) tương ứng với mức trợ cấp sơ bộ được xác định. Thời điểm áp dụng kể từ ngày công bố kết luận sơ bộ trên thông báo liên bang.

1.4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ (cho cả Chính phủ và doanh nghiệp)

Khác với điều tra CBPG, trong điều tra chống trợ cấp, DOC sẽ thẩm tra cả Chính phủ và doanh nghiệp. Đối với từng bên, DOC sẽ gửi các bản câu hỏi

khác nhau nhằm xác minh tính chính xác về các thông tin Chính phủ và doanh nghiệp đã cung cấp tại Bản trả lời câu hỏi.

Các bên gồm bị đơn, nguyên đơn, bên liên quan có thể gửi bản bình luận (case brief) và bản phản biện (rebuttal brief). Trong trường hợp có một bên liên quan yêu cầu tổ chức phiên điều trần thì DOC sẽ tổ chức để các bên có thể trình bày quan điểm trước khi ban hành kết luận cuối cùng.

1.5. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

Sau bước thẩm tra tại chỗ, DOC sẽ ra kết luận cuối cùng xác định doanh nghiệp có được hưởng trợ cấp hay không. Mức trợ cấp cuối cùng cho từng doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp.

Cơ quan điều tra thiệt hại của Hoa Kỳ (ITC) sẽ xác định xem ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ có thiệt hại đáng kể do hàng nhập khẩu được trợ cấp hay không. Nếu cả DOC và ITC đều ra kết luận khẳng định, DOC sẽ ban hành Lệnh áp thuế chống trợ cấp. CBP sẽ thu thuế chống trợ cấp chính thức đối với hàng hóa nhập khẩu trong tương lai.

2. Rà soát hành chính hằng năm

DOC công bố danh sách các lệnh áp thuế có thể rà soát hàng năm trên trang Federal Register. Doanh nghiệp có nhu cầu rà soát hành chính cần theo dõi thông tin trên trang này.

Quy trình và các mốc thời gian rà soát hành chính:

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Yêu cầu rà soát	0 ngày	Trong tháng kỷ niệm
Công bố quyết định khởi xướng	30 ngày	Cuối tháng liền sau tháng kỷ niệm
Đơn đăng ký vào danh sách nhận thông tin mật (APO)	37 ngày	Trước khi nộp phản hồi đầu tiên cho bảng câu hỏi khởi đầu
Đơn xin hưởng mức thuế riêng rẽ	44 ngày	14 ngày sau khi công bố khởi xướng
Yêu cầu xem xét việc thuế chống bán phá giá mà doanh nghiệp xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu phải chịu	60 ngày	30 ngày sau ngày công bố khởi xướng

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Thông báo về khó khăn trong việc trả lời bản câu hỏi	66 ngày	14 ngày sau khi nhận được bảng câu hỏi khởi đầu
Trả lời phần A của bản câu hỏi	85 ngày	Không có quy định cụ thể
Nộp bản lập luận	85 ngày	10 ngày sau khi nộp mục liên quan
Trả lời các phần B, C, D, E của bản câu hỏi	90 ngày	Ít nhất 30 ngày sau khi nhận bảng câu hỏi ban đầu
Đưa ra cáo buộc về chi phí cụ thể của từng công ty	110 ngày	20 ngày sau khi nộp mục liên quan
Cáo buộc về chi phí đầu vào chính (major input cost)	110 ngày	20 ngày sau khi mục liên quan
Rút yêu cầu rà soát	120 ngày	90 ngày sau khi công bố khởi xướng
Yêu cầu tiến hành thẩm tra	130 ngày	100 ngày sau ngày công bố khởi xướng
Nộp thông tin thực tế (factual information)	140 ngày	
Nộp thông tin công khai dùng để xác định giá trị yếu tố đầu vào (đối với nền kinh tế phi thị trường)	185 ngày	60 ngày trước khi công bố kết quả sơ bộ
Nộp các thông tin thực tế khác	215 ngày	30 ngày trước kết quả sơ bộ hoặc 14 ngày trước thẩm tra – lấy thời điểm sớm hơn
Kết luận sơ bộ của rà soát	245 ngày (có thể gia hạn đến 365 ngày)	245 ngày sau ngày cuối của tháng kỷ niệm, có thể gia hạn đến 365 ngày
Yêu cầu tổ chức phiên điều trần hoặc phiên điều trần kín	282 ngày	30 ngày sau ngày công bố kết quả sơ bộ
Nộp bản lập luận (case brief)	282 ngày	30 ngày sau ngày công bố kết quả sơ bộ

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Nộp bản phản biện (rebuttal brief)	287 ngày	5 ngày sau hạn nộp bản lập luận
Tổ chức phiên điều trần/phiên điều trần kết thúc	289 ngày	2 ngày sau khi nộp bản phản biện
Kết luận cuối cùng của rà soát	372 ngày (có thể gia hạn)	120 ngày sau khi công bố kết quả sơ bộ, có thể gia hạn đến 300 ngày
Nộp bình luận về lỗi kỹ thuật (ministerial error)	382 ngày	5 ngày sau khi công bố tài liệu tiết lộ thông tin
Nộp phản hồi đối với bình luận lỗi kỹ thuật	387 ngày	5 ngày sau khi nộp bình luận

Bước 1: Đề nghị rà soát

Doanh nghiệp (hoặc nhà nhập khẩu, bên nguyên đơn, hoặc Chính phủ nước xuất khẩu) có thể nộp đơn đề nghị rà soát qua hệ thống điện tử ACCESS của DOC.

Bước 2: DOC khởi xướng rà soát

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận đơn yêu cầu rà soát, DOC sẽ công bố quyết định khởi xướng. Trong vòng 44 ngày, các bên gửi đơn đến DOC xin hưởng mức thuế suất riêng rẽ.

Bước 3: Sau 30 ngày kể từ ngày khởi xướng, DOC gửi Bản câu hỏi cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp trả lời các thông tin trong Bản câu hỏi của DOC và các bản trả lời câu hỏi bổ sung trong trường hợp DOC cần cung cấp thêm trong vụ điều tra. Đồng thời doanh nghiệp có thể gia hạn hoặc nộp các bản lập luận.

Bước 4: DOC ban hành kết luận sơ bộ trong vòng 245 ngày kể từ ngày thông báo khởi xướng (có thể gia hạn đến 365 ngày).

Bước 5: Tổ chức phiên điều trần hoặc phiên điều trần kín (sau 30 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ) và các bên có 05 ngày nộp bản phản biện.

Bước 6: DOC ban hành kết luận cuối cùng sau 120 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ và có thể gia hạn đến 300 ngày. Việc sửa lỗi kỹ thuật và phản hồi đối với lỗi kỹ thuật được thực hiện trong vòng 10 đến 15 ngày.

Sau thời gian bình luận và phản biện, DOC sẽ công bố kết luận cuối cùng, áp dụng mức thuế mới.

Doanh nghiệp tham gia rà soát cần lưu ý:

- Việc rà soát này chỉ áp dụng cho doanh nghiệp có xuất khẩu vào Hoa Kỳ trong kỳ rà soát;

- Nếu doanh nghiệp không nộp đơn yêu cầu, nhưng bị bên khác yêu cầu rà soát, vẫn phải hợp tác;

- Mức thuế kết luận sau rà soát sẽ thay thế mức thuế đang áp dụng và được sử dụng cho các lần nhập khẩu tiếp theo;

Nếu không hợp tác hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ, DOC có thể sử dụng dữ liệu sẵn có với kết quả bất lợi cho doanh nghiệp.

3. Rà soát nhà xuất khẩu mới

Để được coi là nhà xuất khẩu mới, doanh nghiệp cần chuẩn bị các tài liệu chứng minh doanh nghiệp không xuất khẩu trong giai đoạn điều tra và đây là lô hàng đầu tiên và là giao dịch thương mại hợp pháp (vận đơn, invoice, chứng từ thanh toán, thông quan tại Mỹ...), trong đó nhà xuất khẩu và người mua không phải là công ty liên kết.

DOC thực hiện quy trình điều tra nhà xuất khẩu mới như sau:

Bước 1: DOC chấp nhận đơn → công bố quyết định khởi xướng trong vòng 30 ngày.

Bước 2: Quá trình điều tra kéo dài khoảng 180 ngày (có thể gia hạn lên tới 300 ngày).

Bước 3: DOC ban hành câu hỏi điều tra và nhà xuất khẩu phải trả lời chi tiết như trong câu hỏi điều tra ban đầu.

Bước 4: DOC xác định biên độ riêng cho nhà xuất khẩu mới (thường là riêng biệt với mức thuế chung của quốc gia).

Lưu ý rằng doanh nghiệp chỉ được xin rà soát là nhà xuất khẩu mới một lần. Sau khi đã được xem xét và có mức thuế riêng, nhà xuất khẩu phải tuân thủ theo cơ chế rà soát hành chính hằng năm như các doanh nghiệp khác.

4. Rà soát phạm vi sản phẩm (scope ruling review)

Doanh nghiệp sẽ đề nghị rà soát phạm vi sản phẩm khi chứng minh được có sự khác biệt rõ rệt về đặc điểm kỹ thuật và công dụng (sản phẩm không giống về bản chất, mục đích sử dụng) so với phạm vi điều tra ban đầu thì sẽ được loại trừ khỏi lệnh áp thuế. Ví dụ lệnh áp thuế áp dụng cho loại ống đồng dùng trong hệ thống điều

hòa, tuy nhiên doanh nghiệp chứng minh được rằng ông đồng được tráng phủ lớp polymer để dùng trong lĩnh vực y tế thì sẽ không thuộc phạm vi của lệnh áp thuế.

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Bộ trưởng tự khởi xướng hoặc bên liên quan nộp đơn yêu cầu xác định phạm vi áp dụng (Secretary's self-initiation or filing of scope ruling application)	0 ngày	
Các bên không phải là bên nộp đơn nộp ý kiến về tính đầy đủ của yêu cầu (Comments on adequacy of the request by non-applicant)	10 ngày	10 ngày sau khi bên nộp đơn nộp hồ sơ
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; nộp phản hồi về việc Bộ trưởng tự khởi xướng (Comments and factual information; submission of rebuttal addressing self-initiation)	24 ngày	
Bộ trưởng quyết định có khởi xướng điều tra hay không (Secretary's determination whether to initiate inquiry)	30 ngày	30 ngày sau khi nộp đơn yêu cầu hoặc sau khi nộp bản trả lời câu hỏi
Nộp ý kiến và thông tin thực tế về việc Bộ trưởng tự khởi xướng (Submission of comments and factual information addressing self-initiation)	30 ngày	30 ngày sau khi Bộ trưởng tự khởi xướng điều tra phạm vi
Ban hành kết luận sơ bộ về phạm vi áp dụng (Issuance of preliminary scope ruling)	31 ngày	
Gửi bảng câu hỏi (Issuance of questionnaires)	45 ngày	
Nộp ý kiến về phạm vi áp dụng theo khoản (g) (Scope comments under (g))	45 ngày	14 ngày sau khi ban hành kết luận sơ bộ về phạm vi áp dụng
Nộp ý kiến phản biện về phạm vi áp dụng theo khoản (g) (Rebuttal comments under (g))	52 ngày	7 ngày sau khi nộp ý kiến về phạm vi áp dụng

Giai đoạn	Thời gian	Ghi chú
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; phản hồi của bên không nộp đơn (Comments and factual information; submission of rebuttal by non-applicant)	60 ngày	30 ngày sau khi khởi xướng
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; phản hồi của bên nộp đơn (Comments and factual information; submission of rebuttal by applicant)	74 ngày	
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; phản hồi bảng câu hỏi (Comments and factual information; response to questionnaires)	90 ngày	
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; phản biện đối với phản hồi bảng câu hỏi (Comments and factual information; rebuttal to questionnaire response)	104 ngày	14 ngày sau khi bên nộp bảng trả lời câu hỏi ban đầu
Nộp ý kiến và thông tin thực tế; phản biện lại phản hồi của phản hồi bảng câu hỏi (Comments and factual information; rebuttal to questionnaire response's rebuttal)	111 ngày	
Ban hành kết luận cuối cùng về phạm vi áp dụng (Issuance of final scope ruling)	120 ngày (có thể gia hạn đến 300 ngày)	

Quy trình rà soát phạm vi sản phẩm được thực hiện như sau:

Bước 1: Bất cứ lúc nào sau khi lệnh áp thuế có hiệu lực, nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu, nguyên đơn trong vụ việc điều tra ban đầu, hoặc bất kỳ bên liên quan nào khởi xướng yêu cầu rà soát phạm vi sản phẩm.

Hồ sơ cần nộp gồm:

- Đơn yêu cầu bằng văn bản (Scope Ruling Request), nêu rõ sản phẩm đề nghị xem xét. Trong đó mô tả chi tiết sản phẩm, bao gồm thành phần vật liệu, công dụng, chức năng, quá trình sản xuất, hình ảnh minh họa.

- Lý do cho rằng sản phẩm có hoặc không nằm trong phạm vi áp thuế.
- Tài liệu hỗ trợ: hóa đơn, đơn đặt hàng, catalogue, kết luận lệnh áp thuế (order), các văn bản từ quá trình điều tra ban đầu.
- Nếu có: trích dẫn nội dung trong lệnh áp thuế để so sánh với sản phẩm đang bị nghi ngờ.

Bước 2: DOC xem xét và tiếp nhận

Trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được đơn đầy đủ, DOC sẽ quyết định việc có khởi xướng vụ việc hay không, theo đó DOC sẽ từ chối nếu thấy không có cơ sở hợp lý; hoặc khởi xướng rà soát do thay đổi hoàn cảnh bằng cách đăng thông báo trên Federal Register.

Bước 3. Ban hành kết luận sơ bộ (trong vòng 31 ngày)

Bước 4: Điều tra và thu thập thông tin

Trong vòng 45 ngày, DOC sẽ gửi câu hỏi điều tra cho doanh nghiệp và thu thập thông tin từ các bên liên quan. Sau đó, các bên có thể nộp ý kiến và phản hồi trong vòng 111 ngày.

Bước 5: Công bố kết luận cuối cùng

Trong vòng 120 ngày (có thể gia hạn đến 300 ngày) kể từ khi khởi xướng, DOC phải công bố kết luận cuối cùng.

5. Rà soát do thay đổi hoàn cảnh

Doanh nghiệp xuất khẩu có quyền đề nghị rà soát do thay đổi hoàn cảnh. Bất kỳ bên liên quan nào có thể đề nghị rà soát, bao gồm:

- Nhà sản xuất trong nước (U.S. producer) của sản phẩm tương tự.
- Hiệp hội hoặc tổ chức đại diện cho ngành sản xuất trong nước.
- Nhà sản xuất nước ngoài hoặc nhà xuất khẩu của sản phẩm đang bị áp dụng thuế chống bán phá giá.

Chính phủ nước xuất khẩu hoặc nước sản xuất.

Nhà nhập khẩu Hoa Kỳ của sản phẩm đang bị áp thuế AD/CVD.

Hiệp hội hoặc tổ chức mà đa số thành viên là các nhà sản xuất, xuất khẩu, hoặc nhập khẩu của sản phẩm liên quan.

DOC hoặc ITC có thể tự khởi xướng “thay đổi hoàn cảnh” nếu thấy đủ để biện minh cho việc rà soát.

Thủ tục và trình tự thực hiện:

Bước 1: Nộp đơn yêu cầu: Các bên liên quan có thể nộp đơn đề nghị rà soát do thay đổi hoàn cảnh bất cứ khi nào nếu cho rằng có thay đổi hoàn cảnh để xem xét lại quyết định cuối cùng, ví dụ thay đổi tình hình ngành sản xuất nội địa, xuất khẩu, sở hữu doanh nghiệp ... mà trước đó không được xem xét.

Bước 2: DOC xem xét đơn và quyết định có khởi xướng hay không

Trong vòng 45 ngày kể từ khi nhận được đơn đầy đủ, DOC sẽ quyết định việc có khởi xướng vụ việc hay không, theo đó DOC sẽ từ chối nếu thấy không có cơ sở hợp lý; hoặc khởi xướng rà soát do thay đổi hoàn cảnh bằng cách đăng thông báo trên Federal Register.

Bước 3: Điều tra, thu thập thông tin, phân tích và thay đổi hoàn cảnh.

Trong vòng 45 ngày, DOC sẽ gửi câu hỏi điều tra cho doanh nghiệp và thu thập thông tin từ các bên liên quan. Sau đó, các bên có thể nộp ý kiến và phản hồi trong vòng 111 ngày.

Bước 4: Công bố kết luận cuối cùng

Trong thời hạn tối đa từ 45 ngày đến 270 ngày kể từ khi khởi xướng, DOC sẽ công bố kết luận cuối cùng. Kết quả có thể là kết luận cuối cùng tại vụ việc ban đầu bị thu hồi hoặc sửa đổi hoặc được giữ nguyên nếu DOC thấy không đủ hoàn cảnh thay đổi.

6. Rà soát cuối kỳ/rà soát hoàng hôn (sunset review)

Quy trình rà soát cuối kỳ được thực hiện như sau:

Khởi xướng điều tra	Thời gian	Ghi chú
Khởi xướng điều tra	0 ngày	—
Nộp Thông báo về ý định tham gia của bên quan tâm trong nước (Filing of Notice of Intent to Participate by domestic interested parties)	15 ngày	Không muộn hơn 15 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng
Nộp Tuyên bố từ bỏ quyền tham gia của bên bị điều tra (Filing of Statement of Waiver by respondent interested parties)	30 ngày	Không muộn hơn 30 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng

Khởi xướng điều tra	Thời gian	Ghi chú
Nộp Bản phản hồi chi tiết đối với Thông báo khởi xướng của tất cả các bên liên quan, người sử dụng công nghiệp và người tiêu dùng (Filing of substantive response to the Notice of Initiation by all interested parties, industrial users, and consumers)	30 ngày	Không muộn hơn 30 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng
Nộp Bản phản biện đối với phản hồi chi tiết (Filing of rebuttal to substantive response to the Notice of Initiation)	35 ngày	Không muộn hơn 5 ngày kể từ khi Bản phản hồi chi tiết được nộp cho Bộ
Kết quả sơ bộ	110 ngày	Thông thường không muộn hơn 110 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng
Thẩm tra	120 ngày	Thông thường khoảng 120 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng
Nộp Bản lập luận chính	160 ngày	50 ngày sau ngày công bố kết quả sơ bộ của rà soát hoàng hôn đầy đủ
Nộp Bản lập luận phản biện trong rà soát hoàng hôn đầy đủ	165 ngày	5 ngày sau thời hạn nộp Bản lập luận chính, trừ khi Bộ trưởng thay đổi thời hạn
Tổ chức phiên điều trần công khai trong rà soát hoàng hôn (nếu được yêu cầu)	167 ngày	Thông thường 2 ngày sau thời hạn nộp Bản lập luận phản biện, trừ khi Bộ trưởng thay đổi ngày này
Kết luận cuối cùng của rà soát hoàng hôn	240 ngày	Thông thường không muộn hơn 240 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng
Kết luận cuối cùng nếu được gia hạn tối đa	330 ngày (có thể gia hạn đến 420 ngày)	Nếu vụ rà soát hoàng hôn có tính chất đặc biệt phức tạp, thời hạn công bố kết quả cuối cùng có thể được gia hạn thêm không quá 90 ngày

Bước 1: Khởi xướng

DOC và ITC phải khởi xướng rà soát hoàng hôn trước ngày kỷ niệm 5 năm kể từ ngày ban hành lệnh áp thuế hoặc từ lần rà soát hoàng hôn trước đó. Lệnh khởi xướng này sẽ được DOC đăng thông báo trên Công báo Liên bang (Federal Register). Thời điểm khởi xướng là quan trọng, vì nếu không có rà soát, lệnh áp thuế sẽ tự động hết hiệu lực.

Bước 2: Các bên nộp ý kiến tham gia

Sau khi DOC đăng thông báo khởi xướng, các bên có liên quan (ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hoặc bên xuất khẩu, nhập khẩu có liên quan) sẽ phải gửi thông báo ý định tham gia cho DOC/ITC trong vòng 15 ngày kể từ ngày khởi xướng. Các bên phải nộp đầy đủ Bản trả lời trong vòng 30 ngày kể từ ngày khởi xướng.

Nội dung của Bản trả lời phải trình bày quan điểm của bên liên quan về việc DOC có nên tiếp tục hay chấm dứt lệnh áp thuế hay không, có kèm chứng cứ (thống kê xuất khẩu, thị phần, giá bán, dự báo hành vi nếu chấm dứt lệnh CBPG v.v.).

Nếu không có bên nào nộp Bản trả lời nêu trên, DOC có thể áp dụng thủ tục đơn giản (expedited sunset review) và có thể chấm dứt lệnh nếu không thấy rủi ro tái diễn.

Bước 3: Điều tra và kết luận của DOC

Sau khi nhận được Bản trả lời của bên liên quan, DOC sẽ xem xét các yếu tố gồm: i) Xu hướng xuất khẩu trong quá khứ; ii) biên độ phá giá/tỷ lệ trợ cấp; iii) sức ép cạnh tranh nếu thuế bị dỡ bỏ. Trên cơ sở đó, DOC sẽ đưa ra:

Kết luận sơ bộ (preliminary result – không bắt buộc);

Kết luận cuối cùng (final result): Có hay không khả năng tái diễn hành vi phá giá/trợ cấp nếu lệnh chấm dứt.

Bước 4: Điều tra và kết luận của ITC

i) ITC tổ chức điều tra riêng để đánh giá liệu việc chấm dứt thuế có dẫn đến tái diễn hoặc tiếp diễn thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất Hoa Kỳ hay không. Để xác định điều đó, ITC có thể gửi bảng câu hỏi cho các bên liên quan và/hoặc tổ chức phiên điều trần (hearing).

ii) ITC sẽ ra kết luận cuối cùng về khả năng tái diễn thiệt hại.

Bước 5: Ra quyết định cuối cùng

Thông thường không muộn hơn 240 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng, tuy nhiên nếu vụ rà soát hàng hóa có tính chất đặc biệt phức tạp, thời hạn công bố kết quả cuối cùng có thể được gia hạn thêm không quá 90 ngày có thể gia hạn đến 420 ngày.

i) Nếu DOC và ITC đều kết luận có khả năng tái diễn hoặc tiếp diễn thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất Hoa Kỳ thì thuế sẽ được gia hạn thêm 5 năm.

ii) Nếu một trong hai cơ quan kết luận “Không” thì lệnh áp thuế sẽ hết hiệu lực.



CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ

1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước

Nhìn chung trong bối cảnh Hoa Kỳ tăng cường các biện pháp chống bán phá giá, với phạm vi rộng hơn và tần suất cao hơn, các Hiệp hội, doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu sang Hoa Kỳ cần tăng cường phòng ngừa và thích ứng với các rủi ro này. Trước tình hình đó, cơ quan quản lý nhà nước cần triển khai các công việc để hỗ trợ cho doanh nghiệp sau:

- Thường xuyên cập nhật các quy định của Hoa Kỳ, có phương án tổ chức sản xuất, kinh doanh phù hợp, tổ chức tuyên truyền, tạo sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan chức năng và ngành hàng để phòng ngừa rủi ro bị điều tra chống bán phá giá.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác ngoại giao, đàm phán, thuyết phục phía Hoa Kỳ công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường. Việc xác định biên độ phá giá và tổn hại nội địa ngày càng phức tạp hơn, cơ quan quản lý Nhà nước cần cập nhật các phương pháp và thực tiễn tính toán biên độ phá giá, phối hợp với các hiệp hội, doanh nghiệp trong việc chuẩn bị hồ sơ để chứng minh hàng hóa của Việt Nam không bán phá giá tại thị trường Hoa Kỳ.

- Xây dựng và phát triển cơ chế phối

hợp đa chiều, hiện đại, ứng dụng công nghệ mới, đặc biệt là số hóa để hỗ trợ các các hiệp hội, doanh nghiệp xuất khẩu hợp tác tốt với cơ quan quản lý nhà nước (Cục PVTM) và các bên liên quan trong việc thu thập dữ liệu, xây dựng hồ sơ phản biện; đồng thời rà soát chuỗi cung ứng, nguyên liệu, chứng từ xuất xứ (CO, invoice, quy trình...) để giảm rủi ro bị xác định bán phá giá hoặc bị áp mức thuế toàn quốc cao.

2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp

Trong bối cảnh Hoa Kỳ tăng cường các biện pháp chống bán phá giá, với phạm vi rộng hơn và tần suất cao hơn, dưới đây là một khuyến nghị cho các Hiệp hội, doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu sang Hoa Kỳ nhằm phòng ngừa và thích ứng với các rủi ro này.

- Chủ động thiết lập hệ thống quản lý truy xuất nguồn gốc, hệ thống sổ sách kế toán minh bạch, đảm bảo đáp ứng yêu cầu của nước nhập khẩu, đồng thời lưu giữ đầy đủ sổ sách, chứng từ để chứng minh không bán phá giá khi bị điều tra. Việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu cũng là chiến lược cần thiết nhằm giảm thiểu rủi ro, tăng cường cạnh tranh bằng chất lượng, hạn chế việc cạnh tranh bằng giá. Trong quá trình ứng phó với các

cuộc điều tra chống bán phá giá của Hoa Kỳ, việc thu thập chứng cứ là bước quan trọng, trong đó doanh nghiệp cần tập trung vào 03 loại chứng cứ chính gồm dữ liệu giá cả, chứng cứ thiệt hại và hồ sơ tài chính.

- Việc hợp tác chặt chẽ với cơ quan điều tra cũng là yếu tố quan trọng để bảo đảm quá trình điều tra diễn ra suôn sẻ và công bằng, cùng với tìm kiếm hỗ trợ pháp lý chuyên nghiệp và học hỏi từ các trường hợp thực tế, giúp Hiệp hội và doanh nghiệp chuẩn bị tốt hơn cho các cuộc điều tra chống bán phá giá.

- Trước khi một vụ việc chống bán phá giá xảy ra, doanh nghiệp cần trang bị những kiến thức cơ bản về biện pháp chống bán phá giá, song song với đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh tập trung xuất khẩu quá “nóng” vào một thị trường và cần tập trung cạnh tranh bằng chất lượng hơn là cạnh tranh bằng giá cả; đồng thời xây dựng chiến lược kháng kiện rõ ràng.

- Ngoài ra, thường xuyên cập nhật thông tin với hiệp hội và cơ quan Chính phủ (Cục PVTM), nhà nhập khẩu về khả năng một vụ việc có thể xảy ra. Trong quá trình ứng phó, doanh nghiệp cần tham gia, hợp tác, cung cấp thông tin đầy đủ cho cơ quan điều tra trong tất cả các giai đoạn của vụ việc, đồng thời phối hợp với Hiệp hội và Chính phủ trong toàn bộ diễn biến vụ việc để nhận được sự hỗ trợ cần thiết.

- Tuyệt đối không tham gia, tiếp tay cho các hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp.

HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ



NĂM 2025

CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP VÀ ĐIỀU TRA/ RÀ SOÁT CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ

1. Quy định về CTC theo Hiệp định về CTC của WTO

Biện pháp chống trợ cấp (Countervailing Duty) (CTC) là một trong ba công cụ chủ yếu trong hệ thống PVTM của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), cùng với chống bán phá giá (Anti-dumping) và tự vệ (Safeguard).

Mục tiêu của biện pháp này là trung hòa tác động bất lợi của các khoản trợ cấp do chính phủ nước xuất khẩu dành cho doanh nghiệp hoặc ngành hàng, khi những khoản hỗ trợ đó gây thiệt hại vật chất cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu. Biện pháp này được quy định trong Hiệp định về Trợ cấp và Các biện pháp đối kháng (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures - SCM Agreement) của WTO.

Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp đối kháng (thường gọi là Hiệp định SCM) là một trong các hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được ký tại Vòng đàm phán Uruguay và hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 1995, áp dụng với tất cả các nước thành viên WTO.

Hiệp định đưa ra các quy định về việc

sử dụng các biện pháp trợ cấp cũng như các quy định về những hành động một thành viên WTO có thể sử dụng để đối phó lại ảnh hưởng của các biện pháp trợ cấp. Theo Hiệp định, một thành viên WTO có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO để yêu cầu một thành viên khác rút lại biện pháp trợ cấp mà họ đang áp dụng, hoặc có những phương thức khắc phục ảnh hưởng tiêu cực của biện pháp trợ cấp đó. Thành viên bị ảnh hưởng cũng có thể thực hiện điều tra riêng của mình và có thể áp một mức thuế nhập khẩu bổ sung (được gọi là thuế chống trợ cấp hoặc thuế đối kháng) đối với hàng nhập khẩu được trợ cấp mà theo kết quả điều tra gây tổn hại đến ngành sản xuất trong nước.

Khái niệm về trợ cấp:

Theo Điều 1 Hiệp định SCM, trợ cấp được coi là tồn tại nếu có sự đóng góp tài chính của Chính phủ hoặc một cơ quan công cộng trên lãnh thổ của một Thành viên và đem lại lợi ích cho đối tượng được nhận trợ cấp.

Hiệp định SCM phân loại trợ cấp thành ba nhóm:

- *Trợ cấp bị cấm* (Prohibited Subsidies): Đây là những khoản trợ cấp bị

cấm tuyệt đối trong mọi trường hợp, vì chúng trực tiếp gây ra méo mó thương mại và cạnh tranh quốc tế. Theo Điều 3 Hiệp định SCM, có hai loại hình chính:

Trợ cấp xuất khẩu (export subsidies): trợ cấp gắn trực tiếp hoặc gián tiếp với khối lượng, giá trị hoặc hiệu quả xuất khẩu (ví dụ: hoàn thuế vượt mức thuế đầu vào, thưởng tiền hoặc tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp đạt chỉ tiêu xuất khẩu).

Trợ cấp sử dụng hàng nội địa (import-substitution subsidies): trợ cấp gắn với yêu cầu phải sử dụng hàng hóa, dịch vụ hoặc đầu vào nội địa thay vì nhập khẩu (local content requirement).

Các hình thức này bị cấm tuyệt đối, không cần chứng minh thiệt hại, và phải chấm dứt ngay lập tức nếu bị xác định tồn tại sau khi điều tra.

- *Trợ cấp có thể bị đối kháng* (Actionable Subsidies): được phép duy trì nhưng có thể bị điều tra nếu gây thiệt hại đáng kể.

Là các khoản trợ cấp không bị cấm tuyệt đối, nhưng có thể bị khiếu kiện hoặc bị áp dụng biện pháp đối kháng nếu gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của nước khác. Theo Điều 5 Hiệp định SCM, một trợ cấp được coi là actionable nếu:

Gây thiệt hại thực tế hoặc đe dọa gây

thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của một thành viên khác; hoặc

Làm mất hoặc suy giảm lợi ích mà một thành viên khác được hưởng theo GATT 1994; hoặc

Gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với lợi ích của thành viên khác, ví dụ: làm giảm giá xuất khẩu, giảm thị phần trên thị trường thế giới, hoặc thay thế hàng hóa nhập khẩu.

Trong thực tế, hầu hết các vụ điều tra CTC của WTO và Hoa Kỳ đều rơi vào nhóm này - tức là phải chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa trợ cấp và thiệt hại.

- *Trợ cấp phi đối kháng* (Non-actionable Subsidies):

Theo Điều 8 Hiệp định SCM, có một số loại trợ cấp được coi là “non-actionable” - tức là được phép áp dụng mà không bị khiếu kiện hoặc bị điều tra chống trợ cấp, vì chúng phục vụ mục tiêu phát triển hoặc chính sách công chính đáng. Cụ thể, ba nhóm non-actionable được liệt kê là:

Trợ cấp nghiên cứu - phát triển (R&D subsidies): hỗ trợ doanh nghiệp hoặc viện nghiên cứu thực hiện hoạt động khoa học – công nghệ.

Trợ cấp phát triển khu vực khó khăn (regional development subsidies): hỗ trợ cho các vùng có thu nhập thấp hoặc tỷ lệ

thất nghiệp cao.

Trợ cấp môi trường (environmental adaptation subsidies): giúp doanh nghiệp thích ứng với quy định môi trường nghiêm ngặt hơn.

Tuy nhiên, các quy định về non-actionable subsidies (Điều 8 SCM) chỉ có hiệu lực trong giai đoạn 1995-1999 và đã hết hiệu lực từ năm 2000 do các thành viên WTO không đạt được đồng thuận gia hạn. Từ đó đến nay, trên thực tế tất cả các loại trợ cấp (ngoại trừ prohibited) đều được xem xét dưới nhóm “actionable”, nghĩa là có thể bị điều tra và áp dụng biện pháp đối kháng nếu gây thiệt hại.

Theo Hiệp định SCM, một khoản trợ cấp bị coi là có thể đối kháng nếu thỏa mãn đồng thời ba yếu tố:

Có sự đóng góp tài chính của chính phủ hoặc cơ quan công (ví dụ: cho vay ưu đãi, miễn giảm thuế, hỗ trợ xuất khẩu, cung cấp đầu vào với giá thấp hơn thị trường, v.v.);

Khoản hỗ trợ này mang lại lợi ích cụ thể cho doanh nghiệp hoặc nhóm doanh nghiệp;

Trợ cấp đó gây thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu.

Về bản chất, biện pháp chống trợ cấp không cấm hoàn toàn việc hỗ trợ doanh

nh nghiệp, mà nhằm ngăn chặn việc sử dụng chính sách trợ cấp bị lạm dụng như một hình thức cạnh tranh không công bằng trên thị trường quốc tế. Khi điều tra xác định có trợ cấp, nước nhập khẩu (ở đây là Hoa Kỳ) có thể áp thuế đối kháng tương ứng với biên độ trợ cấp xác định để triệt tiêu lợi thế không chính đáng đó.

Khái niệm Chống trợ cấp (CTC):

Có thể hiểu là việc điều tra, áp dụng các biện pháp đối kháng đối với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài có nhận được trợ cấp của chính phủ nước đó, nếu trợ cấp này gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước hoặc ngăn cản sự hình thành của ngành sản xuất trong nước.

Khái niệm Thuế chống trợ cấp (còn gọi là thuế đối kháng):

Là khoản thuế bổ sung (ngoài thuế nhập khẩu thông thường) đánh vào sản phẩm nước ngoài được trợ cấp vào nước nhập khẩu. Đây là biện pháp nhằm vào các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài được trợ cấp (thông qua thủ tục điều tra chống trợ cấp do nước nhập khẩu tiến hành) chứ không nhằm vào chính phủ nước ngoài đã thực hiện việc trợ cấp (WTO quy định các cơ chế xử lý khác mang tính đa phương cho trường hợp này).

2. Pháp luật về CTC của Hoa Kỳ

2.1. Cơ sở pháp lý

a) Tổng quan

Là một thành viên của WTO, Hoa Kỳ cũng áp dụng các quy định về chống trợ cấp trong Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp đối kháng (thường gọi là Hiệp định SCM) như đã nêu trên.

Ngoài ra, quy định về chống trợ cấp của Hoa Kỳ chủ yếu nằm trong Đạo luật Thuế quan năm 1930 (Tariff Act of 1930) và các sửa đổi bổ sung, cụ thể:

+ *Đạo luật Thuế quan năm 1930*: Đạo luật này, đặc biệt là các điều khoản trong Mục VII, là cơ quan pháp lý trung tâm cho phép áp dụng các biện pháp chống trợ cấp (CVD). Đạo luật này cung cấp khuôn khổ pháp lý cho các ngành công nghiệp trong nước tìm kiếm sự hỗ trợ từ các khoản trợ cấp của chính phủ nước ngoài gây ra hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành công nghiệp Hoa Kỳ sản xuất sản phẩm tương tự.

+ *Bộ Quy tắc Liên bang (CFR)*: Phần 351, Tiêu đề 19 của Bộ Quy tắc Liên bang Hoa Kỳ (19 CFR Part 351) điều chỉnh các quy định chi tiết về điều tra và tính toán biên độ trợ cấp, sau đó được Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã tiếp tục bổ sung, hoàn thiện trong năm 2024 và năm

2025.

+ *Các Sắc lệnh và Tuyên bố Hành pháp khác*: Trong năm 2025, các sắc lệnh hành pháp mới đã đưa ra các mức thuế quan và chính sách thương mại bổ sung, sử dụng các thẩm quyền khác như Mục 232 của Đạo luật Mở rộng Thương mại năm 1962 và Mục 301 của Đạo luật Thương mại năm 1974, hoạt động song song với khuôn khổ điều tra chống trợ cấp cốt lõi. Các sắc lệnh này đã áp đặt thuế đối với một số sản phẩm cụ thể như một số loại xe, phụ tùng và sản phẩm gỗ.

Tóm lại, theo quy định của Hoa Kỳ⁽¹⁾, trợ cấp phải bao gồm khoản đóng góp tài chính của chính phủ mang lại lợi ích cụ thể cho một doanh nghiệp, ngành công nghiệp hoặc khu vực nhất định trong quốc gia đó hoặc phụ thuộc vào việc xuất khẩu hoặc sử dụng hàng hóa nội địa thay vì hàng nhập khẩu trong sản xuất. Với quan điểm tổng thể đó, quy định về phòng vệ thương mại nói chung và chống trợ cấp nói riêng sẽ liên tục được cập nhật, bổ sung để phù hợp với sự vận động của thương mại quốc tế.

b) Các quy định mới

Vào tháng 4/2024, Hoa Kỳ cũng đã thực hiện những thay đổi đáng kể trong

¹<https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/adcvd/antidumping-and-countervailing-duties-adcvd-frequently-asked-questions>



pháp luật PVTM của nước này, bao gồm việc cho phép điều tra, áp dụng trợ cấp xuyên quốc gia; bổ sung các chương trình trợ cấp mới; bổ sung quy định lựa chọn nước thay thế cho các nền kinh tế phi thị trường; quy định chi tiết về tình hình thị trường đặc biệt...

Tiếp sau đó, Hoa Kỳ tiếp tục sửa đổi, bổ sung và thông qua các quy định mới về phòng vệ thương mại, có hiệu lực kể từ ngày 15/1/2025.

Với hai lần sửa đổi quy định pháp luật liên quan đến PVTM, số lượng các vụ điều tra PVTM của Hoa Kỳ đối với Việt Nam đã có sự gia tăng đáng kể, đặc biệt là các vụ điều tra chống trợ cấp. Đặc biệt, cần lưu ý đến các quy định mới về trợ cấp như xuyên quốc gia, các quy định (mới) về nước thay thế và ảnh hưởng của các quy định mới này đối với Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

Theo đó, về các khoản trợ cấp, có những quy định mới đáng lưu ý sau đây:

+ Bộ Thương mại Hoa Kỳ bổ sung quy định xác định trợ cấp thông qua mua hàng của Chính phủ từ một doanh nghiệp với giá cao hơn giá trị thị trường thực tế (MTAR), có mang lại lợi ích không chính đáng cho doanh nghiệp không.

+ Bộ Thương mại Hoa Kỳ bổ sung quy định mới về việc một công ty có thể nhận được trợ cấp xuất khẩu liên quan đến lợi ích từ việc miễn hoặc giảm thuế trực thu (ví dụ thuế thu nhập) hoặc thuế gián thu (ví dụ thuế nhập khẩu) hoặc phí nhập khẩu trong trường hợp thuế do công ty phải trả khi có chương trình này ít hơn khi không có chương trình này, bao gồm cả do công ty nằm trong khu vực phi thuế quan do Chính phủ xuất khẩu thành lập.



+ Nếu công ty nhận trợ cấp là công ty cổ phần, bao gồm một công ty mẹ có hoạt động kinh doanh riêng, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ phân bổ khoản trợ cấp theo doanh thu hợp nhất của công ty mẹ và các công ty con.

+ Nếu có sự sở hữu chéo giữa một nhà sản xuất đầu vào cung cấp trực tiếp hoặc gián tiếp cho nhà sản xuất ở hạ nguồn và việc sản xuất sản phẩm đầu vào được thực hiện chủ yếu dành riêng cho việc sản xuất các sản phẩm hạ nguồn, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ phân bổ các khoản trợ cấp mà nhà sản xuất đầu vào nhận được trên tổng doanh thu của sản phẩm đầu vào và sản phẩm hạ nguồn được sản xuất bởi cả hai doanh nghiệp (không bao gồm doanh thu giữa hai doanh nghiệp).

+ Nếu có sự sở hữu chéo giữa một công ty cung cấp điện, khí đốt tự nhiên hoặc tiện ích tương tự khác và nhà sản xuất hàng hóa bị điều tra, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ phân bổ các khoản trợ cấp mà nhà cung cấp đó nhận được vào doanh số bán hàng tổng hợp của nhà cung cấp đó và doanh số bán sản phẩm của nhà sản xuất hàng hóa bị điều tra.

+ Ngoài ra bỏ quy định các khoản trợ cấp liên kết toàn diện, trợ cấp nông nghiệp và trợ cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ không phải là “riêng biệt” và bổ sung quy định cứu trợ thiên tai, đại dịch và trợ cấp hỗ trợ việc làm cho những nhóm lao động theo phân loại chung (như độ tuổi, giới tính và/hoặc tình trạng khuyết tật, cựu chiến binh hoặc tình trạng thất nghiệp dài hạn, nông

thôn hoặc thành thị) mà không chỉ hạn chế với các ngành/doanh nghiệp cụ thể không phải là “riêng biệt”, do đó không bị áp thuế chống trợ cấp.

Ngoài ra, năm 2025, Hoa Kỳ sửa đổi quy định làm rõ DOC không coi các bên là một thực thể duy nhất nếu các bên liên kết được đề cập không sản xuất hàng hóa tương tự hoặc giống hệt với hàng hóa bị điều tra và là nhà cung cấp đầu vào, người bán sản phẩm tương tự của nước ngoài tại thị trường trong nước hoặc là đơn vị liên kết mà DOC xác định rằng việc coi các bên đó như một thực thể duy nhất sẽ là không phù hợp dựa trên thông tin trong hồ sơ.

2.2. Phương pháp tính biên độ trợ cấp

a) Trường hợp nền kinh tế thị trường (Market Economy - ME)

Theo quy định tại Luật Thuế quan Hoa Kỳ (Tariff Act of 1930, được sửa đổi, mục 701 và 771(5)), DOC sẽ xác định biên độ trợ cấp như sau:

$$\text{Tỷ lệ trợ cấp (\%)} = \frac{\text{Giá trị lợi ích ròng nhận được từ trợ cấp}}{\text{Tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa liên quan}}$$

Giá trị “Lợi ích” được xác định bằng cách so sánh giữa giá trị thực tế doanh nghiệp nhận được với giá trị trên thị trường thông thường nếu không có khoản trợ cấp áp dụng - ví dụ, lãi suất vay ưu đãi được so với lãi suất thị trường, giá đầu vào ưu đãi được so với giá thị trường...

Theo khuôn khổ pháp lý của Hoa Kỳ, biên độ trợ cấp cho các biện pháp chống trợ cấp được Bộ Thương mại (DOC) tính toán theo tỷ lệ trợ cấp theo giá trị: tổng số tiền lợi ích dành cho người nhận được chia cho tổng giá trị bán hàng của sản phẩm được trợ cấp trong thời gian có liên quan.

Thông thường, giá trị bán hàng của một sản phẩm được xác định theo giá FOB (giá tại cảng đi) (nếu sản phẩm được xuất khẩu) hoặc theo giá EXW (giá xuất xưởng) (nếu sản phẩm được bán để tiêu thụ trong nước). Tuy nhiên, nếu DOC xác định rằng có trợ cấp được cung cấp liên quan đến việc vận chuyển sản phẩm từ cảng hoặc nhà máy đến nơi đến (ví dụ: chi phí vận chuyển hoặc bảo hiểm được trợ cấp), DOC có thể điều chỉnh giá trị bán hàng được sử dụng trong mẫu số cho phù hợp.

Trong thực tế, để tránh hiểu nhầm các quy định, cần nắm rõ các khái niệm sau:

+ Lợi ích cho Bên nhân: Nguyên tắc cốt lõi của luật thuế đối kháng (CVD) của Hoa Kỳ là giá trị của khoản trợ cấp được đo lường bằng lợi ích mang lại cho một/một số ngành sản xuất hoặc doanh nghiệp nhất định, chứ không phải chi phí của chính phủ.

+ Tính riêng biệt: Chỉ những khoản trợ cấp mang tính riêng biệt (tức là giới hạn đối với một doanh nghiệp, ngành sản xuất hoặc khu vực cụ thể) mới được áp dụng thuế chống trợ cấp. Trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp thay thế hàng nhập khẩu được tự động coi là mang tính riêng biệt.

+ Thuế suất theo giá trị: Thuế cuối cùng thường được tính theo tỷ lệ phần trăm giá trị của sản phẩm nhập khẩu, tương đương với biên độ trợ cấp đã tính toán.

+ Xác định Tổng giá trị trợ cấp: DOC tính toán giá trị của tất cả các khoản trợ cấp mà một công ty hoặc ngành sản xuất nhận được trong giai đoạn điều tra hoặc rà soát. Ví dụ, nếu khoản vay được cung cấp với lãi suất thấp hơn thị trường, khoản trợ cấp sẽ là chênh lệch giữa lãi suất thị trường và lãi suất thực tế. Sau đó, DOC cộng gộp tất cả các khoản lợi ích từ tất cả các chương trình điều tra để xác định mức thuế cho doanh nghiệp bị đơn bắt buộc.

(b) Phân bổ trợ cấp

Khi phân bổ trợ cấp cho một hoặc nhiều sản phẩm, DOC sẽ áp dụng các quy tắc phân bổ như sau:

- Trợ cấp xuất khẩu: DOC sẽ chỉ phân bổ trợ cấp xuất khẩu cho các sản phẩm do một công ty xuất khẩu.

- Trợ cấp trong nước: DOC sẽ phân bổ trợ cấp trong nước cho tất cả các sản phẩm do một công ty bán ra, bao gồm cả các sản phẩm được xuất khẩu.

