

CÔNG TY TNHH GH CONSULTS

Số: 2307/2026/GHC-CV

*V/v: Ý kiến bình luận sau phiên tham vấn công khai trong
khuôn khổ vụ việc điều tra chống bán phá giá đối với một số
sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát có xuất xứ từ Cộng hòa Ấn Độ
(mã vụ việc AD23)*

Ngày 23 tháng 07 năm 2026

Kính gửi: Cục Phòng vệ thương mại – Bộ Công Thương

Công ty TNHH GH Consults, là đơn vị đại diện cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước trong vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát có xuất xứ từ Cộng hòa Ấn Độ - Mã vụ việc AD23, xin được gửi lời chào trân trọng đến Cục Phòng vệ thương mại – Bộ Công Thương. Thông qua công văn này, chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn tới Bộ Công Thương và Cục Phòng vệ thương mại đã xem xét đề nghị của chúng tôi và tiến hành điều tra vụ việc. Chúng tôi cũng cảm ơn quý Cơ quan đã cho chúng tôi có cơ hội trình bày các quan điểm của mình trong buổi tham vấn công khai tổ chức ngày 17/07/2026 vừa qua.

Sau buổi tham vấn, theo hướng dẫn của Cục Phòng vệ thương mại, các doanh nghiệp sản xuất trong nước xin tổng hợp và nộp lại những luận điểm đã trình bày trong buổi tham vấn và một số ý kiến phản hồi tại buổi thẩm tra bằng công văn này, cụ thể như sau:

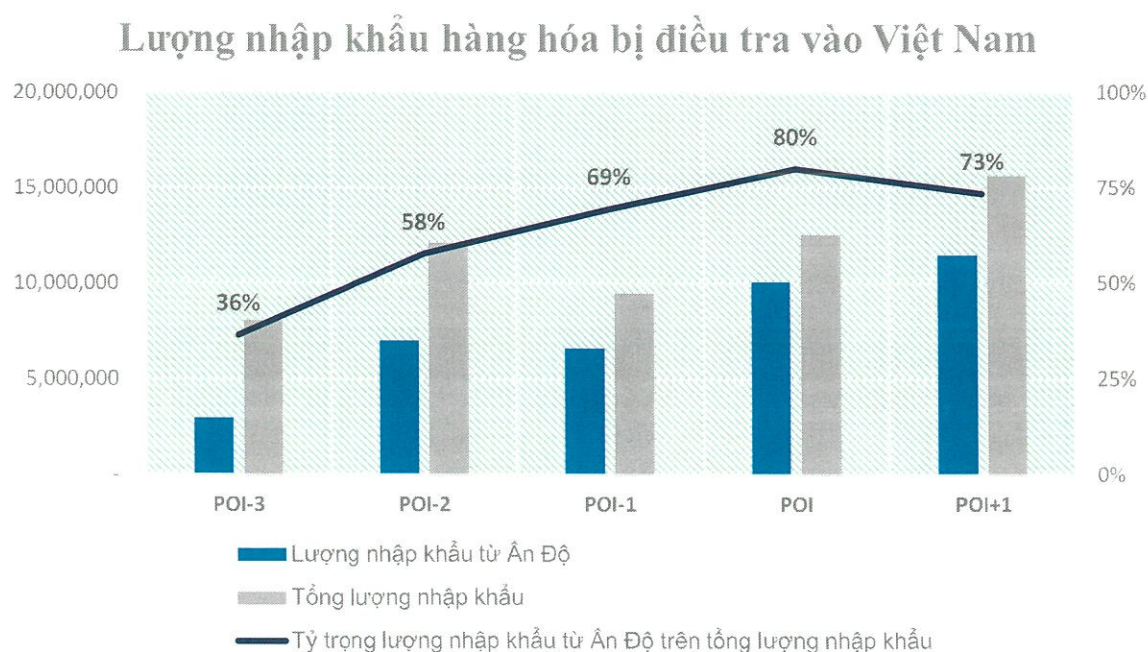
1. Sự gia tăng đột biến và tác động tiêu cực về giá của hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ trong thời gian qua

Theo số liệu mà bên nguyên đơn thu thập, trong một vài năm trở lại đây, lượng nhập khẩu sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát bị điều tra đã tăng trưởng với tốc độ chưa từng có tiền lệ trong lịch sử ngành, xét trên cả phương diện khối lượng tuyệt đối và tỷ trọng tương đối.

Về giá trị tuyệt đối, lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ đã tăng gấp 3,5 lần trong thời kỳ điều tra, từ gần 3 triệu m² trong giai đoạn POI-3 lên mức gần 7 triệu m² ở kỳ POI-2 và