- Trợ cấp gắn liền với một thị trường cụ thể: Nếu trợ cấp gắn liền với doanh số bán hàng cho một thị trường cụ thể, DOC sẽ chỉ phân bổ trợ cấp đó cho các sản phẩm do công ty bán ra cho thị trường đó.

- Trợ cấp gắn với thời gian cụ thể: Tổng số tiền trợ cấp sẽ chỉ được tính toán cho giai đoạn điều tra hoặc rà soát cụ thể. Đối với các khoản trợ cấp định kỳ (recurring subsidy), ví dụ nhận được hàng năm (như thuế, tiền thuê đất trả hàng năm...), DOC sẽ tính toán lợi ích nhận được trong giai đoạn điều tra/rà soát (thường là nguyên năm). Đối với các khoản trợ cấp không định kỳ (non-recurring subsidy), ví dụ các khoản vay dài hạn, miễn thuế nhập khẩu đối với máy móc thiết bị tạo tài sản cố

định, tiền thuê đất trả tiền một lần... khi lợi ích nhận được một lần nhưng có tác dụng trong khoảng thời gian dài, DOC sẽ phân bổ trợ cấp nhận được theo vòng đời trung bình (Annual Usage Life - AUL) của tài sản sản xuất liên quan. Tùy vụ việc mà DOC sẽ xác định thời gian AUL khác nhau, thông thường từ 10 - 12 năm.

- Trợ cấp gắn liền với một sản phẩm cụ thể: Nhìn chung nếu trợ cấp gắn liền với việc sản xuất hoặc bán một sản phẩm cụ thể, DOC sẽ chỉ phân bổ trợ cấp cho sản phẩm đó. Tuy nhiên, nếu trợ cấp gắn liền với sản xuất sản phẩm đầu vào thì Bộ trưởng sẽ phân bổ trợ cấp cho cả sản phẩm đầu vào và sản phẩm hạ nguồn do một công ty sản xuất.

- Các tập đoàn sở hữu chéo: Nhìn chung, DOC thường sẽ quy trợ cấp cho các sản phẩm do tập đoàn nhận trợ cấp sản xuất.

(ii) Các tập đoàn sản xuất cùng một sản phẩm: Nếu hai (hoặc nhiều) tập đoàn sở hữu chéo sản xuất hàng hóa đang được đề cập, DOC sẽ quy trợ cấp mà một trong hai hoặc cả hai tập đoàn nhận được cho các sản phẩm do cả hai tập đoàn sản xuất.

(iii) Công ty mẹ: Nếu công ty nhận trợ cấp là một công ty mẹ, bao gồm cả công ty mẹ có hoạt động riêng, DOC sẽ quy trợ cấp cho doanh số hợp nhất của công ty mẹ và các công ty con. Tuy nhiên, nếu DOC nhận thấy công ty mẹ chỉ đóng vai trò trung gian chuyển trợ cấp từ chính phủ sang công ty con của công ty mẹ, Bộ trưởng sẽ quy trợ cấp cho các sản phẩm do công ty con bán ra.

(iv) Nhà cung cấp đầu vào: Nếu có sự sở hữu chéo giữa nhà cung cấp đầu vào và nhà sản xuất hạ nguồn, và việc sản xuất sản phẩm đầu vào chủ yếu dành cho việc sản xuất sản phẩm hạ nguồn, thì Bộ trưởng sẽ phân bổ các khoản trợ cấp mà nhà sản xuất đầu vào nhận được vào tổng doanh số bán đầu vào và sản phẩm hạ nguồn do cả hai công ty sản xuất (không bao gồm doanh số bán giữa hai công ty).

(v) Chuyển giao trợ cấp giữa các công ty có sở hữu chéo sản xuất các sản phẩm khác nhau: nếu một công ty sản xuất hàng hóa không thuộc diện chịu sự điều chỉnh của Đạo luật đã nhận được trợ cấp và chuyển giao trợ cấp cho một công ty có sở hữu chéo, Bộ trưởng sẽ quy trợ cấp cho các sản phẩm được bán bởi bên nhận trợ cấp được chuyển giao.

(vi) Định nghĩa về sở hữu chéo: Sở hữu chéo tồn tại giữa hai hoặc nhiều công ty, trong đó một công ty có thể sử dụng hoặc định hướng tài sản riêng lẻ của (các) công ty kia theo cách thức về cơ bản giống như cách sử dụng tài sản của chính mình.

Thông thường, tiêu chuẩn này sẽ được đáp ứng khi có quyền sở hữu biểu quyết đa số giữa hai công ty hoặc thông qua quyền sở hữu chung của hai (hoặc nhiều) công ty.

- Các công ty đa quốc gia: Nếu công ty nhận trợ cấp có cơ sở sản xuất tại hai hoặc nhiều quốc gia, Bộ trưởng sẽ quy trợ cấp cho các sản phẩm do công ty sản xuất tại quốc gia của chính phủ đã cấp trợ cấp. Tuy nhiên, nếu chứng minh được rằng trợ cấp không chỉ liên quan đến sản xuất trong nước, Bộ trưởng sẽ quy trợ cấp cho sản xuất đa quốc gia.

- Các công ty thương mại: Lợi ích từ trợ cấp được cung cấp cho một công ty thương mại xuất khẩu hàng hóa thuộc diện điều chỉnh sẽ được cộng gộp với lợi ích từ trợ cấp được cung cấp cho công ty sản xuất hàng hóa thuộc diện điều chỉnh được bán thông qua công ty thương mại, bất kể công ty thương mại và công ty sản xuất có liên kết hay không.

b) Trường hợp nền kinh tế phi thị trường (Non-Market Economy - NME)

Trước năm 2007, Hoa Kỳ không áp dụng điều tra chống trợ cấp đối với NME, với lý do trong nền kinh tế phi thị trường, không thể xác định rõ “lợi ích” hay “ưu đãi” vì giá cả không do thị trường quyết định mà bị kiểm soát bởi Chính phủ.

Tuy nhiên, sau vụ việc GPX International Tire Corp. v. United States và một loạt diễn biến pháp lý, đặc biệt là Đạo luật Ủy quyền Quốc phòng năm 2012 (Public Law 112 - 99), Hoa Kỳ đã chính thức cho phép áp dụng điều tra chống trợ cấp với các nước NME, như Trung Quốc và Việt Nam.

Dù nước bị điều tra là NME, DOC vẫn áp dụng khung tính trợ cấp tương tự CVD thông thường, nhưng có một số điều chỉnh đặc biệt, gồm:

- Xác định “lợi ích” bằng ngưỡng chuẩn so sánh (benchmark) từ nước thứ ba:

Do DOC cho rằng giá cả trong nước tại Việt Nam không phản ánh thị trường, DOC sử dụng dữ liệu từ một “quốc gia tương tự có nền kinh tế thị trường” (surrogate country) để xác định giá chuẩn hoặc lãi suất thị trường. Thông thường DOC sẽ sử dụng những nước có trình độ phát triển tương đương Việt Nam theo phân loại của Ngân hàng Thế giới (World Bank). Ví dụ: Khi điều tra Trung Quốc, DOC có thể dùng dữ liệu (như lãi suất, giá cho thuê đất) từ Ấn Độ, Thái Lan, hoặc Malaysia để so sánh. Cần lưu ý rằng việc lựa chọn giá trị thay thế (benchmark)

tại một nước thứ ba này khác với danh sách quốc gia thay thế trong điều tra/rà soát chống bán phá giá của DOC (danh sách này là cố định và được cập nhật định kỳ).

Việc sử dụng benchmark nước ngoài có tác động lớn đến biên độ trợ cấp cuối cùng, khiến biên độ cao hơn do giá trị tại nước ngoài thường cao hơn so với thực tế tại Việt Nam. Vì vậy, việc đề xuất và phản biện đề DOC chọn đc ngưỡng chuẩn so sánh phù hợp trong thời gian cho phép là rất quan trọng.

- Cách xác định “cơ quan/tổ chức công” (public body):

DOC thông thường xác định rằng các công ty có vốn sở hữu nhà nước (state-owned enterprises - SOEs), trong đó vốn nhà nước chiếm đa số từ 50% trở lên, chịu sự kiểm soát của Chính phủ và thực hiện chức năng như cơ quan chính phủ. Ví dụ, DOC cho rằng một số ngân hàng thương mại cổ phần có vốn nhà nước của Việt Nam như Vietcombank, Vietinbank, BIDV và Agribank là các “tổ chức công” thực thi chính sách của chính phủ. Do đó, nếu doanh nghiệp có các khoản vay từ các ngân hàng này trong giai đoạn điều tra, thì DOC cho rằng doanh nghiệp nhận được trợ cấp từ các tổ chức tín dụng này với lãi suất ưu đãi so với thị trường.

Ngoài ra, việc cung cấp hàng hóa/dịch vụ từ SOEs, ví dụ các công ty cung cấp nguyên liệu đầu vào, dịch vụ, năng lượng (điện, khí ga...)... cho doanh nghiệp xuất khẩu bị điều tra, cũng bị Hoa Kỳ coi là “đóng góp tài chính của chính phủ” theo định nghĩa tại §771(5)(B).

- Điều chỉnh việc tính trùng thuế (double counting) giữa biện pháp chống trợ cấp và chống bán phá giá:

Đối với NMEs, biên độ phá giá trong điều tra CBPG thường được xác định theo giá trị thay thế của nước ngoài nên nếu đồng thời điều tra chống trợ cấp, có nguy cơ doanh nghiệp NMEs bị “tính thuế hai lần” (double counting). Vì vậy, DOC phải điều chỉnh để tránh tính trùng lặp, nghĩa là nếu trợ cấp đã được phản ánh trong biên độ phá giá, thì biên độ trợ cấp phải được giảm tương ứng. Theo đó, DOC sẽ giảm trừ các khoản trợ cấp liên quan đến xuất khẩu trong mức thuế CBPG (off set export subsidies).

Bảng 1: Tóm tắt một số điểm đáng lưu ý trong trường hợp nước bị điều tra là NME

Cách xử lý của DOC khi nước bị điều tra là NME	
Xác định “lợi ích” bằng ngưỡng chuẩn so sánh (benchmark) từ nước thứ ba	So sánh với giá/lãi suất/thị trường của nước tương tự có kinh tế thị trường (ví dụ có thể sử dụng thị trường Malaysia, Thái Lan để tham chiếu cho Việt Nam)
Cách xác định “cơ quan/tổ chức công” (public body)	Có thể từ chính phủ hoặc doanh nghiệp nhà nước có vốn sở hữu của Chính phủ (50% trở lên)
Điều chỉnh tránh tính trùng thuế AD-CVD	Nếu có biện pháp AD, CVD cùng tồn tại, DOC trừ phần trợ cấp xuất khẩu bị trùng lặp

3. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan (DOC, ITC, CIT, CBP)

Theo quy định của Hoa Kỳ, có 02 cơ quan tham gia trong một vụ việc điều tra chống trợ cấp, cụ thể: DOC điều tra về hành vi bán phá giá và trợ cấp và chịu trách nhiệm chung về kết quả điều tra trong khi ITC chịu trách nhiệm đánh giá thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Chỉ khi DOC xác định có tồn tại hành vi trợ cấp và ITC xác định ngành sản xuất nội địa chịu thiệt hại do hàng nhập khẩu được trợ cấp gây ra, thì Hoa Kỳ mới ban hành Lệnh áp thuế với Việt Nam. Nếu một trong 02 bên kết luận không tồn tại trợ cấp hoặc thiệt hại, thì vụ việc sẽ chấm dứt.

Cụ thể vai trò và hoạt động của các cơ quan như sau:

a) Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC)

Chịu trách nhiệm xác định liệu có tồn tại chương trình trợ cấp có thể đối kháng (countervailable subsidy) hay không và tính toán biên độ trợ cấp (mức thuế).

+ Xác định xem chính phủ nước ngoài có đang cung cấp trợ cấp đối kháng cho các nhà xuất khẩu của mình hay không. Một khoản trợ cấp được coi là đối kháng nếu đó là một khoản đóng góp tài chính dành riêng cho một doanh nghiệp, ngành hoặc khu vực cụ thể.

+ Tính toán tỷ lệ trợ cấp, là cơ sở cho số tiền thuế.

+ Ban hành lệnh áp thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng sau khi USITC đưa ra phán quyết cuối cùng khẳng định thiệt hại. Quản lý việc rà soát hành chính, phán

quyết về phạm vi sản phẩm và các vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế chống trợ cấp.

b) Ủy ban Thương mại Quốc tế của Hoa Kỳ (USITC)

Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) là một cơ quan liên bang độc lập, bán tư pháp, có thẩm quyền xác định liệu hàng nhập khẩu được trợ cấp có gây ra “thiệt hại đáng kể” hay “đe dọa gây thiệt hại đáng kể” cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hay không. ITC tiến hành điều tra thiệt hại trong cả giai đoạn sơ bộ và giai đoạn cuối. Theo quy trình, USITC sẽ bắt đầu điều tra sơ bộ về thiệt hại ngay sau khi nhận được đơn kiện (tiến hành trước DOC) và phải ban hành Kết luận sơ bộ về thiệt hại trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận đơn. Trong trường hợp ITC kết luận sơ bộ không có thiệt hại, vụ việc sẽ được chấm dứt ngay lập tức. Tuy nhiên, trong giai đoạn này đa số trường hợp DOC kết luận có tồn tại bằng chứng cho thấy có thiệt hại, do đó vụ việc được tiếp diễn.

Nếu trong Kết luận cuối cùng, sau khi DOC đưa ra kết luận cuối cùng về trợ cấp, USITC đưa ra kết luận không có thiệt hại, vụ việc điều tra sẽ chấm dứt mà không áp dụng bất kỳ mức thuế nào, bất kể DOC kết luận có trợ cấp hay không. Vì vậy, giai đoạn điều tra của ITC cũng được xem là có tác động quan trọng đến kết quả vụ việc, mặc dù trường hợp ITC kết luận phủ định có thiệt hại không xảy ra nhiều.

c) Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP)

CBP (U.S. Customs and Border Protection) là cơ quan chịu trách nhiệm trực tiếp thực thi các lệnh chống bán phá giá và chống trợ cấp tại biên giới Hoa Kỳ. Vai trò của CBP gồm:

- Thu tiền đặt cọc (cash deposits) và thuế cuối cùng: Khi DOC ban hành lệnh áp thuế AD/CVD, CBP có trách nhiệm thu tiền đặt cọc thuế (cash deposits) từ các nhà nhập khẩu đối với từng lô hàng liên quan. Sau khi DOC xác định được mức thuế cuối cùng, CBP sẽ thu thêm nếu mức cuối cao hơn tiền đặt cọc; hoặc hoàn lại nếu mức cuối thấp hơn tiền đặt cọc ban đầu. Đây là chức năng thi hành nghĩa vụ tài chính tại biên giới, đảm bảo các lệnh PVTM được thực hiện chính xác.

- Kiểm tra, giám sát và xác minh tuân thủ: CBP thực hiện nhiều hoạt động giám sát, bao gồm kiểm tra hồ sơ nhập khẩu, chứng từ vận chuyển, C/O, hóa đơn thương mại, mã HS khai báo; xác minh nguồn gốc và giá trị nhằm phát hiện sai phạm về xuất xứ..., tổ chức kiểm tra rủi ro qua hệ thống phân tích dữ liệu.

- Ngăn chặn và điều tra chống lẩn tránh thuế AD/CVD: CBP đóng vai trò trung tâm trong việc phát hiện và xử lý các hành vi gian lận. CBP cũng phối hợp với DOC trong các cuộc điều tra chống lẩn tránh (anti-circumvention), Bộ Tư pháp (DOJ) để truy tố hình sự khi có gian lận quy mô lớn, ICE-HSI (Điều tra An ninh Nội địa) trong các vụ buôn lậu và gian lận thương mại.

- Áp dụng các biện pháp cưỡng chế: Khi phát hiện sai phạm, CBP có quyền tịch thu hàng hóa, áp phạt dân sự hoặc hình sự, yêu cầu nộp bổ sung thuế và tăng mức kiểm tra lô hàng của doanh nghiệp vi phạm.

d) Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (U.S. Court of International Trade - CIT)

Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (CIT) giữ vai trò là cơ quan tư pháp chuyên trách trong hệ thống phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ, chịu trách nhiệm xem xét tính hợp pháp của các quyết định chống bán phá giá và chống trợ cấp do DOC và ITC ban hành.

CIT không điều tra lại vụ việc mà tập trung đánh giá xem các cơ quan điều tra có tuân thủ đúng quy định pháp luật, áp dụng phương pháp điều tra hợp lý và dựa trên bằng chứng đầy đủ hay không. Khi nhận được khiếu kiện từ doanh nghiệp, nhà nhập khẩu hoặc thậm chí chính phủ nước ngoài, CIT sẽ xem xét hồ sơ và có thể yêu cầu DOC hoặc ITC sửa đổi, tính toán lại hoặc hoàn thiện kết luận thông qua các lệnh “remand”. Trong nhiều trường hợp, các quyết định của CIT có thể tác động trực tiếp đến mức thuế AD/CVD mà doanh nghiệp phải nộp, bởi tòa có quyền buộc cơ quan điều tra điều chỉnh kết quả hoặc CBP điều chỉnh số tiền thu thuế.

CIT cũng là cấp tòa bắt buộc trước khi các bên kháng cáo lên Tòa Phúc thẩm Liên bang (CAFC), do đó đóng vai trò như “lá chắn pháp lý” bảo đảm toàn bộ quá trình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ được thực hiện minh bạch, đúng quy định và dựa trên bằng chứng đáng tin cậy.

Đáng chú ý, các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể sử dụng cơ chế này để khởi kiện nếu cho rằng kết luận AD/CVD của DOC hoặc ITC là không hợp lý hoặc gây bất lợi không chính đáng. Trên thực tế, đã có một số vụ việc trong đó doanh nghiệp Việt Nam nộp đơn lên CIT và đạt được phán quyết có lợi, buộc DOC phải sửa đổi phương pháp tính toán hoặc điều chỉnh mức thuế theo hướng giảm đáng kể. Những kết quả này cho thấy CIT là công cụ pháp lý quan trọng giúp doanh nghiệp

Việt Nam bảo vệ quyền lợi của mình trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại tại thị trường Hoa Kỳ.

4. Quy trình điều tra và rà soát chống trợ cấp của Hoa Kỳ

a) Quy trình điều tra

Theo quy định của Hoa Kỳ, quy trình điều tra chống trợ cấp được mô tả theo Bảng dưới đây và được mô tả như sau:

Bảng 1: Quy trình điều tra chống trợ cấp của Hoa Kỳ

Sự kiện		Ngày
1	DOC nhận đơn kiện	0
2	DOC khởi xướng vụ việc điều tra	20
3	DOC ban hành Bản câu hỏi Q&V và lựa chọn doanh nghiệp bị đơn bắt buộc	
4	ITC ban hành Kết luận sơ bộ về thiệt hại	45
5	DOC ban hành Bản câu hỏi điều tra cho Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam	
6	DOC Ban hành Kết luận sơ bộ về trợ cấp	85
7	Thăm 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 thăm tra cuối cùng được ban hành. Phản biện được nộp không muộn hơn 05 ngày sau thời
9	DOC ban hành Kết luận cuối cùng về trợ cấp	160
10	ITC ban hành Kết luận cuối cùng về thiệt hại	205
11	DOC ban hành Lệnh áp thuế chống trợ cấp	212

(Nguồn: Tổng hợp từ quy định pháp luật liên quan của Hoa Kỳ)

Theo Bảng trên, có thể diễn giải như sau:

- Bước 1: Chính phủ nước bị điều tra (ví dụ Việt Nam) tham vấn với DOC về Đơn đề nghị điều tra.

- Bước 2: DOC có 20 ngày để xem xét Đơn đề nghị điều tra và ban hành quyết định khởi xướng/hay không khởi xướng điều tra, dự kiến ngày 14 tháng 11 năm

2023. Trong một số trường hợp đặc biệt, DOC có thể gia hạn thời gian này lên tổng số 40 ngày.

- Bước 3: ITC có 45 ngày kể từ ngày nhận Đơn đề nghị để ban hành Kết luận sơ bộ về thiệt hại. Trong trường hợp kết luận sơ bộ của ITC là không có thiệt hại, vụ việc sẽ được chấm dứt toàn bộ (tuy nhiên khả năng này thường thấp).

- Bước 4: DOC có 65 ngày kể từ ngày khởi xướng để Ban hành kết luận sơ bộ về trợ cấp.

- Bước 5: DOC có 75 ngày kể từ ngày ban hành Kết luận sơ bộ để Ban hành Kết luận cuối cùng về trợ cấp. Lưu ý là theo quy định mới từ năm 2025 các thông tin phải được nộp cho Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) ít nhất 45 ngày trước khi DOC ban hành kết luận sơ vụ việc chống trợ cấp, thay vì 30 ngày theo quy định cũ.

- Bước 6: ITC có 45 ngày kể từ ngày DOC ban hành Kết luận cuối cùng về trợ cấp để đưa ra Kết luận cuối cùng về thiệt hại.

- Bước 7: DOC có 07 ngày để ban hành Lệnh áp thuế trợ cấp (trong trường hợp kết luận có trợ cấp và thiệt hại). (Các mốc thời gian có thể được gia hạn).

b) Quy trình rà soát

Theo quy định của Hoa Kỳ, sau khi lệnh áp thuế CTC được áp, hàng năm DOC sẽ tiến hành các cuộc rà soát hành chính để xác định mức thuế chính thức cho giai đoạn 1 năm trước đó. Quy trình rà soát hành chính thuế chống trợ cấp diễn ra theo Bảng dưới đây và được mô tả như sau:

Bảng 1: Quy trình rà soát chống trợ cấp của Hoa Kỳ

NGÀY	SỰ KIỆN
0	Yêu cầu rà soát
30	Công bố quyết định khởi xướng rà soát
35	- Đăng dữ liệu CBP lên ACCESS (nếu DOC lựa chọn bị đơn bắt buộc dựa trên dữ liệu của CBP) - hoặc Ban hành Bản câu hỏi Q&V (nếu DOC lựa chọn bị đơn bắt buộc dựa trên dữ liệu về lượng và giá trị (Q&V))
	Bình luận về dữ liệu CBP và dữ liệu Q&V (07 ngày sau)

NGÀY	SỰ KIỆN
65	Ban hành quyết định lựa chọn bị đơn bắt buộc (thông thường công ty nào không được tính gộp để chọn bị đơn bắt buộc trong điều tra sẽ không được gộp trong rà soát)
90	Thời hạn trả lời Bản câu hỏi điều tra ban đầu
104	Nộp thông tin thực tế để phản bác, làm rõ hoặc chỉnh sửa Bản trả lời câu hỏi ban đầu
110	Nộp cáo buộc trợ cấp bổ sung (trợ cấp nguyên liệu đầu vào, trợ cấp thượng nguồn, trợ cấp khác...) 20 ngày sau khi nộp Bản trả lời câu hỏi ban đầu
120	Thời hạn rút yêu cầu rà soát
130	Thời hạn yêu cầu thẩm tra
185	Thời hạn nộp ngưỡng chuẩn (vay, đất, đầu vào...) để tính biên độ trợ cấp
195	Phản bác, làm rõ hoặc chỉnh sửa thông tin về ngưỡng chuẩn nêu trên
245 (có thể gia hạn)	Kết luận sơ bộ
282	Thời hạn yêu cầu tổ chức phiên điều trần công khai
	Thẩm tra doanh nghiệp và Chính phủ
7 ngày sau báo cáo thẩm tra	Nộp bản trình bày quan điểm về vụ việc (casebrief)
5 ngày tiếp theo	Nộp bản phản biện về ý kiến của các bên trong vụ việc (rebuttal brief)
	Tổ chức phiên tham vấn công khai
372 (có thể gia hạn đến 422 ngày)	Kết luận cuối cùng
382	Gửi bình luận về lỗi tính toán trong Kết luận cuối cùng (Ministerial error comments), nếu có
387	Phản hồi với bình luận về lỗi tính toán

(Nguồn: Tổng hợp từ quy định pháp luật liên quan của Hoa Kỳ)

Theo Bảng trên, có thể diễn giải như sau:

- Bước 1: Nộp yêu cầu rà soát (Ngày 0). Quy trình rà soát được khởi động khi một bên liên quan nộp yêu cầu rà soát lên DOC.
- Bước 2: Công bố quyết định khởi xướng (Ngày 30). DOC ban hành quyết định chính thức khởi xướng kỳ rà soát hành chính.

- Bước 3: Công bố dữ liệu CBP hoặc gửi Bản câu hỏi Q&V (Ngày 35). DOC đăng dữ liệu CBP lên hệ thống ACCESS nếu lựa chọn bị đơn bắt buộc dựa trên dữ liệu nhập khẩu. Trường hợp lựa chọn dựa trên lượng và giá trị giao dịch, DOC sẽ ban hành bản câu hỏi Q&V. Các bên có 7 ngày để gửi bình luận về dữ liệu CBP hoặc Q&V.

- Bước 4: Lựa chọn bị đơn bắt buộc (Ngày 65). DOC ban hành quyết định lựa chọn các bị đơn bắt buộc. Những doanh nghiệp không được tính gộp trong điều tra ban đầu thường không được tính gộp lại trong rà soát.

- Bước 5: Nộp Bản trả lời câu hỏi điều tra ban đầu (Ngày 90). Các bị đơn bắt buộc phải hoàn thành và nộp bản trả lời câu hỏi điều tra chính.

- Bước 6: Nộp thông tin bổ sung để phản bác, làm rõ hoặc chỉnh sửa (Ngày 104). Các bên nộp thông tin nhằm làm rõ hoặc sửa đổi các nội dung trong bản trả lời câu hỏi ban đầu.

- Bước 7: Nộp cáo buộc trợ cấp bổ sung (Ngày 110). Các bên có thể nộp cáo buộc trợ cấp bổ sung (đầu vào, thượng nguồn, chương trình khác) trong thời hạn 20 ngày kể từ ngày nộp bản trả lời ban đầu.

- Bước 8: Thời hạn rút yêu cầu rà soát (Ngày 120). Các bên liên quan có thể rút yêu cầu rà soát nếu thấy cần thiết.

- Bước 9: Yêu cầu thẩm tra tại doanh nghiệp (Ngày 130). Đây là thời hạn để các bên yêu cầu DOC tiến hành thẩm tra thực địa.

- Bước 10: Nộp dữ liệu về ngưỡng chuẩn (benchmark) (Ngày 185) Doanh nghiệp nộp các thông tin về lãi suất vay, giá đất, giá đầu vào... để DOC sử dụng trong tính toán trợ cấp.

- Bước 11: Phản hồi thông tin ngưỡng chuẩn (Ngày 195). Các bên có thể phản bác, làm rõ hoặc sửa đổi dữ liệu ngưỡng chuẩn mà các bên khác đã nộp.

- Bước 12: Ban hành kết luận sơ bộ (Ngày 245, có thể gia hạn). DOC công bố kết luận sơ bộ của kỳ rà soát; thời hạn này có thể được gia hạn tùy theo mức độ phức tạp của vụ việc.

- Bước 13: Ban hành kết luận sơ bộ (Ngày 245, có thể gia hạn đến 365 ngày) DOC công bố kết luận sơ bộ của kỳ rà soát; trong các vụ phức tạp, thời hạn này có thể được kéo dài tối đa đến ngày thứ 365.

- Bước 14: Thời hạn yêu cầu tổ chức phiên điều trần công khai (Ngày 282) Trong thời hạn quy định sau kết luận sơ bộ, các bên liên quan có thể yêu cầu DOC tổ chức một phiên điều trần công khai để trình bày quan điểm trực tiếp.

- Bước 15: Thẩm tra doanh nghiệp và Chính phủ (7 ngày sau báo cáo thẩm tra) DOC tiến hành thẩm tra tại chỗ đối với doanh nghiệp và/hoặc Chính phủ nước xuất khẩu. Sau khi DOC ban hành báo cáo thẩm tra, các bên có 7 ngày để bình luận về nội dung báo cáo.

- Bước 16: Nộp bản trình bày quan điểm về vụ việc - Case Brief (5 ngày tiếp theo). Trong vòng 5 ngày sau thời hạn bình luận báo cáo thẩm tra, các bên nộp bản trình bày quan điểm chính thức (case brief), trong đó nêu lập luận pháp lý và kỹ thuật phản biện các kết luận của DOC.

- Bước 17: Nộp bản phản biện – Rebuttal Brief (Ngày 382). Các bên nộp bản phản biện (rebuttal brief) để trả lời hoặc phản bác các quan điểm trong case brief của các bên khác.

- Bước 18: Tổ chức phiên tham vấn công khai (Ngày 387). DOC tổ chức phiên tham vấn công khai theo yêu cầu, tạo cơ hội để các bên trình bày trực tiếp quan điểm và trả lời các câu hỏi của DOC.

- Bước 19: Ban hành kết luận cuối cùng (Ngày 372, có thể gia hạn đến 422 ngày). DOC công bố kết luận cuối cùng của kỳ rà soát; trong các vụ việc phức tạp, thời hạn này có thể gia hạn tối đa đến ngày thứ 422.

- Bước 20: Gửi bình luận về lỗi tính toán – Ministerial Error Comments Sau kết luận cuối cùng, các bên liên quan có thể gửi bình luận nếu phát hiện lỗi kỹ thuật hoặc lỗi tính toán trong quyết định cuối cùng của DOC (ministerial errors).

- Bước 21: Phản hồi về bình luận lỗi tính toán. DOC xem xét và phản hồi các bình luận về lỗi tính toán; nếu xác nhận có lỗi, DOC sẽ điều chỉnh và ban hành kết luận đã sửa đổi (amended final).

Quy trình rà soát hành chính theo quy định của DOC có thể nhận thấy là rất chặt chẽ, chi tiết và mang tính kỹ thuật cao, với số lượng lớn các mốc thời gian, nghĩa vụ báo cáo và yêu cầu thủ tục đối với doanh nghiệp. Toàn bộ quy trình được thiết kế theo hướng đảm bảo DOC có đủ dữ liệu để tính toán mức thuế, nhưng đồng thời đặt ra áp lực đáng kể đối với các bị đơn bắt buộc và các bên liên quan khác.

Trước hết, quy trình được chia thành nhiều bước, mỗi bước có thời hạn rõ ràng, thể hiện tính minh bạch và dự đoán được. Các mốc về dữ liệu CBP, lựa chọn bị đơn, trả lời bản câu hỏi và bổ sung thông tin cho thấy DOC vận hành theo hệ thống “dữ liệu làm nền tảng”, nơi mọi kết luận đều dựa trên số liệu và chứng cứ do doanh nghiệp cung cấp hoặc do DOC thu thập độc lập.

Điều này giúp giảm khả năng áp dụng tùy tiện, nhưng đồng thời yêu cầu doanh nghiệp phải chuẩn bị hồ sơ kỹ lưỡng, nhất quán và đầy đủ.

Một đặc điểm đáng chú ý khác là quy trình thẩm tra và phản biện được trao rất nhiều trọng tâm. DOC không chỉ thẩm tra tại chỗ mà còn tổ chức nhiều vòng nộp quan điểm, phản biện (case brief, rebuttal brief), bình luận báo cáo thẩm tra, thậm chí tham vấn công khai.

Điều này tạo điều kiện để các bên tranh luận trực tiếp, giúp đảm bảo tính công bằng thủ tục. Tuy nhiên, nó cũng khiến quy trình kéo dài, phức tạp và đôi khi đòi hỏi doanh nghiệp phải có hiểu biết sâu về pháp lý và kinh tế - hoặc phải nhờ đến các chuyên gia, luật sư chuyên ngành.

Bên cạnh đó, việc quy định các mốc thời gian linh hoạt - chẳng hạn kết luận sơ bộ có thể gia hạn đến 365 ngày và kết

luận cuối cùng có thể kéo dài đến 422 ngày - cho thấy DOC có cơ chế điều chỉnh nhằm đáp ứng mức độ phức tạp của từng vụ việc. Tuy nhiên, điều này cũng có thể tạo nên sự kéo dài bất định, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch kinh doanh và dự báo chi phí.

Quy trình trên cũng minh chứng rằng mọi sai sót dù nhỏ (ministerial errors) đều có thể ảnh hưởng đến mức thuế, vì vậy DOC cho phép nộp bình luận sau kết luận cuối cùng. Điều này mở ra cơ hội điều chỉnh, nhưng cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc rà soát kỹ lưỡng hồ sơ.

Nhìn chung, quy trình rà soát hành chính của DOC là một cơ chế vừa bảo vệ ngành sản xuất Hoa Kỳ, vừa ràng buộc trách nhiệm minh bạch của cơ quan điều tra, nhưng cũng đặt ra gánh nặng thủ tục rất lớn đối với doanh nghiệp nước ngoài, bao gồm doanh nghiệp Việt Nam.

Sự phức tạp của quy trình đồng thời cho thấy việc chuẩn bị tốt, chủ động dữ liệu và theo sát các mốc thời gian là yếu tố quyết định để đạt kết quả thuận lợi trong các cuộc điều tra và kỳ rà soát.

5. Thực tiễn điều tra chống trợ cấp của Hoa Kỳ (với các nước và với Việt Nam)

5.1. Một số loại chương trình trợ cấp bị điều tra và áp thuế CTC với Việt Nam

Trong năm 2025, Hoa Kỳ đã tiến hành tổng số 77 vụ việc điều tra PVTM với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Trong đó có 35 vụ điều tra CBPG, 16 vụ điều tra CTC, 03 vụ điều tra tự vệ và 23 vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế PVTM. Số lượng các vụ việc điều tra CTC có xu hướng gia tăng mạnh từ năm 2023 đến nay.

Riêng trong năm 2025, Hoa Kỳ đã khởi xướng mới tổng số 7 vụ việc PVTM với hàng xuất khẩu của Việt Nam, trong đó có 4 vụ việc điều tra CBPG (với sơ mi rơ móc, hộp nhựa, gỗ dán, thép cốt bê tông), 2 vụ việc điều tra CTC (gỗ dán, thép cốt bê tông) và 1 vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế (khay nhôm).

Ngoài ra, Hoa Kỳ cũng đang tiến hành các vụ điều tra khởi xướng trước đó trong năm 2025 với sợi đúc, vỏ viên nhộng và các vụ rà soát thuế CBPG/CTC với tôm, cá tra-basa, lốp xe... từ Việt Nam. Số lượng các vụ việc điều tra mới của Hoa Kỳ chiếm hơn 30% tổng số vụ việc PVTM các nước khởi xướng với Việt Nam.

Đáng lưu ý, các loại hình chương trình bị điều tra ngày càng phức tạp và đa dạng, không chỉ tập trung ở những

chương trình “truyền thống” mà còn mở rộng ra những chương trình mới chưa từng có tiền lệ, như điều tra trợ cấp xuyên quốc gia, điều tra định giá thấp tiền tệ...

Từ thực tiễn có thể thấy những loại trợ cấp thường được Hoa Kỳ điều tra ở các nước đang phát triển và đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam gồm có:

(1) Nhóm các chương trình cho vay và đảm bảo: Cơ quan điều tra nước ngoài cho rằng Chính phủ Việt Nam đã trợ cấp cho doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu thông qua:

- Các chương trình/chính sách ưu đãi lãi suất của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tín dụng xuất khẩu và tín dụng đầu tư của Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) và;

- Các chương trình cho vay ưu đãi, bảo lãnh, bao thanh toán xuất khẩu với lãi suất và điều khoản ưu đãi của 04 ngân hàng thương mại cổ phần có vốn nhà nước (Agribank, Vietinbank, Vietcombank và BIDV) do các ngân hàng này chịu sự can thiệp của Chính phủ. Trên thực tế, mặc dù 04 ngân hàng này không có chương trình cho vay ưu đãi đối với doanh nghiệp bị điều tra, nhưng các khoản vay từ các ngân hàng này đều bị coi là trợ cấp.

(2) Nhóm các chương trình ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp: gồm các chương trình ưu đãi miễn, giảm thuế thu nhập cho các doanh nghiệp nằm trong khu vực đặc biệt (như khu công nghiệp, khu kinh tế), các doanh nghiệp xuất khẩu/chế xuất, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (FDIs), các dự án đầu tư mới và cho các doanh nghiệp thuộc một số ngành nghề ưu đãi đầu tư.

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ (Bộ Tài chính, Cục Thuế địa phương), mang lại lợi ích về thuế cho một nhóm các doanh nghiệp cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

(3) Nhóm các chương trình miễn các khoản phải thu: chương trình miễn/hoàn thuế nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu; chương trình miễn thuế nhập khẩu đối với FDIs và doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu chế xuất; miễn giảm thuế nhập khẩu cho máy móc nhập khẩu để tạo tài sản cố định.

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ (Bộ Tài chính, Cục/Chi cục Hải quan) mang lại lợi ích về thuế nhập khẩu cho một nhóm các doanh nghiệp cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

(4) Nhóm các chương trình ưu đãi về đất: gồm các chương trình miễn giảm

tiền thuê đất và thuế sử dụng mặt nước cho các ngành được khuyến khích, cho FDIs, doanh nghiệp xuất khẩu, doanh nghiệp trong khu vực đặc biệt (khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao...).

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ (Bộ Tài chính, Bộ Tài nguyên và Môi trường, Sở Tài chính, Sở Tài nguyên và Môi trường, Cục thuế tỉnh/thành phố...) mang lại lợi ích về tiền thuê đất, thuế sử dụng đất cho một nhóm các doanh nghiệp cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

(5) Nhóm các chương trình tài trợ: gồm các chương trình xúc tiến xuất khẩu, các chương trình hỗ trợ đầu tư (hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng, đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ tín dụng,...)

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ (Bộ Công Thương, Ngân hàng nhà nước...) mang lại lợi ích về tài chính cho một nhóm các doanh nghiệp cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

(6) Nhóm các chương trình cung cấp hàng hóa thấp hơn giá thông thường: gồm các chương trình cung cấp nguyên liệu đầu vào, điện, nước, phí xử lý chất thải/nước thải, phí dịch vụ viễn thông... thấp hơn giá trị thông thường.

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ hoặc các doanh nghiệp nhà nước mang lại lợi ích về tài chính cho một nhóm các doanh nghiệp cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

Mặc dù chính sách của Việt Nam áp dụng giá điện, nước thông nhất trên cả nước, vì vậy không mang tính riêng biệt, nhưng Cơ quan điều tra nước ngoài không xếp loại chương trình này vào nhóm không phải là trợ cấp - mà vào nhóm các chương trình không được sử dụng/không đem lại lợi ích. Tuy nhiên, trong một số vụ việc gần đây, Hoa Kỳ đang xem xét áp thuế đối với chương trình cung cấp điện vì lý do mang tính riêng biệt về mặt áp dụng.

(7) Nhóm các chương trình ưu đãi đối với ngành: đối với mỗi vụ việc liên quan đến các sản phẩm/ngành sản xuất khác nhau, Nguyên đơn cũng cáo buộc các chương trình ưu đãi đối với ngành, thông qua Chiến lược phát triển ngành, Quy hoạch phát triển ngành... Theo đó, một loạt các chương trình liên quan đến Chiến lược/Quy hoạch phát triển ngành cũng bị cáo buộc và điều tra. Ví dụ: cho vay ưu đãi, ưu đãi thuế/đất, trợ cấp phí bảo hiểm nông nghiệp, cấp vốn cho nghiên cứu, phát triển và nuôi trồng giống mới, đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ

tầng, phát triển khoa học, công nghệ và chuyển đổi số...

Các chương trình trên được thực hiện bởi các cơ quan Chính phủ hoặc các doanh nghiệp nhà nước mang lại lợi ích về tài chính cho một ngành sản xuất cụ thể nên thỏa mãn các tiêu chí bị coi là trợ cấp.

(8) Nhóm các chương trình cáo buộc mới: Đây là những chương trình mới, chưa từng có tiền lệ, được Hoa Kỳ bổ sung trong thời gian gần đây, bao gồm: Định giá thấp tiền tệ và Trợ cấp xuyên quốc gia. Việt Nam đã bị điều tra chương trình Định giá thấp tiền tệ trong vụ việc lớp xe năm 2020, chương trình Trợ cấp xuyên quốc gia trong vụ việc pin năng lượng mặt trời vào tháng 5 năm 2024, vụ việc sợi đúc và vỏ viên nhộng cứng tháng 10 năm 2024 và vụ việc gỗ dán tháng 6 năm 2025.

5.2. Một số vụ việc điều tra chống trợ cấp điển hình

a) Vụ việc Hoa Kỳ điều tra CTC với tôm nước ấm Việt Nam

(1) Thông tin chung:

Cuối tháng 11 năm 2023, DOC đã khởi xướng điều tra chống trợ cấp (CTC) với tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam. Đây là một trong những vụ việc có diễn biến phức tạp nhất trong các vụ việc điều tra CTC đối với Việt Nam

do số lượng các chương trình điều tra rất lớn, khoảng 50 chương trình và Nguyên đơn liên tục đề nghị điều tra thêm các chương trình cáo buộc mới trong quá trình điều tra.

Điều này dẫn tới Hoa Kỳ gửi rất nhiều bản câu hỏi bổ sung cho Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam với thời gian trả lời ngắn (tổng cộng lên tới 08 bản câu hỏi). Theo số liệu của Hiệp hội VASEP, Việt Nam xuất khẩu khoảng 800 triệu đô-la Mỹ sản phẩm bị cáo buộc sang Hoa Kỳ năm 2022, chiếm khoảng 20% tổng thị phần xuất khẩu tôm vào Hoa Kỳ.

Tôm là một trong những ngành sản xuất được Hoa Kỳ bảo hộ khá chặt chẽ. Trước đó, năm 2013, Hoa Kỳ đã khởi xướng điều tra CTC với tôm Việt Nam, tuy nhiên đã chấm dứt mà không áp thuế do không có thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ. Nguyên đơn đại diện cho ngành sản xuất Hoa Kỳ cũng là bên có tiếng nói khá mạnh mẽ, sẵn sàng thu



thập thêm bằng chứng, thông tin gây bất lợi đối với Việt Nam.

Trước những khó khăn nêu trên, Bộ Công Thương (Cục PVTM) với vai trò là cơ quan chủ trì xử lý vụ việc, đã phối hợp khẩn trương, chặt chẽ với các Bộ/ngành trung ương, UBND tỉnh, các Sở/ban/ngành địa phương, Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) và các doanh nghiệp có liên quan để trao đổi, thống nhất và triển khai các phương án xử lý vụ việc một cách hiệu quả nhất.

(2) Kết luận cuối cùng:

Tháng 10 năm 2024, Hoa Kỳ đã ban hành Kết luận cuối cùng của vụ việc. Theo đó, mức thuế CTC dành cho bị đơn bắt buộc và các công ty xuất khẩu tôm khác của Việt Nam là 2,84%. Chỉ có 01 doanh nghiệp không hợp tác đầy đủ, phải chịu mức thuế khá cao là 221,82% (do doanh nghiệp quyết định rút, không tham gia vụ việc).

Trong số các nước cùng bị điều tra (gồm Ecuador, Ấn Độ và Indonesia), mức thuế chống trợ cấp của Việt Nam thấp hơn đáng kể mức thuế dành cho Ấn Độ (5,77-5,87%) và Ecuador (3,57-4,41%). Đây là kết quả đáng khích lệ đối với ngành sản xuất, xuất khẩu tôm của Việt Nam.

Ngoài ra, Hoa Kỳ cũng đang áp thuế chống bán phá giá (CBPG) với tôm xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, trải qua các đợt rà soát hành chính, đa số các doanh nghiệp xuất khẩu tôm lớn nhất của Việt Nam đang hưởng mức thuế CBPG 0% khi xuất vào Hoa Kỳ. Như vậy, dù cộng gộp cả 02 mức thuế CTC và CBPG, tôm xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đang có lợi thế cạnh tranh so với một số đối thủ khác như Ấn Độ và Ecuador.

b) Vụ việc Hoa Kỳ điều tra CBPG và CTC với pin năng lượng mặt trời nhập khẩu từ Việt Nam

(1) Thông tin chung:

Ngày 14 tháng 5 năm 2024, DOC đã khởi xướng điều tra CBPG và CTC đối với pin năng lượng mặt trời nhập khẩu từ Thái Lan, Ma-lai-xi-a, Cam-pu-chia và Việt Nam.

- Sản phẩm bị điều tra: một số sản phẩm pin năng lượng mặt trời thuộc mã HS 8501.61.0000, 8507.20.80, 8541.42.0010, và 8541.43.0010

- Thời kỳ điều tra: từ 01 tháng 10 năm 2023 đến hết 31 tháng 3 năm 2024 (đối với CBPG) và năm 2023 (đối với CTC)

- Nguyên đơn: Liên minh Ủy ban thương mại sản xuất Pin năng lượng mặt trời Hoa Kỳ đã cáo buộc khoảng 50 do-

anh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam bán phá giá và được trợ cấp.

- Kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ: theo số liệu hải quan Hoa Kỳ, kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam năm 2023 là 4,2 tỷ USD. Theo đó, nhập khẩu từ Việt Nam chiếm tỷ trọng 26% trong tổng nhập khẩu pin năng lượng mặt trời của Hoa Kỳ (cao nhất trong số những nước bị cáo buộc).

- Doanh nghiệp bị đơn: Hoa Kỳ lựa chọn 02 doanh nghiệp có lượng xuất khẩu lớn nhất trong thời kỳ điều tra cho mỗi vụ việc CBPG và CTC trong số danh sách 15 doanh nghiệp xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam (chủ yếu FDI Trung Quốc), tập trung ở các tỉnh: Quảng Ninh, Bắc Giang, Thái Nguyên và Thành phố Hồ Chí Minh.

- Các chương trình bị điều tra: DOC sẽ điều tra tổng số 31/32 chương trình trợ cấp bị cáo buộc đối với Việt Nam, thuộc các nhóm chương trình sau:

- (1) Nhóm các chương trình cho vay;
- (2) Nhóm các chương trình ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp;
- (3) Nhóm các chương trình ưu đãi thuế nhập khẩu;
- (4) Chương trình tài trợ;
- (5) Nhóm các chương trình ưu đãi tiền thuê đất;



(5) Cung cấp tiện ích với mức giá ưu đãi;

(6) Chương trình hỗ trợ tài chính từ Chính phủ Trung Quốc trong Sáng kiến Một vành đai - Một con đường và Nhập khẩu nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc với giá thấp hơn giá trị thông thường.

Đáng lưu ý, đây là lần đầu tiên Hoa Kỳ điều tra chương trình trợ cấp xuyên quốc gia, sau khi Quy định mới về phòng vệ thương mại (PVTM) của Hoa Kỳ có hiệu lực vào ngày 24 tháng 4 năm 2024. Điều này yêu cầu sự phối hợp, cung cấp thông tin của không chỉ các doanh nghiệp FDI Trung Quốc tại Việt Nam mà còn phía Chính phủ Trung Quốc.

Trong bối cảnh thế giới đang dịch chuyển sang xu hướng năng lượng sạch, với những cáo buộc đối với Trung Quốc

về dư thừa nguồn cung năng lượng mới, việc Hoa Kỳ tiến hành nhiều cuộc điều tra PVTM với mặt hàng này cho thấy chính quyền Tổng thống Joe Biden đang triển khai các biện pháp hỗ trợ ngành sản xuất trong nước, đặc biệt là ngành có nhiều hàm lượng công nghệ, nâng cao khả năng cạnh tranh với hàng hóa Trung Quốc. Vấn đề này đã được Bộ Công Thương dự đoán từ trước và đưa sản phẩm pin năng lượng mặt trời vào danh sách cảnh báo sớm từ tháng 9 năm 2021. Ngoài ra, do các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm này của Việt Nam sang Hoa Kỳ chủ yếu là doanh nghiệp FDI (phần lớn là của Trung Quốc), nên việc Việt Nam bị điều tra vụ việc CBPG/CTC này có thể dự báo được từ trước.

Mặc dù chính quyền Tổng thống Joe Biden thời điểm đó tập trung vào chính

sách năng lượng sạch và khuyến khích sử dụng năng lượng xanh tuy nhiên đây là mặt hàng nhạy cảm và cũng đóng góp lượng lớn việc làm tại Hoa Kỳ và Tuyên bố miễn thuế PVTM với pin năng lượng mặt trời từ Thái Lan, Ma-lai-xi-a, Cam-pu-chia và Việt Nam đã từng bị nhiều thành viên Quốc hội Hoa Kỳ phản đối gay gắt.

(2) Kết luận cuối cùng:

Ngày 22 tháng 4 năm 2025, DOC đã ban hành kết luận cuối cùng của vụ việc trên.

+ *Mức thuế CBPG của các công ty² như sau:*

- Đối với 02 công ty bị đơn bắt buộc: mức thuế lần lượt là 52,54% và 120,38%. So với kết luận sơ bộ, mức thuế CBPG tại kết luận cuối cùng của 01 công ty không có thay đổi nhiều, trong khi đó, mức thuế của công ty còn lại tăng hơn gấp đôi.

- Đối với 01 doanh nghiệp bị đơn tự nguyện và 08 doanh nghiệp hưởng thuế suất riêng rẽ: Biên độ phá giá được tính bằng bình quân gia quyền của 02 công ty bị đơn bắt buộc là 77,12%. Theo đó, mức thuế CBPG tại kết luận cuối cùng

của các công ty trên tăng gần 1,5 lần so với mức thuế sơ bộ.

- Đối với các công ty còn lại (không trả lời Bản câu hỏi Q&V và nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng rẽ): Mức thuế suất toàn quốc là 271,28% (được tính dựa trên thông tin sẵn có bất lợi) - mức thuế này giữ nguyên so với kết luận sơ bộ.

Như vậy, mức thuế của các nước tại kết luận cuối cùng đều cao hơn rất nhiều so với kết luận sơ bộ. So với các nước bị điều tra trong vụ việc này, mức thuế trợ cấp của Việt Nam cũng đang ở mức cao, chỉ sau Thái Lan (cụ thể: Campuchia: 117,18% (2) Malaysia: 0% - 81,24% và (3) Thái Lan: 111,45% - 172,68%).

+ *Mức thuế CTC của các công ty như sau:*

- Đối với 02 Công ty bị đơn bắt buộc: mức thuế lần lượt là 230,66% (tăng gấp 1,5 lần so với kết luận sau sơ bộ và tăng khoảng 280 lần so với kết luận sơ bộ)³ và 68,15% (tăng gấp 2,5 lần so với kết luận sau sơ bộ và tăng khoảng 24 lần so với kết luận sơ bộ)⁴.

- Đối với 04 công ty không hợp tác⁵: Mức thuế CTC là 542,64% (mức thuế được tính dựa trên thông tin sẵn có bất lợi. Theo đó, mức thuế này tăng khoảng

²Theo quy định của Hoa Kỳ, do DOC đã áp thuế CTC đối với doanh nghiệp Việt Nam, mức giá xuất khẩu của doanh nghiệp sẽ bị tăng lên nên mức thuế CBPG cuối cùng được điều chỉnh trừ đi phần thuế CTC đã áp dụng (mức 5,53% đối với các khoản trợ cấp liên quan đến xuất khẩu).

2 lần so với kết luận sơ bộ và khoảng 1,2 lần so với kết luận sau sơ bộ của DOC.

- Đối với các công ty còn lại: Mức thuế CTC là 124,57%⁶.

Mức thuế CTC cuối cùng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu từ 03 nước khác bị điều tra lần lượt là: (1) Cam-pu-chia: 534,67% - 3.403,96%, (2) Ma-lai-xi-a: 14,64% - 168,80% và (3) Thái Lan: 263,74 - 799,55% và đều cao hơn đáng kể so với kết luận sơ bộ. Mức thuế CTC cuối cùng bị đẩy lên cao do DOC đưa ra kết luận về các chương trình trợ cấp xuyên quốc gia dựa trên thông tin sẵn có bất lợi.

(3) Một số điểm lưu ý trong kết luận cuối cùng của DOC:

- *Kết luận đối với các chương trình trợ cấp đa quốc gia về cung cấp silicon wafer, solar glass và silver paste từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường:*

DOC vẫn giữ nguyên quan điểm áp dụng dữ liệu sẵn có bất lợi và kết luận các chương trình sau là chương trình trợ cấp bị đối kháng:

- Cung cấp xuyên biên giới tấm silicon (Silicon Wafer) từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường;

- Cung cấp xuyên biên giới dung dịch bạc (Silver Paste) từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường;

- Cung cấp xuyên biên giới kính (Solar Glass) từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường.

Chương trình này có tính riêng biệt do (i) chỉ cung cấp các nguyên liệu trên cho một số ngành nghề cụ thể sử dụng hàng hóa này làm đầu vào sản xuất; và (ii) việc cung cấp các nguyên liệu trên có thể dựa trên hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

- *Các quyết định lựa chọn ngưỡng chuẩn (benchmark) của DOC đối với silicon wafer, solar glass và silver paste:*

Tại Kết luận cuối cùng, biên độ trợ cấp chính thức tính toán đối với 03 chương trình này có sự thay đổi so với kết luận sau sơ bộ, cụ thể như sau:

+ Chương trình cung cấp xuyên biên giới Silicon Wafer từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường: DOC vẫn giữ nguyên quan điểm lựa

³Công ty Boviet, thuế CTC tại Kết luận sơ bộ là 0,81%, tại Kết luận sau sơ bộ là 157,38%.

⁴Công ty JA Solar, thuế CTC tại Kết luận sơ bộ là 2,85%, tại Kết luận sau sơ bộ là 27,73%.

⁵Công ty GEP New Energy Viet Nam, Công ty Vietnam Green Energy Commercial Services, Công ty Shengtian New Energy Vina Co., Ltd, Công ty TNHH HT Solar Vietnam. Mức thuế suất được xác định dựa trên các dữ kiện bất lợi sẵn có (AFA) do 04 công ty này đã không tham gia hợp tác đầy đủ trong vụ việc điều tra (không trả lời bản câu hỏi Q&V theo yêu cầu của DOC). Mức thuế của 4 công ty tại Kết luận sơ bộ là 292,61%, tại Kết luận sau sơ bộ là 449,21%.

⁶Thuế trợ cấp tại Kết luận sơ bộ là 2,85%.

chọn ngưỡng chuẩn về giá theo dữ liệu xuất khẩu của United Nations Comtrade (UN Comtrade) theo mã HS 381800 do Nguyên đơn đề xuất.

+ Chương trình cung cấp xuyên biên giới Solar Glass từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường: tại Kết luận cuối cùng, DOC thay đổi lựa chọn ngưỡng chuẩn về giá theo dữ liệu xuất khẩu của UN Comtrade theo mã HS 700719 do Nguyên đơn đề xuất, trong đó loại bỏ các giao dịch xuất khẩu của Trung Quốc, Việt Nam, Campuchia, Thái Lan và Malaysia.

+ Chương trình cung cấp xuyên biên giới Silver Paste từ Trung Quốc với mức giá thấp hơn giá thông thường: DOC vẫn giữ nguyên quan điểm lựa chọn ngưỡng chuẩn về giá theo dữ liệu xuất khẩu của Trade Data Monitor Data (TDM) và UN Comtrade theo mã HS 710692 do 2 công ty bị đơn Việt Nam đề xuất.

- DOC áp dụng AFA đối với 02 bị đơn bắt buộc do không khai báo thuế CBPG được miễn khi nhập khẩu nguyên vật liệu

Tại kết luận cuối cùng, DOC kết luận rằng 02 công ty bị đơn bắt buộc không

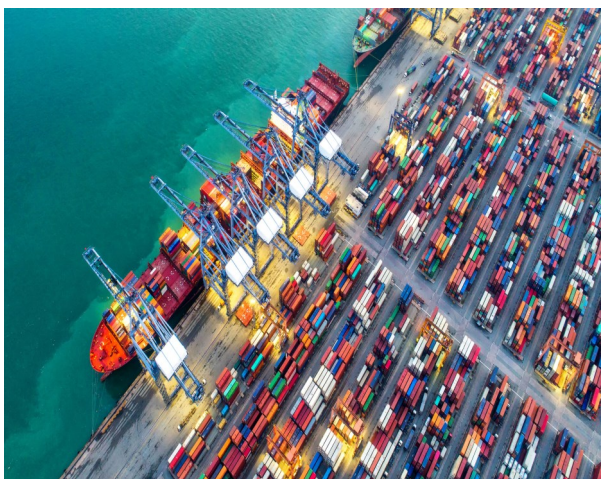
khai báo dữ liệu về thuế CBPG được miễn khi nhập khẩu một số nguyên vật liệu từ Trung Quốc⁷. Theo đó, DOC kết luận, 02 công ty đã không hợp tác một cách tốt nhất trong việc cung cấp thông tin về toàn bộ các khoản thuế, phí mà doanh nghiệp được miễn, theo yêu cầu của DOC đối với chương trình Miễn thuế nhập khẩu nguyên liệu nhập khẩu cho doanh nghiệp chế xuất, khu chế xuất.

- DOC vẫn giữ nguyên quan điểm rằng chương trình Miễn thuế nhập khẩu nguyên liệu nhập khẩu cho doanh nghiệp chế xuất, khu chế xuất là chương trình trợ cấp bị đối kháng, do Chính phủ Việt Nam không có cơ chế kiểm soát chặt chẽ để theo dõi cách thức tiêu thụ, xử lý lượng phế liệu, phế phẩm tạo ra trong quá trình sản xuất của các doanh nghiệp chế xuất.

- DOC tính toán biên độ trợ cấp 01 bị đơn từ chương trình Cho vay chính sách từ ngân hàng Trung Quốc theo dự án hợp tác thúc đẩy năng lực sản xuất

01 công ty bị đơn có khoản vay còn dư nợ từ ngân hàng thương mại Trung

⁷Trong quá trình thẩm tra tại chỗ, DOC đã phát hiện một số giao dịch nhập khẩu nguyên vật liệu từ Trung Quốc của 02 công ty bị đơn được miễn thuế CBPG do cả 02 công ty đều là doanh nghiệp chế xuất (do theo quy định tại Luật Thuế xuất nhập khẩu năm 2016, thuế CBPG là khoản thuế nhập khẩu bổ sung. Trong khi đó, hàng hóa nhập khẩu vào khu chế xuất được miễn thuế nhập khẩu).



Quốc có vốn sở hữu nhà nước trong giai đoạn điều tra. Tại kết luận cuối cùng, DOC kết luận khoản vay của JAVN từ ngân hàng Trung Quốc là khoản vay được cung cấp theo dự án hợp tác thúc đẩy năng lực sản xuất giữa Việt Nam và Trung Quốc. Kết luận này cũng dựa trên cơ sở áp dụng dữ kiện bất lợi sẵn có do GOC không hợp tác cung cấp bất kỳ thông tin trả lời nào về chương trình này.

(4) Một số đánh giá, nhận định:

Kết luận cuối cùng trong vụ việc điều tra CBPG, CTC là kết quả của cuộc điều tra kéo dài gần một năm của DOC. Mức thuế như trên khiến các nhà sản xuất Việt Nam mất thị phần tại Hoa Kỳ, buộc phải tìm kiếm các thị trường thay thế hoặc phải dịch chuyển sản xuất do Hoa Kỳ vốn là một trong những thị trường lớn nhất tiêu thụ thiết bị năng lượng mặt trời của Việt Nam. Mức thuế tại kết luận cuối cùng vượt xa so với kết luận sơ bộ được ban hành vào tháng 10 năm 2024.

Nguyên nhân dẫn đến biên độ phá giá và biên độ trợ cấp ở mức rất cao là do:

- *Vấn đề trợ cấp xuyên quốc gia:*

Chính phủ Trung Quốc (GOC) đã không hợp tác cung cấp đầy đủ thông tin DOC yêu cầu về mối quan hệ giữa GOC và các nhà sản xuất silicon wafer, silver paste và solar glass mà 02 công ty bị đơn mua trong giai đoạn điều tra. Bên cạnh đó, GOC cũng không cung cấp thông tin DOC yêu cầu để đánh giá tính riêng biệt của các chương trình này. Không chỉ riêng Việt Nam mà 3 nước Cam-pu-chia, Thái Lan, Ma-lay-xi-a cũng bị DOC áp dụng dữ liệu bất lợi sẵn có và ra kết luận các chương trình nói trên là chương trình trợ cấp bị đối kháng vì lý do GOC không hợp tác cung cấp thông tin.

- *Yếu tố khách quan khác:*

Nhìn chung, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu pin năng lượng mặt trời là các doanh nghiệp FDI Trung Quốc. Căng thẳng thương mại Mỹ - Trung liên quan đến thuế đối ứng trong giai đoạn gần đây cũng có thể là một trong những nguyên nhân khiến mức thuế CBPG, CTC đối với Việt Nam vượt xa các mức thuế sơ bộ công bố tháng 10 năm 2024.

CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ VÀ HƯỚNG DẪN XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CTC CỦA HOA KỲ

1. Giai đoạn tiền khởi xướng

Giai đoạn tiền khởi xướng điều tra chống trợ cấp của Hoa Kỳ bao gồm việc ngành công nghiệp nội địa của Hoa Kỳ đệ đơn yêu cầu lên Bộ Thương mại (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) Hoa Kỳ. Sau đó, DOC sẽ thực hiện các bước ban đầu để xem xét liệu có đủ bằng chứng để chính thức khởi xướng điều tra hay không.

a) Phối hợp với Chính phủ để tham vấn với DOC

Đơn yêu cầu điều tra CVD thường do ngành công nghiệp nội địa Hoa Kỳ nộp. Đơn yêu cầu phải được nộp đồng thời lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (ITC) và phải cung cấp, cùng với những thông tin khác, bằng chứng ủng hộ của ngành công nghiệp, mô tả đầy đủ về hàng hóa bị điều tra, tên nền kinh tế (hoặc các nền kinh tế) nơi sản xuất hàng hóa bị điều tra, cáo buộc về các yếu tố cần thiết để áp dụng biện pháp CVD và thông tin mà bên nộp đơn có thể tiếp cận một cách hợp lý để hỗ trợ cho cáo buộc của mình. Như vậy Đơn này phải có bằng chứng về hành vi trợ cấp và thiệt hại cho ngành công nghiệp nội địa.

Trong trường hợp cần thiết, doanh nghiệp/hiệp hội có thể phối hợp với Chính phủ để nghiên cứu, đánh giá chi tiết các cáo buộc được nêu trong Đơn yêu cầu khi phía Hoa Kỳ khởi xướng vụ kiện. Việc phối hợp này giúp bảo đảm việc nắm bắt đầy đủ các lập luận, chứng cứ và phương pháp tính toán của bên nộp đơn, từ đó hỗ trợ xây dựng chiến lược ứng phó phù hợp và kịp thời.

b) Nộp bình luận về đơn kiện

Khi DOC công bố Đơn kiện trợ cấp và cho phép các bên liên quan nộp ý kiến bình luận, doanh nghiệp có thể phối hợp với Chính phủ để chuẩn bị và gửi các bình luận chính thức nhằm làm rõ thông tin, phản biện các cáo buộc trong Đơn kiện hoặc cung cấp dữ liệu bổ sung nhằm bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp và ngành hàng Việt Nam.

Doanh nghiệp cần lưu ý tuân thủ đúng quy trình và thời hạn nộp hồ sơ do DOC quy định. Cụ thể, doanh nghiệp phải: (1) đăng ký tài khoản và xin quyền truy cập hệ thống ACCESS của DOC nếu muốn nộp bình luận trực tuyến; (2) chuẩn bị bình luận bằng tiếng Anh, trình bày rõ ràng từng vấn đề, kèm theo chứng cứ công khai (public information) có thể

tiết lộ; (3) nộp đồng thời bản công khai (public version) và, nếu có thông tin mật, bản mật (business proprietary version) kèm theo bản mô tả thông tin mật (public summary) theo đúng yêu cầu của DOC; và (4) đảm bảo bình luận được nộp trong thời hạn quy định (thường trong vòng 5-7 ngày kể từ ngày DOC công bố Đơn kiện hoặc yêu cầu bình luận).

Việc nộp bình luận kịp thời và đúng hình thức giúp DOC có thêm căn cứ đánh giá tính đầy đủ và chính xác của các cáo buộc trong Đơn kiện, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp và Chính phủ xây dựng chiến lược ứng phó toàn diện trong giai đoạn khởi xướng và các giai đoạn tiếp theo của vụ việc.

c) Vận động các bên liên quan

Trong giai đoạn xem xét Đơn kiện, mặc dù phía Việt Nam không thể can thiệp vào quy trình thẩm định của DOC và ITC, vẫn có thể triển khai các hoạt động vận động nhằm tạo ảnh hưởng gián tiếp đến quyết định tiếp tục hay rút lại vụ việc.

Cụ thể, phía Việt Nam, bao gồm các cơ quan Chính phủ, hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp, có thể tiếp cận, trao đổi với các bên liên quan trong chuỗi cung ứng tại Hoa Kỳ để cung cấp thông tin khách quan, làm rõ các hiểu lầm hoặc dữ

liệu chưa chính xác trong Đơn kiện.

Trước hết, có thể vận động nguyên đơn Hoa Kỳ xem xét rút lại Đơn kiện nếu có cơ sở cho thấy cáo buộc không chính đáng, không phản ánh đúng thực tế thị trường, hoặc không được ngành sản xuất nội địa ủng hộ ở mức độ cần thiết theo quy định của WTO và pháp luật Hoa Kỳ.

Bên cạnh đó, Việt Nam có thể làm việc với các nhà nhập khẩu, nhà phân phối, doanh nghiệp sử dụng sản phẩm hạ nguồn tại Hoa Kỳ - những đối tượng có lợi ích trực tiếp trong việc duy trì nguồn cung từ Việt Nam - để khuyến khích họ thể hiện quan điểm bằng cách cung cấp thư ủng hộ, thông tin thị trường, dữ liệu thương mại hoặc các tài liệu khác cho DOC và ITC.

Các hoạt động vận động này không chỉ giúp củng cố lập luận rằng ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ không bị thiệt hại hoặc mức độ thiệt hại không đáng kể, mà còn hỗ trợ xây dựng hồ sơ dữ liệu ban đầu phục vụ giai đoạn điều tra nếu vụ việc bị khởi xướng. Việc triển khai sớm, bài bản và có chiến lược sẽ góp phần tăng khả năng đạt được kết quả thuận lợi cho phía Việt Nam trong toàn bộ quá trình xử lý vụ kiện CVD.

d) Chuẩn bị nguồn lực xử lý vụ việc

Việc nắm bắt sớm thông tin về khả

năng Hoa Kỳ sẽ khởi xướng điều tra đối với mặt hàng hoặc doanh nghiệp cụ thể (đặc biệt là các doanh nghiệp có nguy cơ trở thành bị đơn bắt buộc) có ý nghĩa quyết định trong việc chuẩn bị đầy đủ nguồn lực để ứng phó hiệu quả. Doanh nghiệp cần chủ động xây dựng kế hoạch chuẩn bị về nhân sự, tài chính, quy trình nội bộ và hệ thống dữ liệu, bao gồm các nội dung sau:

(i) Chuẩn bị nguồn nhân lực chuyên trách:

- Thành lập nhóm công tác hoặc bộ phận chuyên trách về phòng vệ thương mại, gồm các nhân sự am hiểu hoạt động sản xuất, kế toán - tài chính, xuất nhập khẩu, mua hàng, bán hàng và lãnh đạo quản lý.

- Cử người đầu mối có năng lực tổng hợp thông tin, làm việc trực tiếp với cơ quan Nhà nước, luật sư và DOC trong suốt quá trình điều tra.

- Tổ chức đào tạo nội bộ để nhân sự liên quan hiểu rõ nghĩa vụ cung cấp thông tin, yêu cầu bảo mật, nguyên tắc nhất quán dữ liệu và rủi ro khi cung cấp sai hoặc thiếu thông tin.

(ii) Chuẩn bị tài liệu, dữ liệu và hồ sơ:

- Rà soát, chuẩn hóa dữ liệu kế toán - tài chính, đặc biệt là sổ sách, chi phí theo từng công đoạn, thông tin về doanh thu,

chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí quản lý...

- Chuẩn bị hồ sơ liên quan đến mọi khoản hỗ trợ từ Chính phủ (nếu có), kể cả các chương trình doanh nghiệp đã nhận hoặc chưa nhận nhưng có tên trong Đơn kiện.

- Lưu trữ đầy đủ chứng từ giao dịch xuất khẩu sang Hoa Kỳ: hợp đồng, hóa đơn, vận đơn, thanh toán, chứng nhận xuất xứ, hợp đồng mua nguyên liệu, định mức tiêu hao, tài liệu quy trình sản xuất.

- Kiểm tra hệ thống lưu trữ để bảo đảm khả năng trích xuất dữ liệu theo đúng mẫu biểu mà DOC có thể yêu cầu.

(iii) Chuẩn bị nguồn lực tài chính:

- Dự trù kinh phí cho việc thuê luật sư, tư vấn, dịch thuật, kiểm toán dữ liệu hoặc xây dựng hồ sơ kỹ thuật.

- Xem xét khả năng phát sinh chi phí khi cần tham gia xác minh tại chỗ (on-site verification) hoặc cung cấp hồ sơ bổ sung trong thời gian gấp.

- Lập kế hoạch tài chính để xử lý rủi ro ảnh hưởng đến dòng tiền nếu DOC áp dụng thuế tạm thời.

(iv) Chủ động làm việc với cơ quan Nhà nước và luật sư:

- Chủ động liên hệ sớm với cơ quan đầu mối của Chính phủ và đơn vị tư vấn để cập nhật kịch bản vụ việc và chuẩn bị

phương án ứng phó trước khi DOC ra quyết định khởi xướng.

- Thống nhất chiến lược, phân công trách nhiệm và mốc thời gian ngay khi có dấu hiệu Hoa Kỳ xem xét Đơn kiện.

Việc chuẩn bị kỹ lưỡng các nguồn lực ngay từ giai đoạn dự báo rủi ro không chỉ giúp doanh nghiệp phản ứng nhanh chóng và hiệu quả khi vụ việc được chính thức khởi xướng, mà còn giảm thiểu nguy cơ bị áp thuế bất lợi do cung cấp thông tin chậm trễ, không đầy đủ hoặc không chính xác.

2. Giai đoạn khởi xướng điều tra

Nếu DOC cho rằng thông tin trong đơn kiện là đầy đủ và chính xác, họ sẽ tiến hành điều tra CVD. Nếu không, họ sẽ bác bỏ đơn kiện và chấm dứt thủ tục. Quy định pháp luật về CTC của Hoa Kỳ cũng cho phép DOC tự tiến hành điều tra CTC, nhưng điều này hiếm khi xảy ra.

2.1. Trả lời Bản câu hỏi Q&V (Quantity and Value Questionnaire – Lượng và Giá trị)

Ngay sau khi khởi xướng điều tra, DOC sẽ ban hành Bản câu hỏi Q&V cho các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài. Đây là bước đầu tiên và có vai trò quan trọng trong việc giúp DOC lựa chọn, đánh giá quy mô xuất khẩu, xác định mức độ tham gia của doanh nghiệp trong thị trường Hoa Kỳ.

Bản câu hỏi Q&V bao gồm các phần sau:

(i) Phạm vi số liệu phải báo cáo

Doanh nghiệp phải cung cấp: tổng lượng (kg) và tổng giá trị (USD) của toàn bộ hàng hóa thuộc phạm vi điều tra, được sản xuất tại Việt Nam, trong giai đoạn điều tra.

Lưu ý: doanh nghiệp chỉ báo cáo các lô hàng do chính doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp sang Hoa Kỳ. Nếu doanh nghiệp bán cho nước thứ ba, nhưng biết hàng được tái xuất sang Hoa Kỳ, thì phải báo cáo tách riêng và ghi rõ nước thứ ba mà doanh nghiệp đã xuất hàng.

(ii) Nguyên tắc báo cáo tách biệt

Ngay cả khi doanh nghiệp cho rằng mình nên được coi là một thực thể duy nhất với các công ty liên kết, DOC vẫn yêu cầu không báo cáo số liệu gộp mà mỗi công ty phải tự báo cáo số lượng và giá trị của riêng mình. Dữ liệu của công ty liên kết (nếu có) phải được chính công ty đó soạn thảo riêng.

Bảng báo cáo mẫu có 3 dòng chính tương ứng với 3 loại giao dịch mà DOC sử dụng để phân loại doanh số xuất khẩu:

(1) Export Price (EP)

Đây là loại giao dịch phổ biến nhất đối với doanh nghiệp Việt Nam. Doanh nghiệp phải báo cáo:

Total Quantity (kg): tổng lượng hàng xuất khẩu theo điều kiện FOB

Terms of Sale: ghi rõ điều kiện giao hàng (FOB)

Total Value (USD): tổng giá trị xuất khẩu theo giá FOB

Đây là số liệu quan trọng nhất trong Q&V vì đa số doanh nghiệp xuất khẩu theo dạng EP.

(2) Constructed Export Price (CEP)

Áp dụng khi doanh nghiệp có công ty liên kết tại Hoa Kỳ và hàng được bán cho khách hàng thông qua công ty này. Nếu doanh nghiệp không có công ty con/đơn vị phân phối tại Hoa Kỳ, phần này sẽ được đánh dấu N/A (không áp dụng).

DOC yêu cầu không báo cáo giao dịch giữa doanh nghiệp Việt Nam và công ty liên kết tại Hoa Kỳ. Thay vào đó, chỉ báo cáo giao dịch mà công ty liên kết tại Hoa Kỳ bán cho khách hàng không liên kết tại Hoa Kỳ. Điều này là do DOC muốn ghi nhận giá bán thực sự trên thị trường Hoa Kỳ, không phải giá chuyển nhượng nội bộ giữa các công ty liên kết.

Nếu hàng được đưa vào Hoa Kỳ và gia công thêm (further manufacturing) trước khi bán cho khách hàng cuối cùng thì không kê khai vào mục CEP mà báo cáo dưới Mục 3 - Further Manufactured.

(3) Further Manufactured (FM)

“Further manufactured” là thuật ngữ

được DOC sử dụng để chỉ hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ nhưng được gia công, chế biến, lắp ráp hoặc xử lý thêm trước khi bán cho khách hàng đầu tiên không liên kết (unaffiliated customer) tại Hoa Kỳ. Nói cách khác, nếu hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam không được bán nguyên trạng tại Hoa Kỳ, mà được thực hiện thêm bất kỳ công đoạn sản xuất nào tại Hoa Kỳ trước khi bán, thì doanh nghiệp phải báo cáo số liệu đó ở Mục 3 – “Further Manufactured”.

Một lô hàng bị xem là “further manufactured” khi sau khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ, hàng hóa được: cắt, gọt, pha trộn, gia công thêm; được lắp ráp vào sản phẩm khác; được đóng gói lại theo hình thức mới; được chế biến thành một sản phẩm khác; được tích hợp vào một bộ phận hoặc thiết bị khác hoặc trải qua bất kỳ công đoạn làm thay đổi tính chất, hình dạng, cấu tạo hoặc giá trị của sản phẩm ban đầu.

Ngay cả nếu công đoạn này không lớn, DOC vẫn coi đó là “further manufacture”. Các hoạt động này có thể được thực hiện bởi công ty liên kết của doanh nghiệp tại Hoa Kỳ, hoặc bên thứ ba thuê ngoài nhưng theo yêu cầu của công ty liên kết tại Hoa Kỳ. Dù ai thực hiện, miễn là hàng được chế biến thêm trên đất Hoa Kỳ, doanh nghiệp phải báo cáo

vào Mục 3.

Nếu doanh nghiệp không thực hiện hoạt động này, mục này sẽ điền là N/A.

(4) Dòng “Total” (Tổng cộng)

Bao gồm tổng lượng và giá trị của tất cả các giao dịch đã điền ở trên.

Tóm tắt cấu trúc Q&V

Nội dung	Doanh nghiệp phải làm gì?
Phạm vi thời gian	Báo cáo từ 1/10/2024 – 31/3/2025
Phạm vi sản phẩm	Chỉ hàng thuộc phạm vi điều tra (Attachment II)
Thị trường	Chỉ báo cáo xuất khẩu sang Hoa Kỳ (và xuất khẩu sang nước thứ ba biết sẽ chuyển tiếp sang Hoa Kỳ)
Đơn vị	Lượng: kg; Giá trị: USD
Loại giao dịch	EP (FOB) – bắt buộc; CEP – nếu có công ty liên kết tại Mỹ; FM – nếu có gia công thêm
Báo cáo tách biệt	Mỗi công ty nộp số liệu riêng, không gộp với công ty liên kết

Tầm quan trọng của việc hợp tác đầy đủ:

Doanh nghiệp được khuyến nghị tích cực và chủ động trả lời Bản câu hỏi Q&V ngay khi nhận được yêu cầu, vì không hợp tác có thể dẫn đến việc áp dụng các dữ liệu sẵn có bất lợi (AFA). Nếu không trả lời hoặc trả lời không đúng hạn, doanh nghiệp có thể mất cơ hội được lựa chọn và bị phân vào nhóm “doanh nghiệp không hợp tác” và bị áp dụng mức thuế dựa trên dữ liệu sẵn có bất lợi.

Trong nhiều vụ việc, DOC coi việc không cung cấp Q&V là không hợp tác và áp mức thuế cao nhất có thể, bất kể doanh nghiệp có thực sự nhận trợ cấp hay không.

Do đó, doanh nghiệp cần phân công nhân sự chuyên trách ngay khi nhận Q&V để hoàn thành đúng thời hạn (theo quy định chỉ trong vòng 14 ngày kể từ ngày khởi xướng/hoặc ngày ban hành bản câu hỏi). Doanh nghiệp cần đảm bảo dữ liệu được thống nhất với hệ thống kế toán và chứng từ thương mại, làm việc sớm với luật sư và cơ quan Chính phủ để rà soát câu trả lời tránh sai sót; đồng thời giữ liên lạc với DOC nếu có vướng mắc về kỹ thuật, tránh tình trạng bỏ sót thông tin.

2.2. Lựa chọn bị đơn bắt buộc

Trong các cuộc điều tra/ rà soát thuế chống trợ cấp, DOC thường tiến hành chọn mẫu để điều tra cụ thể một số lượng doanh nghiệp nhất định, thường là 2-3 công ty,

được gọi là bị đơn bắt buộc (mandatory respondents) để đảm bảo quy trình khả thi và hiệu quả. Điều này xảy ra khi số lượng nhà sản xuất/xuất khẩu quá lớn khiến việc đánh giá riêng lẻ không khả thi, DOC có thể chọn một số lượng hợp lý nhà sản xuất/xuất khẩu để đánh giá riêng thông qua phương pháp lấy mẫu.

Trong trường hợp DOC sử dụng phương pháp lấy mẫu và giới hạn số lượng bị đơn được đánh giá riêng, một nhà sản xuất/xuất khẩu tự nguyện vẫn có thể yêu cầu tính toán mức thuế CVD riêng, miễn là yêu cầu này không gây gánh nặng quá mức cho DOC.

Các công ty bị đơn bắt buộc được điều tra cụ thể sẽ được xác định một mức thuế CTC riêng, dựa trên số liệu của chính công ty đó. Các nhà sản xuất và xuất khẩu không được điều tra riêng sẽ được áp dụng mức thuế suất chung (all-others rate), được tính dựa trên mức trung bình có trọng số của các mức thuế suất được xác định cho các doanh nghiệp bị đơn bắt buộc.

Quy trình lựa chọn bị đơn được thực hiện như sau:

(i) Căn cứ dữ liệu lựa chọn:

DOC thường sử dụng dữ liệu nhập khẩu của Hoa Kỳ từ Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP) trong thời gian điều tra/rà soát để xác

định các nhà sản xuất/xuất khẩu lớn và có khối lượng nhập khẩu đáng kể.

Ngoài ra, DOC cũng có thể dựa trên Bảng câu hỏi về lượng và giá trị (Quantity & Value - Q&V) do các doanh nghiệp trả lời để xác định khối lượng bán hàng, số lô hàng, và giá trị xuất khẩu trong giai đoạn điều tra/rà soát.

Trên cơ sở bản trả lời kết hợp với số liệu của Hải quan Hoa Kỳ, DOC sẽ lựa chọn bị đơn bắt buộc của vụ việc (chọn 1 nếu chiếm 80%-85% lượng xuất khẩu, thông thường 02 công ty). Các bị đơn này sẽ tiếp tục tham gia trả lời các bản câu hỏi tiếp theo trong vụ việc và được hưởng mức thuế riêng.

(ii) Lấy ý kiến bình luận:

Khi lựa chọn dựa trên dữ liệu CBP, DOC sẽ đưa dữ liệu này vào hồ sơ trong vòng 05 ngày kể từ ngày công bố thông báo khởi xướng. Khi lựa chọn dựa trên dữ liệu Q&V, DOC cũng đưa dữ liệu vào hồ sơ trong vòng 05 ngày kể từ ngày công bố thông báo khởi xướng. DOC cũng cho phép các bên liên quan bình luận đối với dữ liệu này trước khi đưa ra quyết định lựa chọn bị đơn bắt buộc.

(iii) Thời hạn đưa ra quyết định lựa chọn bị đơn:

DOC thông thường sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về các bị đơn bắt buộc

trong vòng 35 ngày kể từ ngày Công báo Liên bang (Federal Register) công bố thông báo khởi xướng.

Theo quy định mới từ năm 2025, DOC bổ sung quy định luật hóa phương pháp lựa chọn số lượng hợp lý bị đơn bắt buộc trong điều tra và rà soát chống bán phá giá/chống trợ cấp, theo đó các nhà xuất khẩu lớn nhất về lượng được coi là đại diện cho các nhà xuất khẩu khác không được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc và mức thuế được tính cho bị đơn bắt buộc là cơ sở để tính mức thuế cho những nhà xuất khẩu khác. DOC có thể hủy bỏ việc chọn một bị đơn bắt buộc nếu bị đơn và nguyên đơn đồng ý miễn trừ trong vòng 05 ngày sau khi chọn. Bên cạnh đó, DOC cũng bổ sung quy định lựa chọn bị đơn tự nguyện trong điều tra/rà soát.

2.3. Trả lời Bản câu hỏi dành cho bị đơn bắt buộc (bản ban đầu và bổ sung)

a) Bản câu hỏi ban đầu

Sau khi DOC lựa chọn bị đơn bắt buộc, cơ quan này sẽ gửi Bản câu hỏi điều tra chống trợ cấp cho các nhà sản xuất/xuất khẩu được lựa chọn. Đây là bước quan trọng nhất trong toàn bộ quá trình điều tra, quyết định trực tiếp đến mức thuế CVD cuối cùng.

Nội dung bản câu hỏi ban đầu (Initial Questionnaire) thường gồm các phần chính:

Phần A - Thông tin chung về doanh nghiệp

- Cơ cấu tổ chức, cổ phần, liên kết;
- Hoạt động sản xuất - kinh doanh;
- Mối quan hệ với các công ty con, công ty liên kết, nhà cung cấp, khách hàng.

Phần B - Các chương trình trợ cấp bị cáo buộc

DOC yêu cầu doanh nghiệp phải cung cấp thông tin về việc có nhận được lợi ích của các chương trình trợ cấp bị điều tra trong giai đoạn điều tra/rà soát hay không. Nếu không nhận được, doanh nghiệp phải nêu rõ, kèm theo tài liệu chứng minh (nếu có).

Nếu có nhận được, doanh nghiệp phải khai báo thông tin về: cơ sở pháp lý nhận được, điều kiện tham gia và các lợi ích đã nhận được từ các chương trình đó (nếu có), thời gian hưởng lợi ích và mức độ lợi ích cụ thể.

Để trả lời đầy đủ, doanh nghiệp phải nộp các tài liệu chứng minh liên quan. Các tài liệu này phải được dịch sang tiếng Anh, đánh số, trích dẫn rõ ràng và nộp đúng định dạng của DOC. Một số tài liệu doanh nghiệp cần nộp có thể bao gồm:

- Quy định pháp luật của Chính phủ (quyết định, thông tư, chính sách liên quan đến chương trình hỗ trợ);
- Giải trình và mô tả chương trình trợ cấp;
- Báo cáo tài chính và các tài liệu kế toán;
- Chứng từ quyết toán thuế TNDN, hồ sơ nhập khẩu nguyên liệu/máy móc thiết bị nhập khẩu, báo cáo quyết toán thuế...;
- Hợp đồng vay, chứng từ giải ngân, bảng tính lãi suất;
- Hợp đồng thuê đất, mua dịch vụ, thuế quan, hóa đơn nhập khẩu;
- Hợp đồng mua nguyên liệu đầu vào, danh sách các nhà cung cấp đầu vào và thông tin vốn chủ sở hữu...;
- Bảng tính chi phí và lợi ích doanh nghiệp nhận được từ chương trình;

b) Bản câu hỏi bổ sung (Supplemental Questionnaires)

Sau khi xem xét bản trả lời ban đầu, DOC thường gửi các bản câu hỏi bổ sung nhằm yêu cầu làm rõ các điểm chưa rõ hoặc thiếu thông tin, xác minh số liệu không nhất quán; yêu cầu thêm chứng từ, tài liệu giải thích; xác nhận các lợi ích trợ cấp có thể đã phát sinh.

Việc trả lời câu hỏi bổ sung thường yêu cầu độ chi tiết cao hơn và phải hoàn thành trong thời gian ngắn hơn (thường là 7 - 10 ngày).

c) Nghĩa vụ hợp tác và hậu quả nếu không hợp tác

DOC đánh giá mức độ hợp tác của doanh nghiệp trong suốt quá trình. Doanh nghiệp có thể đối mặt với hậu quả nghiêm trọng nếu trả lời không đầy đủ; nộp tài liệu không đúng hạn; cung cấp thông tin thiếu nhất quán; trì hoãn hoặc từ chối cung cấp tài liệu; không duy trì sổ sách minh bạch, không kiểm chứng được.

Hành vi không hợp tác có thể khiến DOC áp dụng dữ kiện bất lợi có sẵn (AFA - Adverse Facts Available) để tính biên độ trợ cấp. Trong thực tế, doanh nghiệp không hợp tác thường bị áp thuế cao hơn nhiều so với biên độ thực tế, cao hơn các doanh nghiệp hợp tác và có thể bị duy trì mức thuế này nhiều năm nếu không rà soát lại.

d) Lưu ý quan trọng cho doanh nghiệp

Để phục vụ cho việc trả lời Bản câu hỏi, doanh nghiệp bị đơn bắt buộc cần:

- Thành lập nhóm công tác nội bộ, bao gồm tài chính - kế toán, đầu tư, pháp chế, nhân sự, hành chính... chuẩn bị hệ thống lưu trữ dữ liệu minh bạch.
- Luôn trả lời chính xác, đầy đủ, đúng hạn và có bằng chứng hỗ trợ.

- Phối hợp chặt chẽ với cơ quan Chính phủ và luật sư tư vấn để hỗ trợ và đảm bảo tính thống nhất trong việc cung cấp thông tin.

2.4. Phối hợp với Chính phủ để trả lời Bản câu hỏi dành cho Chính phủ (bản câu hỏi ban đầu và câu hỏi bổ sung)

Trong điều tra chống trợ cấp, ngoài bản câu hỏi dành cho doanh nghiệp, DOC còn ban hành Bản câu hỏi dành cho Chính phủ. Bản câu hỏi này được gửi đến Chính phủ của quốc gia bị điều tra nhằm thu thập thông tin về các chương trình chính sách, hỗ trợ hoặc ưu đãi mà doanh nghiệp có thể đã nhận; tính chất và cơ sở pháp lý của các chương trình trợ cấp bị cáo buộc. Vì vậy, sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và Chính phủ là yếu tố quyết định để giảm rủi ro bị DOC kết luận có trợ cấp và áp mức thuế cao.

Bản câu hỏi dành cho Chính phủ thường bao gồm:

Cơ sở pháp lý của chương trình (luật, nghị định, thông tư);

Mục tiêu chính sách, đối tượng được hưởng;

Phương thức cấp hỗ trợ: cấp vốn, miễn thuế, tín dụng ưu đãi, trợ cấp xuất khẩu...;

Tiêu chí xét duyệt và điều kiện tham gia;

Bộ, ngành hoặc cơ quan chịu trách nhiệm thực hiện.

Ngoài ra, DOC cũng yêu cầu Chính phủ cung cấp nhiều thông tin liên quan để đánh giá yếu tố của các chương trình, bao gồm:

Báo cáo tổng hợp về số lượng doanh nghiệp hưởng ưu đãi;

Tỷ lệ sở hữu nhà nước tại các ngân hàng, doanh nghiệp lớn, các công ty cho thuê đất hoặc cấp tín dụng.

Doanh nghiệp không phải là đối tượng trả lời bản câu hỏi của Chính phủ, nhưng đóng vai trò quan trọng trong quá trình cung cấp thông tin cho Chính phủ, bao gồm: báo cáo thực tế việc nhận được/không nhận được các chương trình ưu đãi (điều kiện được hưởng, mức độ lợi ích, thời gian áp dụng...); tài liệu pháp lý liên quan đến việc nhận được lợi ích (giấy chứng nhận đầu tư, hợp đồng thuê đất, hồ sơ vay, giấy nộp tiền...).

- Tầm quan trọng của phối hợp hiệu quả giữa doanh nghiệp và Chính phủ:

Nếu Chính phủ không thể trả lời đầy đủ, chậm trả lời, hoặc thiếu tài liệu chứng minh, DOC có thể dựa trên dữ liệu sẵn có bất lợi để đưa ra kết luận bất lợi rằng

chương trình có tồn tại trợ cấp, dẫn đến khả năng mức thuế của doanh nghiệp tăng cao.

Do đó, doanh nghiệp cần chủ động làm việc với Bộ, ngành liên quan (Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, UBND địa phương...), chuẩn bị hồ sơ, tài liệu pháp lý rõ ràng; giải trình nhất quán giữa bản trả lời doanh nghiệp và bản trả lời Chính phủ; theo dõi sát tiến độ để cung cấp tài liệu cho Chính phủ đúng thời hạn...

2.5. Nộp bình luận về ngưỡng chuẩn (benchmark) trong điều tra CTC

Trong các vụ việc điều tra chống trợ cấp, do Hoa Kỳ vẫn coi Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường (NME), DOC thường không sử dụng dữ liệu từ thị trường Việt Nam để xác định giá trị tham chiếu cho các chương trình bị điều tra. Thay vào đó, DOC sử dụng ngưỡng chuẩn (benchmark) từ một nước thay thế được đánh giá là “vận hành theo cơ chế thị trường”. Cách tiếp cận này ảnh hưởng trực tiếp và đáng kể đến kết quả xác định mức lợi ích trợ cấp.

a) Tác động của việc sử dụng benchmark từ nước thay thế

Thông thường, DOC sử dụng benchmark từ nước thay thế cho các chương trình như:

- Cho vay ưu đãi,
- Ưu đãi tiền thuê đất;
- Cung cấp đầu vào hoặc tiện ích thấp hơn giá thông thường

Việc áp dụng benchmark nước ngoài thường dẫn đến mức thuế CTC cao hơn đáng kể so với thực tế. Các thị trường được DOC lựa chọn làm nước thay thế thường có mặt bằng lãi suất cao hơn hoặc cơ cấu tín dụng khác biệt; thị trường đất đai phát triển hơn, giá thuê và cơ chế định giá không tương đồng. Ngoài ra, mức giá nguyên liệu/tiện ích đầu vào lấy từ giá quốc tế (như UNCOMTRADE) cũng cao hơn giá tại Việt Nam.

Do đó, khi so sánh chi phí thực tế của doanh nghiệp Việt Nam với benchmark từ các quốc gia này, DOC có xu hướng xác định rằng doanh nghiệp Việt Nam nhận được “lợi ích” trợ cấp lớn hơn thực tế, khiến biên độ trợ cấp bị đẩy lên cao không phản ánh đúng thực trạng.

b) Tầm quan trọng của việc nộp bình luận về ngưỡng chuẩn

- Để giảm thiểu những tác động bất lợi nêu trên, việc doanh nghiệp chủ động nộp bình luận về benchmark là bước cực kỳ quan trọng trong quá trình điều tra và rà soát. Bình luận cần tập trung vào:

- Đề xuất benchmark phù hợp hơn, gần hơn với giai đoạn điều tra/rà soát, đến từ quốc gia tương đồng hơn với Việt Nam;
- Phân tích tính không phù hợp của benchmark thay thế mà Nguyên đơn đề xuất (khác biệt về mức phát triển, sự tương đồng v.v.);
- Đề nghị DOC sử dụng benchmark từ nguồn dữ liệu quốc tế trung lập nếu dữ liệu nước thay thế không chính xác hoặc không phản ánh thị trường.

Việc nộp bình luận đúng hạn giúp doanh nghiệp giảm biên độ trợ cấp đáng kể, tránh bị áp dụng benchmark bất lợi và có cơ sở phản biện trong suốt quá trình rà soát hành chính sau này.

3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ

Trong quá trình điều tra CTC, DOC ban hành kết luận sơ bộ (preliminary determination) nhằm công bố các phát hiện ban đầu của cơ quan điều tra về mức độ trợ cấp mà doanh nghiệp bị cáo buộc đã nhận được. Đây là một bước quan trọng vì kết luận sơ bộ không chỉ bao gồm biên độ trợ cấp sơ bộ (preliminary subsidy rate) mà còn cho biết:

- Việc DOC đánh giá một số chương trình có phải là trợ cấp hay không;
- Phương pháp tính toán;
- Các nguồn dữ liệu, benchmark hoặc nước thay thế được sử dụng;

Việc nghiên cứu và đánh giá kết luận sơ bộ rất quan trọng nhằm xác định sự đánh giá của DOC đối với chương trình có chính xác hay không, phương pháp tính toán có phù hợp không và benchmark có gây bất lợi cho Việt Nam hay không. Từ đó, Chính phủ và doanh nghiệp có thể chuẩn bị trước bình luận đối với kết luận sơ bộ, trong đó phân tích sự không phù hợp của benchmark hoặc nước thay thế DOC sử dụng và đề nghị DOC sửa đổi các kết luận sơ bộ để đảm bảo kết quả điều tra phản ánh đúng thực tế.

DOC có trách nhiệm xem xét tất cả các bình luận và phản hồi hợp lệ. Trên cơ sở đó, DOC sẽ xác định liệu các điểm nêu ra có đủ căn cứ pháp lý và thực tiễn để điều chỉnh kết luận sơ bộ hay không. Quy trình này dẫn tới kết luận cuối cùng (final de-

termination), trong đó DOC giải thích chi tiết cách xử lý từng bình luận của các bên và hoàn thiện biên độ trợ cấp cuối cùng.

Trong điều tra ban đầu, sau khi DOC công bố kết luận sơ bộ của mình trên Công báo Liên bang (Federal Register), trong đó bao gồm mức thuế chống trợ cấp sơ bộ, CBP sẽ bắt đầu áp dụng mức ký quỹ tương ứng đối với tất cả các lô hàng thuộc phạm vi điều tra nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Mức thuế này không phải là khoản thuế chính thức, nhưng là khoản tiền đặt cọc (cash deposit) hoặc bảo lãnh mà nhà nhập khẩu phải nộp cho đến khi kết luận cuối cùng được ban hành.

4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ (cho cả Chính phủ và doanh nghiệp)

a) Chuẩn bị nguồn lực tham gia

Theo quy trình điều tra, sau khi có kết luận sơ bộ, DOC vẫn có thể ban hành các bản câu hỏi điều tra bổ sung hoặc điều tra thêm các cáo buộc trợ cấp mới, đồng thời sẽ tiến hành thẩm tra tại chỗ các doanh nghiệp và Chính phủ Việt Nam để xác minh thông tin cung cấp. Cơ quan Nhà nước (đại diện Chính phủ) và các doanh nghiệp cần chủ bị nguồn lực sẵn sàng (về nhân lực và các nguồn lực khác) đạt được lợi thế trong quá trình DOC thẩm tra tại chỗ.

b) Tham gia thẩm tra tại chỗ

DOC tiến hành thẩm tra tại chỗ nhằm xác minh thông tin mà doanh nghiệp Việt Nam cung cấp. Đây là một trong những căn cứ để DOC ban hành kết luận cuối cùng và đưa ra mức thuế chính thức cho doanh nghiệp Việt Nam; do đó các doanh nghiệp cần tích cực tham gia, đồng thời có sự phối hợp và tham vấn tốt với các chuyên gia, cơ quan Nhà nước và công ty tư vấn để đảm bảo hiệu quả của bước này.

c) Nộp bình luận về báo cáo thẩm tra

Các bên liên quan có thể nộp bình luận về báo cáo thẩm tra không muộn hơn 7 ngày sau ngày báo cáo thẩm tra cuối cùng được ban hành. Bản phản biện đối với bình luận của các bên khác được nộp không muộn hơn 5 ngày sau thời hạn nộp bình luận.

5. Giai đoạn sau thẩm tra tại chỗ

a) Nộp tóm tắt lập luận và phản biện

Sau khi công bố kết luận sơ bộ và sau quá trình thẩm tra, DOC cho phép các bên liên quan, bao gồm doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu, Chính phủ nước bị điều tra và Nguyên đơn nộp bình luận bằng văn bản (case briefs và rebuttal briefs).

Doanh nghiệp có thể gửi các lập luận pháp lý hoặc kinh tế, kèm theo dữ liệu cụ thể, để chứng minh hàng nhập khẩu không gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa (ví dụ: giá ổn định, lượng nhập khẩu không tăng đột biến, ngành nội địa vẫn phát triển). Các lập luận này cần được nộp đúng hạn trước và sau phiên điều trần.

Doanh nghiệp có quyền gửi ý kiến phản biện về báo cáo của ITC nếu phát hiện sai sót dữ liệu hoặc diễn giải không hợp lý. Việc này giúp điều chỉnh thông tin trước khi ITC ra quyết định cuối cùng và có thể tác động đến quan điểm của các ủy viên.

b) Tham gia phiên điều trần

DOC có thể sẽ tổ chức một Phiên điều trần trong vòng 30 ngày kể từ ngày ban hành kết luận sơ bộ nếu có đề nghị của các bên và sau đó sẽ ban hành Kết luận cuối cùng.

Doanh nghiệp nên tham gia phiên điều trần (trực tiếp hoặc qua đại diện) để trình bày quan điểm, chất vấn đối phương và tác động đến quyết định của ITC. Sự hợp tác và lập luận có căn cứ tại phiên điều trần có thể giúp chứng minh hàng nhập khẩu không gây thiệt hại. Doanh nghiệp cũng cần lựa chọn kỹ lưỡng nhân sự khi cử đại diện tham dự các phiên điều trần và chuẩn bị kỹ càng các lập luận phản biện.

6. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

a) Nộp bình luận về kết luận cuối cùng

Sau khi công bố quyết định sơ bộ của DOC, các bên liên quan có thể gửi ý kiến bình luận bằng văn bản về quyết định và có thể yêu cầu tổ chức phiên điều trần để làm rõ hoặc giải thích chi tiết về các vấn đề đã nêu trước đó. ITC gửi bảng câu hỏi cho các nhà sản xuất trong và ngoài nước, nhà nhập khẩu trong nước và người mua trong nước để thu thập thông tin cho quyết định cuối cùng. Cấu trúc cơ bản của các bảng câu hỏi này tương tự như bảng câu hỏi trong giai đoạn sơ bộ.

Trong thời gian đó, phía Hoa Kỳ sẽ xác minh thông tin trong các bảng câu hỏi được thu thập trong giai đoạn sơ bộ. Sau đó, DOC sẽ đưa ra quyết định cuối cùng. Nếu quyết định khẳng định có trợ cấp, cuộc điều tra sẽ tiếp tục. Nếu không, cuộc điều tra sẽ kết thúc.

b) Nghiên cứu các bước tiếp theo (rà soát hoặc kiện ra CIT...).

Nếu cả ITC và DOC đều đưa ra phán quyết khẳng định, DOC sẽ ban hành lệnh CVD, trong đó công bố mức thuế suất CVD áp dụng cho tất cả hàng hóa xuất khẩu từ nền kinh tế bị điều tra, đồng thời liệt kê mức thuế suất CVD cho từng bị đơn.

Sau khi lệnh CVD được công bố, các bên có quyền kháng cáo quyết định của DoC và ITC lên Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ.

Các bên trong nước cũng có quyền kháng cáo quyết định phủ định của DoC hoặc ITC dẫn đến việc chấm dứt điều tra.

Quyết định của DoC và ITC về các mục 2-6 nêu trên và lệnh CVD được công bố trên các thông báo của Công báo Liên bang (FR).

Đối với các bước tiếp theo, các doanh nghiệp cần lưu ý rằng theo quy định của Hoa Kỳ thì việc xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh không được phép tiến hành chậm hơn 24 tháng sau ngày công bố thông báo về quyết định cuối cùng về thiệt hại/trợ cấp hoặc đình chỉ, trừ khi có lý do chính đáng. Các bên liên quan có thể yêu cầu xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh đối với lệnh CVD. ITC cũng có thể tự mình tiến hành xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh. DOC hoặc ITC sẽ xác định từng trường hợp cụ thể xem có thay đổi hoàn cảnh đủ để tiến hành xem xét hay không. Việc xem xét lại như vậy sẽ chỉ được tiến hành nếu các yếu tố cơ bản làm cơ sở cho quyết định ban đầu đã thay đổi đủ để tiến hành xem xét lại. Lệnh CVD có thể bị hủy bỏ toàn bộ hoặc một phần thông qua việc xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh.

Rà soát hành chính hằng năm

Sau khi lệnh CVD được ban hành, Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ tiến hành rà soát hành chính hàng năm đối với lệnh CVD nếu có yêu cầu từ bên liên quan. Cụ thể:

Hàng năm, trong tháng kỷ niệm ngày công bố lệnh áp thuế chống trợ cấp (CVD), kết luận hoặc đình chỉ điều tra, một bên quan tâm, theo định nghĩa tại khoản 771(9) của Đạo luật Thuế quan năm 1930, đã được sửa đổi (Đạo luật), có thể yêu cầu (theo 19 CFR 351.213) Bộ Thương mại Hoa Kỳ tiến hành “Rà soát hành chính” lệnh CVD, kết luận hoặc đình chỉ điều tra⁸).

Tuy nhiên, DOC không chỉ đạo CBP điều chỉnh mức thu CVD theo các quyết định sơ bộ trong các đợt rà soát đó. Thay vào đó, sau khi có quyết định cuối cùng, DOC sẽ chỉ đạo CBP đánh giá thuế đối với các mục đã được rà soát và bắt đầu thu tiền đặt cọc đối với các mục trong tương lai theo mức thuế AD/CVD cuối cùng đã được tính toán.

⁸<https://www.federalregister.gov/documents/2025/06/30/2025-12051/antidumping-or-countervailing-duty-order-finding-or-suspended-investigation-opportunity-to-request#:~:text=Each%20year%20during%20the%20anniversary,%2C%20finding%2C%20or%20suspended%20investigation.>

Trong trường hợp DOC giới hạn số lượng bị đơn cho việc thẩm tra riêng lẻ đối với các đợt rà soát hành chính được khởi xướng theo các yêu cầu được đưa ra cho các lệnh được xác định dưới đây, DOC sẽ lựa chọn bị đơn dựa trên dữ liệu của Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP) đối với hàng nhập khẩu của Hoa Kỳ trong thời gian rà soát (POR). DOC cũng sẽ thông báo dự định công bố dữ liệu CBP theo Lệnh Bảo vệ Hành chính (APO) cho tất cả các bên có APO trong vòng năm ngày kể từ ngày công bố thông báo khởi xướng và đưa ra quyết định về việc lựa chọn bị đơn trong vòng 35 ngày kể từ ngày công bố thông báo khởi xướng. Do đó, DOC khuyến khích tất cả các bên quan tâm đến việc lựa chọn bị đơn nộp đơn xin APO vào ngày công bố thông báo khởi xướng, hoặc càng sớm càng tốt sau đó. DOC xin ý kiến đóng góp liên quan đến dữ liệu CBP và việc lựa chọn bị đơn trong vòng năm ngày kể từ ngày dữ liệu CBP được đưa vào hồ sơ rà soát.

Hạn chót rút lại yêu cầu “Rà soát hành chính” Theo 19 CFR 351.213(d)(1): Bên yêu cầu rà soát hành chính có thể rút lại yêu cầu đó trong vòng 90 ngày kể từ ngày công bố thông báo khởi xướng xem xét theo yêu cầu. Quy định này quy định rằng DOC có thể gia hạn thời hạn này nếu thấy hợp lý. Quyết định của DOC về việc gia hạn thời hạn 90 ngày sẽ được đưa ra trên cơ sở từng trường hợp cụ thể.

Việc xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh không được phép tiến hành chậm hơn 24 tháng sau ngày công bố thông báo về quyết định cuối cùng về thiệt hại/trợ cấp hoặc đình chỉ, trừ khi có lý do chính đáng. Các bên liên quan có thể yêu cầu rà soát lại do thay đổi hoàn cảnh đối với lệnh CVD. USITC cũng có thể tự mình tiến hành xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh. DOC hoặc ITC sẽ xác định từng trường hợp cụ thể xem có thay đổi hoàn cảnh đủ để tiến hành xem xét hay không. Việc xem xét lại như vậy sẽ chỉ được tiến hành nếu các yếu tố cơ bản làm cơ sở cho quyết định ban đầu đã thay đổi đủ để tiến hành xem xét lại. Lệnh CVD có thể bị hủy bỏ toàn bộ hoặc một phần thông qua việc xem xét lại do thay đổi hoàn cảnh.

Trong trường hợp lệnh áp thuế đối kháng mà USITC không yêu cầu xác định chắc chắn về thiệt hại vật chất tại thời điểm ban hành lệnh, các bên liên quan có thể yêu cầu Ủy ban này khởi xướng một cuộc điều tra để xác định liệu một ngành công nghiệp tại Hoa Kỳ có khả năng bị thiệt hại vật chất do việc nhập khẩu hàng hóa bị điều tra hay không nếu lệnh bị hủy bỏ. Các yêu cầu như vậy phải được nộp cho Ủy ban trong vòng sáu tháng kể từ ngày quốc gia mà hàng hóa bị điều tra xuất xứ trở



thành bên ký kết Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp Đối kháng. (Để biết thêm thông tin, xem mục 753, Đạo luật Thuế quan năm 1930, 19 U.S.C. 1675b.)

Rà soát nhà xuất khẩu mới

Nhà xuất khẩu mới có thể được xem xét hành chính nhanh chóng đối với nhà xuất khẩu mới nếu họ không xuất khẩu hàng hóa chịu lệnh CVD sang Hoa Kỳ trong thời gian điều tra hoặc không liên kết với bất kỳ nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nào đã xuất khẩu hàng hóa chịu lệnh CVD sang Hoa Kỳ trong thời gian điều tra.

Yêu cầu xem xét phải được thực hiện trong vòng một năm kể từ ngày bán hoặc xuất khẩu hàng hóa. Nếu đáp ứng các tiêu chí trên, DoC có thể bắt đầu xem xét nhà xuất khẩu mới.

Khi DOC bắt đầu xem xét nhà xuất khẩu mới, CBP Hoa Kỳ sẽ tạm dừng việc thanh lý các mục nhập chưa thanh lý của hàng hóa bị điều tra từ nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất có liên quan và cho phép, theo lựa chọn của nhà nhập khẩu, việc ghi có, cho đến khi hoàn tất việc xem xét, một trái phiếu hoặc chứng khoán thay cho tiền đặt cọc bằng tiền mặt cho mỗi mục nhập của hàng hóa bị điều tra.

CHƯƠNG III: KHUYẾN NGHỊ ĐỐI VỚI HIỆP HỘI VÀ DOANH NGHIỆP TRONG VIỆC ỨNG PHÓ VỚI CÁC VỤ VIỆC CHỐNG TRỢ CẤP CỦA HOA KỲ



Trong bối cảnh Hoa Kỳ ngày càng gia tăng việc sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là các biện pháp CTC đối với hàng hóa nhập khẩu từ các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam, việc nâng cao năng lực ứng phó của doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng trở thành yêu cầu cấp thiết. Thực tiễn cho thấy, kết quả của một vụ việc điều tra CTC không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố pháp lý khách quan, mà còn chịu ảnh hưởng rất lớn từ mức độ chủ động, chuẩn bị và phối hợp giữa doanh nghiệp – hiệp hội – cơ quan nhà nước trong toàn bộ quá trình từ trước khi khởi xướng đến sau khi có kết luận cuối cùng.

Trên cơ sở phân tích toàn diện quy

trình điều tra CTC của Hoa Kỳ ở Chương II, Chương này tập trung đưa ra các khuyến nghị cụ thể, có tính hệ thống và khả thi, nhằm giúp các hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp Việt Nam chủ động phòng ngừa rủi ro, nâng cao năng lực ứng phó và bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình trong các vụ việc CTC.

1. Khuyến nghị đối với hiệp hội ngành hàng

1.1. Thiết lập cơ chế theo dõi rủi ro điều tra

Một trong những vai trò quan trọng nhất của hiệp hội ngành hàng là xây dựng một cơ chế theo dõi nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại, đặc biệt là các biện pháp CTC. Trên thực tế, hầu hết

các điều tra CTC đều có dấu hiệu “báo trước” thông qua sự gia tăng nhanh về kim ngạch xuất khẩu, biến động giá bán, sự suy giảm thị phần của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ hoặc các kiến nghị của hiệp hội ngành nghề tại Hoa Kỳ.

Do đó, hiệp hội cần theo dõi thường xuyên số liệu xuất khẩu theo thị trường của ngành, đặc biệt là thị trường Hoa Kỳ, từ đó phân tích xu hướng tăng trưởng bất thường về lượng, giá hoặc thị phần.

Ngoài ra, Hiệp hội có thể thông qua thông tin cảnh báo sớm của Cơ quan chức năng như Cục Phòng vệ thương mại - Bộ Công Thương và các kênh thông tin khác nhau (như các hiệp hội liên quan, đối tác...) thu thập thông tin về động thái của các hiệp hội ngành hàng Hoa Kỳ, các vụ kiện tương tự trong khu vực hoặc trên thế giới. Các thông tin này góp phần cảnh báo cho doanh nghiệp thành viên khi xuất hiện nguy cơ bị điều tra.

Việc phát hiện sớm rủi ro giúp doanh nghiệp có đủ thời gian chuẩn bị về dữ liệu, nhân sự và chiến lược ứng phó, tránh tình trạng bị động khi vụ việc đã chính thức khởi xướng.

1.2. Đóng vai trò trung tâm điều phối và kết nối thông tin

Trong các vụ việc điều tra CTC, hiệp

hội ngành hàng đóng vai trò là cầu nối quan trọng giữa doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước và các đối tác liên quan trong và ngoài nước.

Do đó, ngay trong giai đoạn đầu của vụ việc, Hiệp hội cần chủ động tập hợp, chuẩn hóa và tổng hợp thông tin từ các doanh nghiệp thành viên; đồng thời phối hợp chặt chẽ với Bộ Công Thương và các cơ quan liên quan trong việc xây dựng lập luận, cung cấp thông tin cho phía Hoa Kỳ.

Một vấn đề quan trọng nữa chính là Hiệp hội là đầu mối, trung gian điều phối, xây dựng chiến lược thuê luật sư tư vấn cho các doanh nghiệp trong ngành (trong trường hợp các doanh nghiệp cần tư vấn về việc thuê luật sư), đồng thời trao đổi với luật sư, tư vấn quốc tế để thống nhất chiến lược xử lý vụ việc.

Thông qua vai trò điều phối này, hiệp hội có thể giúp tránh tình trạng thông tin rời rạc, mâu thuẫn hoặc thiếu nhất quán - những yếu tố thường gây bất lợi nghiêm trọng trong quá trình điều tra.

1.3. Hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực ứng phó

Trong bối cảnh các vụ việc điều tra CTC ngày càng gia tăng về số lượng cũng như mức độ phức tạp, việc nâng cao năng lực ứng phó cho doanh nghiệp

trở thành một trong những nhiệm vụ trọng tâm và mang tính chiến lược của các hiệp hội ngành hàng.

Trước hết, hiệp hội cần đóng vai trò chủ động trong việc tổ chức các chương trình đào tạo, tập huấn chuyên sâu nhằm trang bị cho doanh nghiệp những kiến thức nền tảng và kỹ năng thực tiễn liên quan đến quy trình điều tra chống trợ cấp. Các chương trình này không chỉ dừng lại ở việc giới thiệu khung pháp lý chung mà cần đi sâu phân tích từng bước của quá trình điều tra, từ giai đoạn khởi xướng, thu thập thông tin, trả lời bản câu hỏi, thẩm tra tại chỗ cho đến giai đoạn ra kết luận cuối cùng.

Thông qua đó, doanh nghiệp có thể hiểu rõ nghĩa vụ pháp lý của mình, nắm được yêu cầu cụ thể về hồ sơ, chứng từ, phương pháp chứng minh và cách thức phối hợp với cơ quan điều tra, qua đó hạn chế tối đa các sai sót mang tính kỹ thuật nhưng có thể dẫn đến hậu quả bất lợi trong kết quả điều tra.

Bên cạnh việc cung cấp kiến thức mang tính hệ thống, hiệp hội cần chú trọng phổ biến những kinh nghiệm thực tiễn rút ra từ các vụ việc đã và đang diễn ra, cả trong phạm vi trong nước và quốc tế. Việc phân tích các trường hợp điển hình, bao gồm cả những vụ việc thành công và chưa thành công, giúp doanh

nh nghiệp nhận diện rõ hơn những rủi ro thường gặp, các sai lầm phổ biến trong quá trình hợp tác với cơ quan điều tra cũng như những yếu tố then chốt dẫn đến kết quả tích cực.

Thông qua việc chia sẻ các bài học kinh nghiệm cụ thể, doanh nghiệp có thể hình dung rõ hơn về mức độ phức tạp của từng khâu, từ khâu chuẩn bị dữ liệu, giải trình chính sách hỗ trợ cho đến cách thức phối hợp nội bộ giữa các bộ phận kế toán, sản xuất và pháp chế. Đây là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp từng bước hình thành tư duy chủ động, thay vì chỉ phản ứng mang tính đối phó khi vụ việc đã phát sinh.

Song song với hoạt động đào tạo và phổ biến thông tin, hiệp hội cần đóng vai trò là cầu nối giúp doanh nghiệp tiếp cận đội ngũ chuyên gia, tư vấn và luật sư trong và ngoài nước có kinh nghiệm sâu trong lĩnh vực phòng vệ thương mại.

Trên thực tế, việc tham gia các vụ việc chống trợ cấp tại thị trường Hoa Kỳ đòi hỏi kiến thức chuyên môn sâu và sự am hiểu về hệ thống pháp luật, thông lệ điều tra cũng như cách tiếp cận của cơ quan chức năng nước sở tại. Do đó, sự hỗ trợ của các chuyên gia có kinh nghiệm là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp xây dựng chiến lược ứng phó phù hợp, chuẩn bị hồ sơ đầy đủ và đưa ra lập

luận thuyết phục. Hiệp hội, với vai trò trung gian, có thể hỗ trợ kết nối, giới thiệu và điều phối sự tham gia của các chuyên gia này, đồng thời giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí thông qua các hình thức hợp tác chung hoặc tư vấn theo nhóm.

Bên cạnh các hoạt động mang tính hỗ trợ trực tiếp, hiệp hội cũng cần chú trọng xây dựng và duy trì một cơ sở dữ liệu chung của ngành, đóng vai trò như nền tảng thông tin phục vụ cho công tác phòng vệ thương mại trong dài hạn.

Cơ sở dữ liệu này cần bao gồm các thông tin cơ bản về tình hình sản xuất, năng lực cung ứng, chi phí đầu vào, cơ cấu sản phẩm, xu hướng xuất khẩu cũng như các biến động của thị trường trong và ngoài nước.

Việc xây dựng dữ liệu một cách có hệ thống, cập nhật thường xuyên và đảm bảo tính tin cậy sẽ giúp hiệp hội và doanh nghiệp có cơ sở vững chắc để phân tích, đánh giá tác động của các biện pháp chống trợ cấp, đồng thời hỗ trợ quá trình xây dựng lập luận khi tham gia điều tra. Về lâu dài, cơ sở dữ liệu chung không chỉ phục vụ cho các vụ việc cụ thể mà còn góp phần nâng cao năng lực dự báo, cảnh báo sớm rủi ro và hỗ trợ hoạch định chiến lược phát triển bền vững cho toàn ngành.

Thông qua việc triển khai đồng bộ các hoạt động nêu trên, hiệp hội có thể phát huy vai trò trung tâm trong việc nâng cao năng lực ứng phó của doanh nghiệp trước các vụ việc chống trợ cấp, góp phần giảm thiểu thiệt hại, bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành và tăng cường vị thế của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

1.4. Tăng cường vai trò vận động chính sách và đối ngoại

Trong bối cảnh các vụ việc điều tra CTC không còn thuần túy dựa trên các phân tích kỹ thuật thương mại, vai trò của hiệp hội ngành hàng trong hoạt động vận động chính sách và đối ngoại ngày càng trở nên quan trọng và mang tính chiến lược.

Không chỉ dừng lại ở việc hỗ trợ doanh nghiệp xử lý các vấn đề mang tính kỹ thuật trong quá trình điều tra, hiệp hội cần chủ động hơn trong việc tham gia định hình môi trường chính sách, góp phần tạo dựng nhận thức đầy đủ và khách quan của các bên liên quan, đặc biệt là tại thị trường nhập khẩu.

Trong bối cảnh Hoa Kỳ có thể xem xét các vụ việc CTC không chỉ dưới góc độ kinh tế mà còn gắn với lợi ích chiến lược, an ninh chuỗi cung ứng và chính sách công nghiệp, việc tăng cường hoạt động đối ngoại của hiệp hội trở thành

một yêu cầu mang tính tất yếu.

Trước hết, hiệp hội cần chủ động tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành hàng, các nhà nhập khẩu, nhà phân phối và đối tác thương mại tại Hoa Kỳ nhằm xây dựng và truyền tải một cách nhất quán thông điệp về vai trò tích cực của hàng hóa Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Thông qua việc thiết lập và duy trì các kênh đối thoại thường xuyên với các đối tác này, hiệp hội có thể góp phần làm rõ rằng hàng hóa Việt Nam không chỉ đáp ứng nhu cầu thị trường mà còn góp phần ổn định nguồn cung, hỗ trợ hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp Hoa Kỳ và tạo ra giá trị gia tăng cho người tiêu dùng.

Việc làm nổi bật mối quan hệ hợp tác cùng có lợi này sẽ giúp giảm thiểu các quan điểm tiêu cực hoặc nhận thức sai lệch về vai trò của hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam, đồng thời tạo thêm tiếng nói ủng hộ trong các quá trình tham vấn, điều trần hoặc điều tra liên quan đến các biện pháp chống trợ cấp.

Bên cạnh đó, hiệp hội cần chủ động tham gia và mở rộng các kênh đối thoại với các tổ chức quốc tế, các hiệp hội doanh nghiệp song phương, phòng thương mại và các diễn đàn kinh tế có ảnh hưởng. Thông qua các hoạt động

trao đổi, hội thảo, tọa đàm chuyên đề hoặc cơ chế đối thoại chính sách, hiệp hội có thể truyền tải một cách khách quan và có hệ thống về đặc điểm của ngành sản xuất trong nước, cơ chế chính sách hỗ trợ của Nhà nước cũng như những nỗ lực cải cách nhằm đảm bảo tính minh bạch và phù hợp với các cam kết quốc tế.

Việc chủ động cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời không chỉ giúp nâng cao mức độ hiểu biết của cộng đồng quốc tế về thực tiễn sản xuất tại Việt Nam mà còn góp phần giảm thiểu nguy cơ diễn giải sai lệch hoặc suy diễn bất lợi trong quá trình xem xét các vụ việc chống trợ cấp.

Song song với hoạt động đối ngoại, hiệp hội cần tích cực tham gia vào quá trình xây dựng, hoàn thiện và phản biện chính sách trong nước liên quan đến phòng vệ thương mại. Thông qua việc tổng hợp ý kiến, khó khăn và kiến nghị từ cộng đồng doanh nghiệp, hiệp hội có thể đóng vai trò cầu nối quan trọng giữa khu vực sản xuất – kinh doanh và các cơ quan quản lý nhà nước. Những đóng góp này không chỉ giúp hoàn thiện khung pháp lý theo hướng minh bạch, nhất quán và phù hợp với thông lệ quốc tế, mà còn góp phần bảo đảm rằng các chính sách hỗ trợ, ưu đãi của Nhà nước

được thiết kế và triển khai theo hướng giảm thiểu rủi ro bị coi là trợ cấp có thể bị khiếu kiện. Việc tham gia chủ động vào quá trình xây dựng chính sách cũng giúp hiệp hội và doanh nghiệp nâng cao năng lực dự báo, chủ động thích ứng với các thay đổi của môi trường pháp lý trong nước và quốc tế.

Thông qua việc tăng cường vai trò vận động chính sách và đối ngoại một cách bài bản, chủ động và có chiều sâu, hiệp hội không chỉ góp phần bảo vệ lợi ích chính đáng của doanh nghiệp trong các vụ việc chống trợ cấp cụ thể, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao vị thế của ngành hàng Việt Nam trên trường quốc tế. Đây là nền tảng quan trọng để xây dựng một môi trường thương mại ổn định, minh bạch và bền vững, tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu trong dài hạn.

2. Khuyến nghị đối với doanh nghiệp xuất khẩu

2.1. Chủ động phòng ngừa rủi ro ngay từ giai đoạn tiền điều tra

Trong bối cảnh các biện pháp CTC ngày càng được Hoa Kỳ áp dụng với phạm vi và mức độ ngày càng phức tạp, việc chủ động phòng ngừa rủi ro ngay từ giai đoạn tiền điều tra có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp. Trên

thực tế, nhiều vụ việc chỉ thực sự gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho doanh nghiệp khi các dấu hiệu cảnh báo ban đầu không được nhận diện kịp thời hoặc bị xem nhẹ. Do đó, thay vì chờ đến khi vụ việc chính thức được khởi xướng, doanh nghiệp cần xây dựng tư duy phòng ngừa sớm, coi việc quản trị rủi ro thương mại là một bộ phận cấu thành trong chiến lược phát triển dài hạn.

Trước hết, doanh nghiệp cần chủ động theo dõi sát diễn biến của thị trường xuất khẩu, đặc biệt là những thay đổi về chính sách thương mại, xu hướng điều tra và các tín hiệu cảnh báo từ cơ quan quản lý, hiệp hội ngành hàng cũng như từ chính các đối tác nhập khẩu.

Những biến động như sự gia tăng đột biến về kim ngạch xuất khẩu, thay đổi cơ cấu sản phẩm, hay phản ánh tiêu cực từ ngành sản xuất nội địa tại thị trường nhập khẩu thường là những dấu hiệu sớm cho thấy nguy cơ phát sinh điều tra phòng vệ thương mại. Việc nắm bắt kịp thời các tín hiệu này cho phép doanh nghiệp có thêm thời gian chuẩn bị về dữ liệu, nhân sự và phương án ứng phó, thay vì rơi vào tình trạng bị động khi vụ việc chính thức được khởi xướng.

Song song với việc theo dõi thị trường, doanh nghiệp cần thường xuyên đánh giá mức độ phụ thuộc của mình

vào thị trường Hoa Kỳ, đặc biệt trong bối cảnh đây là một trong những thị trường có tần suất áp dụng biện pháp chống trợ cấp cao nhất thế giới.

Việc phụ thuộc quá lớn vào một thị trường duy nhất không chỉ làm gia tăng rủi ro khi xảy ra tranh chấp thương mại mà còn khiến doanh nghiệp dễ bị tổn thương trước các biến động chính sách.

Do đó, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, từng bước mở rộng sang các thị trường khác có tiềm năng, qua đó phân tán rủi ro và nâng cao khả năng chống chịu trước các biện pháp phòng vệ thương mại. Chiến lược này không chỉ mang ý nghĩa phòng ngừa mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tính bền vững trong dài hạn.

Bên cạnh đó, việc rà soát toàn diện các chính sách ưu đãi, hỗ trợ mà doanh nghiệp đang được hưởng là một nội dung đặc biệt quan trọng trong giai đoạn tiền điều tra. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp chưa có sự phân biệt rõ ràng giữa các hình thức hỗ trợ hợp pháp theo quy định trong nước và những khoản hỗ trợ có thể bị coi là trợ cấp theo tiêu chí của Hoa Kỳ.

Do đó, doanh nghiệp cần chủ động rà soát các chính sách về thuế, tín dụng, đất đai, năng lượng, hỗ trợ đầu tư hoặc các

ưu đãi khác để đánh giá mức độ rủi ro tiềm ẩn. Việc nhận diện sớm các yếu tố có khả năng bị coi là trợ cấp giúp doanh nghiệp có cơ sở để điều chỉnh phương thức hưởng ưu đãi, chuẩn bị lập luận giải trình phù hợp hoặc chủ động trao đổi với cơ quan quản lý nhằm hạn chế các hệ quả bất lợi trong trường hợp bị điều tra.

Tóm lại, phòng ngừa rủi ro ngay từ giai đoạn tiền điều tra không chỉ là một biện pháp mang tính kỹ thuật mà cần được xem là một chiến lược dài hạn trong hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp. Thông qua việc theo dõi sát thị trường, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu và chủ động rà soát các chính sách hỗ trợ, doanh nghiệp có thể nâng cao năng lực tự bảo vệ, giảm thiểu tác động tiêu cực của các vụ việc chống trợ cấp, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển ổn định và bền vững trong môi trường thương mại quốc tế đầy biến động.

2.2. Hoàn thiện hệ thống quản trị và minh bạch hóa dữ liệu

Trong các vụ việc điều tra CTC, một trong những nguyên nhân phổ biến khiến doanh nghiệp phải chịu mức thuế cao, thậm chí ở mức bất lợi nhất, xuất phát từ việc không chứng minh được tính minh bạch, đầy đủ và đáng tin cậy của hệ thống dữ liệu nội bộ. Trên thực tế, cơ

quan điều tra của Hoa Kỳ đặc biệt coi trọng độ chính xác và nhất quán của thông tin mà doanh nghiệp cung cấp, bởi đây là cơ sở trực tiếp để đánh giá mức độ hưởng lợi từ các chính sách hỗ trợ của Nhà nước. Do đó, việc hoàn thiện hệ thống quản trị nội bộ và minh bạch hóa dữ liệu không chỉ là yêu cầu mang tính kỹ thuật mà còn là yếu tố then chốt quyết định khả năng bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp trong toàn bộ quá trình điều tra.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng và vận hành một hệ thống kế toán, tài chính đáp ứng các chuẩn mực quốc tế, bảo đảm tính minh bạch, chính xác và có khả năng truy xuất cao. Hệ thống này không chỉ phục vụ mục đích quản trị nội bộ mà còn phải đáp ứng yêu cầu khắt khe của cơ quan điều tra nước ngoài, vốn thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp dữ liệu chi tiết theo từng giai đoạn, từng dòng sản phẩm hoặc từng hoạt động cụ thể. Việc áp dụng các chuẩn mực kế toán được quốc tế công nhận, cùng với quy trình ghi nhận và hạch toán thống nhất, sẽ giúp doanh nghiệp hạn chế tối đa rủi ro sai lệch số liệu, đồng thời nâng cao độ tin cậy của thông tin khi được sử dụng làm căn cứ điều tra. Một hệ thống kế toán minh bạch và được tổ chức bài bản cũng giúp doanh nghiệp

tiết kiệm đáng kể thời gian, chi phí trong quá trình chuẩn bị hồ sơ và giải trình với cơ quan chức năng.

Song song với đó, doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng đến việc phân tách rõ ràng các khoản chi phí, doanh thu, nguồn vốn và các hình thức hỗ trợ nhận được trong quá trình hoạt động. Trong nhiều vụ việc chống trợ cấp, cơ quan điều tra tập trung xem xét mức độ hưởng lợi của doanh nghiệp từ các chính sách ưu đãi của Nhà nước, do đó việc không tách bạch rõ ràng giữa các nguồn lực khác nhau có thể dẫn đến việc bị suy đoán là nhận trợ cấp vượt mức hoặc không phù hợp.

Việc phân loại chi tiết và minh bạch các khoản chi phí sản xuất, chi phí tài chính, chi phí đầu tư, cũng như các khoản hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp, giúp doanh nghiệp chứng minh rõ bản chất thương mại của hoạt động kinh doanh, qua đó giảm thiểu nguy cơ bị áp dụng các biện pháp bất lợi. Đồng thời, đây cũng là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp chủ động đánh giá mức độ rủi ro và có phương án điều chỉnh kịp thời khi cần thiết.

Bên cạnh đó, việc lưu trữ đầy đủ và có hệ thống các hồ sơ, chứng từ liên quan là yêu cầu không thể thiếu trong quá trình chuẩn bị ứng phó với các vụ việc chống

trợ cấp. Doanh nghiệp cần xây dựng quy trình lưu trữ khoa học đối với các loại tài liệu như hợp đồng mua bán, hóa đơn, chứng từ xuất nhập khẩu, hồ sơ vay vốn, hồ sơ đầu tư, cũng như các tài liệu liên quan đến chính sách ưu đãi mà doanh nghiệp được hưởng.

Những tài liệu này không chỉ phục vụ cho hoạt động quản lý nội bộ mà còn là bằng chứng quan trọng để chứng minh tính hợp pháp, hợp lý của các giao dịch và khoản hỗ trợ khi cơ quan điều tra tiến hành thẩm tra. Việc thiếu hụt hoặc không nhất quán trong hồ sơ có thể dẫn đến việc cơ quan điều tra sử dụng các dữ liệu sẵn có bất lợi, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến kết quả cuối cùng của vụ việc.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng đến việc đảm bảo tính nhất quán giữa số liệu nội bộ và số liệu cung cấp cho cơ quan điều tra. Sự khác biệt, dù nhỏ, giữa các báo cáo tài chính, hồ sơ thuế, báo cáo quản trị và thông tin giải trình có thể làm dấy lên nghi ngờ về tính trung thực của dữ liệu, từ đó làm suy giảm mức độ tin cậy của doanh nghiệp trong quá trình điều tra.

Do đó, việc thiết lập cơ chế kiểm soát nội bộ, rà soát chéo dữ liệu trước khi nộp hồ sơ và phân công rõ ràng trách nhiệm giữa các bộ phận liên quan là yếu tố then chốt nhằm đảm bảo tính thống nhất và

chính xác của thông tin. Khi doanh nghiệp xây dựng được một hệ thống quản trị minh bạch, nhất quán và có khả năng kiểm chứng cao, không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro trong các vụ việc chống trợ cấp mà còn tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

2.3. Chủ động và hợp tác đầy đủ trong suốt quá trình điều tra

Trong toàn bộ quá trình điều tra CTC của Hoa Kỳ, mức độ hợp tác của doanh nghiệp luôn được xem là yếu tố then chốt, có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả cuối cùng của vụ việc. Thực tiễn cho thấy, trong nhiều trường hợp, mức thuế mà doanh nghiệp phải chịu không chỉ phản ánh bản chất các khoản hỗ trợ nhận được, mà còn phản ánh mức độ thiện chí, tính minh bạch và tinh thần hợp tác của doanh nghiệp đối với cơ quan điều tra.

Do đó, việc chủ động và hợp tác đầy đủ trong suốt quá trình điều tra không chỉ là nghĩa vụ mang tính thủ tục mà còn là chiến lược quan trọng nhằm giảm thiểu rủi ro và bảo vệ lợi ích chính đáng của doanh nghiệp.

Trước hết, doanh nghiệp cần đặc biệt coi trọng việc trả lời đầy đủ, chính xác và đúng thời hạn các bảng câu hỏi do DOC ban hành. Các bảng câu hỏi này thường có phạm vi rộng, yêu cầu chi tiết

và đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bộ phận trong doanh nghiệp, từ kế toán, tài chính, xuất nhập khẩu đến pháp chế và quản lý sản xuất. Việc chậm trễ hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ không chỉ gây gián đoạn quá trình điều tra mà còn có thể khiến cơ quan điều tra nghi ngờ về mức độ minh bạch của doanh nghiệp.

Trong nhiều trường hợp, chỉ một sai sót nhỏ trong số liệu hoặc một câu trả lời không nhất quán cũng có thể bị diễn giải theo hướng bất lợi. Do đó, doanh nghiệp cần dành nguồn lực thích đáng cho công tác chuẩn bị hồ sơ, tổ chức kiểm tra chéo thông tin trước khi nộp và đảm bảo mọi dữ liệu được cung cấp đều có căn cứ rõ ràng, logic và nhất quán.

Bên cạnh việc trả lời đầy đủ các yêu cầu chính thức, doanh nghiệp cần duy trì kênh trao đổi thường xuyên và chủ động với cơ quan quản lý nhà nước cũng như với các luật sư, chuyên gia tư vấn tham gia vụ việc. Trong quá trình điều tra, không tránh khỏi những vướng mắc liên quan đến cách hiểu câu hỏi, phạm vi thông tin cần cung cấp hoặc phương pháp tính toán được áp dụng.

Việc chủ động trao đổi sớm sẽ giúp doanh nghiệp làm rõ yêu cầu của cơ quan điều tra, hạn chế nguy cơ hiểu sai hoặc cung cấp thông tin không phù hợp.

Đồng thời, sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan quản lý trong nước cũng giúp doanh nghiệp nhận được hướng dẫn kịp thời, bảo đảm các nội dung giải trình phù hợp với thông lệ quốc tế và quan điểm chung của phía Việt Nam trong vụ việc.

Đặc biệt, doanh nghiệp cần tuyệt đối tránh tâm lý né tránh, trì hoãn hoặc cung cấp thông tin mang tính đối phó trong suốt quá trình điều tra.

Thực tiễn cho thấy, khi doanh nghiệp không hợp tác đầy đủ hoặc không cung cấp thông tin theo yêu cầu, cơ quan điều tra Hoa Kỳ có quyền sử dụng dữ liệu sẵn có bất lợi. Đây là biện pháp có tác động rất lớn, bởi khi đó cơ quan điều tra có thể sử dụng các dữ liệu bất lợi nhất đối với doanh nghiệp để tính toán biên độ trợ cấp, dẫn đến mức thuế cao vượt xa thực tế. Một khi AFA được áp dụng, khả năng điều chỉnh kết quả theo hướng có lợi cho doanh nghiệp là rất hạn chế, ngay cả trong các giai đoạn rà soát tiếp theo.

Vì vậy, sự hợp tác chủ động, nhất quán và thiện chí trong suốt quá trình điều tra không chỉ thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp mà còn là yếu tố mang tính quyết định đến kết quả cuối cùng. Khi doanh nghiệp thể hiện rõ thái độ hợp tác, cung cấp thông tin minh bạch và kịp thời, cơ quan điều tra sẽ có cơ sở để đánh giá khách quan hơn, từ đó gia tăng

khả năng đạt được mức thuế hợp lý, phản ánh đúng thực trạng hoạt động sản xuất - kinh doanh. Về lâu dài, cách tiếp cận này còn góp phần xây dựng hình ảnh doanh nghiệp chuyên nghiệp, đáng tin cậy trong mắt các cơ quan quản lý và đối tác quốc tế, tạo nền tảng thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu bền vững trong tương lai.

2.4. Tham gia tích cực các giai đoạn sau điều tra

Trong thực tiễn các vụ việc điều tra CTC của Hoa Kỳ, nhiều doanh nghiệp thường có xu hướng xem kết luận sơ bộ như một “điểm kết thúc” của quá trình điều tra và dần giảm mức độ tham gia, đặc biệt khi kết quả ban đầu không thuận lợi. Tuy nhiên, cách tiếp cận này tiềm ẩn nhiều rủi ro và có thể khiến doanh nghiệp đánh mất cơ hội điều chỉnh kết quả theo hướng có lợi hơn.

Trên thực tế, giai đoạn sau khi ban hành kết luận sơ bộ mới chính là thời điểm quan trọng để doanh nghiệp tiếp tục thể hiện vai trò chủ động, tận dụng các cơ chế pháp lý sẵn có nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Việc tham gia tích cực và có chiến lược trong giai đoạn này có thể tạo ra những thay đổi đáng kể đối với mức thuế cuối cùng được áp dụng.

Trước hết, doanh nghiệp cần nhận

thức rõ rằng kết luận sơ bộ của cơ quan điều tra không mang tính chung thẩm mà chỉ phản ánh đánh giá ban đầu dựa trên thông tin và dữ liệu thu thập được tại một thời điểm nhất định.

Do đó, việc nộp ý kiến phản biện đối với kết luận sơ bộ là quyền và cũng là cơ hội quan trọng để doanh nghiệp làm rõ những điểm chưa chính xác, chưa đầy đủ hoặc chưa được xem xét thấu đáo trong quá trình điều tra. Thông qua bản ý kiến này, doanh nghiệp có thể đưa ra các lập luận pháp lý, phân tích kỹ thuật và bằng chứng bổ sung nhằm chứng minh rằng các kết luận sơ bộ chưa phản ánh đúng thực tế hoạt động sản xuất - kinh doanh, hoặc chưa đánh giá đầy đủ các yếu tố giảm nhẹ.

Việc chuẩn bị bản phản biện cần được thực hiện một cách nghiêm túc, có cơ sở pháp lý rõ ràng và được xây dựng trên nền tảng dữ liệu đáng tin cậy, qua đó góp phần tác động tích cực đến đánh giá cuối cùng của cơ quan điều tra.

Bên cạnh việc nộp ý kiến bằng văn bản, việc tham gia các phiên điều trần do cơ quan điều tra tổ chức cũng đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Đây là cơ hội để doanh nghiệp trực tiếp trình bày quan điểm, làm rõ những vấn đề còn tồn tại và giải thích chi tiết các nội dung kỹ thuật hoặc chuyên môn mà văn bản viết khó

thể hiện đầy đủ. Thông qua các phiên điều trần, doanh nghiệp có thể thể hiện thiện chí hợp tác, đồng thời làm rõ những hiểu lầm hoặc nhận định chưa chính xác của cơ quan điều tra. Việc chuẩn bị kỹ lưỡng cho các phiên điều trần, bao gồm việc xây dựng lập luận mạch lạc, phân công rõ ràng người trình bày và phối hợp chặt chẽ với đội ngũ luật sư, sẽ góp phần nâng cao tính thuyết phục và gia tăng khả năng đạt được kết quả tích cực.

Ngoài ra, trong trường hợp kết quả cuối cùng của cuộc điều tra vẫn chưa phản ánh đúng thực tế hoạt động của doanh nghiệp, việc chủ động đề nghị áp dụng các cơ chế rà soát tiếp theo là một hướng đi cần được cân nhắc. Các cơ chế như rà soát hành chính hằng năm hoặc rà soát đối với nhà xuất khẩu mới cho phép doanh nghiệp có cơ hội cập nhật dữ liệu mới, chứng minh những thay đổi trong hoạt động sản xuất – kinh doanh và từ đó đề nghị điều chỉnh mức thuế đang áp dụng.

Đối với những doanh nghiệp mới tham gia xuất khẩu hoặc những doanh nghiệp đã cải thiện đáng kể cơ cấu chi phí và mô hình hoạt động, đây là công cụ quan trọng để từng bước giảm gánh nặng thuế và khôi phục khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tóm lại, việc tham gia tích cực trong toàn bộ các giai đoạn sau điều tra không chỉ thể hiện tinh thần hợp tác của doanh nghiệp mà còn là chiến lược cần thiết nhằm bảo vệ quyền lợi một cách hiệu quả và bền vững.

Thay vì coi kết luận sơ bộ là điểm dừng, doanh nghiệp cần xem đó là một bước trong quá trình dài, nơi mà sự chủ động, kiên trì và chuẩn bị bài bản có thể tạo ra những thay đổi đáng kể về kết quả cuối cùng. Chính sự chủ động này sẽ giúp doanh nghiệp từng bước giảm thiểu tác động tiêu cực của các biện pháp chống trợ cấp, đồng thời củng cố vị thế của mình trên thị trường quốc tế trong dài hạn.

2.5. Xây dựng chiến lược dài hạn nhằm giảm thiểu rủi ro CVD

Trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là điều tra CTC của Hoa Kỳ, ngày càng được áp dụng rộng rãi và có xu hướng gia tăng cả về tần suất lẫn mức độ phức tạp, việc xây dựng một chiến lược dài hạn nhằm giảm thiểu rủi ro không còn là lựa chọn mang tính tình thế mà đã trở thành yêu cầu mang tính sống còn đối với doanh nghiệp xuất khẩu. Trước hết, doanh nghiệp cần chủ động đa dạng hóa thị trường xuất khẩu và chuỗi cung ứng để giảm mức độ phụ thuộc quá lớn vào một

hoặc một vài thị trường trọng điểm, đặc biệt là các thị trường có xu hướng sử dụng mạnh mẽ các công cụ phòng vệ thương mại như Hoa Kỳ.

Việc phụ thuộc quá mức vào một thị trường không chỉ làm gia tăng rủi ro bị điều tra mà còn khiến doanh nghiệp dễ tổn thương trước các biến động chính sách, thay đổi thuế quan hoặc căng thẳng thương mại. Do đó, chiến lược mở rộng sang các thị trường mới, khu vực mới, cũng như đa dạng hóa khách hàng và đối tác phân phối, sẽ giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro, ổn định đầu ra và tăng khả năng thích ứng trước những thay đổi bất lợi của môi trường thương mại quốc tế.

Song song với việc mở rộng thị trường, doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, giảm dần sự phụ thuộc vào các ưu đãi mang tính chính sách hoặc hỗ trợ từ Nhà nước - những yếu tố thường bị xem xét kỹ lưỡng trong các vụ việc chống trợ cấp. Việc chuyển dịch từ mô hình cạnh tranh dựa trên chi phí thấp sang mô hình cạnh tranh dựa trên chất lượng, công nghệ, thương hiệu và giá trị gia tăng cao không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn mà còn giảm thiểu nguy cơ bị coi là hưởng lợi từ các hình thức trợ cấp. Đầu tư vào đổi mới công nghệ, cải

tiến quy trình sản xuất, phát triển sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật và tri thức cao, cũng như xây dựng thương hiệu riêng, sẽ giúp doanh nghiệp từng bước thoát khỏi hình ảnh “sản xuất giá rẻ” - yếu tố thường khiến doanh nghiệp trở thành đối tượng bị nhắm đến trong các cuộc điều tra CTC.

Bên cạnh đó, việc chủ động hoàn thiện mô hình quản trị doanh nghiệp theo hướng minh bạch, chuẩn mực và phù hợp với thông lệ quốc tế là yêu cầu mang tính nền tảng.

Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản trị tài chính – kế toán rõ ràng, có khả năng truy xuất và giải trình dữ liệu một cách đầy đủ, nhất quán và kịp thời. Các chính sách nội bộ liên quan đến tài chính, đầu tư, mua sắm, vay vốn, sử dụng ưu đãi và quan hệ với các bên liên quan cần được chuẩn hóa, văn bản hóa và thực hiện một cách nhất quán. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro bị áp dụng các suy luận bất lợi trong quá trình điều tra mà còn nâng cao uy tín và độ tin cậy trong mắt đối tác quốc tế, nhà đầu tư và cơ quan quản lý nước ngoài.

Song song với nỗ lực nội tại của từng doanh nghiệp, việc tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành hàng và các cơ quan quản lý nhà nước đóng vai trò hết sức

quan trọng trong việc xây dựng “lá chắn” phòng vệ chung cho toàn ngành. Thông qua hiệp hội, doanh nghiệp có thể chia sẻ thông tin, kinh nghiệm, cảnh báo sớm về các nguy cơ điều tra, cũng như tham gia xây dựng các chiến lược ứng phó mang tính tổng thể cho cả ngành. Sự phối hợp chặt chẽ này giúp hình thành tiếng nói chung, tăng sức nặng trong đối thoại với các cơ quan chức năng trong và ngoài nước, đồng thời hỗ trợ việc thu thập dữ liệu, xây dựng lập luận và phản biện chính sách một cách bài bản, có hệ thống. Về phía Nhà nước, việc lắng nghe và tiếp thu ý kiến từ cộng đồng doanh nghiệp cũng giúp hoàn thiện khuôn khổ chính sách, nâng cao hiệu quả hỗ trợ và bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành sản xuất trong nước trên trường quốc tế.

Tóm lại, chiến lược dài hạn nhằm giảm thiểu rủi ro từ các vụ việc chống trợ cấp không chỉ dừng lại ở việc phản ứng khi bị điều tra, mà đòi hỏi một quá trình chuẩn bị chủ động, toàn diện và bền vững. Sự kết hợp hài hòa giữa đa dạng hóa thị trường, nâng cao giá trị gia tăng, minh bạch hóa hoạt động kinh doanh và tăng cường phối hợp giữa doanh nghiệp – hiệp hội – cơ quan quản lý sẽ tạo nền tảng vững chắc giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, giảm thiểu rủi ro pháp lý và khẳng định vị thế lâu dài trên thị trường quốc tế.

Kết luận chung

Việc ứng phó hiệu quả với các vụ điều tra chống trợ cấp của Hoa Kỳ không chỉ là trách nhiệm riêng của từng doanh nghiệp mà là nỗ lực tổng thể của cả hệ sinh thái gồm doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan quản lý nhà nước. Sự chủ động, minh bạch và phối hợp chặt chẽ giữa các chủ thể sẽ quyết định khả năng bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành hàng Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh thương mại toàn cầu ngày càng gay gắt.

Nếu được chuẩn bị bài bản và hành động kịp thời, các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể giảm thiểu rủi ro, duy trì thị phần và từng bước nâng cao vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu.

**HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ
CÁC VỤ VIỆC CHỐNG LẤN TRÁNH BIỆN
PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ/CHỐNG
TRỢ CẤP (CLT) CỦA HOA KỲ**



CHƯƠNG I. TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP CLT CỦA HOA KỲ



1. Khái niệm về CLT trên thế giới

Quy định pháp luật về chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới

Các biện pháp phòng vệ thương mại là công cụ hợp pháp mà các quốc gia thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được phép áp dụng nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh không công bằng từ hàng hóa nhập khẩu. Ba loại biện pháp phổ biến gồm: chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp (CTC) và biện pháp tự vệ.

Việc áp dụng các biện pháp này phải tuân thủ các quy định trong các hiệp định liên quan của WTO như Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT)

1994, Hiệp định Chống bán phá giá, Hiệp định Trợ cấp và Biện pháp đối kháng, và Hiệp định Tự vệ. Các biện pháp phòng vệ thương mại có thể được thực hiện dưới nhiều hình thức như áp thuế, yêu cầu ký quỹ, hạn chế định lượng...

Tuy nhiên, trong thực tế, nhiều doanh nghiệp đã tìm cách né tránh các biện pháp này thông qua các hành vi như chuyển tải hàng hóa qua nước thứ ba, thay đổi xuất xứ, hoặc điều chỉnh chi tiết sản phẩm để không bị nhận diện là đối tượng bị áp thuế. Đây chính là hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, tức là cố tình trốn tránh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ thực thi các biện

pháp đang có hiệu lực đối với hàng hóa nhập khẩu.

Trước tình trạng này, một số quốc gia – đặc biệt là Hoa Kỳ – đã tăng cường điều tra chống lẩn tránh nhằm ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại. Các hình thức lẩn tránh phổ biến bao gồm: lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại nước thứ ba hoặc tại nước nhập khẩu với giá trị gia tăng không đáng kể để thay đổi xuất xứ; hoặc thay đổi các chi tiết nhỏ trên sản phẩm hay phiên bản mới mà không có chuyển đổi đáng kể để né tránh phạm vi áp dụng của biện pháp phòng vệ thương mại.

Khác với các biện pháp CBPG, CTC và tự vệ vốn được quy định rõ trong các hiệp định của WTO, việc điều tra chống lẩn tránh hiện chưa có quy định cụ thể trong hệ thống pháp lý của WTO mà chủ yếu phụ thuộc vào nội luật của từng quốc gia.

Trong quá trình đàm phán thành lập WTO, Hoa Kỳ và EU từng đề xuất đưa quy định chống lẩn tránh vào Hiệp định CBPG (ADA), nhưng do không đạt được sự đồng thuận về ngôn ngữ pháp lý, các quy định này đã không được đưa vào văn bản cuối cùng. Thay vào đó, chỉ có Quyết định cấp Bộ trưởng về chống lẩn tránh được thông qua, được các nước, trong đó có Hoa Kỳ xem như cơ sở pháp

lý để thực thi các quy định nội địa về chống lẩn tránh.

Quy định pháp luật về chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại tại Việt Nam

Theo quy định tại Điều 72.1 của Luật Quản lý ngoại thương năm 2017, Chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, “Lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại là hành vi nhằm trốn tránh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ thực thi biện pháp phòng vệ thương mại đang có hiệu lực đối với hàng hóa thuộc đối tượng áp dụng biện pháp này khi nhập khẩu vào lãnh thổ Việt Nam”.

Chính phủ cũng đã ban hành Nghị định số 86/2025/NĐ-CP ngày 11/4/2025, thay thế Nghị định số 10/2018/NĐ-CP ngày 15/01/2018, nhằm cụ thể hóa Luật Quản lý ngoại thương. Trong đó, Mục 1 thuộc Chương IV (Điều 81–86) đã quy định các hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại bao gồm:

(1) Hàng hóa lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua sản xuất, lắp ráp tại Việt Nam.

(2) Hàng hóa lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua sản xuất, lắp ráp tại nước thứ ba.

(3) Hàng hóa lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi không đáng kể hàng hóa bị áp dụng biện

pháp phòng vệ thương mại.

(4) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại bằng việc chuyển tải thông qua một hoặc nhiều nước khác nhau.

(5) Hàng hóa lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi nhà sản xuất để hưởng lợi từ chênh lệch mức độ áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

2. Pháp luật về chống lẫn tránh của Hoa Kỳ

2.1. Cơ sở pháp lý

Trong hệ thống luật pháp của Hoa Kỳ, quy định chính thức đầu tiên về chống lẫn tránh thuế của Hoa Kỳ được đưa ra tại Điều 1321 của Luật Thương mại và Cạnh tranh tổng hợp 1988 (Omnibus Trade and Competitive Act) (Luật Thương mại 1988) với tên gọi “Ngăn chặn việc lẫn tránh lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp” (được pháp điển tại Điều 781 Luật Thuế Xuất nhập khẩu 1930, Phần 19 Bộ luật Liên bang Hoa Kỳ U.S.C 1677j).

Quy định này ra đời một mặt để theo kịp với quy định của EU về chống lẫn tránh thuế được thông qua vào năm 1987 và mặt khác là do quan ngại việc các nhà sản xuất châu Á tham gia vào các hành vi lẫn tránh thuế. Cho tới hiện nay, Điều 781 của Luật Thuế xuất nhập khẩu 1930

vẫn là quy định chính về điều tra chống lẫn tránh thuế phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ. Quy trình, thủ tục điều tra chống lẫn tránh được quy định cụ thể tại Mục 19 CFR 351.226 và cơ chế tự xác nhận để miễn áp dụng biện pháp chống lẫn tránh được quy định tại Mục 19 CFR 351.228. Các quy định này đã được sửa đổi đáng kể vào ngày 20 tháng 9 năm 2021, và có hiệu lực từ ngày 4 tháng 11 năm 2021.

2.2. Các hành vi lẫn tránh thuế

Theo quy định tại Điều 781 của Luật Thuế xuất nhập khẩu 1930, hành vi lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại (bao gồm lẫn tránh biện pháp chống bán phá giá và biện pháp chống trợ cấp) có thể được thực hiện theo một trong bốn trường hợp:

(i) lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ;

(ii) lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp;

(iii) tạo ra những thay đổi không đáng kể đối với hàng hóa và

(iv) phiên bản mới của hàng hóa được phát triển sau khi cơ quan có thẩm quyền khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Đối với trường hợp (i), việc lắp ráp

hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ sẽ bị coi là hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại khi có đủ các điều kiện: (a) hàng hóa được bán tại Hoa Kỳ và cùng loại với hàng hóa bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp; (b) hàng hóa này được lắp ráp, hoàn thiện bằng các nguyên vật liệu được sản xuất tại quốc gia nơi có hàng hóa bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp; (c) hoạt động lắp ráp, hoàn thiện tại Hoa Kỳ có giá trị không đáng kể; (d) giá trị của các nguyên vật liệu được nêu tại yếu tố (b) chiếm tỉ lệ đáng kể trong tổng giá trị của hàng hóa. Pháp luật Hoa Kỳ không đưa ra mức định lượng cụ thể để xác định mức độ “không đáng kể” trong điều kiện (c) mà chỉ liệt kê các yếu tố cần được xem xét, bao gồm: mức độ đầu tư, nghiên cứu và phát triển tại Hoa Kỳ; bản chất, quy mô và giá trị của hoạt động sản xuất tại Hoa Kỳ. Bên cạnh đó, các quy định yêu cầu cơ quan điều tra phải xem xét tổng hợp nhiều yếu tố trước khi đưa ra kết luận cuối cùng, bao gồm đặc điểm thương mại của hàng hóa; mối liên hệ giữa doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu nguyên vật liệu và doanh nghiệp lắp đặt, hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ; xu hướng gia tăng việc nhập khẩu nguyên vật liệu khi có quyết định khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp

phòng vệ thương mại. Khi cơ quan điều tra kết luận việc lắp ráp, hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ sử dụng nguyên vật liệu nhập khẩu từ nước có hàng hóa cùng loại bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là hành vi lẩn tránh thì biện pháp phòng vệ thương mại đó sẽ được áp dụng với nguyên vật liệu nhập khẩu.

Đối với trường hợp (ii), việc lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp (“quốc gia khác”) sẽ bị coi là hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại khi có đủ các điều kiện: (a) hàng hóa nhập khẩu từ quốc gia khác vào Hoa Kỳ cùng loại với hàng hóa nhập khẩu từ một quốc gia là đối tượng chịu thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp; (b) hàng hóa này được lắp ráp hoặc hoàn thiện từ các nguyên vật liệu là đối tượng chịu các loại thuế nêu trên hoặc nguyên vật liệu sản xuất tại các nước có liên quan đến các loại thuế nêu trên; (c) hoạt động lắp ráp, hoàn thiện tại quốc gia khác có giá trị không đáng kể và (d) giá trị của các hàng hóa được sử dụng để lắp ráp, hoàn thiện theo yếu tố (b) chiếm tỉ lệ đáng kể trong tổng giá trị của hàng hóa. Tương tự như trường hợp (i), việc xác định các điều kiện cấu thành hành vi lẩn tránh phải dựa trên sự xem

xét tổng hợp nhiều yếu tố¹. Khi cơ quan điều tra kết luận việc lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác là hành vi lẩn tránh thì biện pháp phòng vệ thương mại sẽ được áp dụng với các hàng hóa này. Tuy nhiên, khác với trường hợp (i), do việc áp dụng biện pháp chống lẩn tránh trong trường hợp (ii) ảnh hưởng tới lợi ích của nhiều bên, pháp luật Hoa Kỳ cho phép cơ quan điều tra được cân nhắc và quyết định việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại có phù hợp để ngăn chặn hành vi lẩn tránh hay không.

Đối với trường hợp (iii), việc tạo ra những thay đổi không đáng kể đối với hàng hóa là đối tượng của biện pháp phòng vệ thương mại, bao gồm các thay đổi không đáng kể về hình dạng, kiểu dáng có thể bị coi là hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, ngay cả khi hàng hóa sau khi thay đổi không có cùng phân loại thuế quan với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Quy định này cũng áp dụng đối với trường hợp chế biến các sản phẩm nông nghiệp dạng thô ở mức độ không đáng

kể. Đối với trường hợp này, cơ quan điều tra sẽ so sánh giữa hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại và hàng hóa được thay đổi về một số yếu tố bao gồm tính chất vật lý, kỳ vọng của người tiêu dùng cuối cùng, mục đích sử dụng cuối cùng, kênh phân phối thương mại, cách thức quảng cáo và trưng bày; đồng thời xác định giá trị của sự thay đổi so với tổng giá trị của hàng hóa và khối lượng nhập khẩu hàng hóa được thay đổi qua từng thời điểm. Cơ quan điều tra cũng được quyền cân nhắc và quyết định việc áp dụng biện pháp chống lẩn tránh đối với hàng hóa bị thay đổi không đáng kể có cần thiết hay không.

Đối với trường hợp (iv), việc phát triển phiên bản mới của hàng hóa sau khi cơ quan có thẩm quyền khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại với hàng hóa ban đầu có thể bị coi là hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Tương tự như trường hợp (iii), cơ quan điều tra sẽ so sánh một số yếu tố giữa phiên bản mới của hàng hóa và hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại như tính chất vật lý, kỳ vọng của người tiêu dùng cuối cùng,

¹Các yếu tố mà cơ quan điều tra xem xét bao gồm: sự gia tăng nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước bị áp dụng biện pháp PVTM vào nước thứ 3 khi Hoa Kỳ quyết định áp dụng biện pháp PVTM; sự gia tăng nhập khẩu hàng hóa từ nước thứ 3 khi Hoa Kỳ quyết định áp dụng biện pháp PVTM; mối liên hệ giữa doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu tại nước bị áp dụng biện pháp PVTM và doanh nghiệp sản xuất, hoàn thiện tại nước thứ 3.

mục đích sử dụng cuối cùng,... Ngoài ra, cơ quan điều tra sẽ xem xét việc hàng hóa đó đã được trao đổi thương mại trên thị trường tại thời điểm khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại hay chưa.

Một phiên bản mới của hàng hóa được phát triển sau vẫn có thể bị áp dụng biện pháp chống lẩn tránh dù (a) hàng hóa đó có phân loại thuế quan khác với phân loại được nêu trong đơn yêu cầu điều tra hoặc các thông báo của cơ quan điều tra trong quá trình điều tra hoặc (b) hàng hóa đó có bổ sung thêm các tính năng so với hàng hóa bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, trừ khi các tính năng bổ sung này là tính năng chính của hàng hóa và chiếm tỷ trọng đáng kể trong chi phí sản xuất hàng hóa.

Cần lưu ý rằng hoạt động chuyển tải (transshipment) thông qua quốc gia thứ ba hoặc một số hành vi trốn thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp (duty evasion) thông qua các hình thức như ghi sai nhãn, giả mạo hóa đơn và các chứng từ liên quan, gian lận xuất xứ không nằm trong phạm vi quy định về điều tra chống lẩn tránh do DOC tiến hành. Các hành vi này được điều chỉnh theo các quy định pháp luật khác của Hoa Kỳ, và thông thường do Cơ quan Hải quan và Bảo vệ biên giới Hoa Kỳ (CBP) chịu

trách nhiệm xử lý.

Phán quyết của DOC về hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại có thể có phạm vi điều chỉnh rộng hơn cách thức xác định xuất xứ hàng hóa của cơ quan hải quan Hoa Kỳ (CBP). Một sản phẩm có thể được CBP xác định là có xuất xứ từ một quốc gia không phải là đối tượng bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại nhưng vẫn có thể bị DOC kết luận là đang lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Ngoài ra, điều tra xem xét phạm vi sản phẩm cũng đã được tách biệt khỏi điều tra chống lẩn tránh phòng vệ thương mại kể từ khi Hoa Kỳ ban hành quy định sửa đổi vào ngày 20 tháng 9 năm 2021, và có hiệu lực từ ngày 4 tháng 11 năm 2021. Quy trình, thủ tục điều tra xem xét phạm vi sản phẩm được quy định tại Mục 19 CFR 351.225.

3. Các loại hình điều tra và rà soát

Ngày 20 tháng 9 năm 2021, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã thông báo sửa đổi một số nội dung trong quy định pháp luật về điều tra CBPG và CTC của nước này, bao gồm quy định liên quan đến điều tra chống lẩn tránh.

Việc sửa đổi được chính quyền Tổng thống Donald Trump triển khai từ ngày 13 tháng 8 năm 2020 nhằm rà soát quá trình áp dụng quy định, từ đó, đưa ra

những điều chỉnh, bổ sung theo hướng tăng cường các biện pháp kiểm soát, ngăn chặn các hành vi bán phá giá và trợ cấp vào Hoa Kỳ. Tháng 01 năm 2021, DOC đã công bố quy định sửa đổi.

Tuy nhiên, sau khi lên nắm quyền, Tổng thống Biden đã yêu cầu DOC đình chỉ việc áp dụng quy định sửa đổi nêu trên nhằm rà soát, làm rõ hơn những điểm còn hạn chế và bổ sung các biện pháp tăng cường quản lý, thực thi pháp luật về CBPG/CTC để ngăn chặn hành vi lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại của các đối tác khi xuất khẩu vào Hoa Kỳ.

Đáng lưu ý, các quy định này đã luật hóa hầu hết thực tiễn và quy trình điều tra chống lẫn tránh của DOC vốn chưa được hướng dẫn cụ thể trước đây. Lần sửa đổi này được đánh giá là lần điều chỉnh chính sách đáng kể nhất của chính quyền Hoa Kỳ về phòng vệ thương mại trong vòng 20 năm qua.

Nội dung sửa đổi tập trung vào một số nhóm vấn đề chính sau:

Hoa Kỳ tách riêng việc điều tra xem xét phạm vi sản phẩm (scope ruling) khỏi phạm vi điều tra chống lẫn tránh thuế (anti-circumvention) và quy định cụ thể hơn về quy trình, thủ tục điều tra chống lẫn tránh thuế phòng vệ thương mại của DOC. Cụ thể:

- Điều tra xem xét phạm vi sản phẩm

Về bản chất, điều tra xem xét phạm vi sản phẩm nhằm xác định có thể mở rộng Lệnh áp thuế mà Hoa Kỳ đang áp dụng với một nước/vùng lãnh thổ với một số sản phẩm nhập khẩu từ nước/vùng lãnh thổ khác không. Trước đây, điều tra chống lẫn tránh được thực hiện theo các quy định của điều tra xem xét phạm vi sản phẩm và không có quy định rõ ràng về quy trình thủ tục đối với nội dung này.

Quy định sửa đổi đã bổ sung thêm các yếu tố rõ hơn về quy trình thủ tục, như: (i) phải khởi xướng điều tra dựa trên đơn kiện chính thức; (ii) DOC có thể tự khởi xướng (self-initiate); (iii) quy định cụ thể về thời hạn điều tra và ra kết luận (120 ngày, có thể gia hạn tới 300 ngày); (iv) loại bỏ quy định cho phép điều tra nhanh - expedited.

Tuy nhiên, điểm thay đổi đáng kể và có tác động lớn nhất là quy định sửa đổi cho phép áp dụng thuế hồi tố (retrospective). Theo đó, quy định sửa đổi cho phép lệnh áp thuế gốc được mở rộng với tất cả các lô hàng chưa thanh khoản, bao gồm cả các lô hàng đã nhập vào Hoa Kỳ trước thời điểm khởi xướng điều tra vụ việc. Theo quy định cũ, lệnh áp thuế chỉ có thể mở rộng với các lô hàng chưa thanh khoản mà nhập vào

Hoa Kỳ vào hoặc sau thời điểm khởi xướng điều tra vụ việc.

Thông thường, Hoa Kỳ sẽ tiến hành thanh khoản hàng hóa trong khoảng 10 tháng kể từ khi hàng hóa nhập vào Hoa Kỳ. Giả sử Hoa Kỳ ra kết luận sơ bộ khẳng định, tính từ thời điểm ra kết luận sơ bộ, Hoa Kỳ có khả năng thu thuế hồi tố với các lô hàng đã nhập khẩu vào Hoa Kỳ lên tới 10 tháng trước ngày ra quyết định sơ bộ. Điều này khác với quy định trong vụ việc điều tra CBPG/CTC là thời gian hồi tố tối đa 90 ngày trước khi ra quyết định sơ bộ.

- Điều tra chống lẫn tránh thuế phòng vệ thương mại

Hoa Kỳ quy định chi tiết hơn về quy trình và thủ tục điều tra chống lẫn tránh thuế phòng vệ thương mại, theo đó: (i) DOC phải quyết định khởi xướng điều tra trong vòng 30 ngày, có thể gia hạn 45 ngày, kể từ khi nhận đơn; (ii) DOC phải ra kết luận cuối cùng trong vòng 300 ngày, có thể gia hạn tới 365 ngày kể từ ngày khởi xướng; (iii) quy định cụ thể cho phép DOC điều tra chống lẫn tránh thuế trên phạm vi quốc gia (country-wide). Hình thức điều tra này cho phép DOC lựa chọn ra một số doanh nghiệp bị đơn bắt buộc để điều tra, nhưng kết quả sẽ áp dụng cho tất cả các nhà sản xuất/xuất khẩu khác; (iv)

cho phép DOC áp dụng thuế hồi tố, tương tự như quy định về hồi tố áp dụng với điều tra xem xét phạm vi sản phẩm.

4. Cơ chế tự xác nhận

Trong các vụ việc điều tra lẫn tránh, DOC có thể sử dụng cơ chế tự xác nhận dành cho doanh nghiệp nhập khẩu và doanh nghiệp xuất khẩu để xác nhận rằng họ không nhập khẩu/xuất khẩu hàng hóa là đối tượng điều tra lẫn tránh vào Hoa Kỳ.

Ví dụ, DOC xác định thép các-bon chống ăn mòn (CORE) nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ, được sản xuất từ nguyên liệu thép cán nóng (HRS) có nguồn gốc Trung Quốc, thuộc phạm vi lệnh áp thuế CBPG/CTC mà Hoa Kỳ đang áp với thép HRS Trung Quốc.

Trong trường hợp này, nếu các doanh nghiệp xuất khẩu thép Việt Nam không sử dụng HRS Trung Quốc có thể nộp giấy tự xác nhận theo mẫu cho DOC (trong đó nêu rõ sản phẩm xuất khẩu sang Hoa Kỳ không sử dụng HRS Trung Quốc) để được loại trừ khỏi phạm vi áp thuế. Lưu ý doanh nghiệp cần lưu giữ đầy đủ hồ sơ tài liệu chứng minh cho chứng nhận nêu trên trong ít nhất 05 năm, để cơ quan có thẩm quyền của Hoa Kỳ có thể xác minh khi cần thiết.

Cần lưu ý rằng tùy thuộc vào dữ liệu của vụ việc, một số doanh nghiệp có thể

không được phép sử dụng cơ chế tự xác nhận này. Chẳng hạn như trong các vụ việc trước đây, một số doanh nghiệp nhận được bản câu hỏi của DOC nhưng đã quyết định không trả lời các bản câu hỏi này, không tham gia cung cấp thông tin hoặc không qua được khâu thẩm tra tại chỗ trong quá trình điều tra lần tránh). Những doanh nghiệp đó đã không được DOC cho phép tham gia vào cơ chế tự xác nhận.

5. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan

Cơ quan có thẩm quyền điều tra các vụ việc chống lẩn tránh thuế là:

- Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và
- Ủy ban Thương mại quốc tế (USITC).

Trong đó DOC đóng vai trò chính trong khi USITC chỉ đưa ra ý kiến liên quan đến một số vấn đề (như xác định thiệt hại liên quan đến biện pháp CBPG, CTC gốc).

Tại DOC, đơn vị chịu trách nhiệm điều tra là Vụ Thực thi và Tuân thủ (Enforcement and Compliance- E&C) thuộc Tổng vụ Quản lý thương mại quốc tế. Trong đó cơ cấu tổ chức của Vụ Thực thi và Tuân thủ gồm Vụ trưởng (Assistant Secretary), 01 Phó Vụ trưởng thường trực, 01 Văn phòng hỗ trợ điều tra, 02 Phó Vụ trưởng phụ trách 2 lĩnh

vực:

- (i) điều tra CBPG/CTC; và
- (ii) chính sách, đàm phán. Tại mỗi lĩnh vực có các phòng chuyên môn khác nhau: Lĩnh vực điều tra có 8 Phòng điều tra, 01 Phòng Đào tạo, 01 Phòng Quan hệ với hải quan; Lĩnh vực chính sách, đàm phán: 01 Phòng chính sách, 01 Phòng Chính sách và đàm phán hiệp định thương mại, 01 Phòng Đàm phán và tuân thủ hiệp định thương mại, 01 Phòng Kế toán.

Ngoài ra, còn có các cơ quan sau:

Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (CIT) có vai trò:

- Giám sát pháp lý: CIT là cơ quan tư pháp chuyên trách xử lý các tranh chấp liên quan đến luật thương mại, bao gồm các vụ kiện về quyết định điều tra chống lẩn tránh của DOC hoặc Cơ quan Hải quan và Biên phòng Hoa Kỳ (CBP).

- Xem xét lại quyết định hành chính: Doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi quyết định áp thuế chống lẩn tránh có thể khởi kiện lên CIT để yêu cầu xem xét lại tính hợp pháp và hợp lý của quyết định đó.

- Bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp: CIT đóng vai trò như một cơ chế kiểm tra và cân bằng, giúp đảm bảo rằng các biện pháp phòng vệ thương mại không bị lạm dụng hoặc áp dụng sai quy định.

Cơ quan Hải quan và Biên phòng Hoa

Kỳ (CBP) có vai trò:

- Thực thi thuế phòng vệ thương mại: CBP là đơn vị trực tiếp áp dụng các mức thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp và thuế chống lẩn tránh đối với hàng hóa nhập khẩu bị điều tra.

- Điều tra xuất xứ và chuyển tải: CBP có quyền tiến hành điều tra để xác định liệu hàng hóa có bị chuyển tải qua nước thứ ba nhằm né tránh thuế hay không. Họ sử dụng dữ liệu hải quan, kiểm tra thực tế và các biện pháp kỹ thuật để xác minh.

- Ra quyết định hành chính: Trong một số trường hợp, CBP có thể tự ra quyết định áp dụng thuế chống lẩn tránh mà không cần phán quyết từ DOC, đặc biệt khi có bằng chứng rõ ràng về hành vi chuyển tải hoặc gian lận xuất xứ.

6. Thực tiễn điều tra chống lẩn tránh của Hoa Kỳ

Đối với Hoa Kỳ, trong giai đoạn từ năm 2015 đến 2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng 46 vụ việc điều tra chống lẩn tránh (Bảng 1). Hầu hết các vụ việc được khởi xướng trên cơ sở đơn kiện của ngành sản xuất nội địa và đa số các vụ việc có kết luận cuối cùng là có hiện tượng lẩn tránh thuế và/hoặc hàng hóa nhập khẩu từ nhà xuất khẩu bị điều tra hoặc nước xuất khẩu bị điều tra thuộc phạm vi áp thuế của Lệnh áp thuế gốc.

Số lượng các vụ việc có xu hướng tăng mạnh kể từ năm 2022 trở đi, đặc biệt sau đại dịch COVID-19 khi các nước siết chặt bảo hộ thương mại để phục hồi nền kinh tế và kể từ khi quy định sửa đổi về điều tra chống lẩn tránh mới của Hoa Kỳ có hiệu lực. Chỉ riêng trong năm 2022, Hoa Kỳ đã thực hiện điều tra 17 vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế.

Các ngành hàng thường xuyên bị điều tra lẩn tránh gồm: sản phẩm thép và kim loại, đồ gỗ, nhôm, xe đạp điện, năng lượng mặt trời, hóa chất, dệt may và thiết bị gia dụng. Đây là những ngành có đặc điểm dễ chuyển tải, dễ gia công tại nước thứ ba, và có chuỗi cung ứng xuyên quốc gia.

Trung Quốc là quốc gia có lệnh áp thuế CBPG, CTC (quốc gia chịu lệnh áp thuế gốc) bị lẩn tránh nhiều nhất, chiếm trên 60% tổng số vụ điều tra. Các sản phẩm điều tra đa dạng: từ thép, nhôm, hóa chất, đến nông sản, đồ nội thất và năng lượng tái tạo. Năm 2022 là đỉnh điểm với 11 mặt hàng bị áp thuế CBPG, CTC của Trung Quốc bị điều tra lẩn tránh. Tuy nhiên, phạm vi điều tra của Hoa Kỳ cũng mở rộng sang lệnh áp thuế của các quốc gia khác, đặc biệt là ở khu vực Châu Á như Ấn Độ, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc) - bắt đầu bị điều tra

từ năm 2018 đến 2022. Các nước có lệnh áp thuế mới bị điều tra như Brazil, Indonesia, Bồ Đào Nha, UAE, Úc thường liên quan đến các sản phẩm như giấy và nhựa.

Nhìn chung, trong điều tra chống lẩn tránh, Hoa Kỳ đặc biệt quan tâm đến việc lẩn tránh lệnh áp thuế CBPG, CTC áp dụng cho các quốc gia Châu Á, đứng đầu là Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc). Điều này cho thấy luồng dịch chuyển sản xuất, và đầu tư sang nước ngoài - đặc biệt là sang các quốc gia lân cận - từ các quốc gia này lớn, khiến tăng nguy cơ có sự lẩn tránh biện pháp CBPG, CTC sang các nước thứ ba. Ngoài ra, đây cũng là các quốc gia cung ứng nguồn nguyên liệu đầu vào lớn cho sản xuất của các quốc gia khác trong khu vực (đặc biệt ngành thép, nhôm), dẫn tới việc các quốc gia khác dễ vướng vào các vụ việc điều tra lẩn tránh biện pháp CBPG, CTC khi sử dụng nguyên liệu từ các quốc gia này để sản xuất và xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Bảng 1: Thống kê các vụ việc điều tra chống lẩn tránh biện pháp PVTM của Hoa Kỳ trong giai đoạn 2015 - 2024

Năm khởi xướng điều tra chống lẩn tránh	Quốc gia chịu lệnh áp thuế gốc	Vụ việc điều tra chống lẩn tránh biện pháp PVTM của Hoa Kỳ
2024	Trung Quốc	Axit diphosphonic hoặc axit HEDP Bột ngọt (Monosodium glutamate)
2023	Trung Quốc	Thanh ren bằng thép hợp kim và carbon Dây và cáp nhôm Tỏi tươi Bình khí thép không nạp lại
	Mexico	Dây thép ứng suất trước dùng trong bê tông

Năm khởi xướng điều tra chống lẩn	Quốc gia chịu lệnh áp thuế gốc	Vụ việc điều tra chống lẩn tránh biện pháp PVTM của Hoa Kỳ
2022	Trung Quốc	Lá nhôm Kệ thép lắp ghép không cần bulong Ống thép carbon hàn tròn Đỉnh thép ghép Tấm nhôm hợp kim Ống thép hình chữ nhật thành mỏng Máy cắt cỏ đi bộ và linh kiện Tế bào năng lượng mặt trời Đá thạch anh nhân tạo Động cơ trực đứng 99–225cc và linh kiện Tủ gỗ và các bộ phận của tủ
	Ấn Độ	Ống và ống thép carbon hàn
	Hàn Quốc	Ống thép tròn không hợp kim Ống thép hình chữ nhật mỏng Dây thép không gỉ
	Đài Loan (Trung Quốc)	Ống thép carbon hàn Ống thép hình chữ nhật nhẹ
2021	Trung Quốc	Vải silica vô định hình
2020	Trung Quốc	Ống thép dùng trong ngành dầu khí Thép không gỉ dạng tấm và dải
2019	Trung Quốc	Giấy không tráng phủ Hỗn hợp và thành phần hydrofluorocarbon
	Mexico	Thép cốt bê tông
2018	Trung Quốc	Phụ kiện nối ống thép carbon Gỗ dán cứng Lưỡi cưa kim cương và bộ phận
	Hàn Quốc	Thép lá cán nguội Thép chống ăn mòn
	Mexico	Dây thép carbon và hợp kim
	Đài Loan (Trung Quốc)	Thép chống ăn mòn

Năm khởi xướng điều tra chống lẩn	Quốc gia chịu lệnh áp thuế gốc	Vụ việc điều tra chống lẩn tránh biện pháp PVTM của Hoa Kỳ
2017	Úc	Giấy không tráng phủ
	Brazil	Giấy không tráng phủ
	Trung Quốc	Thép lá cán nguội Thép chống ăn mòn Lò xo không bọc
	Indonesia	Giấy không tráng phủ
	Bồ Đào Nha	Giấy không tráng phủ
2016	Trung Quốc	Nhôm đùn ép- Tấm thép carbon cắt theo chiều dài
2015	UAE	Màng, tấm và dải polyethylene terephthalate (PET)

Nguồn: Thông báo của Hoa Kỳ lên WTO (Semi-annual report for Committee on Anti-Dumping Practices and Committee on Subsidies and Countervailing Measures)

Chỉ riêng trong giai đoạn 5 năm từ năm 2018 đến 2022 ngay trước khi quy định mới về điều tra chống lẩn tránh được ban hành và có hiệu lực, DOC đã ban hành kết luận cuối cùng đối với 33 vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại (Bảng 2). Các sản phẩm bị điều tra chủ yếu thuộc các nhóm ngành như thép, hóa chất, gỗ và giấy. Phần lớn các vụ việc được khởi xướng dựa trên đơn kiện của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, chỉ có một số ít trường hợp do DOC tự khởi xướng điều tra.

Kết quả điều tra cho thấy đa số các vụ việc đều có kết luận rằng có hành vi lẩn tránh thuế. Theo đó, hàng hóa nhập khẩu từ các nhà xuất khẩu hoặc quốc gia bị điều tra được xác định là thuộc phạm vi áp dụng của lệnh áp thuế gốc. Đáng chú ý, một số lệnh áp thuế gốc đã trở thành đối tượng của nhiều hơn một vụ điều tra chống lẩn tránh, phản ánh tính phức tạp và dai dẳng của hành vi này.

Các hình thức lẩn tránh phổ biến được ghi nhận bao gồm:

Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ hoặc nước thứ ba: Ví dụ, giấy không tráng nhập khẩu từ Brazil, Indonesia và Trung Quốc được sản xuất thành giấy tráng phủ tại Hoa Kỳ nhằm né tránh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Chuyển tải qua nước thứ ba: Các sản phẩm thép như CORE và CRS được hoàn thiện tại Malaysia, Việt Nam, Costa Rica hoặc UAE từ nguyên liệu gốc sản xuất tại Trung Quốc, sau đó xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Thay đổi không đáng kể về hình thức hàng hóa: Một số sản phẩm như thép cây từ Mexico hoặc thép dây có đường kính nhỏ hơn tiêu chuẩn bị điều chỉnh nhẹ để nằm ngoài phạm vi áp thuế.

Pha trộn hoặc gia công tại nước thứ ba: Ví dụ, hỗn hợp HFC từ Trung Quốc được pha trộn tại Ấn Độ trước khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

Bảng 2. Ví dụ các quyết định về miễn thuế trong giai đoạn 2018 -2022

Vụ việc*	Kết luận	Hành vi miễn thuế
A-351-842: Uncoated Paper from Brazil	Cuộn giấy nhập khẩu từ Bra-xin, sau đó sản xuất thành giấy tráng phủ tại Hoa Kỳ, được coi là miễn thuế lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với cuộn giấy nhập khẩu từ Bra-xin	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ
A-560-828 and C-560-829: Uncoated Paper from Indonesia	Cuộn giấy nhập khẩu từ In-đô-nê-xi-a, sau đó sản xuất thành giấy tráng phủ tại Hoa Kỳ, được coi là miễn thuế lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với cuộn giấy nhập khẩu từ In-đô-nê-xi-a.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ
A-570-022 and C-570-023: Uncoated Paper from China	Cuộn giấy nhập khẩu từ Trung Quốc, sau đó sản xuất thành giấy tráng phủ tại Hoa Kỳ, được coi là miễn thuế lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với cuộn giấy nhập khẩu từ Trung Quốc	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại Hoa Kỳ
A-570-943: Oil Country Tubular Goods (OCTG) from China (Tự khởi xướng)	Việc nhập khẩu ống thép dẫn dầu (OCTG) được hoàn thành tại Bru-nây hoặc Phi-líp-pin bằng cách sử dụng nguyên liệu đầu vào được sản xuất tại Trung Quốc là miễn thuế các lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với OCTG từ Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ

Vụ việc*	Kết luận	Hành vi lẫn tránh
A-570-026 and C-570-027: Certain Corrosion Resistant Steel Products (CORE) from China (Tự khởi xướng)	<p>CORE được hoàn thiện tại Ma-lai-xi-a từ thép cán nóng hoặc thép nền cán nguội được sản xuất tại Trung Quốc và xuất khẩu sang Hoa Kỳ là lẫn tránh các lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với CORE từ Trung Quốc.</p> <p>CORE được hoàn thiện ở Cô-xta Rica và Các Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất từ thép cán nóng hoặc thép nền cán nguội được sản xuất tại Trung Quốc và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ để lẫn tránh các lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với CORE từ Trung Quốc.</p> <p>CORE được hoàn thiện ở Việt Nam từ thép cán nóng hoặc thép nền cán nguội được sản xuất tại Trung Quốc và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ để lẫn tránh các lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với CORE từ Trung Quốc.</p>	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-583-856: Certain Corrosion Resistant Steel Products (CORE) from Taiwan - China (Tự khởi xướng)	CORE được hoàn thành ở Ma-lai-xi-a từ thép cán nóng hoặc thép nền cán nguội được sản xuất tại Đài Loan - Trung Quốc và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ là lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với CORE từ Đài Loan - Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-570-028: Hydrofluorocarbon (HFC) Blends from China	Việc nhập khẩu một số hỗn hợp HFC có chứa các thành phần HFC từ Ấn Độ và Trung Quốc được pha trộn ở Ấn Độ trước khi nhập khẩu vào Hoa Kỳ là lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với hỗn hợp HFC từ Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp

Vụ việc*	Kết luận	Hành vi lẫn tránh
A-201-844: Steel Concrete Reinforcing Bar (Rebar) from Mexico	Nhập khẩu thép cây thẳng uốn cong ở một hoặc cả hai đầu từ Mê-xi-cô lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với thép thanh (rebar) từ Mê-xi-cô.	Tạo ra những thay đổi không đáng kể đối với hàng hóa
A-570-900: Diamond Sawblades and Parts thereof from China	Lưỡi cưa kim cương được sản xuất với lõi và phân đoạn của Trung Quốc tại Ca-na-đa bởi Protech Diamond Tools Inc. và xuất khẩu từ Ca-na-đa sang Hoa Kỳ được coi là lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với lưỡi cưa từ Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-580-881 and C-580-882: Certain Cold-Rolled Steel (CRS) Flat Products from Korea	Nhập khẩu một số sản phẩm thép cán nguội (CRS) được sản xuất tại Việt Nam bằng thép cán nóng cacbon (HRS) được sản xuất tại Hàn Quốc lẫn tránh các lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với CRS từ Hàn Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-583-856: Corrosion-Resistant Steel Products from Taiwan	CORE được sản xuất tại Việt Nam từ HRS và/hoặc CRS được sản xuất tại Đài Loan - Trung Quốc và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ Việt Nam là lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với CORE từ Đài Loan-Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-580-878 and C-580-879: Certain CORE Products from Korea	CORE được sản xuất tại Việt Nam từ HRS và/hoặc CRS được sản xuất tại Hàn Quốc và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ từ Việt Nam là lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với CORE từ Hàn Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp

Vụ việc*	Kết luận	Hành vi lẫn tránh
A-570-051 and C-570-052: Hardwood Plywood from China	Một số sản phẩm ván ép có dán nhãn Đạo luật Kiểm soát Chất độc hại (TSCA) hoặc Ủy ban Tài nguyên Không khí California (CARB) và được sản xuất bằng nhựa, được xuất khẩu từ Trung Quốc, lẫn tránh các lệnh thuế CBPG và CTC đang áp dụng với ván ép từ Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-570-967 and C-570-968: Aluminum Extrusions from China	Nhôm đùn xuất khẩu của Việt Nam sản xuất từ nhôm đùn của Trung Quốc lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG và CTC đang áp dụng với nhôm đùn từ Trung Quốc.	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-201-830: Carbon and Certain Alloy Steel Wire Rod from Mexico	Thanh dây được sản xuất và/hoặc xuất khẩu bởi Deacero S.A.P.I. de CV có đường kính thực tế nhỏ hơn 4,75 mm, bị thay đổi nhỏ về hình thức hoặc bề ngoài so với hàng hóa trong phạm vi áp dụng thuế CBPG với thép dây từ Mê-xi-cô.	Tạo ra những thay đổi không đáng kể đối với hàng hóa
A-570-928: Uncovered Inner-springs from China	Lò xo trong được lắp ráp hoặc hoàn thiện tại Ma-cao, Trung Quốc bởi các công ty thuộc Tập đoàn Thương mại Ma-cao và xuất khẩu sang Hoa Kỳ lẫn tránh lệnh áp thuế CBPG đang áp dụng với lò xo từ Trung Quốc	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia (lãnh thổ) khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp
A-570-029 và C-570-030: Cold-rolled steels (CRS) from China	CRS được sản xuất tại Việt Nam từ HRS được sản xuất tại Trung Quốc lẫn tránh các lệnh áp thuế CBPG/ CTC với CRS nhập khẩu từ Trung Quốc	Lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa tại một quốc gia khác không phải là đối tượng bị áp thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp

CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC CHỐNG LẤN TRÁNH CỦA HOA KỲ

1. Điều tra phạm vi sản phẩm (bảng timeline)

Bảng thời hạn và sự kiện trong quy trình điều tra phạm vi sản phẩm

Thời gian	Sự kiện	Quy định liên quan
0 ngày	DOC tự khởi xướng điều tra hoặc nhận đơn yêu cầu điều tra phạm vi sản phẩm	351.225(b)/(c)(1)
10 ngày	Các bên không phải nguyên đơn gửi ý kiến về tính đầy đủ, hợp lệ của đơn đề nghị	351.225(c)(3) (10 ngày sau khi đơn được nộp theo khoản (c)(1))
24 ngày	Gửi ý kiến và thông tin thực tế phản biện về việc tự khởi xướng của DOC	351.225(f)(1) (14 ngày sau khi bình luận được nộp theo khoản (b))
30 ngày	DOC quyết định có khởi xướng điều tra hay không	351.225(d)(1) (30 ngày sau khi đơn được nộp hoặc sau khi nộp bản trả lời câu hỏi)
30 ngày	Gửi ý kiến và thông tin thực tế về việc tự khởi xướng của DOC	351.225(f)(1) (30 ngày sau khi DOC tự khởi xướng điều tra phạm vi sản phẩm)
31 ngày	Ban hành kết luận sơ bộ vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm	351.225(g)
45 ngày	Gửi bản câu hỏi	351.225(f)(3)
45 ngày	Gửi ý kiến về kết luận sơ bộ vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm	351.225(f)(4) (14 ngày sau khi ban hành kết luận sơ bộ)
52 ngày	Gửi phản biện ý kiến về kết luận sơ bộ vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm	351.225(f)(4) (7 ngày sau khi ý kiến về phạm vi được nộp)
60 ngày	Các bên không phải nguyên đơn gửi ý kiến và thông tin thực tế phản biện	351.225(f)(2) (30 ngày sau khi khởi xướng điều tra theo khoản (d) (1))
74 ngày	Nguyên đơn gửi ý kiến và thông tin thực tế phản biện	351.225(f)(2) (14 ngày sau khi các bên không phải nguyên đơn nộp phản biện theo khoản (d)(1))

Thời gian	Sự kiện	Quy định liên quan
90 ngày	Gửi ý kiến và thông tin thực tế trả lời bản câu hỏi	351.225(f)(3) (Thời hạn cụ thể do DOC quy định)
104 ngày	Gửi ý kiến và thông tin thực tế phản biện đối với bản trả lời câu hỏi	351.225(f)(3) (14 ngày sau khi nộp bản trả lời câu hỏi)
111 ngày	Gửi ý kiến và thông tin thực tế phản biện đối với phản biện bản trả lời câu hỏi	351.225(f)(3) (7 ngày sau khi nộp phản biện đối với bản trả lời câu hỏi)
120 ngày (có thể gia hạn đến 300 ngày)	Ban hành kết luận cuối cùng về vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm	351.225(e)(1) (120 ngày sau khi khởi xướng điều tra theo khoản (b) hoặc (d) (có thể gia hạn đến 300 ngày)
	Công bố kết luận cuối cùng về vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm (hàng quý)	351.225(o) (hàng quý)
	Công bố các giải thích về phạm vi	351.225(q)

1.1. Giai đoạn tiền khởi xướng

Trong giai đoạn tiền khởi xướng của một vụ việc điều tra phạm vi sản phẩm tại Hoa Kỳ, các bên liên quan – đặc biệt là doanh nghiệp xuất khẩu – cần chủ động thực hiện ba bước quan trọng sau để chuẩn bị ứng phó hiệu quả:

a) Nộp bình luận về đơn yêu cầu

Trong giai đoạn tiền khởi xướng, các bên liên quan có thể chủ động nộp bình luận hoặc hồ sơ yêu cầu xác định phạm vi sản phẩm (scope ruling application) theo quy định tại 19 CFR 351.225. Việc nộp bình luận nhằm:

- Làm rõ sản phẩm có thuộc phạm vi áp thuế hay không: Thông qua mô tả chi tiết về đặc điểm vật lý, kỹ thuật, công dụng, mã HS và xuất xứ sản phẩm.

- Phản bác cáo buộc lẫn tránh: Nếu sản phẩm bị nghi ngờ là hàng hóa chuyển tải hoặc gia công từ nước bị áp thuế, doanh nghiệp cần chứng minh quy trình sản xuất độc lập hoặc khác biệt.

- Cung cấp tài liệu hỗ trợ: Bao gồm hình ảnh, bản vẽ, hóa đơn, hợp đồng, tài liệu kỹ thuật, và các chứng từ thương mại để chứng minh sản phẩm không thuộc phạm vi điều chỉnh của lệnh áp thuế gốc.

Hồ sơ phải được nộp qua hệ thống điện tử của DOC (ACCESS), kèm theo bản công khai và bản bảo mật nếu có thông tin nhạy cảm. Các tài liệu bằng tiếng nước

ngoài phải được dịch sang tiếng Anh và đánh số trang rõ ràng.

b) Vận động các bên liên quan

Trước khi vụ việc chính thức được khởi xướng, doanh nghiệp cần chủ động vận động và phối hợp với các bên liên quan để tạo sự đồng thuận và hỗ trợ:

- Cơ quan quản lý trong nước: Cung cấp thông tin để Bộ Công Thương hoặc các cơ quan chức năng có thể hỗ trợ về mặt pháp lý, kỹ thuật và chính sách đối ngoại.

- Hiệp hội ngành hàng: Tập hợp tiếng nói chung để phản đối đơn kiện hoặc phối hợp chuẩn bị hồ sơ xác minh.

- Đối tác nhập khẩu tại Hoa Kỳ: Giải thích rõ quy trình sản xuất, nguồn gốc sản phẩm và tính hợp pháp trong hoạt động thương mại để duy trì niềm tin và hợp tác.

- Luật sư hoặc đại diện pháp lý: Nếu có đại diện, cần thực hiện các bước xác nhận tư cách pháp lý theo hướng dẫn của DOC, bao gồm chứng nhận thông tin chính xác và giấy chứng nhận đã phục vụ hồ sơ cho các bên liên quan.

c) Chuẩn bị nguồn lực xử lý vụ việc

Việc bị điều tra phạm vi sản phẩm trong vụ việc chống lẩn tránh đòi hỏi doanh nghiệp phải chuẩn bị đầy đủ về nhân lực, tài liệu và chiến lược:

- Thành lập tổ công tác chuyên trách:

Gồm các bộ phận pháp chế, xuất nhập khẩu, kế toán, kỹ thuật... để phối hợp xử lý hồ sơ và phản hồi DOC.

- Thu thập và chuẩn hóa dữ liệu: Theo yêu cầu tại hướng dẫn của DOC, doanh nghiệp cần cung cấp thông tin về đặc điểm sản phẩm, quy trình sản xuất, xuất xứ, tình trạng nhập khẩu và tư cách pháp lý.

- Chuẩn bị tài liệu minh chứng: Bao gồm hình ảnh sản phẩm, bản vẽ kỹ thuật, hóa đơn, hợp đồng, tài liệu nhập khẩu, và các chứng từ thương mại khác. Tài liệu phải là bản gốc hoặc bản sao trực tiếp, rõ ràng, không bị chỉnh sửa.

- Dự trù chi phí và thời gian xử lý: Bao gồm chi phí thuê luật sư, dịch thuật, nộp hồ sơ, phản hồi bảng câu hỏi, và tham gia xác minh nếu có.

1.2. Giai đoạn khởi xướng điều tra

a) Trả lời bản câu hỏi Q&V

Ngay sau khi khởi xướng điều tra, DOC sẽ gửi bản câu hỏi về số lượng và giá trị xuất khẩu (Q&V questionnaire) đến các nhà sản xuất, xuất khẩu tiềm năng từ quốc gia bị điều tra. Mục đích của Q&V là:

- Thu thập dữ liệu sơ bộ về khối lượng và giá trị hàng hóa xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong giai đoạn điều tra.

- Phân loại doanh nghiệp theo quy mô xuất khẩu để phục vụ bước lựa chọn bị

đơn bắt buộc.

Doanh nghiệp cần:

- Cung cấp dữ liệu chính xác, đầy đủ, có đối chiếu với hóa đơn, hợp đồng, tờ khai hải quan.

- Nộp đúng thời hạn quy định (thường trong vòng 7–14 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu).

Tuân thủ định dạng và hướng dẫn nộp hồ sơ qua hệ thống ACCESS. Việc trả lời Q&V đầy đủ và đúng hạn là điều kiện tiên quyết để được xem xét trong quá trình lựa chọn bị đơn bắt buộc.

b) Lựa chọn bị đơn bắt buộc (Mandatory Respondents)

Sau khi nhận được các phản hồi Q&V, DOC sẽ tiến hành lựa chọn bị đơn bắt buộc – tức là các doanh nghiệp sẽ phải tham gia đầy đủ quá trình điều tra và trả lời toàn bộ các bộ câu hỏi chi tiết. Việc lựa chọn này dựa trên:

- Quy mô xuất khẩu: DOC thường chọn 1–3 doanh nghiệp có khối lượng xuất khẩu lớn nhất.

- Tính đại diện: Các doanh nghiệp được chọn phải phản ánh đặc điểm chung của ngành tại quốc gia bị điều tra.

- Khả năng hợp tác: DOC có thể loại bỏ doanh nghiệp không phản hồi Q&V hoặc không đủ năng lực cung cấp thông tin.

- Doanh nghiệp được chọn làm bị đơn

bắt buộc sẽ nhận được các bản câu hỏi chi tiết và phải chuẩn bị nguồn lực để xử lý toàn diện.

c) Trả lời Bản câu hỏi dành cho các bị đơn bắt buộc/Chính phủ (câu hỏi ban đầu và câu hỏi bổ sung)

Sau khi bị đơn bắt buộc được xác định, DOC sẽ gửi các bản câu hỏi điều tra chính thức gồm:

- Câu hỏi ban đầu (Initial Questionnaire): Yêu cầu thông tin chi tiết về cơ cấu doanh nghiệp, quy trình sản xuất, chi phí, giá bán, hợp đồng, xuất xứ nguyên liệu, mã HS, và các yếu tố liên quan đến phạm vi sản phẩm.

- Câu hỏi bổ sung (Supplemental Questionnaire): Được gửi sau khi DOC xem xét câu trả lời ban đầu, nhằm làm rõ hoặc yêu cầu bổ sung tài liệu.

Đối với chính phủ nước bị điều tra (ví dụ: Bộ Công Thương Việt Nam), DOC có thể gửi các bản câu hỏi riêng để xác minh chính sách thương mại, quy định xuất xứ, trợ cấp, và cơ chế kiểm soát.

Yêu cầu kỹ thuật:

- Hồ sơ phải được nộp bằng tiếng Anh, qua hệ thống ACCESS.

- Các tài liệu phải là bản gốc hoặc bản sao trực tiếp, rõ ràng, có đánh số trang.

- Nếu có thông tin bảo mật, phải thực hiện theo quy định về bảo mật hành chính (Administrative Protective Order -

APO).

d) Nộp bình luận và phản biện về phạm vi sản phẩm

Trong quá trình điều tra, các bên liên quan có thể nộp bình luận và phản biện về phạm vi sản phẩm để phản bác việc áp dụng lệnh thuế lên sản phẩm không thuộc phạm vi điều chỉnh; làm rõ đặc điểm kỹ thuật, công dụng, quy trình sản xuất để chứng minh sự khác biệt với sản phẩm bị áp thuế gốc; trình bày lập luận pháp lý dựa trên mô tả phạm vi trong lệnh CBPG/CTC, mã HS, và các tiền lệ từ các vụ việc trước.

Theo đó, các bình luận này phải:

- Có bản công khai và bản bảo mật (nếu có).
- Được nộp đúng thời hạn quy định trong thông báo của DOC.
- Kèm theo tài liệu minh chứng như hình ảnh, bản vẽ, hợp đồng, hóa đơn, và các chứng từ thương mại.

DOC sẽ xem xét các bình luận này để xác định liệu sản phẩm có thuộc phạm vi áp thuế hay không, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến kết luận cuối cùng của vụ việc.

1.3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ

a) Nộp bình luận về kết luận sơ bộ

Sau khi DOC ban hành kết luận sơ bộ về việc một sản phẩm có thuộc phạm vi áp thuế hay không, các bên liên quan

(doanh nghiệp, chính phủ, luật sư đại diện) có quyền nộp bình luận phản hồi nhằm bảo vệ quyền lợi của mình. Theo quy định tại 19 CFR 351.225 và hướng dẫn của DOC, quá trình này bao gồm:

Nội dung bình luận:

- Phản biện về phân tích pháp lý: Đánh giá cách DOC diễn giải phạm vi sản phẩm trong lệnh áp thuế gốc, lập luận về việc sản phẩm không phù hợp với mô tả trong lệnh.

- Phân tích kỹ thuật và thương mại: Làm rõ đặc điểm vật lý, công dụng, quy trình sản xuất, mã HS, và thị trường tiêu thụ để chứng minh sự khác biệt với sản phẩm bị áp thuế.

- Trích dẫn tiền lệ: Dẫn chứng các vụ việc trước đây có kết luận tương tự hoặc khác biệt để củng cố lập luận.

- Đề xuất sửa đổi hoặc bác bỏ kết luận sơ bộ: Nếu có cơ sở, bên liên quan có thể đề nghị DOC thay đổi kết luận trong giai đoạn cuối.

Yêu cầu kỹ thuật:

- Nộp qua hệ thống ACCESS đúng thời hạn quy định trong thông báo của DOC.

- Có bản công khai và bản bảo mật nếu chứa thông tin nhạy cảm, tuân thủ quy định về APO.

- Tài liệu hỗ trợ: Hình ảnh, bản vẽ, hợp đồng, hóa đơn, tài liệu kỹ thuật...

phải rõ ràng, có đánh số trang, và dịch sang tiếng Anh nếu cần.

Việc nộp bình luận đúng hạn và có chất lượng cao có thể ảnh hưởng trực tiếp đến kết luận cuối cùng của DOC.

b) Chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ

Thẩm tra tại chỗ là bước xác minh thực tế mà DOC có thể tiến hành sau khi ban hành kết luận sơ bộ, nhằm kiểm tra độ chính xác của thông tin đã cung cấp trong hồ sơ. Theo hướng dẫn, các bước chuẩn bị bao gồm:

Về phía doanh nghiệp:

- Chuẩn bị hồ sơ gốc: Bao gồm toàn bộ tài liệu đã nộp trong hồ sơ xem xét phạm vi sản phẩm – hóa đơn, hợp đồng, bản vẽ, quy trình sản xuất, chứng từ nhập khẩu, chứng nhận xuất xứ...

- Sắp xếp theo thứ tự logic: Đánh số trang, phân loại theo từng phần (sản phẩm, xuất xứ, thương mại, kỹ thuật...) để dễ truy xuất.

- Cử nhân sự chuyên trách: Các bộ phận pháp chế, kế toán, xuất nhập khẩu, kỹ thuật cần có mặt để giải trình và hỗ trợ đoàn thẩm tra.

- Chuẩn bị cơ sở vật chất: Phòng làm việc, thiết bị trình chiếu, bản in tài liệu, và điều kiện tiếp đón đoàn kiểm tra.

Về nội dung thẩm tra, DOC sẽ kiểm tra:

- Tính xác thực của tài liệu: So sánh

bản khai với chứng từ gốc.

- Quy trình sản xuất thực tế: Quan sát dây chuyền, nguyên liệu đầu vào, công đoạn gia công.

- Thông tin về xuất xứ và thương mại: Kiểm tra nguồn nguyên liệu, hợp đồng mua bán, hóa đơn xuất khẩu.

Về bảo mật:

Doanh nghiệp cần đảm bảo thông tin nội bộ được bảo vệ, đồng thời tuân thủ quy định về cung cấp dữ liệu cho đoàn thẩm tra theo yêu cầu của DOC.

1.4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ

a) Chuẩn bị nguồn lực tham gia

Doanh nghiệp cần chuẩn bị kỹ lưỡng về nhân sự, tài liệu và cơ sở vật chất:

- Tổ công tác chuyên trách: Gồm đại diện pháp lý, kế toán, xuất nhập khẩu, kỹ thuật sản xuất... để sẵn sàng giải trình.

- Tài liệu gốc: Hóa đơn, hợp đồng, bản vẽ kỹ thuật, chứng từ nhập khẩu, quy trình sản xuất... phải được sắp xếp theo thứ tự logic, đánh số trang rõ ràng.

- Cơ sở vật chất: Phòng làm việc cho đoàn thẩm tra, thiết bị trình chiếu, bản in tài liệu, sơ đồ nhà máy, và điều kiện tiếp đón phù hợp.

- Bảo mật thông tin: Đảm bảo các tài liệu nội bộ được bảo vệ, đồng thời tuân thủ quy định về cung cấp dữ liệu theo yêu cầu của DOC.

b) Tham gia thẩm tra tại chỗ

Trong quá trình thẩm tra, DOC sẽ:

- Cho phép báo cáo sai sót nhỏ: Doanh nghiệp cần báo cáo khi bắt đầu thẩm tra (nếu có).

- Kiểm tra tính xác thực của thông tin: So sánh giữa bản khai và chứng từ gốc.

- Quan sát quy trình sản xuất thực tế: Kiểm tra nguyên liệu đầu vào, công đoạn gia công, xuất xứ sản phẩm.

- Phỏng vấn nhân sự: Đặt câu hỏi trực tiếp với các bộ phận liên quan để làm rõ các điểm chưa thống nhất trong hồ sơ.

- Doanh nghiệp cần hợp tác đầy đủ, cung cấp thông tin chính xác, và ghi nhận các yêu cầu bổ sung từ đoàn thẩm tra.

c) Nộp bình luận về báo cáo thẩm tra

Sau khi kết thúc thẩm tra, DOC sẽ ban hành báo cáo thẩm tra (Verification Report). Doanh nghiệp có quyền:

- Nộp bình luận phản hồi: Làm rõ các điểm chưa chính xác, bổ sung thông tin bị hiểu sai hoặc chưa đầy đủ.

- Trình bày bằng chứng bổ sung: Nếu có tài liệu mới hoặc giải thích kỹ thuật cần làm rõ.

- Tuân thủ định dạng và thời hạn: Nộp qua hệ thống ACCESS, kèm bản công khai và bảo mật nếu cần.

1.5. Giai đoạn sau thẩm tra tại chỗ

a) Nộp tóm tắt lập luận và phản biện

Doanh nghiệp và các bên liên quan có

thể nộp case brief để:

- Tóm tắt lập luận pháp lý và kỹ thuật: Phân tích phạm vi sản phẩm, phản bác kết luận sơ bộ, và trình bày quan điểm chính thức.

- Phản biện các luận điểm của bên đối lập: Nếu có bên yêu cầu áp thuế, doanh nghiệp có thể phản bác lập luận của họ.

- Trích dẫn tiền lệ và quy định pháp lý: Dẫn chứng các vụ việc tương tự, quy định tại 19 CFR 351.225, và các văn bản liên quan.

- Tóm tắt lập luận và phản biện phải được nộp đúng thời hạn, có bản công khai và bảo mật, và tuân thủ quy định về định dạng văn bản.

b) Tham gia phiên điều trần

DOC có thể tổ chức phiên điều trần để các bên trình bày trực tiếp:

- Trình bày lập luận miệng: Doanh nghiệp có thể cử đại diện pháp lý hoặc kỹ thuật để phát biểu.

- Phản hồi câu hỏi từ DOC: Làm rõ các điểm kỹ thuật, quy trình sản xuất, hoặc xuất xứ sản phẩm.

- Trao đổi với các bên liên quan: Có thể nghe phản biện từ bên yêu cầu áp thuế hoặc từ đại diện chính phủ Hoa Kỳ.

Việc tham gia phiên điều trần giúp doanh nghiệp thể hiện thiện chí hợp tác và bảo vệ quan điểm một cách trực tiếp.



1.6. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

a) Nộp bình luận về kết luận cuối cùng

Doanh nghiệp có thể:

- Phản hồi kết luận: Nếu không đồng ý, có thể nêu rõ lý do, phân tích sai sót, và đề nghị sửa đổi.

- Trình bày tác động thương mại: Phân tích ảnh hưởng của kết luận đến hoạt động xuất khẩu, chuỗi cung ứng, và thị trường.

- Nộp qua hệ thống ACCESS: Đúng thời hạn, kèm bản công khai và bảo mật nếu có.

Tuy nhiên, kết luận cuối cùng thường là cơ sở để DOC thực thi biện pháp thuế, nên phản hồi ở giai đoạn này mang tính kiến nghị hơn là thay đổi thực chất.

b) Nghiên cứu các bước tiếp theo (sử dụng cơ chế tự xác nhận, kiện ra Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ - CIT...)

- Tự xác nhận (Self-Certification): Các doanh nghiệp không bị DOC kết luận là không hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra có thể tự xác nhận sản phẩm không thuộc phạm vi áp thuế, kèm theo tài liệu minh chứng, để trình lên Hải quan Hoa Kỳ (CBP) và được miễn thuế.

Nếu doanh nghiệp không đồng ý với kết luận cuối cùng, có thể xem xét các cơ chế pháp lý tiếp theo:

- Khởi kiện ra CIT: Nếu có căn cứ pháp lý, doanh nghiệp có thể khởi kiện DOC để yêu cầu xem xét lại kết luận. Việc này đòi hỏi có luật sư chuyên trách và chi phí đáng kể.

- Theo dõi và rà soát định kỳ: Trong các vụ việc dài hạn, doanh nghiệp có thể yêu cầu DOC tiến hành rà soát phạm vi hoặc điều chỉnh lệnh áp thuế nếu có thay đổi thực tế.

2. Điều tra lẫn tránh thuế CBPG/CTC (bảng timeline)

Bảng thời hạn và sự kiện trong điều tra lẫn tránh thuế CBPG/CTC

Thời gian	Sự kiện	Quy định liên quan
0 ngày	Đơn yêu cầu điều tra lẫn tránh CBPG/CTC hoặc DOC tự khởi xướng	351.226(b)
10 ngày	Gửi ý kiến và thông tin về tính đầy đủ, hợp lệ của đơn yêu cầu	351.226(c)(3) (10 ngày sau khi nộp đơn yêu cầu điều tra lẫn tránh)
15 ngày	Gửi ý kiến phản biện	351.226(c)(3) (5 ngày sau khi có thông tin thực tế mới hỗ trợ bình luận về tính đầy đủ, hợp lệ)
30 ngày	Quyết định khởi xướng điều tra theo đơn yêu cầu	351.226(d)(1) (30 ngày sau khi nộp đơn yêu cầu điều tra lẫn tránh)
30 ngày	Gửi ý kiến và thông tin về việc DOC tự khởi xướng	351.226(f)(1) (30 ngày sau khi DOC tự khởi xướng điều tra)
30 ngày	Gửi ý kiến phản biện về đơn yêu cầu	351.226(f)(2) (30 ngày sau khi điều tra được khởi xướng theo khoản (d) (1))
44 ngày	Nguyên đơn gửi ý kiến phản biện	351.226(f)(2) (14 ngày sau khi nộp phản biện về đơn yêu cầu)
157 ngày	Kết luận sơ bộ đối với vụ việc điều tra do DOC khởi xướng	351.226(e)(1) (150 ngày sau khi công bố thông báo tự khởi xướng)
187 ngày	Kết luận sơ bộ đối với vụ việc điều tra lẫn tránh theo đơn yêu cầu	351.226(e)(1) (150 ngày sau khi công bố thông báo khởi xướng điều tra)
171 ngày	Gửi ý kiến về kết luận sơ bộ (trường hợp DOC tự khởi xướng)	351.226(f)(4) (14 ngày sau khi ban hành kết luận sơ bộ)
201 ngày	Gửi ý kiến về kết luận sơ bộ (trường hợp điều tra theo đơn yêu cầu)	351.226(f)(4) (14 ngày sau khi ban hành kết luận sơ bộ)
178 ngày	Gửi ý kiến phản biện về kết luận sơ bộ (trường hợp DOC tự khởi xướng)	351.226(f)(4) (7 ngày sau khi nộp bình luận về kết luận sơ bộ)

Thời gian	Sự kiện	Quy định liên quan
208 ngày	Gửi ý kiến phản biện về kết luận sơ bộ (trường hợp điều tra theo đơn yêu cầu)	351.226(f)(4) (7 ngày sau khi nộp bình luận về kết luận sơ bộ)
300 ngày (có thể gia hạn đến 365 ngày)	Kết luận cuối cùng đối với vụ việc điều tra lần tránh do DOC tự khởi xướng	351.226(e)(2) (300 ngày sau khi công bố thông báo khởi xướng điều tra) (có thể gia hạn thêm tối đa 65 ngày)
330 ngày (có thể gia hạn đến 395 ngày)	Kết luận cuối cùng đối với vụ việc điều tra lần tránh theo đơn yêu cầu	351.226(e)(2) (300 ngày sau khi công bố thông báo khởi xướng điều tra) (có thể gia hạn thêm tối đa 65 ngày)

Quy trình điều tra và ứng phó cũng tương tự như điều tra xem xét phạm vi sản phẩm. Tóm tắt như sau:

2.1. Giai đoạn tiền khởi xướng

a) Nộp bình luận về đơn yêu cầu: Sau khi đơn yêu cầu điều tra lần tránh được nộp, các bên liên quan (ngoài người nộp đơn) có thể gửi bình luận và thông tin về tính đầy đủ của đơn trong vòng 10 ngày. Nếu có thông tin mới được nộp trong bình luận, các bên có thể phản hồi trong vòng 5 ngày tiếp theo. Đây là cơ hội để các bên phản biện hoặc bổ sung thông tin nhằm ảnh hưởng đến quyết định khởi xướng của DOC.

b) Vận động các bên liên quan: Các bên có thể chủ động liên hệ, trao đổi với DOC hoặc các bên khác trong vụ việc để trình bày quan điểm, cung cấp thông tin bổ sung hoặc đề xuất cách hiểu pháp lý nhằm tác động đến quyết định khởi xướng.

c) Chuẩn bị nguồn lực xử lý vụ việc: Doanh nghiệp cần chuẩn bị nhân sự chuyên trách, thu thập dữ liệu thương mại, tài liệu kỹ thuật, hồ sơ xuất nhập khẩu, và xây dựng chiến lược phản hồi nếu bị điều tra. Việc chuẩn bị sớm giúp phản ứng kịp thời khi DOC khởi xướng điều tra.

2.2. Giai đoạn khởi xướng điều tra

a) Trả lời bản câu hỏi Q&V: Sau khi DOC ban hành thông báo khởi xướng, các doanh nghiệp có thể nhận được bản câu hỏi về số lượng và giá trị hàng hóa liên quan. Việc trả lời đúng hạn và đầy đủ là cơ sở để DOC lựa chọn bị đơn bắt buộc.

b) Lựa chọn bị đơn bắt buộc: DOC sẽ chọn một số doanh nghiệp làm bị đơn bắt buộc dựa trên dữ liệu Q&V. Các doanh nghiệp này sẽ phải tham gia đầy đủ vào quá trình điều tra và trả lời các bản câu hỏi chi tiết.

c) Trả lời bản câu hỏi dành cho bị đơn bắt buộc và chính phủ: DOC sẽ gửi bản câu hỏi điều tra chính thức (gồm bản câu hỏi ban đầu và các bản câu hỏi bổ sung) cho các bị đơn bắt buộc và chính phủ liên quan. Các câu hỏi này yêu cầu cung cấp thông tin chi tiết về sản xuất, xuất nhập khẩu, giá trị gia tăng, quy trình sản xuất, và các yếu tố liên quan đến hành vi lẫn tránh.

d) Nộp bình luận và phản biện về lẫn tránh: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày khởi xướng, các bên có thể nộp bình luận và thông tin phản biện về cáo buộc lẫn tránh. Sau đó, người nộp đơn có thể phản hồi trong vòng 14 ngày.

2.3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ

a) Nộp bình luận về kết luận sơ bộ: DOC sẽ ban hành kết luận sơ bộ trong vòng 150 ngày kể từ ngày khởi xướng (trừ khi có gia hạn). Các bên sẽ được thông báo và có cơ hội nộp bản lập luận (case brief) và phản biện (rebuttal brief) theo lịch trình do DOC quy định.

b) Chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ: Nếu DOC quyết định tiến hành thẩm tra tại chỗ, doanh nghiệp cần chuẩn bị hồ sơ, nhân sự, và cơ sở vật chất để tiếp đón đoàn kiểm tra. Việc chuẩn bị kỹ lưỡng giúp đảm bảo quá trình thẩm tra diễn ra thuận lợi.

2.4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ

a) Chuẩn bị nguồn lực tham gia: Doanh nghiệp cần chuẩn bị tài liệu kế toán, quy trình sản xuất, dữ liệu xuất nhập khẩu, và nhân sự có chuyên môn để giải trình với đoàn thẩm tra.

b) Tham gia thẩm tra tại chỗ: DOC sẽ đến kiểm tra tại cơ sở sản xuất hoặc văn phòng của doanh nghiệp để xác minh thông tin đã cung cấp. Việc hợp tác đầy đủ trong quá trình này là rất quan trọng.

c) Nộp bình luận về báo cáo thẩm tra: Sau khi DOC ban hành báo cáo thẩm tra, các bên có thể nộp bình luận nếu có ý kiến phản biện hoặc cần làm rõ nội dung trong báo cáo.

2.5. Giai đoạn sau thẩm tra tại chỗ

a) Nộp tóm tắt lập luận và phản biện: Các bên sẽ nộp bản tóm tắt lập luận (case brief) và phản biện (rebuttal brief) để DOC xem xét trước khi ra kết luận cuối cùng. Đây là cơ hội để trình bày quan điểm pháp lý và thực tế một cách hệ thống.

b) Tham gia phiên điều trần: DOC có thể tổ chức phiên điều trần công khai để các bên trình bày quan điểm trực tiếp. Việc tham gia phiên điều trần giúp làm rõ các vấn đề còn tranh cãi.

2.6. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

a) Nộp bình luận về kết luận cuối cùng: Sau khi DOC ban hành kết luận cuối cùng (trong vòng 300 ngày kể từ ngày khởi xướng, có thể gia hạn thêm 65 ngày), các bên có thể nêu ý kiến nếu có căn cứ pháp lý hoặc thực tế phản đối.

b) Nghiên cứu các bước tiếp theo: Các bên có thể xem xét các lựa chọn tiếp theo như:

- Sử dụng cơ chế tự xác nhận (self-certification) nếu được phép.

- Khởi kiện ra Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (CIT).

- Đề xuất sửa đổi phạm vi hoặc kiến nghị DOC xem xét lại.

3. Rà soát để được tham gia cơ chế tự chứng nhận

3.1. Giai đoạn tiền khởi xướng

a) Nộp yêu cầu rà soát:

Các doanh nghiệp nằm trong danh sách không được tham gia cơ chế tự chứng nhận do không hợp tác đầy đủ trong vụ việc điều tra ban đầu có thể nộp đơn yêu cầu rà soát hành chính hàng năm để được tham gia cơ chế này.

Quy trình điều tra và ứng phó trong các bước tiếp theo cũng tương tự như điều tra ban đầu:

b) Vận động các bên liên quan

c) Chuẩn bị nguồn lực xử lý vụ việc

3.2. Giai đoạn khởi xướng rà soát

a) Trả lời bản câu hỏi Q&V

b) Nộp đơn xin hưởng thuế suất riêng rẽ

c) Trả lời Bản câu hỏi của DOC (câu hỏi ban đầu và câu hỏi bổ sung)

3.3. Giai đoạn ban hành kết luận sơ bộ

a) Nộp bình luận về kết luận sơ bộ

b) Chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ

3.4. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ

a) Chuẩn bị nguồn lực tham gia

b) Tham gia thẩm tra tại chỗ

c) Nộp bình luận về báo cáo thẩm tra

3.5. Giai đoạn sau thẩm tra tại chỗ

a) Nộp tóm tắt lập luận và phản biện

b) Tham gia phiên điều trần

3.6. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

a) Nộp bình luận về kết luận cuối cùng

b) Nghiên cứu các bước tiếp theo (sử dụng cơ chế tự xác nhận, rà soát hoặc kiện ra CIT...)

CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ

1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước

1.1. Thiết lập cơ chế cảnh báo sớm và phổ biến thông tin

- Chủ động theo dõi các diễn biến thương mại quốc tế, đặc biệt là các vụ việc phòng vệ thương mại liên quan đến hàng xuất khẩu của Việt Nam.

- Cung cấp thông tin kịp thời cho doanh nghiệp về nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh, các quy định pháp lý của Hoa Kỳ, và các vụ việc tương tự đã xảy ra.

1.2. Hướng dẫn doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ và dữ liệu

- Hướng dẫn doanh nghiệp thu thập, chuẩn hóa và lưu trữ dữ liệu liên quan đến xuất nhập khẩu, nguồn gốc nguyên liệu, quy trình sản xuất, và chứng từ pháp lý.

- Tư vấn cách trình bày thông tin phù hợp với yêu cầu của DOC, đặc biệt khi trả lời các bản câu hỏi điều tra.

1.3. Phối hợp liên ngành và quốc tế

- Tăng cường phối hợp giữa các bộ ngành (Công Thương, Tài chính,...), địa phương và với các cơ quan liên quan của Hoa Kỳ để xử lý các vụ việc chống lẩn tránh hiệu quả.

- Tham gia đối thoại song phương nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của doanh nghiệp Việt Nam.

2. Hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp

2.1. Nâng cao nhận thức và năng lực ứng phó với điều tra chống lẩn tránh

- Tìm hiểu kỹ các quy định chống lẩn tránh phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ.

- Chủ động xây dựng hệ thống quản lý truy xuất nguồn gốc, kiểm soát quy trình sản xuất và xuất khẩu để đảm bảo minh bạch và tuân thủ.

2.2. Chuẩn bị hồ sơ và dữ liệu đầy đủ, chính xác

- Thu thập và lưu trữ dữ liệu về khối lượng, giá trị, nguồn gốc nguyên liệu, quá trình lắp ráp hoặc chế biến tại Việt Nam hoặc nước thứ ba.

- Cung cấp dữ liệu so sánh giữa giai đoạn trước và trong thời kỳ bị nghi ngờ lẩn tránh để chứng minh không có hành vi lẩn tránh thuế.

2.3. Chủ động phối hợp với cơ quan quản lý và khách hàng quốc tế

- Hiệp hội cần làm đầu mối kết nối giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước để hỗ trợ pháp lý, kỹ thuật, và truyền thông.

- Doanh nghiệp cần minh bạch với khách hàng quốc tế về quy trình sản xuất, nguồn gốc hàng hóa, và cam kết tuân thủ quy định thương mại.

2.4. Tham gia đầy đủ vào quy trình điều tra

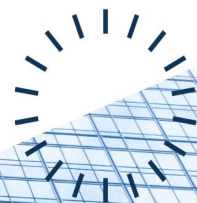
- Trả lời các bản câu hỏi của DOC đúng hạn, đầy đủ và có chứng từ hỗ trợ.

- Tham gia thẩm tra tại chỗ nếu được yêu cầu, nộp bình luận và phản biện về kết luận sơ bộ và cuối cùng.

- Chuẩn bị lập luận pháp lý nếu cần khởi kiện lên Tòa án Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (CIT).

- Tham gia rà soát (nếu cần thiết).

HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC TỰ VỆ CỦA HOA KỲ



CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ BIỆN PHÁP TỰ VỆ CỦA HOA KỲ

1. Khái niệm về biện pháp tự vệ theo Hiệp định của WTO

Biện pháp tự vệ (safeguard measures) được quy định tại Hiệp định về các biện pháp tự vệ của Tổ chức Thương mại Thế giới (Hiệp định Safeguards Agreement), cùng với Điều XIX của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại năm 1994 (GATT 1994). Đây là một trong ba công cụ phòng vệ thương mại được WTO cho phép các Thành viên áp dụng, bên cạnh biện pháp chống bán phá giá (CBPG) và biện pháp chống trợ cấp (CTC).

Biện pháp tự vệ là biện pháp hạn chế nhập khẩu (thuế quan hoặc các biện pháp khác) do một quốc gia áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu từ tất cả các nước để bảo vệ ngành sản xuất trong nước khi lượng hàng nhập khẩu tăng đột biến và gây thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây thiệt hại cho ngành sản xuất đó.

Biện pháp tự vệ khi được áp dụng có thể dẫn đến yêu cầu bồi thường hoặc trả đũa từ các quốc gia thành viên bị ảnh hưởng. Các quy định về nội dung điều tra, áp dụng biện pháp tự vệ được thực hiện theo quy định trong các quy định có



liên quan của WTO. Điều kiện áp dụng biện pháp tự vệ gồm có:

Hàng hóa nhập khẩu gia tăng tương đối hoặc tuyệt đối;

Ngành sản xuất trong nước bị thiệt hại hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể;

Mối quan hệ nhân quả giữa hàng hóa nhập khẩu bị bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

Không giống như hai biện pháp CBPG và CTC nhằm đối phó với các hành vi cạnh tranh không lành mạnh (bán phá giá hoặc trợ cấp), biện pháp tự vệ được áp dụng ngay cả khi hàng hóa nhập khẩu là hợp pháp về giá cả và chi phí sản xuất, nhưng gia tăng về số lượng nhập khẩu đã hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước. Khi đó, các nước có thể áp dụng biện pháp tự vệ để bảo vệ ngành sản

xuất trong nước trong một khoảng thời gian nhất định (tối đa 8 năm cho các nước thông thường và 10 năm cho nước đang phát triển, kém phát triển). Cùng với đặc điểm về giới hạn thời gian áp dụng, biện pháp tự vệ còn có thể dẫn đến yêu cầu bồi thường hoặc hành vi trả đũa từ các quốc gia hoặc vùng lãnh thổ bị ảnh hưởng bởi biện pháp này.

Một đặc điểm quan trọng của biện pháp tự vệ là áp dụng toàn cầu cùng một mức như nhau (trừ một số ngoại lệ cho các nước đang phát triển có thị phần dưới 3%). Do đó, các doanh nghiệp không có động cơ để lẩn tránh biện pháp tự vệ.

Các biện pháp tự vệ phổ biến bao gồm:

Tăng thuế nhập khẩu (thuế nhập khẩu bổ sung);

Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu (import quota) hoặc hạn ngạch thuế quan (tariff-rate quota);

Kết hợp giữa tăng thuế và hạn ngạch;



2. Pháp luật về tự vệ của Hoa Kỳ

2.1. Cơ sở pháp lý

Hệ thống pháp luật của Hoa Kỳ về biện pháp tự vệ (safeguard measures) được xây dựng trên nền tảng của Điều XIX của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại năm 1994 (GATT 1994) và Hiệp định về Biện pháp Tự vệ của WTO (Agreement on Safeguards). Tại Hoa Kỳ, các quy định này được nội luật hóa tại Điều 201, Đạo luật Thương mại năm 1947 quy định về hạn chế nhập khẩu.

Theo Điều 201, các ngành công nghiệp trong nước bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa thiệt hại nghiêm trọng do nhập khẩu gia tăng có thể kiến nghị lên Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (USITC) yêu cầu hạn chế nhập khẩu.

USITC sẽ xác định liệu một mặt hàng được nhập khẩu với số lượng tăng đến mức gây ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp Hoa Kỳ sản xuất một mặt hàng tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp với mặt hàng nhập khẩu đó hay không.

Nếu Ủy ban đưa ra quyết định có thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại nghiêm trọng do hàng nhập khẩu gia tăng, Ủy ban sẽ đề xuất lên Tổng thống một biện



pháp nhằm ngăn ngừa hoặc khắc phục thiệt hại và tạo điều kiện cho ngành công nghiệp điều chỉnh để thích ứng với cạnh tranh nhập khẩu.

Tổng thống sẽ là người đưa ra quyết định cuối cùng về việc có nên hạn chế nhập khẩu hay không.

Như vậy, biện pháp tự vệ theo Điều 201 được quy định phù hợp với quy định của WTO về biện pháp tự vệ. Các điều kiện để áp dụng biện pháp tự vệ theo Điều 201 gồm có:

- Hàng hóa nhập khẩu gia tăng;
- Ngành sản xuất trong nước bị hoặc bị đe dọa thiệt hại nghiêm trọng; và
- Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng hóa nhập khẩu gia tăng với thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

Với Hoa Kỳ, việc áp dụng các biện pháp theo Điều 201 được thực hiện nhằm mục đích tạo điều kiện cho các ngành sản xuất trong nước thực hiện các

kế hoạch điều chỉnh, nâng cao năng lực cạnh tranh và khắc phục các thiệt hại do sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu gây ra.

Do đó, nội dung điều tra quan trọng nhất khi xem xét áp dụng các biện pháp tự vệ tại Hoa Kỳ là xem xét về thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Hoa Kỳ giao công tác điều tra vụ việc tự vệ cho USITC, cũng chính là cơ quan chịu trách nhiệm điều tra về thiệt hại của ngành sản xuất trong nước đối với các vụ việc Hoa Kỳ điều tra CBPG hoặc CTC đối với hàng hóa nhập khẩu.

Điều khoản 201 quy định khuôn khổ pháp lý trong luật Hoa Kỳ để Tổng thống có thể thực thi quyền của Hoa Kỳ theo Điều XIX của GATT. Cũng giống như Điều XIX của GATT, Điều 201 cũng được quy định như một “điều khoản thoát hiểm” (escape clause) vì điều khoản này cho phép một quốc gia tạm thời “thoát khỏi” các nghĩa vụ của mình



theo GATT đối với một sản phẩm cụ thể, trong trường hợp lượng nhập khẩu gia tăng của sản phẩm đó đang gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho các nhà sản xuất trong nước.

Một số nội dung quan trọng về việc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ theo Điều 201 của Hoa Kỳ gồm có:

- Căn cứ điều tra: Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) tiến hành một cuộc điều tra theo Điều khoản 201 khi nhận được:

Đơn kiến nghị từ một hiệp hội thương mại, doanh nghiệp, công đoàn được chứng nhận hoặc công nhận, hoặc nhóm người lao động đại diện cho một ngành sản xuất trong nước;

Yêu cầu từ Tổng thống Hoa Kỳ hoặc

Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR);

Nghị quyết của Ủy ban Thuế vụ và Ngân sách Hạ viện hoặc Ủy ban Tài chính Thượng viện; hoặc

Tự khởi xướng

Thời gian điều tra: USITC phải đưa ra kết luận về thiệt hại trong vòng 120 ngày (hoặc 150 ngày đối với các vụ việc phức tạp hơn) kể từ ngày nhận được đơn kiến nghị, yêu cầu, nghị quyết, hoặc quyết định tự khởi xướng điều tra. USITC cũng phải gửi báo cáo của mình lên Tổng thống, kèm theo bất kỳ khuyến nghị nào về biện pháp tự vệ, trong vòng 180 ngày kể từ ngày nhận được đơn kiến nghị, yêu cầu, nghị quyết, hoặc quyết định tự khởi xướng điều tra đó.

Kết luận điều tra: Nếu USITC đưa ra

kết luận khẳng định có thiệt hại, cơ quan này phải kiến nghị một xem xét biện pháp áp dụng lên Tổng thống Hoa Kỳ, người sẽ quyết định xem có áp dụng biện pháp tự vệ hay không. Các biện pháp tự vệ này có thể bao gồm: tăng thuế nhập khẩu, áp dụng hạn ngạch số lượng, hoặc thiết lập các thỏa thuận điều tiết xuất khẩu.

Giai đoạn sau khi áp dụng biện pháp tự vệ: Nếu biện pháp tự vệ được áp dụng, USITC sẽ định kỳ báo cáo về tình hình phát triển của ngành sản xuất trong nước trong suốt thời gian biện pháp đó có hiệu lực. Khi có yêu cầu, USITC sẽ tư vấn cho Tổng thống về tác động kinh tế có thể xảy ra đối với ngành nếu biện pháp tự vệ đang áp dụng được giảm bớt, sửa đổi hoặc chấm dứt. Khi thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ kết thúc, USITC phải báo cáo cho Tổng thống và Quốc hội về mức độ hiệu quả của biện pháp trong việc hỗ trợ ngành sản xuất trong nước điều chỉnh tích cực trước sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu.

2.2. Các loại hình điều tra và rà soát

- Cuộc điều tra ban đầu: Như đã giới thiệu trong phần trên, cuộc điều tra ban đầu được thực hiện khi có các căn cứ điều tra theo quy định và thực hiện trong vòng 120-150 ngày. Nội dung điều tra gồm có:

+ Chứng minh về lượng tăng hàng hóa nhập khẩu;

+ Chứng minh về thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa thiệt hại đáng kể của ngành sản xuất trong nước. Theo pháp luật Hoa Kỳ, “thiệt hại nghiêm trọng” thể hiện ở việc đóng cửa nhà máy hoặc sản xuất bị chậm lại; nhiều doanh nghiệp không thể đạt mức lợi nhuận hợp lý; thất nghiệp hoặc việc làm kém trong ngành nội địa. Trong khi đó, “đe dọa thiệt hại nghiêm trọng” được xác định với các dấu hiệu giảm doanh số hoặc thị phần, tồn kho tăng, xu hướng sản xuất/lợi nhuận/lương/việc làm giảm; doanh nghiệp không đủ vốn để hiện đại hóa; thị trường Mỹ trở thành điểm xuất khẩu bị chuyển hướng.

+ Chứng minh việc tăng nhập khẩu là nguyên nhân đáng kể gây ra thiệt hại của ngành sản xuất trong nước

USITC sẽ nộp báo cáo cho Tổng thống sau khi kết thúc điều tra với các khuyến nghị tương ứng với kết luận điều tra, trong đó nêu rõ: quyết định, cơ sở quyết định, khuyến nghị nếu có, quan điểm riêng (nếu có) của các thành viên USITC, đánh giá ảnh hưởng ngắn và dài hạn nếu có hành động hoặc nếu không có hành động. Tổng thống sẽ xem xét nhiều yếu tố trước khi quyết định loại biện pháp, bao gồm: khuyến nghị của

USITC, tình hình người lao động và doanh nghiệp ngành sản xuất trong nước, nỗ lực của ngành điều chỉnh, hiệu quả dự kiến của biện pháp, chi phí và lợi ích kinh tế-xã hội, khả năng chuyển hướng nhập khẩu, khả năng né tránh biện pháp. Quyết định của Tổng thống phải đưa ra trong vòng 60 ngày kể từ ngày nhận được báo cáo từ USITC.

Biện pháp không được có hiệu lực quá 4 năm kể từ khi được áp dụng, trừ khi được gia hạn (tổng tối đa không quá 8 năm). Nếu biện pháp là thuế hoặc hạn ngạch, phải cho hiệu lực trong vòng 15 ngày (hoặc 90 ngày nếu đang thương lượng thỏa thuận) kể từ khi Tổng thống ban hành.

Rà soát giữa kỳ: Cơ chế rà soát giữa kỳ (midterm review) được quy định tại Điều 2254, Đạo luật Thương mại năm 1974 (19 U.S.C. § 2254). Theo đó, trong trường hợp biện pháp tự vệ được áp dụng hoặc được gia hạn với thời hạn vượt quá ba năm, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) có nghĩa vụ tiến hành một cuộc rà soát giữa kỳ tại thời điểm giữa của giai đoạn áp dụng.

Mục đích của cuộc rà soát này là đánh giá tiến triển của ngành sản xuất trong nước trong việc điều chỉnh tích cực (positive adjustment) trước sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, cũng như xem

xét mức độ hiệu quả của biện pháp tự vệ đang thực thi. Trong quá trình rà soát, USITC phải tổ chức phiên điều trần công khai, tạo cơ hội cho các bên liên quan — bao gồm doanh nghiệp, người lao động, nhà nhập khẩu và người tiêu dùng — được trình bày ý kiến và chứng cứ liên quan.

Kết quả rà soát giữa kỳ được báo cáo cho Tổng thống và Quốc hội Hoa Kỳ. Trên cơ sở đó, Tổng thống có thể quyết định điều chỉnh, giảm nhẹ hoặc chấm dứt biện pháp tự vệ nếu nhận thấy ngành sản xuất trong nước không đạt được tiến bộ cần thiết hoặc điều kiện kinh tế đã thay đổi.

Cơ chế rà soát giữa kỳ này thể hiện tính linh hoạt và trách nhiệm giải trình cao trong hệ thống biện pháp tự vệ của Hoa Kỳ, nhằm bảo đảm rằng các biện pháp bảo hộ chỉ duy trì trong phạm vi và thời gian cần thiết, đồng thời khuyến khích ngành sản xuất trong nước tăng cường năng lực cạnh tranh và thích ứng bền vững với môi trường thương mại quốc tế.

Rà soát cuối kỳ: Hệ thống pháp luật Hoa Kỳ quy định cơ chế rà soát cuối kỳ (end-of-term review hoặc post-action evaluation) nhằm đánh giá hiệu quả thực tế của biện pháp tự vệ sau khi kết thúc thời hạn áp dụng. Cơ chế này được quy

định tại Điều 2254(b) của Đạo luật Thương mại năm 1974 (19 U.S.C. § 2254).

Theo quy định, sau khi biện pháp tự vệ chấm dứt, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) có trách nhiệm tiến hành đánh giá toàn diện để xác định mức độ hiệu quả của biện pháp trong việc hỗ trợ ngành sản xuất trong nước điều chỉnh tích cực (positive adjustment) trước sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Việc đánh giá này nhằm xem xét liệu mục tiêu ban đầu của biện pháp — tức tạo điều kiện cho ngành nội địa thích ứng, tái cơ cấu và nâng cao năng lực cạnh tranh — có đạt được hay không.

Trong quá trình rà soát, USITC phải tổ chức phiên điều trần công khai, cho phép doanh nghiệp, người lao động, nhà nhập khẩu và các bên liên quan tham gia trình bày ý kiến và cung cấp bằng chứng. Cơ quan này sau đó phải gửi báo cáo đánh giá cho Tổng thống và Quốc hội Hoa Kỳ trong vòng 180 ngày kể từ ngày biện pháp tự vệ kết thúc. Báo cáo phải nêu rõ kết quả đánh giá, mức độ thực hiện mục tiêu điều chỉnh, cùng các bài học hoặc khuyến nghị chính sách có thể rút ra.

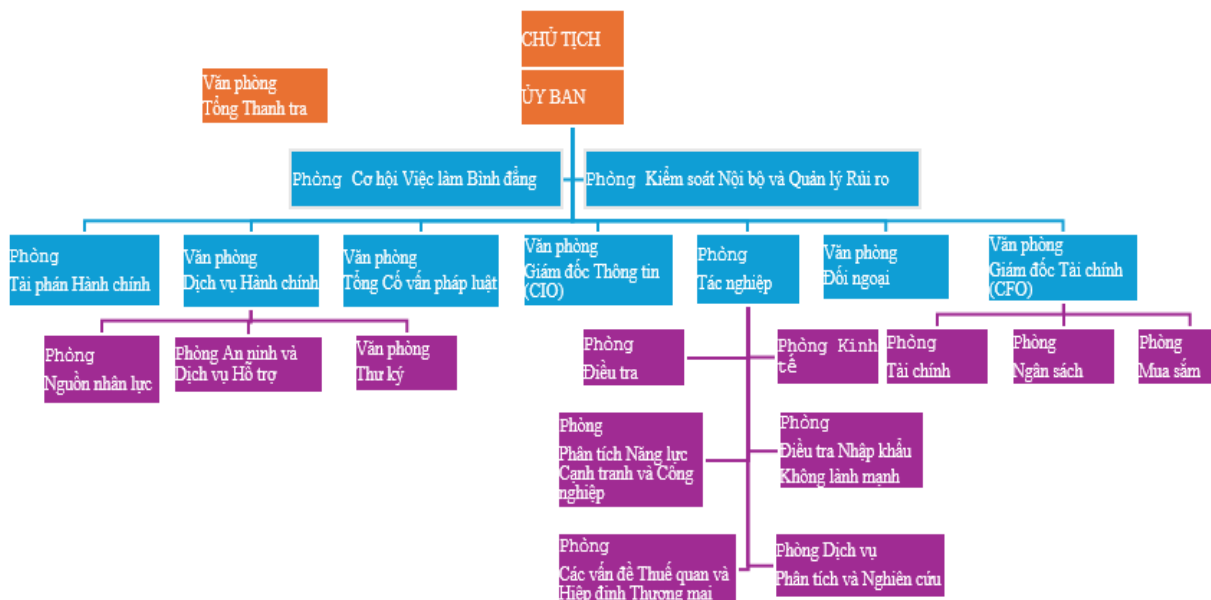
Cơ chế rà soát cuối kỳ mang ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả chính sách thương mại và tăng cường trách nhiệm giải trình của Chính phủ Hoa Kỳ. Việc tiến hành đánh giá sau khi biện pháp chấm dứt không chỉ giúp xác định tác động thực tế của biện pháp đối với ngành nội địa, mà còn góp phần cải thiện quá trình hoạch định và thực thi các biện pháp phòng vệ thương mại trong tương lai. Đồng thời, quy định này phản ánh cam kết của Hoa Kỳ đối với nguyên tắc minh bạch, tạm thời và phù hợp với nghĩa vụ quốc tế trong khuôn khổ WTO, bảo đảm rằng các biện pháp tự vệ chỉ được duy trì trong phạm vi cần thiết để hỗ trợ quá trình điều chỉnh của ngành, chứ không trở thành công cụ bảo hộ lâu dài.

2.3. Cơ quan điều tra và các cơ quan liên quan

- Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (United States International Trade Commission – USITC): USITC là cơ quan liên bang độc lập, phi đảng phái, được thành lập năm 1916 (tiền thân là U.S. Tariff Commission) và chính thức mang tên hiện nay từ Đạo luật Thương mại năm 1974. Cơ quan này có vai trò quasi-judicial (bán tư pháp), thực hiện chức năng điều tra, phân tích và tư vấn chính sách thương mại cho Chính phủ Hoa Kỳ. Đối với các vụ việc điều tra tự vệ, USITC là cơ quan điều tra. USITC tiến hành điều tra để xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước hay không.

Sau khi điều tra, USITC đưa ra kết luận (determination) và khuyến nghị biện pháp (recommendation) gửi Tổng thống và Quốc hội Hoa Kỳ. Tổng thống sẽ căn cứ vào đó để quyết định việc áp dụng biện pháp thương mại phù hợp.

Cơ cấu tổ chức của USITC như sau:



Bên cạnh vai trò là cơ quan điều tra thiệt hại của các ngành sản xuất trong nước trong các vụ việc PVTM (bao gồm cả biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ), USITC cung cấp báo cáo, dữ liệu và đánh giá chuyên sâu cho Tổng thống, Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) và Quốc hội về tác động kinh tế của thương mại quốc tế, hiệp định thương mại, và thay đổi chính sách thuế quan và chịu trách nhiệm soạn thảo và duy trì Biểu thuế Hợp nhất của Hoa Kỳ (Harmonized Tariff Schedule – HTSUS), phục vụ công tác thống kê và điều hành chính sách thương mại.

- Tổng thống Hoa Kỳ: Trong hệ thống pháp luật Hoa Kỳ, Tổng thống đóng vai trò trung tâm và có thẩm quyền quyết định cuối cùng trong việc áp dụng các biện pháp tự vệ theo Điều khoản 201 của Đạo luật Thương mại năm 1974 (Trade Act of 1974, Section 201).

Cụ thể, sau khi Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) hoàn tất điều tra và đưa ra kết luận khẳng định rằng lượng nhập khẩu gia tăng đã gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước, Tổng thống sẽ xem xét báo

cáo và khuyến nghị của USITC để quyết định việc áp dụng biện pháp tự vệ.

Theo quy định tại 19 U.S.C. § 2253, Tổng thống có quyền lựa chọn áp dụng, điều chỉnh hoặc từ chối áp dụng biện pháp mà USITC đề xuất. Trong quá trình này, Tổng thống phải xem xét một loạt yếu tố kinh tế và chính sách, bao gồm:

Mức độ thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước và khả năng phục hồi;

Lợi ích của người tiêu dùng và tác động tới nền kinh tế Hoa Kỳ nói chung;

Nghĩa vụ quốc tế của Hoa Kỳ theo các hiệp định thương mại;

Khả năng của ngành nội địa trong việc điều chỉnh tích cực (positive adjustment) khi có biện pháp hỗ trợ.

Tổng thống Hoa Kỳ có thể ban hành biện pháp hỗ trợ nhập khẩu (import relief) trong thời gian ban đầu tối đa là 4 năm, và có thể gia hạn một hoặc nhiều lần, nhưng không vượt quá tổng cộng 8 năm.

ITC có trách nhiệm giám sát việc thực thi các biện pháp theo Mục 201 trong suốt thời gian hiệu lực, đặc biệt là theo dõi nỗ lực và tiến bộ của ngành công nghiệp và người lao động Hoa Kỳ trong quá trình thích ứng tích cực với cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Nếu thời gian áp dụng biện pháp ban đầu vượt quá 3 năm, ITC cũng phải gửi báo cáo rà soát

giữa kỳ (midterm review) cho Tổng thống và Quốc hội.

Sau khi Tổng thống nhận được báo cáo của ITC và tham khảo ý kiến của Bộ trưởng Thương mại và Bộ trưởng Lao động, ông có thể sửa đổi, giảm nhẹ hoặc chấm dứt biện pháp nếu xác định rằng ngành công nghiệp chưa nỗ lực đủ để thích ứng tích cực, hoặc biện pháp không còn hiệu quả do thay đổi về hoàn cảnh kinh tế.

Ngoài ra, Tổng thống cũng có thể chấm dứt hoặc điều chỉnh biện pháp nếu ngành công nghiệp có đơn kiến nghị yêu cầu, với lý do đã đạt được sự thích ứng tích cực trước cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Bên cạnh việc quyết định áp dụng, Tổng thống còn có thẩm quyền điều chỉnh, giảm nhẹ hoặc chấm dứt biện pháp tự vệ dựa trên báo cáo rà soát định kỳ của USITC theo 19 U.S.C. § 2254. Ngoài ra, Tổng thống phải báo cáo đầy đủ với Quốc hội về các quyết định và lý do của mình, đặc biệt trong trường hợp quyết định khác với khuyến nghị của USITC.

Như vậy, vai trò của Tổng thống vừa mang tính hành pháp, vừa thể hiện quyền định hướng chính sách thương mại quốc gia. Thông qua việc quyết định áp dụng hoặc điều chỉnh biện pháp tự vệ, Tổng thống Hoa Kỳ có thể cân bằng

giữa mục tiêu bảo vệ ngành sản xuất trong nước và nghĩa vụ thương mại quốc tế, đồng thời đảm bảo lợi ích tổng thể của nền kinh tế Hoa Kỳ.

3. Thực tiễn điều tra tự vệ của Hoa Kỳ

Theo số liệu thống kê của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), tính đến hết năm 2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng điều tra 14 vụ việc tự vệ, trong đó, 09 vụ việc ban hành kết luận áp dụng biện pháp. Về xu hướng điều tra áp dụng các biện pháp tự vệ, có đến 10 vụ việc tự vệ được khởi xướng trước năm 2002. Trong vòng hơn 20 năm trở lại đây, Hoa Kỳ chỉ tiến hành khởi xướng 04 vụ việc tự vệ. 04 vụ việc gần nhất gồm có:

Pin mặt trời (2017) – Quyết định áp thuế

Máy giặt (2017) – Quyết định áp thuế

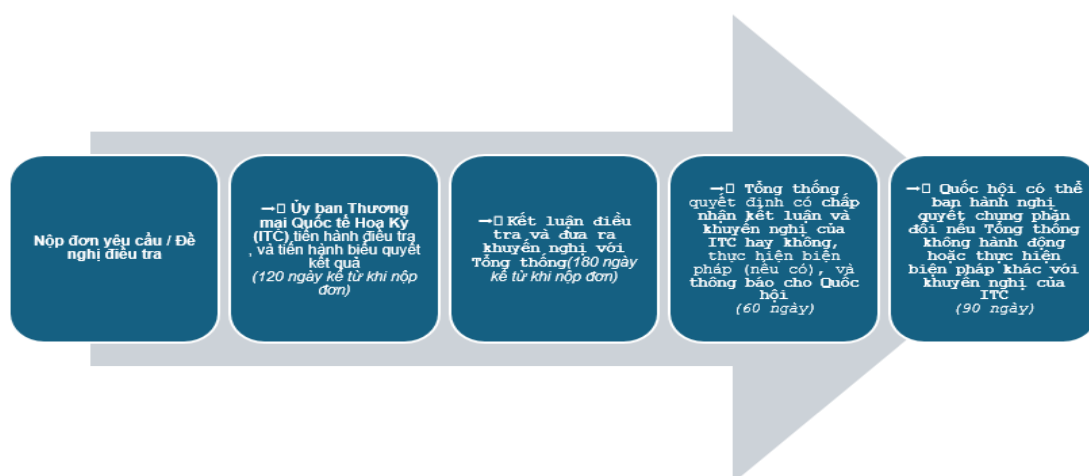
Việt quất đông lạnh (2020) – Không áp dụng biện pháp

Sợi nhân tạo (2024) – Quyết định áp thuế

Biện pháp tự vệ được áp dụng toàn cầu, và do Việt Nam không được Hoa Kỳ công nhận là nước đang phát triển nên hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam sẽ không được loại trừ theo quy định đặc biệt dành cho nước đang phát triển có lượng nhập khẩu không đáng kể. Hiện nay, các biện pháp tự vệ đối với các sản phẩm pin mặt trời, máy giặt và sợi nhân tạo vẫn còn hiệu lực. Biện pháp được áp dụng đối với 03 sản phẩm này đều là hạn ngạch thuế quan.

Thông báo của các vụ việc tự vệ cũng như kết quả điều tra thiệt hại trong các vụ việc CBPG/CTC được USITC thống kê và công khai trên trang điện tử¹.

Quy trình điều tra tự vệ của Hoa Kỳ như sau:



¹<https://ids.usitc.gov/>

Ngoài ra, tuân thủ theo quy định của WTO, USITC phải thực hiện các nghĩa vụ thông báo với Ban thư ký WTO vào các giai đoạn khởi xướng điều tra, kết luận về thiệt hại và thông báo về biện pháp áp dụng hoặc gia hạn biện pháp.

Các cuộc điều tra theo Mục 201 (Section 201) thường được khởi xướng bằng một bản kiến nghị bằng văn bản do hiệp hội thương mại, doanh nghiệp, công đoàn hoặc nhóm người lao động đại diện cho một ngành công nghiệp của Hoa Kỳ nộp. Bên yêu cũng phải đính kèm (hoặc nộp trong vòng 120 ngày) một kế hoạch điều chỉnh ngành công nghiệp thích ứng tích cực với cạnh tranh từ hàng nhập khẩu².

Trong quá trình điều tra, ITC tập trung xem xét ngành công nghiệp Hoa Kỳ bị ảnh hưởng và xác định liệu ngành đó có đang bị thiệt hại nghiêm trọng hoặc bị đe dọa thiệt hại nghiêm trọng hay không; nếu có, ITC đánh giá xem việc gia tăng

nhập khẩu có phải là “nguyên nhân chủ yếu” gây ra thiệt hại đó hay không. Giai đoạn này phải hoàn thành trong vòng 120 ngày kể từ ngày nộp đơn kiến nghị, trừ khi ITC xác định vụ việc là “đặc biệt phức tạp”, khi đó thời hạn có thể kéo dài thêm tối đa 30 ngày để ra kết luận về thiệt hại. Thời hạn cũng có thể kéo dài hơn nếu bên nộp đơn cho rằng có “tình huống khẩn cấp” hoặc sản phẩm có tính dễ hư hỏng, vì trong các trường hợp này biện pháp tạm thời có thể được áp dụng.

Khi xác định thiệt hại, ITC phải xem xét các yếu tố sau:

- (1) Tình trạng ngừng hoạt động đáng kể của các cơ sở sản xuất;
- (2) Việc nhiều doanh nghiệp không thể duy trì sản xuất trong nước với mức lợi nhuận hợp lý;
- (3) Tình trạng thất nghiệp hoặc thiếu việc làm đáng kể trong ngành công nghiệp Hoa Kỳ.

Ngoài ra, ITC còn đánh giá xu hướng nhập khẩu cùng các yếu tố khác như sự sụt giảm về sản lượng, lợi nhuận, tiền lương, năng suất và việc làm. Quyết định về thiệt hại được đưa ra theo biểu quyết của các Ủy viên ITC. Nếu số phiếu chia đều, Tổng thống Hoa Kỳ có quyền chọn một trong hai kết luận.

Nếu ITC đưa ra kết luận khẳng định có thiệt hại, Ủy ban sẽ xem xét các biện pháp nhằm khắc phục thiệt hại nghiêm trọng và giúp ngành công nghiệp Hoa Kỳ thích

²<https://www.congress.gov/crs-product/IF10786>

ứng tích cực hơn với sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu.

ITC có thể kiến nghị Tổng thống áp dụng một hoặc nhiều biện pháp sau:

- (1) Tăng thuế nhập khẩu hoặc áp dụng thuế mới đối với hàng nhập khẩu liên quan;
- (2) Áp dụng hạn ngạch thuế quan (tariff-rate quota) đối với sản phẩm;
- (3) Sửa đổi hoặc áp đặt các hạn chế định lượng đối với nhập khẩu; hoặc
- (4) Kết hợp các biện pháp trên.

Ngoài các biện pháp này, ITC cũng có thể kiến nghị Tổng thống khởi xướng đàm phán quốc tế, thực hiện các biện pháp khác nhằm giảm bớt thiệt hại hoặc mối đe dọa thiệt hại, hoặc áp dụng bất kỳ hành động nào khác được pháp luật cho phép để thúc đẩy sự điều chỉnh tích cực trước cạnh tranh từ hàng nhập khẩu.

Chỉ những Ủy viên ITC đã bỏ phiếu tán thành kết luận có thiệt hại mới được tham gia biểu quyết về xem xét biện pháp áp dụng đề xuất, tuy nhiên các Ủy viên khác vẫn có thể nêu ý kiến riêng.

Thông tin một vụ việc thực tế: Để hiểu rõ về quy trình điều tra của USITC, chúng ta có thể tham khảo thông tin trong báo cáo điều tra vụ việc cụ thể, ở đây là vụ điều tra tự vệ đối với sản phẩm máy giặt năm 2017.

Quá trình điều tra:

- Ngày 05 tháng 6 năm 2017, Công ty Whirlpool Corporation – một nhà sản xuất máy giặt cỡ lớn (Large Residential Washers – LRWs) và các bộ phận liên quan tại Hoa Kỳ – đã chính thức nộp đơn kiến nghị sửa đổi (amended petition) lên Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC), yêu cầu tiến hành điều tra.

- Ngày 13 tháng 6 năm 2017, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) công bố thông báo khởi xướng điều tra trên Federal Register (Công báo Liên bang).

- Trong quá trình điều tra, Whirlpool – doanh nghiệp nộp đơn yêu cầu – cùng với Haier U.S. Appliance Solutions, Inc. (GE Appliances) (một nhà sản xuất nội địa không nộp đơn nhưng ủng hộ kiến nghị) đã nộp các bản ghi nhớ trước và sau phiên điều trần, đồng thời tham dự phiên điều trần ở cả hai giai đoạn: xác định thiệt hại và xác định xem xét biện pháp áp dụng.

Các bên bị (respondent) cũng tích cực tham gia:

- LG Electronics (bao gồm các công ty thành viên tại Hoa Kỳ, Việt Nam, Thái Lan và Trung Quốc) nộp bản ghi nhớ trước và sau phiên điều trần (một bản chung với Samsung và một bản riêng), và tham dự điều trần trong cả hai giai đoạn.

- Samsung Electronics (bao gồm các công ty tại Hoa Kỳ, Mexico, Việt Nam, và Trung Quốc) cũng nộp bản ghi nhớ và tham dự điều trần ở cả hai giai đoạn.

- Chính phủ các nước liên quan cũng gửi ý kiến:

- Trong giai đoạn thiết hại, các chính phủ Indonesia, Hàn Quốc, Đài Loan, Mexico, EU và Việt Nam đều gửi bản đệ trình và/hoặc phát biểu tại phiên điều trần.

- Trong giai đoạn xem xét biện pháp áp dụng, các chính phủ Hàn Quốc, Đài Loan, Indonesia, Mexico, Việt Nam và Thái Lan tiếp tục nộp ý kiến hoặc phát biểu tại điều trần.

Một số bên liên quan khác cũng có đệ trình bằng văn bản:

- Hiệp hội Điện tử Hàn Quốc và Phòng Thương mại Trung Quốc về Xuất nhập khẩu Máy móc & Sản phẩm điện tử gửi thư chung trong giai đoạn thiết hại.

- Trong giai đoạn xác định biện pháp áp dụng, Sears Holdings, Group Dekko, Mansfield Engineered Components, Revere Plastics Systems, Wabash Plastics, U.S. Steel, Green Bay Packaging, và TH Plastics cũng gửi ý kiến hoặc bản thông tin bổ sung.

Kết quả điều tra:

- Thiết hại của ngành sản xuất trong nước: Trên cơ sở thông tin thu thập được trong quá trình điều tra, Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) kết luận theo Điều 202(b) của Đạo luật Thương mại năm 1974 rằng Máy giặt cỡ lớn (Large Residential Washers – LRWs) được nhập khẩu vào Hoa Kỳ với số lượng gia tăng đáng kể, gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước các sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp. Bên cạnh đó, USITC cũng xem xét các nguyên nhân liên quan để kết luận mối quan hệ nhân quả giữa hàng hóa nhập khẩu và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

- Biện pháp tự vệ áp dụng: Nhằm khắc phục thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất trong nước máy giặt cỡ lớn (Large Residential Washers – LRWs) và tạo điều kiện để ngành này điều chỉnh tích cực trước cạnh tranh từ hàng nhập khẩu USITC đã kiến nghị Tổng thống áp dụng biện pháp tự vệ dưới hình thức hạn ngạch thuế quan (tariff-rate quota – TRQ) trong 3 năm, với nội dung cụ thể như sau:

1. Đối với máy giặt cỡ lớn (LRWs):

+ Hạn ngạch trong hạn (in-quota): 1,2 triệu chiếc/năm, giữ nguyên trong 3 năm.

+ Thuế suất vượt hạn ngạch (above-quota tariff): 50% trong năm đầu, giảm dần 5 điểm phần trăm mỗi năm (tức 45% năm thứ hai, 40% năm thứ ba).

+ Thuế suất trong hạn (in-quota tariff):

(*) Chủ tịch Schmidlein và Ủy viên Williamson kiến nghị: 20% (năm 1) → 18% (năm 2) → 15% (năm 3).

(*) Phó Chủ tịch Johanson và Ủy viên Broadbent không kiến nghị áp dụng thuế suất trong hạn.

2. Đối với linh kiện máy giặt (covered parts):

+ Hạn ngạch trong hạn: 50.000 bộ linh kiện trong năm đầu, tăng thêm 20.000 mỗi năm (→ 70.000 năm 2, 90.000 năm 3).

+ Thuế suất vượt hạn ngạch: 50% trong năm đầu, giảm 5 điểm phần trăm mỗi năm.

+ Không áp dụng thuế trong hạn (in-quota tariff = 0%).

3. Miễn trừ áp dụng biện pháp: Do USITC đã kết luận rằng nhập khẩu từ Canada và Mexico không góp phần đáng kể gây thiệt hại, hai nước này được loại trừ khỏi TRQ và mức thuế tăng thêm. Tương tự, các nước có FTA hoặc hưởng ưu đãi đặc biệt như Australia, Colombia, Costa Rica, Cộng hòa Dominica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordan, Hàn Quốc, Nicaragua, Panama, Peru, Singapore và các quốc gia thuộc Chương trình Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBERA) cũng được miễn trừ khỏi biện pháp này.

Ngày 23 tháng 1 năm 2018, Tổng thống Hoa Kỳ chính thức ban hành biện pháp tự vệ đối với máy giặt cỡ lớn (Large Residential Washers – LRWs) và các bộ phận linh kiện liên quan (covered parts).

Biện pháp có hiệu lực từ ngày 7/2/2018, kéo dài 3 năm và 1 ngày, dưới hình thức hạn ngạch thuế quan (Tariff-Rate Quota – TRQ).

Nội dung biện pháp tự vệ:

- Loại trừ áp dụng đối với Canada và các nước đang phát triển thành viên WTO nếu:

- Mỗi nước có thị phần nhập khẩu < 3%, và

- Tổng thị phần của tất cả các nước dưới 3% không vượt quá 9% tổng nhập khẩu.

Đối với máy giặt (LRWs):

- Lượng trong hạn ngạch: 1,2 triệu chiếc/năm, được hưởng thuế trong hạn là 20%

– 18% – 16% cho 3 năm.

- Lượng vượt hạn ngạch: chịu thuế bổ sung 50% – 45% – 40% theo từng năm.

Đối với linh kiện (covered parts):

- Lượng vượt hạn ngạch (50.000 → 70.000 → 90.000 bộ): chịu thuế 50% – 45% – 40% tương ứng.

- Hàng trong hạn ngạch: không chịu thuế bổ sung.

- Hạn ngạch không được phân bổ theo quốc gia, và được thiết lập lại hàng năm.

- Giai đoạn giảm dần đầu tiên của biện pháp có hiệu lực từ 7/2/2019.

Trong vụ việc này, các doanh nghiệp Việt Nam đã tham gia tích cực trong các giai đoạn mà Chính phủ và doanh nghiệp nước xuất khẩu có thể tham gia. Kết quả vụ việc áp dụng hạn ngạch hạn ngạch thuế quan, bao gồm cả thuế quan trong hạn ngạch với mức thuế không hề nhỏ. Mặc dù Hoa Kỳ cũng áp dụng quy định miễn trừ đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước đang phát triển có lượng nhập khẩu không đáng kể. Tuy nhiên, đối với quy định này, hàng hóa từ Việt Nam lại không được xem xét áp dụng do Việt Nam không nằm trong danh sách các nước đang phát triển mà Hoa Kỳ công nhận. Danh sách các nước đang phát triển áp dụng trong các vụ việc điều tra tự vệ của Hoa Kỳ căn cứ theo kết luận của Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR)³. Hiện nay, các nước đang phát triển theo quy định của Hoa Kỳ gồm có: Bolivia, Botswana, Cabo Verde, Cameroon, Cuba, Dominica, Cộng hòa Dominica, Ecuador, Ai Cập, El Salvador, Eswatini, Fiji, Gabon, Grenada, Guatemala, Guyana, Jamaica, Jordan, Maldives (Maldives), Mauritius (Mauritius), Mông Cổ, Ma-rốc, Namibia, Papua New Guinea (Pa-pu-a Niu Ghi-nê), Paraguay, Peru, Philippines (Philippines), St. Lucia, St. Vincent & Grenadines (Xan Vin-xen và Grena-đin), Samoa, Sri Lanka, Suriname, Tajikistan (Tát-gi-ki-xtan), Tonga, Tunisia (Tu-ni-di), Venezuela.

³<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/february/ustr-updates-list-developing-and-least-developed-countries-under-us-cvd-law>

CHƯƠNG II. TRÌNH TỰ XỬ LÝ CÁC VỤ VIỆC TỰ VỆ CỦA HOA KỲ

1. Điều tra tự vệ

1.1. Giai đoạn tiền khởi xướng

Đối với điều tra tự vệ, thông tin về cuộc điều tra sẽ ít khi được tiết lộ trước khi có Quyết định khởi xướng điều tra. Các thông tin trước khi khởi xướng nếu có sẽ do các doanh nghiệp chủ động tiếp cận. Đối với các ngành hàng có mối quan hệ chặt chẽ với các nhà nhập khẩu, các thông tin này có thể được thông báo sớm. Với các trường hợp này, các doanh nghiệp xuất khẩu có thể chủ động làm việc với hiệp hội ngành hàng, đại sứ quán, luật sư, và cơ quan thương vụ để trao đổi thông tin, tìm kiếm sự ủng hộ và đảm bảo tiếng nói của phía Việt Nam được phản ánh trong quá trình điều tra.

Việc nắm được thông tin trong giai đoạn tiền khởi xướng cũng tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp và Chính phủ nước xuất khẩu chuẩn bị nguồn lực và nghiên cứu, xây dựng phương án ứng phó với vụ việc khi được khởi xướng chính thức.

1.2. Giai đoạn khởi xướng điều tra

a) Đăng ký bên liên quan

Ngay sau khi Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) công bố thông

báo khởi xướng điều tra trên Federal Register, các doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng, hoặc cơ quan nhà nước của nước xuất khẩu (trong đó có Việt Nam) cần đăng ký chính thức với USITC để được công nhận là bên liên quan (interested party).

Việc đăng ký này có ý nghĩa pháp lý quan trọng vì:

- Chỉ những bên liên quan mới được nhận tài liệu điều tra, bản câu hỏi, thông báo phiên điều trần, kết luận sơ bộ và cuối cùng của USITC.

- Các bên liên quan có quyền nộp bình luận bằng văn bản, cung cấp chứng cứ, tham dự và phát biểu tại phiên điều trần, cũng như được mời tham gia các cuộc tham vấn chính thức.

Để đăng ký, các bên cần gửi thư thông báo tham gia (notice of appearance) và đơn đăng ký tư cách bên liên quan (có thể nộp qua cổng điện tử EDIS – Electronic Document Information System của USITC). Thời hạn đăng ký thường ngắn (khoảng 7–10 ngày) kể từ ngày thông báo khởi xướng, do đó doanh nghiệp cần theo dõi sát thông tin vụ việc và phối hợp kịp thời với Bộ Công Thương, Thương vụ Việt Nam tại Hoa

Kỳ để thực hiện đúng hạn.

b) Trả lời bản câu hỏi của ITC (câu hỏi ban đầu và câu hỏi bổ sung)

Sau khi khởi xướng, USITC sẽ gửi bảng câu hỏi chi tiết (questionnaire) tới các bên liên quan gồm:

- Doanh nghiệp sản xuất nội địa Hoa Kỳ;
- Doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa bị điều tra;
- Chính phủ nước xuất khẩu (ví dụ Việt Nam).

Bảng câu hỏi dành cho doanh nghiệp xuất khẩu yêu cầu cung cấp thông tin về:

- Sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, việc làm, năng lực sản xuất, chi phí, và giá bán trong các năm gần nhất;
- Cơ cấu xuất khẩu, lượng hàng xuất sang Hoa Kỳ, mức giá và biến động thị phần;
- Quan hệ sở hữu, các hợp đồng phân phối, hoặc yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến cạnh tranh.

Doanh nghiệp cần:

- Trả lời đầy đủ, chính xác và trung thực, theo đúng mẫu biểu và định dạng dữ liệu (Excel, PDF hoặc qua EDIS) mà USITC yêu cầu;
- Gửi đúng hạn (thường trong vòng 2–3 tuần);
- Nếu cần bảo mật, có thể nộp hai phiên bản: bản confidential (bảo mật) và

bản public (công khai rút gọn).

Việc trả lời đầy đủ sẽ giúp doanh nghiệp được tính vào dữ liệu chính thức của cuộc điều tra và có cơ sở pháp lý để bảo vệ lợi ích của mình.

c) Đăng ký, nộp bình luận và tham gia phiên điều trần về thiệt hại

Đây là giai đoạn trọng tâm đầu tiên của quá trình điều tra, trong đó USITC xem xét liệu hàng nhập khẩu gia tăng có gây “thiệt hại nghiêm trọng” (serious injury) hoặc đe dọa thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất Hoa Kỳ hay không.

Doanh nghiệp, hiệp hội hoặc chính phủ nước xuất khẩu có thể:

- Nộp bản bình luận (pre-hearing brief) trước phiên điều trần, trình bày các lập luận và chứng cứ phản bác, ví dụ:

- + Hàng nhập khẩu không tăng đột biến, hoặc

- + Không tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu và thiệt hại của ngành Hoa Kỳ, hay

- + Thiệt hại bắt nguồn từ các yếu tố nội tại (quản lý yếu, thay đổi thị hiếu tiêu dùng, chi phí sản xuất cao...).

- Tham dự phiên điều trần công khai do USITC tổ chức, trong đó các bên được quyền trình bày miệng, trả lời câu hỏi của Ủy viên và nộp thêm bằng chứng hỗ trợ.

- Sau phiên điều trần, có thể nộp bản

bình luận bổ sung (post-hearing brief) để làm rõ hoặc phản biện ý kiến của phía Hoa Kỳ.

Sự tham gia tích cực ở giai đoạn này giúp ảnh hưởng trực tiếp đến kết luận của USITC, vì nếu Ủy ban kết luận không có thiệt hại nghiêm trọng, vụ việc sẽ chấm dứt mà không áp dụng biện pháp.

d) Đăng ký, nộp bình luận và tham gia phiên điều trần về biện pháp áp dụng

Nếu USITC kết luận có thiệt hại nghiêm trọng, vụ việc chuyển sang giai đoạn xem xét biện pháp khắc phục (remedy phase). Tại đây, các bên được mời tham gia để đề xuất hoặc phản biện các phương án biện pháp tự vệ mà USITC sẽ kiến nghị lên Tổng thống Hoa Kỳ.

Các bên có thể:

Nộp bản đề xuất bằng văn bản (pre-hearing và post-hearing briefs) trình bày tác động kinh tế của các phương án biện pháp, như tăng thuế, áp dụng hạn ngạch, hay TRQ (hạn ngạch thuế quan);

Phân tích chi phí – lợi ích (cost-benefit) cho người tiêu dùng, các nhà bán lẻ và ngành công nghiệp hạ nguồn tại Hoa Kỳ;

Tham gia phiên điều trần về biện pháp, cung cấp thông tin thực tế để

USITC cân nhắc khuyến nghị phù hợp.

Doanh nghiệp nước ngoài cần phối hợp chặt chẽ với luật sư Hoa Kỳ hoặc đại diện thương vụ để trình bày quan điểm một cách chiến lược, hướng đến giảm nhẹ phạm vi hoặc cường độ biện pháp, hoặc đề nghị loại trừ một số nước, sản phẩm hoặc công ty khỏi biện pháp áp dụng.

e) Vận động các bên liên quan

Song song với quá trình kỹ thuật, doanh nghiệp và hiệp hội nên chủ động vận động chính sách (advocacy) nhằm tác động đến quyết định của Tổng thống Hoa Kỳ – người có thẩm quyền cuối cùng trong việc áp dụng hoặc từ chối biện pháp tự vệ.

Các hoạt động vận động có thể bao gồm:

Làm việc với các hiệp hội ngành hàng Hoa Kỳ (như các nhà bán lẻ, nhà nhập khẩu, hiệp hội người tiêu dùng) để chứng minh rằng việc áp dụng biện pháp sẽ làm tăng giá sản phẩm, gây thiệt hại cho người tiêu dùng Mỹ, hoặc ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng.

Tham vấn với Đại sứ quán, Thương vụ Việt Nam tại Washington D.C., đề nghị phối hợp với Bộ Công Thương và Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ trong việc cung cấp thông tin và nêu quan điểm ngoại giao phù hợp.

Cung cấp thông tin truyền thông, số liệu, nghiên cứu tác động kinh tế để hỗ trợ lập luận phản biện trước khi Tổng thống đưa ra quyết định cuối cùng.

Việc vận động được thực hiện minh bạch, dựa trên dữ liệu và lợi ích kinh tế hai bên, giúp tăng khả năng Hoa Kỳ xem xét loại trừ hoặc giảm nhẹ biện pháp đối với sản phẩm hoặc doanh nghiệp Việt Nam.

1.3. Giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng

a) Nộp bình luận về kết luận cuối cùng

Sau khi Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) công bố kết luận cuối cùng (final determination), doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và Chính phủ nước liên quan (ví dụ Việt Nam) có thể nộp bình luận hoặc phản hồi bằng văn bản để trình bày ý kiến đối với nội dung của báo cáo điều tra.

Các nội dung có thể bình luận bao gồm:

Phạm vi sản phẩm bị điều tra hoặc chịu biện pháp: doanh nghiệp có thể kiến nghị làm rõ hoặc thu hẹp phạm vi sản phẩm, đặc biệt nếu có sự khác biệt kỹ thuật khiến sản phẩm của mình không cạnh tranh trực tiếp với hàng hóa của ngành sản xuất Hoa Kỳ.

Dữ liệu và căn cứ điều tra: cung cấp

thêm bằng chứng hoặc lập luận phản biện đối với số liệu mà USITC sử dụng để xác định mức độ gia tăng nhập khẩu, quy mô thiệt hại, hoặc mối quan hệ nhân quả.

Phân tích tác động kinh tế – xã hội: chứng minh rằng việc áp dụng biện pháp có thể gây tác động tiêu cực đến người tiêu dùng, nhà bán lẻ hoặc ngành công nghiệp hạ nguồn tại Hoa Kỳ.

Đề nghị điều chỉnh hoặc miễn trừ: đề xuất USITC kiến nghị Tổng thống xem xét loại trừ sản phẩm, doanh nghiệp hoặc quốc gia khỏi phạm vi áp dụng biện pháp (ví dụ: đối với nước đang phát triển có lượng nhập khẩu không đáng kể).

Về thủ tục, bình luận được nộp trực tuyến qua hệ thống của USITC, thường trong vòng 5–10 ngày kể từ ngày công bố kết luận cuối cùng. Việc nộp ý kiến đúng thời hạn và có căn cứ rõ ràng giúp doanh nghiệp bảo lưu quyền phản hồi chính thức và tạo điều kiện để Tổng thống Hoa Kỳ cân nhắc khi đưa ra quyết định cuối cùng.

b) Nghiên cứu các bước tiếp theo

Sau khi nhận được báo cáo và khuyến nghị của USITC, Tổng thống Hoa Kỳ có thời hạn 60 ngày để xem xét và đưa ra quyết định cuối cùng về việc có áp dụng biện pháp tự vệ hay không.

Trong quá trình này, Tổng thống sẽ

cân nhắc nhiều yếu tố, bao gồm:

Mức độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước và khả năng phục hồi nếu áp dụng biện pháp;

Lợi ích tổng thể của nền kinh tế Hoa Kỳ, bao gồm tác động đến người tiêu dùng, việc làm, giá cả và thương mại quốc tế;

Cam kết và nghĩa vụ quốc tế của Hoa Kỳ trong khuôn khổ WTO và các hiệp định thương mại tự do (FTA);

Tác động chính trị – ngoại giao và phản ứng từ các đối tác thương mại.

Tổng thống có thể:

1. Áp dụng biện pháp đúng như kiến nghị của USITC (ví dụ: áp thuế bổ sung hoặc hạn ngạch thuế quan trong 3–4 năm);

2. Điều chỉnh biện pháp (thay đổi thời hạn, mức thuế, phạm vi sản phẩm, hoặc loại trừ một số nước, ví dụ Canada, Mexico, hoặc các nước đang phát triển nhỏ); hoặc

3. Từ chối áp dụng biện pháp nếu xét thấy biện pháp không mang lại lợi ích kinh tế tổng thể hoặc vi phạm nghĩa vụ quốc tế của Hoa Kỳ.

Trong giai đoạn này, doanh nghiệp và cơ quan chức năng Việt Nam nên:

- Theo dõi sát tiến trình ra quyết định qua thông báo của Nhà Trắng, Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ

(USTR) và USITC;

- Duy trì hoạt động vận động chính sách (advocacy) thông qua các kênh ngoại giao, thương vụ, hoặc luật sư Hoa Kỳ để đề nghị loại trừ hoặc giảm nhẹ biện pháp;

- Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh ứng phó, bao gồm điều chỉnh thị trường, cơ cấu giá, hoặc chiến lược xuất khẩu sang Hoa Kỳ và các thị trường thay thế.

c) Chuẩn bị cho giai đoạn tiếp theo :

Sau khi Tổng thống chính thức ban hành biện pháp tự vệ, doanh nghiệp cần chủ động theo dõi và thích ứng trong suốt thời gian biện pháp có hiệu lực. Các bước quan trọng bao gồm:

Theo dõi tác động của biện pháp:

Ghi nhận thay đổi về doanh số, chi phí, giá bán, và thị phần tại Hoa Kỳ;

Phân tích mức độ ảnh hưởng thực tế của biện pháp (thuế suất, hạn ngạch, thời gian hiệu lực) đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp;

So sánh diễn biến này với các nước xuất khẩu khác để xác định vị thế cạnh tranh.

Chuẩn bị cho giai đoạn rà soát giữa kỳ (Midterm Review):

Biện pháp tự vệ kéo dài trên 3 năm sẽ được USITC tiến hành rà soát giữa kỳ nhằm đánh giá hiệu quả và khả năng điều chỉnh của ngành sản xuất Hoa Kỳ;

Doanh nghiệp nước ngoài có thể tham gia nộp ý kiến, cung cấp dữ liệu và phản hồi để chứng minh rằng biện pháp không còn cần thiết hoặc gây thiệt hại quá mức cho các bên liên quan.

Chuẩn bị cho giai đoạn rà soát cuối kỳ (End-of-Term Review):

Khi biện pháp kết thúc, USITC tiến hành đánh giá tổng thể (post-action evaluation) để xác định hiệu quả thực tế và khả năng thích ứng của ngành nội địa Hoa Kỳ;

Doanh nghiệp Việt Nam có thể cung cấp thông tin để đảm bảo không gia hạn biện pháp hoặc tránh nguy cơ khởi xướng lại vụ việc tương tự trong tương lai.

Lưu trữ hồ sơ và chứng cứ:

Lưu lại toàn bộ bản câu hỏi, báo cáo, biên bản điều trần, bản bình luận, email trao đổi;

Đây là nguồn tư liệu quý để phục vụ các đợt rà soát hoặc vụ việc tương tự trong tương lai.

Tóm lại, giai đoạn sau khi kết luận của USITC được ban hành không chỉ là giai đoạn “kết thúc điều tra”, mà còn là bước chuẩn bị chiến lược giúp doanh nghiệp chủ động ứng phó, bảo vệ lợi ích lâu dài và duy trì vị thế xuất khẩu bền vững tại thị trường Hoa Kỳ.

2. Rà soát giữa kỳ

2.1. Khái quát về rà soát giữa kỳ

Thời điểm thực hiện: Rà soát giữa kỳ được Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) tiến hành khi biện pháp tự vệ có thời hạn trên 3 năm (theo quy định tại Mục 204(a)(2) của Đạo luật Thương mại năm 1974).

Mục đích: Đánh giá mức độ tiến triển của ngành sản xuất trong nước (domestic industry) trong việc thích ứng tích cực với cạnh tranh nhập khẩu (positive adjustment to import competition); và xem xét hiệu quả thực tế của biện pháp tự vệ — liệu biện pháp có giúp ngành nội địa phục hồi hay không, và có cần duy trì, điều chỉnh hoặc chấm dứt sớm biện pháp.

Kết quả: Báo cáo rà soát giữa kỳ được đệ trình lên Tổng thống và Quốc hội Hoa Kỳ để làm cơ sở cho quyết định chính sách tiếp theo, có thể bao gồm việc:

Tiếp tục duy trì biện pháp với mức hiện hành;

Giảm dần hoặc điều chỉnh phạm vi áp dụng;

Chấm dứt biện pháp trước thời hạn.

Quy trình: Quy trình rà soát giữa kỳ tương tự như cuộc điều tra tự vệ ban đầu với các thủ tục: (1) khởi xướng rà soát; (2) thu thập thông tin; (3) tổ chức phiên điều trần; và (4) Thông báo kết quả rà

soát.

2.2. Công tác ứng phó đối với giai đoạn rà soát giữa kỳ

a) Theo dõi và chuẩn bị sớm

Theo dõi lịch trình rà soát: Doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan nhà nước (Cục Phòng vệ thương mại, Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ) cần theo dõi sát thông báo của USITC trên Federal Register hoặc website chính thức của Ủy ban để nắm thời điểm khởi xướng và các mốc thời gian quan trọng (nộp câu hỏi, điều trần, bình luận).

Thu thập dữ liệu nội bộ: Các doanh nghiệp xuất khẩu cần chuẩn bị sẵn số liệu về hoạt động xuất khẩu sang Hoa Kỳ, bao gồm lượng hàng, kim ngạch, giá bán, thị phần, chi phí và lợi nhuận để kịp thời cung cấp khi được yêu cầu.

b) Trả lời bảng câu hỏi và tham gia điều trần

Trả lời bảng câu hỏi đầy đủ, chính xác: Cung cấp dữ liệu cụ thể, minh bạch để thể hiện rằng doanh nghiệp không gây thiệt hại nghiêm trọng và việc tiếp tục áp dụng biện pháp không còn cần thiết.

Tham gia điều trần công khai: Đại diện doanh nghiệp hoặc hiệp hội có thể trình bày trực tiếp tại Washington D.C. hoặc ủy quyền cho luật sư thương mại Hoa Kỳ đại diện.

Nội dung trình bày nên tập trung vào:

Ngành công nghiệp Hoa Kỳ đã phục hồi, không cần tiếp tục bảo hộ;

Biện pháp đang gây tác động tiêu cực đến người tiêu dùng, nhà bán lẻ và chuỗi cung ứng Hoa Kỳ;

Xuất khẩu từ Việt Nam có thị phần nhỏ, không đáng kể, hoặc mang tính bổ sung, không cạnh tranh trực tiếp với hàng sản xuất trong nước.

(c) Phối hợp giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước

Thống nhất tiếng nói chung: Doanh nghiệp, hiệp hội và Cục Phòng vệ thương mại cần phối hợp để đưa ra lập luận thống nhất, tránh mâu thuẫn trong dữ liệu hoặc quan điểm.

Hỗ trợ kỹ thuật – pháp lý: Cơ quan nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp thông qua:

Hướng dẫn cách trả lời bảng câu hỏi;

Cung cấp luật sư, chuyên gia tư vấn;

Chuẩn bị thư bình luận chính thức của Chính phủ Việt Nam gửi USITC (Government of Vietnam Submission).

(d) Vận động hành lang và truyền thông

Làm việc với các đối tác Hoa Kỳ: Kết nối với hiệp hội nhập khẩu, nhà phân phối, nhà bán lẻ, tổ chức tiêu dùng Hoa Kỳ để họ lên tiếng phản đối việc kéo dài biện pháp.

Truyền thông có chọn lọc: Cung cấp

thông tin về tác động tiêu cực của biện pháp đối với thị trường và người tiêu dùng Hoa Kỳ nhằm tạo sức ép dư luận trước khi Tổng thống ra quyết định.

(e) Đánh giá và chuẩn bị kịch bản sau rà soát

Nếu biện pháp được duy trì: Doanh nghiệp cần lập kế hoạch kinh doanh dài hạn để thích ứng, bao gồm chuyển hướng thị trường hoặc đầu tư sản xuất tại Hoa Kỳ để tránh thuế.

Nếu biện pháp được điều chỉnh hoặc chấm dứt: Cần tăng cường xuất khẩu có kiểm soát, tránh đột ngột tăng lượng hàng vào Hoa Kỳ, gây nguy cơ bị khởi xướng điều tra lại.

3. Rà soát cuối kỳ

3.1. Khái quát về rà soát cuối kỳ

Thời điểm thực hiện: Rà soát cuối kỳ được Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) tiến hành sau khi biện pháp tự vệ hết hiệu lực (thông thường sau 3 hoặc 4 năm kể từ ngày áp dụng).

Cơ sở pháp lý: Theo Mục 204(c) của Đạo luật Thương mại năm 1974, USITC có trách nhiệm đánh giá tổng thể kết quả thực thi biện pháp tự vệ, bao gồm hiệu quả, tác động và mức độ phục hồi của ngành sản xuất trong nước.

Mục đích:

Xác định mức độ thành công của biện pháp trong việc giúp ngành sản xuất nội

địa điều chỉnh tích cực (positive adjustment);

Đánh giá tác động kinh tế, thương mại và xã hội của biện pháp đối với người tiêu dùng, nhà nhập khẩu, và các đối tác thương mại;

Rút ra bài học và khuyến nghị cho việc áp dụng biện pháp tự vệ trong tương lai.

Quy trình: Quy trình rà soát giữa kỳ tương tự như cuộc điều tra tự vệ ban đầu với các thủ tục: (1) khởi xướng rà soát; (2) thu thập thông tin; (3) tổ chức phiên điều trần; và (4) Thông báo kết quả rà soát.

3.3. Công tác ứng phó đối với giai đoạn rà soát cuối kỳ

a) Theo dõi và chuẩn bị sớm

Theo dõi lịch trình rà soát: Doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan nhà nước (Cục Phòng vệ thương mại, Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ) cần theo dõi sát thông báo của USITC trên Federal Register hoặc website chính thức của Ủy ban để nắm thời điểm khởi xướng và các mốc thời gian quan trọng (nộp câu hỏi, điều trần, bình luận).

Thu thập dữ liệu nội bộ: Các doanh nghiệp xuất khẩu cần chuẩn bị sẵn số liệu về hoạt động xuất khẩu sang Hoa Kỳ, bao gồm lượng hàng, kim ngạch, giá bán, thị phần, chi phí và lợi nhuận để kịp

thời cung cấp khi được yêu cầu.

b) Trả lời bảng câu hỏi và tham gia điều trần

Trả lời bảng câu hỏi đầy đủ, chính xác:

Cung cấp dữ liệu cụ thể, minh bạch để thể hiện rằng doanh nghiệp không gây thiệt hại nghiêm trọng và việc tiếp tục áp dụng biện pháp không còn cần thiết.

Tham gia điều trần công khai: Đại diện doanh nghiệp hoặc hiệp hội có thể trình bày trực tiếp tại Washington D.C. hoặc ủy quyền cho luật sư thương mại Hoa Kỳ đại diện. Nội dung trình bày nên tập trung vào:

Ngành công nghiệp Hoa Kỳ đã phục hồi, không cần tiếp tục bảo hộ;

Biện pháp đang gây tác động tiêu cực đến người tiêu dùng, nhà bán lẻ và chuỗi cung ứng Hoa Kỳ;

Xuất khẩu từ Việt Nam có thị phần nhỏ, không đáng kể, hoặc mang tính bổ sung, không cạnh tranh trực tiếp với hàng sản xuất trong nước.

c) Phối hợp giữa doanh nghiệp và cơ quan nhà nước

Thông nhất tiếng nói chung: Doanh nghiệp, hiệp hội và Cục Phòng vệ thương mại cần phối hợp để đưa ra lập luận thống nhất, tránh mâu thuẫn trong dữ liệu hoặc quan điểm.

Hỗ trợ kỹ thuật – pháp lý: Cơ quan

nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp thông qua:

Hướng dẫn cách trả lời bảng câu hỏi;

Cung cấp luật sư, chuyên gia tư vấn;

Chuẩn bị thư bình luận chính thức của Chính phủ Việt Nam gửi USITC (Government of Vietnam Submission).

d) Vận động hành lang và truyền thông

Làm việc với các đối tác Hoa Kỳ: Kết nối với hiệp hội nhập khẩu, nhà phân phối, nhà bán lẻ, tổ chức tiêu dùng Hoa Kỳ để họ lên tiếng phản đối việc kéo dài biện pháp.

Truyền thông có chọn lọc: Cung cấp thông tin về tác động tiêu cực của biện pháp đối với thị trường và người tiêu dùng Hoa Kỳ nhằm tạo sức ép dư luận trước khi Tổng thống ra quyết định.

e) Đánh giá và chuẩn bị kịch bản sau rà soát

Nếu biện pháp được duy trì: Doanh nghiệp cần lập kế hoạch kinh doanh dài hạn để thích ứng, bao gồm chuyển hướng thị trường hoặc đầu tư sản xuất tại Hoa Kỳ để tránh thuế.

Nếu biện pháp được điều chỉnh hoặc chấm dứt: Cần tăng cường xuất khẩu có kiểm soát, tránh đột ngột tăng lượng hàng vào Hoa Kỳ, gây nguy cơ bị khởi xướng điều tra lại.

CHƯƠNG III. KHUYẾN NGHỊ

1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước

1.1 Tăng cường cơ chế cảnh báo sớm và theo dõi thị trường

Để chủ động ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp tự vệ do Hoa Kỳ khởi xướng, việc tăng cường cơ chế cảnh báo sớm và theo dõi sát sao diễn biến thị trường có ý nghĩa hết sức quan trọng.

Hiện nay, Bộ Công Thương đã thiết lập một hệ thống cảnh báo sớm (Early Warning System) có khả năng thu thập, phân tích và dự báo sớm những nguy cơ phát sinh điều tra đối với các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam.

Hệ thống này nên được vận hành trên cơ sở kết nối dữ liệu giữa các cơ quan trong nước và thương vụ Việt Nam tại nước ngoài, đặc biệt là tại Hoa Kỳ – thị trường có tần suất áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại cao.

Thông qua việc tổng hợp dữ liệu về khối lượng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu, giá bán trung bình, cũng như các khiếu nại hoặc động thái của ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ, cơ quan chức năng có thể phát hiện sớm dấu hiệu mất cân đối thương mại hoặc xu hướng gia tăng cạnh tranh trực tiếp, từ đó đưa ra cảnh báo kịp thời cho doanh nghiệp và hiệp

hội ngành hàng.

Song song với đó, cần theo dõi chặt chẽ diễn biến nhập khẩu và năng lực sản xuất của ngành nội địa Hoa Kỳ, nhất là các sản phẩm tương đồng với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Việc phân tích báo cáo tài chính, sản lượng, tỷ lệ sử dụng công suất và mức đầu tư của các doanh nghiệp Hoa Kỳ sẽ giúp cơ quan quản lý nắm bắt mức độ phục hồi hoặc khó khăn của họ — yếu tố thường được viện dẫn trong các kiến nghị điều tra tự vệ.

Ngoài ra, cần duy trì cơ chế cập nhật thường xuyên về xu hướng khởi xướng điều tra từ USITC và Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC). Việc theo dõi các thông báo trên Federal Register, các đơn kiến nghị mới, và các phiên điều trần của ngành sản xuất Hoa Kỳ sẽ giúp Việt Nam chủ động chuẩn bị lập luận, dữ liệu và nguồn lực ứng phó ngay từ giai đoạn tiền khởi xướng, thay vì chỉ phản ứng khi vụ việc đã được mở điều tra.

Việc tăng cường cơ chế cảnh báo sớm và theo dõi thị trường không chỉ giúp phát hiện và kiểm soát rủi ro thương mại kịp thời, mà còn giúp cơ quan quản lý và doanh nghiệp xây dựng năng lực phòng vệ chủ động, giảm thiểu thiệt hại, đồng thời bảo vệ uy tín của hàng hóa Việt

Nam trên thị trường Hoa Kỳ và quốc tế.

1.2. Nâng cao năng lực hỗ trợ doanh nghiệp

Song song với việc thiết lập cơ chế cảnh báo sớm, việc nâng cao năng lực hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp tự vệ tại Hoa Kỳ, là yêu cầu cấp thiết.

Hiện nay, phần lớn doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ, vẫn còn hạn chế về hiểu biết pháp lý, kỹ thuật điều tra, và nguồn lực để tham gia đầy đủ vào quy trình của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC). Do đó, cơ quan quản lý nhà nước cần xây dựng hệ thống hỗ trợ toàn diện, chuyên nghiệp và thường xuyên cho cộng đồng doanh nghiệp.

Trước hết, cần tăng cường hoạt động đào tạo và phổ biến kiến thức về phòng vệ thương mại. Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương), phối hợp với các Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, hiệp hội ngành hàng và các trường đại học kinh tế – luật, nên tổ chức các khóa tập huấn định kỳ cho doanh nghiệp, tập trung vào: quy trình điều tra tự vệ của Hoa Kỳ, kỹ năng đọc hiểu bản câu hỏi (questionnaire), cách chuẩn bị dữ liệu kế toán và sản xuất, cũng như kỹ thuật tham gia điều trần và nộp ý kiến phản biện.

Các buổi tập huấn nên gắn với các vụ việc thực tiễn đã xảy ra để doanh nghiệp rút kinh nghiệm trực tiếp.

Bên cạnh đó, cần xây dựng nhóm hỗ trợ kỹ thuật và pháp lý chuyên sâu về phòng vệ thương mại trong khuôn khổ Bộ Công Thương và các cơ quan đại diện thương mại của Việt Nam tại Hoa Kỳ.

Nhóm này có nhiệm vụ tư vấn trực tiếp cho doanh nghiệp, bao gồm: hướng dẫn điền bảng câu hỏi, kiểm tra tính hợp lệ của dữ liệu, chuẩn bị lập luận kỹ thuật, và kết nối với các hãng luật uy tín của Hoa Kỳ. Việc có một nhóm chuyên gia am hiểu luật pháp Hoa Kỳ và quy trình điều tra của USITC sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam rút ngắn thời gian phản hồi và giảm thiểu sai sót khi làm việc với cơ quan điều tra.

1.3. Tăng cường phối hợp liên ngành và ngoại giao kinh tế

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu ngày càng phức tạp, việc ứng phó với các vụ việc tự vệ của Hoa Kỳ đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ, kịp thời và đồng bộ giữa các cơ quan nhà nước, hiệp hội ngành hàng và các cơ quan đại diện Việt Nam tại nước ngoài. Thực tiễn cho thấy, nhiều vụ việc trong quá khứ gặp khó khăn không phải do thiếu dữ liệu hay bằng chứng, mà do thiếu sự liên thông

và thống nhất hành động giữa các cơ quan chức năng. Vì vậy, việc tăng cường cơ chế phối hợp liên ngành và ngoại giao kinh tế là giải pháp then chốt nhằm nâng cao hiệu quả bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp Việt Nam.

Trước hết, cần xây dựng cơ chế điều phối thống nhất ở cấp trung ương giữa các cơ quan có liên quan, bao gồm Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ thương mại), Bộ Ngoại giao, Bộ Tài chính, Tổng cục Hải quan, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và các hiệp hội ngành hàng. Cơ chế này có thể được thiết lập dưới hình thức Tổ công tác liên ngành về phòng vệ thương mại, do Bộ Công Thương chủ trì, với nhiệm vụ cụ thể là:

- Phân công rõ trách nhiệm của từng cơ quan trong từng giai đoạn vụ việc (thu thập dữ liệu, cung cấp thông tin, vận động chính sách, truyền thông đối ngoại...);

- Thiết lập quy trình trao đổi thông tin nhanh, bảo đảm dữ liệu từ doanh nghiệp, hiệp hội và Thương vụ tại Hoa Kỳ được chuyển kịp thời tới các cơ quan đầu mối trong nước;

- Xây dựng các kịch bản ứng phó cho từng tình huống: khởi xướng điều tra, áp dụng biện pháp, rà soát giữa kỳ, rà soát cuối kỳ, nhằm tránh phản ứng bị động.

Song song với phối hợp trong nước, cần đẩy mạnh công tác ngoại giao kinh tế trong suốt quá trình điều tra và rà soát của Hoa Kỳ.

Vai trò của Đại sứ quán Việt Nam và Thương vụ Việt Nam tại Washington D.C. đặc biệt quan trọng trong việc tiếp cận thông tin sớm từ USITC, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC), Văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) và các hiệp hội doanh nghiệp Hoa Kỳ. Các cơ quan đại diện này không chỉ làm nhiệm vụ cung cấp thông tin mà còn là kênh vận động chính sách hiệu quả, có thể tổ chức các buổi gặp gỡ, trao đổi với quan chức, nghị sĩ hoặc tổ chức thương mại Hoa Kỳ để truyền đạt quan điểm và đề nghị xem xét công bằng đối với hàng hóa Việt Nam.

Bên cạnh đó, cần phát huy vai trò của các kênh hợp tác song phương và đa phương trong khuôn khổ các hiệp định thương mại và đối thoại chính sách như: Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA), Đối thoại chính sách thương mại (TIFA), hoặc các cơ chế trong khuôn khổ ASEAN – Hoa Kỳ.

Thông qua các diễn đàn này, Việt Nam có thể trao đổi thường kỳ với phía Hoa Kỳ về chính sách phòng vệ thương mại, đồng thời phản ánh tác động bất hợp lý của các biện pháp đối với ngành

sản xuất và người tiêu dùng.

Đặc biệt, khi các vụ việc có ảnh hưởng đến nhiều doanh nghiệp hoặc toàn ngành hàng, cơ quan nhà nước cần phối hợp cùng Bộ Ngoại giao triển khai hoạt động vận động ở cấp Chính phủ, bao gồm gửi công hàm, thư chính thức hoặc báo cáo song phương, đề nghị Hoa Kỳ xem xét yếu tố đặc thù của Việt Nam là nền kinh tế đang phát triển, có quy mô xuất khẩu nhỏ trong nhiều lĩnh vực, từ đó đề xuất miễn trừ hoặc áp dụng biện pháp nhẹ hơn.

Để bảo đảm tính hiệu quả lâu dài, Việt Nam cần xây dựng cơ chế chia sẻ thông tin định kỳ giữa các bộ ngành và cơ quan đại diện ở nước ngoài, trong đó Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ có trách nhiệm cung cấp báo cáo hàng quý về biến động nhập khẩu, tình hình ngành sản xuất Hoa Kỳ và các tín hiệu điều tra mới. Dữ liệu này sẽ được phân tích và tổng hợp bởi Cục Phòng vệ thương mại, từ đó đưa ra bản tin cảnh báo sớm hoặc khuyến nghị chính sách cho các hiệp hội và doanh nghiệp trong nước.

Như vậy, việc tăng cường phối hợp liên ngành và ngoại giao kinh tế không chỉ giúp Việt Nam ứng phó hiệu quả hơn trong từng vụ việc cụ thể, mà còn xây dựng nền tảng thể chế bền vững cho công tác phòng vệ thương mại quốc gia.

Khi các cơ quan trong nước hoạt động đồng bộ với mạng lưới đại diện ở nước ngoài, Việt Nam sẽ chủ động hơn trong bảo vệ lợi ích xuất khẩu, đồng thời nâng cao vị thế thương mại và uy tín đối ngoại trên thị trường Hoa Kỳ.

1.4. Xây dựng cơ sở dữ liệu và kinh nghiệm tiên lệ

Một trong những yếu tố then chốt giúp nâng cao hiệu quả ứng phó với các vụ việc tự vệ nói riêng và phòng vệ thương mại nói chung là xây dựng cơ sở dữ liệu thống nhất, đầy đủ và cập nhật, phục vụ công tác nghiên cứu, dự báo và hỗ trợ doanh nghiệp.

Trong thời gian qua, nhiều doanh nghiệp và hiệp hội khi đối mặt với các vụ điều tra của Hoa Kỳ còn gặp khó khăn trong việc tiếp cận thông tin, dẫn đến tình trạng thiếu nhất quán về dữ liệu, thiếu căn cứ phản biện và bị động trong lập luận. Do đó, việc hình thành một hệ thống cơ sở dữ liệu điện tử quốc gia về phòng vệ thương mại là yêu cầu cấp thiết, góp phần chuyên nghiệp hóa công tác quản lý và phản ứng chính sách.

Trước hết, cơ sở dữ liệu cần bao gồm toàn bộ hồ sơ, tài liệu và kết quả của các vụ việc đã và đang diễn ra có liên quan đến hàng hóa Việt Nam, đặc biệt là các vụ việc điều tra tự vệ của Hoa Kỳ. Dữ liệu này nên được tổ chức theo từng

nhóm thông tin:

- Hồ sơ pháp lý và quy trình điều tra (bao gồm thông báo khởi xướng, bảng câu hỏi, báo cáo của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ – USITC, quyết định của Tổng thống Hoa Kỳ, và các văn bản điều chỉnh tiếp theo);

- Dữ liệu thương mại (kim ngạch, lượng nhập khẩu, giá trị nhập khẩu, thị phần, và diễn biến giá cả theo từng giai đoạn);

- Thông tin về các bên tham gia (doanh nghiệp, hiệp hội, luật sư, cơ quan đại diện, đối tác nhập khẩu tại Hoa Kỳ);

- Các kết quả rà soát giữa kỳ, rà soát cuối kỳ và phân tích hiệu quả của biện pháp.

Cơ sở dữ liệu này có thể được thiết kế dưới dạng hệ thống trực tuyến tích hợp trên cổng thông tin điện tử của Cục Phòng vệ thương mại – Bộ Công Thương, bảo đảm khả năng truy cập, tìm kiếm và trích xuất dữ liệu nhanh chóng. Hệ thống cũng cần liên thông với các cơ quan liên quan như Tổng cục Hải quan, Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ và VCCI để cập nhật định kỳ số liệu về xuất nhập khẩu, năng lực sản xuất và tình hình thị trường.

Bên cạnh việc lưu trữ dữ liệu, cơ quan quản lý cần tổng hợp, phân tích và rút kinh nghiệm tiền lệ từ các vụ việc trước

đây. Mỗi vụ việc tự vệ của Hoa Kỳ đều cung cấp những bài học thực tiễn quý giá về cách thức khởi xướng điều tra, phương pháp xác định thiệt hại, cơ chế vận động chính sách và yếu tố thành công trong việc đạt được miễn trừ hoặc giảm nhẹ biện pháp.

Cục Phòng vệ thương mại có thể định kỳ biên soạn báo cáo tổng hợp “Các bài học kinh nghiệm từ các vụ việc phòng vệ thương mại Hoa Kỳ”, trong đó đánh giá chi tiết từng giai đoạn của vụ việc, các lập luận hiệu quả, và những hạn chế cần khắc phục.

Ngoài ra, cần xây dựng bộ dữ liệu so sánh và mô hình phân tích rủi ro để dự báo các ngành hàng có khả năng bị điều tra trong tương lai.

Bằng cách kết hợp dữ liệu xuất khẩu của Việt Nam với thông tin về sản xuất và khiếu nại của các ngành công nghiệp Hoa Kỳ, cơ quan quản lý có thể xây dựng chỉ số cảnh báo nguy cơ điều tra tự vệ cho từng sản phẩm hoặc thị trường. Việc này giúp doanh nghiệp và hiệp hội chủ động điều chỉnh chiến lược kinh doanh, tránh gia tăng đột biến xuất khẩu vào những thời điểm nhạy cảm.

Đồng thời, cơ sở dữ liệu cũng cần được sử dụng như một công cụ chia sẻ tri thức và đào tạo chuyên môn. Cơ quan quản lý có thể tổ chức các khóa tập huấn

thực hành, sử dụng dữ liệu từ các vụ việc cũ để hướng dẫn doanh nghiệp cách điền bảng câu hỏi, cách lập luận tại phiên điều trần, hoặc cách vận động hành lang thương mại tại Hoa Kỳ. Đây là phương thức hiệu quả để chuyển hóa kinh nghiệm xử lý vụ việc thành năng lực thể chế bền vững.

Việc xây dựng cơ sở dữ liệu và kinh nghiệm tiền lệ không chỉ phục vụ mục tiêu ngắn hạn là hỗ trợ doanh nghiệp ứng phó với từng vụ việc, mà còn có ý nghĩa chiến lược trong dài hạn. Một hệ thống thông tin minh bạch, tập trung và được duy trì thường xuyên sẽ giúp Việt Nam nâng cao năng lực dự báo, hoạch định chính sách và đàm phán thương mại quốc tế, qua đó củng cố vị thế quốc gia trong bối cảnh thương mại toàn cầu ngày càng nhiều biến động.

2. Đối với Hiệp hội, doanh nghiệp

2.1. Chuẩn bị sẵn dữ liệu và hồ sơ minh bạch

Một trong những yếu tố quyết định đến khả năng thành công của doanh nghiệp trong các vụ việc tự vệ do Hoa Kỳ tiến hành là chất lượng và tính minh bạch của dữ liệu cung cấp cho cơ quan điều tra. Thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp Việt Nam gặp bất lợi trong quá trình điều tra không phải vì vi phạm quy định thương mại, mà do thiếu dữ liệu

đầy đủ hoặc số liệu thiếu nhất quán, dẫn đến việc Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) loại bỏ thông tin của doanh nghiệp khỏi hồ sơ chính thức hoặc sử dụng dữ liệu thay thế (facts available).

Vì vậy, việc chuẩn bị sẵn dữ liệu và xây dựng hệ thống lưu trữ hồ sơ minh bạch cần được xem là một phần trong chiến lược quản trị dài hạn của doanh nghiệp xuất khẩu.

Trước hết, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế lưu trữ định kỳ dữ liệu kinh doanh và sản xuất. Hàng quý hoặc hàng năm, doanh nghiệp nên cập nhật và lưu giữ có hệ thống các loại báo cáo sau:

- Báo cáo sản xuất: ghi nhận sản lượng, tỷ lệ sử dụng công suất, chi phí nguyên vật liệu và năng suất lao động;
- Báo cáo tài chính: bao gồm doanh thu, lợi nhuận, chi phí vận chuyển, chi phí quản lý và chi phí bán hàng;
- Báo cáo xuất khẩu: chi tiết về giá bán, khối lượng, thị trường xuất khẩu, điều kiện giao hàng, và đối tác nhập khẩu;
- Hồ sơ chuỗi cung ứng: mô tả nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, nhà cung cấp, và các công đoạn gia công, lắp ráp để chứng minh xuất xứ rõ ràng của hàng hóa.

Những tài liệu này không chỉ giúp

doanh nghiệp trả lời nhanh chóng và chính xác bằng câu hỏi của USITC, mà còn là cơ sở để đánh giá nội bộ mức độ phụ thuộc vào thị trường Hoa Kỳ và phân tích tác động của biện pháp tự vệ đối với hoạt động kinh doanh.

Điểm đặc biệt quan trọng là doanh nghiệp phải đảm bảo tính chính xác, nhất quán và truy xuất được của dữ liệu. Các cơ quan điều tra Hoa Kỳ có tiêu chuẩn rất nghiêm ngặt về độ tin cậy của thông tin: chỉ một sai lệch nhỏ trong số liệu sản lượng, giá bán, hoặc mã HS cũng có thể khiến toàn bộ dữ liệu bị coi là “không hợp lệ”. Khi đó, USITC có quyền sử dụng “dữ liệu sẵn có bất lợi” (adverse facts available) – tức là áp dụng mức tính toán bất lợi cho doanh nghiệp dựa trên dữ liệu của bên kiến nghị.

Do đó, doanh nghiệp cần chuẩn hóa quy trình kế toán và lưu trữ dữ liệu, bảo đảm rằng các báo cáo nội bộ và số liệu gửi cho cơ quan điều tra có cùng phương pháp tính toán, cùng thời kỳ thống kê và có thể kiểm tra chéo. Đối với các doanh nghiệp lớn, nên sử dụng phần mềm quản lý dữ liệu tập trung (ERP) hoặc hệ thống kế toán điện tử, cho phép trích xuất dữ liệu ngay khi cần phục vụ điều tra.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng nên lưu giữ hồ sơ bản mềm và bản cứng của toàn bộ các lần giao dịch xuất khẩu, bao

gồm hợp đồng, hóa đơn thương mại, vận đơn, chứng từ thanh toán và tờ khai hải quan. Đây là các tài liệu mà USITC hoặc Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) có thể yêu cầu trong quá trình xác minh (verification). Việc thiếu hoặc thất lạc một trong các chứng từ này có thể dẫn đến nghi ngờ về tính minh bạch và ảnh hưởng đến kết quả điều tra.

Ngoài việc chuẩn bị dữ liệu nội bộ, doanh nghiệp cần thường xuyên so sánh và đối chiếu thông tin của mình với dữ liệu thương mại quốc tế (ví dụ: số liệu nhập khẩu của Hoa Kỳ từ UN Comtrade, USITC DataWeb, hay thống kê hải quan Hoa Kỳ). Việc phát hiện sớm các sai lệch giữa số liệu của doanh nghiệp và dữ liệu nhập khẩu của Hoa Kỳ sẽ giúp doanh nghiệp điều chỉnh, giải trình kịp thời và tránh bị nghi ngờ thao túng số liệu.

Cuối cùng, cần xây dựng văn hóa minh bạch dữ liệu trong nội bộ doanh nghiệp. Các phòng ban kế toán, kinh doanh, xuất nhập khẩu phải có trách nhiệm phối hợp và chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin cung cấp. Doanh nghiệp có thể tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về kiểm soát dữ liệu và chuẩn bị hồ sơ phòng vệ thương mại, giúp nhân sự hiểu rõ tầm quan trọng của việc minh bạch và chuẩn bị sẵn sàng cho các yêu cầu điều tra quốc tế.

Tóm lại, việc chuẩn bị sẵn dữ liệu và hồ sơ minh bạch không chỉ giúp doanh nghiệp đối phó hiệu quả khi vụ việc xảy ra, mà còn là biện pháp phòng ngừa chiến lược, thể hiện năng lực quản trị hiện đại và tạo dựng niềm tin với đối tác cũng như cơ quan điều tra nước ngoài. Đây là bước nền vững chắc giúp doanh nghiệp Việt Nam duy trì ổn định hoạt động xuất khẩu trong môi trường thương mại quốc tế đầy biến động.

2.2. Chủ động tham gia các giai đoạn điều tra và rà soát

Đối với các vụ việc phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp tự vệ (safeguard measures) do Hoa Kỳ tiến hành, yếu tố quyết định để bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp không chỉ nằm ở việc chuẩn bị dữ liệu chính xác mà còn ở mức độ chủ động tham gia của doanh nghiệp trong suốt toàn bộ quy trình điều tra và rà soát. Thực tế cho thấy, những doanh nghiệp tích cực phối hợp với Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) thường có cơ hội cao hơn để được xem xét công bằng, thậm chí có thể được miễn trừ hoặc hưởng mức biện pháp nhẹ hơn.

Trước hết, ngay khi vụ việc được khởi xướng, doanh nghiệp cần đăng ký sớm với USITC để trở thành bên liên quan (interested party). Việc đăng ký này giúp

doanh nghiệp được tiếp cận đầy đủ các tài liệu, thông báo và quyền tham gia trong suốt quá trình điều tra, bao gồm quyền nộp bản bình luận (brief), trả lời bảng câu hỏi (questionnaire) và tham dự phiên điều trần (hearing). Doanh nghiệp nên theo dõi sát các thông báo trên Federal Register và trang web chính thức của USITC để kịp thời thực hiện thủ tục đăng ký trong thời hạn quy định.

Sau khi đăng ký, doanh nghiệp cần trả lời đầy đủ, chính xác và đúng thời hạn bảng câu hỏi do USITC gửi. Đây là tài liệu điều tra chính, giúp cơ quan Hoa Kỳ đánh giá quy mô, cơ cấu, và ảnh hưởng của hàng nhập khẩu đối với ngành sản xuất trong nước. Các câu hỏi thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp thông tin chi tiết về sản lượng, giá xuất khẩu, chi phí, cơ cấu lao động và thị trường tiêu thụ.

Việc trả lời không đầy đủ hoặc nộp chậm có thể khiến USITC loại bỏ dữ liệu của doanh nghiệp và thay thế bằng “dữ liệu sẵn có bất lợi” (adverse facts available), dẫn đến kết luận bất lợi cho phía Việt Nam. Do đó, doanh nghiệp cần phân công nhân sự phụ trách riêng việc chuẩn bị hồ sơ, phối hợp chặt chẽ với kế toán, bộ phận xuất nhập khẩu và nếu có thể, thuê luật sư hoặc tư vấn quốc tế để rà soát kỹ nội dung trước khi nộp.

Bên cạnh việc tham gia giai đoạn điều

tra ban đầu, doanh nghiệp cũng cần chủ động hiện diện trong các giai đoạn rà soát giữa kỳ và rà soát cuối kỳ. Đây là hai giai đoạn quan trọng giúp USITC đánh giá hiệu quả của biện pháp và xem xét có tiếp tục, sửa đổi hoặc chấm dứt biện pháp hay không.

Trong quá trình rà soát giữa kỳ, doanh nghiệp nên nộp bản bình luận và tham dự phiên điều trần để chứng minh rằng biện pháp đã hoàn thành mục tiêu, ngành sản xuất Hoa Kỳ đã phục hồi, và việc tiếp tục áp dụng biện pháp không còn cần thiết. Còn ở giai đoạn rà soát cuối kỳ, doanh nghiệp có thể đề xuất chấm dứt hoàn toàn biện pháp hoặc phản đối việc gia hạn, bằng cách cung cấp dữ liệu thực tế về thương mại và lập luận về tác động tiêu cực của biện pháp đối với người tiêu dùng Hoa Kỳ.

Một nội dung quan trọng khác là tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào các phiên điều trần công khai (public hearings) của USITC. Tại đây, các bên liên quan được trình bày quan điểm và trả lời chất vấn từ các Ủy viên của Ủy ban.

Nếu có điều kiện, doanh nghiệp Việt Nam nên cử đại diện phát biểu trực tiếp tại Washington D.C. hoặc ủy quyền cho luật sư thương mại Hoa Kỳ trình bày thay mặt doanh nghiệp. Các phát biểu này nên tập trung vào ba nhóm luận

điểm chính:

Doanh nghiệp Việt Nam không phải là nguyên nhân chính gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất Hoa Kỳ;

Biện pháp tự vệ hiện hành gây tác động tiêu cực đến người tiêu dùng và nhà bán lẻ Hoa Kỳ;

Ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ đã phục hồi và có khả năng cạnh tranh mà không cần tiếp tục biện pháp bảo hộ.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần theo dõi chặt chẽ diễn biến của vụ việc và các tài liệu công bố của USITC. Trong nhiều trường hợp, cơ quan điều tra Hoa Kỳ cho phép các bên liên quan nộp bình luận phản biện (rebuttal comments) để phản hồi ý kiến của bên khác. Việc phản hồi kịp thời, rõ ràng và dựa trên dữ liệu cụ thể có thể tác động trực tiếp đến kết luận điều tra cuối cùng.

Cuối cùng, doanh nghiệp nên xây dựng kế hoạch hành động nội bộ cho từng giai đoạn của vụ việc. Ví dụ, trong giai đoạn điều tra ban đầu, tập trung thu thập và chuẩn hóa dữ liệu; trong giai đoạn rà soát giữa kỳ, tập trung đánh giá tác động và lập luận phản biện; còn ở giai đoạn rà soát cuối kỳ, nhấn mạnh kết quả phục hồi của ngành Hoa Kỳ và nhu cầu chấm dứt biện pháp. Việc có kế hoạch bài bản sẽ giúp doanh nghiệp chủ động về thời gian, nguồn lực và chiến

lược truyền thông, tránh bị động trước các thay đổi về thủ tục hoặc lịch trình điều tra.

2.3. Đa dạng hóa thị trường và chuỗi cung ứng

Một trong những chiến lược quan trọng và mang tính bền vững giúp doanh nghiệp Việt Nam giảm thiểu rủi ro từ các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ là đa dạng hóa sản phẩm và thị trường xuất khẩu.

Việc phụ thuộc quá lớn vào một dòng sản phẩm hoặc một thị trường duy nhất – đặc biệt là thị trường Hoa Kỳ – khiến doanh nghiệp dễ bị tổn thương khi xảy ra điều tra tự vệ, chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Ngược lại, khi doanh nghiệp chủ động mở rộng danh mục sản phẩm và thị trường tiêu thụ, tác động của các biện pháp thương mại bất lợi sẽ được phân tán và kiểm soát hiệu quả hơn.

Trước hết, về đa dạng hóa sản phẩm, doanh nghiệp cần chuyển hướng từ mô hình xuất khẩu dựa trên một nhóm sản phẩm chủ lực sang mô hình đa tầng sản phẩm (product layering) – bao gồm sản phẩm chủ lực, sản phẩm bổ trợ, và sản phẩm cải tiến có hàm lượng công nghệ hoặc giá trị gia tăng cao hơn. Ví dụ, trong lĩnh vực hàng điện gia dụng, thay vì chỉ tập trung vào máy giặt cỡ lớn (đối tượng từng bị áp dụng biện pháp tự vệ

tại Hoa Kỳ), doanh nghiệp có thể phát triển thêm dòng máy giặt tiết kiệm năng lượng, máy sấy thông minh, hoặc linh kiện, phụ tùng thay thế. Những sản phẩm này không chỉ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng mới mà còn giúp doanh nghiệp tránh bị áp cùng một mã điều tra hoặc cùng phạm vi sản phẩm trong các vụ việc tương lai.

Song song đó, doanh nghiệp nên chú trọng vào nâng cấp công nghệ và thiết kế sản phẩm, chuyển từ gia công đơn thuần sang phát triển sản phẩm mang bản sắc riêng của doanh nghiệp. Việc đầu tư cho nghiên cứu – phát triển (R&D) không chỉ giúp tăng khả năng cạnh tranh mà còn là cơ sở để chứng minh với cơ quan điều tra rằng doanh nghiệp đang có sự thích ứng tích cực (positive adjustment) trước áp lực cạnh tranh, qua đó hỗ trợ lập luận khi USITC tiến hành rà soát giữa kỳ hoặc cuối kỳ.

Thứ hai, về đa dạng hóa thị trường, doanh nghiệp cần chủ động mở rộng xuất khẩu sang các khu vực có tiềm năng tăng trưởng và ít rủi ro phòng vệ thương mại hơn, như Liên minh châu Âu (EU), Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Đông, và các nước trong khu vực ASEAN. Việc tận dụng ưu đãi thuế quan trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP, EVFTA, hay UKVFTA sẽ giúp

doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh về giá và tiếp cận thị trường ổn định, qua đó giảm sự phụ thuộc vào Hoa Kỳ – thị trường có hệ thống phòng vệ thương mại chặt chẽ nhất thế giới.

Bên cạnh đó, việc thiết lập mạng lưới phân phối linh hoạt cũng là yếu tố quan trọng trong chiến lược đa dạng hóa. Doanh nghiệp có thể hợp tác với các đối tác thương mại, đại lý hoặc nhà bán lẻ tại từng khu vực để chủ động điều tiết lượng hàng, tránh tình trạng tập trung xuất khẩu vào một điểm đến duy nhất. Trong dài hạn, nên hướng đến việc xây dựng trung tâm phân phối khu vực (regional distribution hub) tại các thị trường lớn, giúp giảm chi phí logistics, rút ngắn thời gian giao hàng, đồng thời tạo vị thế vững chắc hơn trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Ngoài ra, cần nhấn mạnh rằng đa dạng hóa không chỉ là phản ứng tình thế mà là chiến lược dài hạn. Để thực hiện hiệu quả, doanh nghiệp cần thường xuyên phân tích xu hướng tiêu dùng toàn cầu, đánh giá rủi ro chính sách thương mại, và cập nhật các cảnh báo sớm từ cơ quan quản lý Việt Nam như Bộ Công Thương, Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, hoặc các hiệp hội ngành hàng. Sự chủ động này giúp doanh nghiệp nhận biết sớm dấu hiệu khởi xướng điều tra ở

một thị trường, từ đó kịp thời chuyển hướng xuất khẩu hoặc điều chỉnh danh mục sản phẩm.

Cuối cùng, quá trình đa dạng hóa chỉ thực sự bền vững khi đi kèm với xây dựng thương hiệu và tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Doanh nghiệp cần tuân thủ nghiêm ngặt các yêu cầu kỹ thuật, tiêu chuẩn môi trường, an toàn và lao động tại từng thị trường. Việc được công nhận đạt chuẩn quốc tế như ISO, CE, Energy Star hoặc BSCI không chỉ mở rộng khả năng tiếp cận thị trường mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao hình ảnh uy tín, hạn chế bị coi là nguồn hàng “rủi ro” trong các vụ điều tra tự vệ.

Tóm lại, đa dạng hóa sản phẩm và thị trường là chiến lược cốt lõi giúp doanh nghiệp Việt Nam giảm thiểu rủi ro pháp lý, duy trì ổn định xuất khẩu và nâng cao khả năng thích ứng trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng biến động. Đây không chỉ là biện pháp ứng phó trước mắt mà còn là nền tảng giúp doanh nghiệp phát triển bền vững, chuyển đổi từ vị thế “bị động phòng vệ” sang “chủ động hội nhập” trên thị trường toàn cầu.

2.4. Tăng cường phối hợp giữa doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan quản lý nhà nước

Kinh nghiệm từ các vụ việc phòng vệ

thương mại, đặc biệt là các biện pháp tự vệ của Hoa Kỳ, cho thấy rằng một doanh nghiệp riêng lẻ rất khó có thể ứng phó hiệu quả nếu không có sự phối hợp chặt chẽ với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước. Trong bối cảnh thương mại toàn cầu ngày càng phức tạp, sự liên kết giữa doanh nghiệp – hiệp hội – cơ quan nhà nước không chỉ là biện pháp hỗ trợ tình huống, mà còn là yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh quốc gia trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Trước hết, về phía doanh nghiệp, cần nhận thức rõ vai trò trung tâm của mình trong quá trình ứng phó và cung cấp thông tin. Doanh nghiệp là nguồn dữ liệu trực tiếp và đáng tin cậy nhất giúp cơ quan quản lý có căn cứ đánh giá chính xác tình hình sản xuất, xuất khẩu, cơ cấu chi phí, và các yếu tố thị trường. Việc chủ động phối hợp, chia sẻ thông tin kịp thời và đầy đủ với cơ quan chức năng – đặc biệt là Cục Phòng vệ thương mại (TRAV) và Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ – sẽ giúp xây dựng được hồ sơ thống nhất của phía Việt Nam, tránh tình trạng các bên cung cấp dữ liệu rời rạc, không nhất quán, gây bất lợi trong quá trình điều tra.

Đồng thời, doanh nghiệp cũng nên chủ động báo cáo định kỳ về tình hình

thị trường, biến động giá và năng lực sản xuất, để cơ quan quản lý có thể nhận diện sớm nguy cơ và kích hoạt cơ chế cảnh báo sớm (Early Warning System).

Thứ hai, hiệp hội ngành hàng đóng vai trò cầu nối và đại diện tiếng nói tập thể của doanh nghiệp. Trong nhiều vụ việc, hiệp hội có thể đứng ra làm đầu mối tổng hợp thông tin, chuẩn hóa dữ liệu, và gửi bản bình luận chính thức đại diện cho toàn ngành tới USITC hoặc cơ quan điều tra Hoa Kỳ. Việc hiệp hội đứng tên đại diện giúp tăng tính thuyết phục, thể hiện sự thống nhất của doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời giúp giảm thiểu rủi ro xung đột lợi ích hoặc sai lệch trong quá trình truyền thông.

Ngoài ra, hiệp hội cần phát huy vai trò trong tổ chức tập huấn, đào tạo, hướng dẫn doanh nghiệp về quy trình điều tra, kỹ năng trả lời bảng câu hỏi, và phương pháp thu thập chứng cứ, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ – nhóm dễ bị tổn thương nhất trong các vụ việc phòng vệ thương mại.

Bên cạnh đó, hiệp hội và doanh nghiệp cần phối hợp xây dựng các nghiên cứu tác động và báo cáo chính sách độc lập (independent policy papers) bằng tiếng Anh, trình bày lập luận kinh tế và pháp lý rõ ràng để cung cấp cho các tổ chức, cơ quan và báo chí Hoa Kỳ.



Việc chủ động đưa ra dữ liệu và lập luận từ phía Việt Nam giúp thay đổi góc nhìn của công chúng Hoa Kỳ, qua đó tác động gián tiếp đến quyết định của Tổng thống và USITC trong các vụ việc tự vệ.

Về phía cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là Bộ Công Thương và Cục Phòng vệ thương mại (TRAV), cần tiếp tục đóng vai trò điều phối và hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp trong suốt tiến trình vụ việc. Các cơ quan này có thể hỗ trợ thông qua:

Cung cấp thông tin cập nhật, cảnh báo sớm và hướng dẫn chi tiết về thủ tục pháp lý tại Hoa Kỳ;

Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận luật sư quốc tế uy tín, hoặc tổ chức các nhóm chuyên gia cố vấn kỹ thuật để hỗ trợ việc trả lời bảng câu hỏi;

Đại diện Nhà nước tham gia các phiên điều trần hoặc tham vấn song phương, nhằm bảo vệ lập trường và lợi ích chính đáng của doanh nghiệp Việt Nam trên cơ sở phù hợp với quy định của WTO.



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

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

Tel: (024) 73037898 - (024) 39393422

Fax: (024) 73037897

Website: www.trav.gov.vn

Email: TRAV@moit.gov.vn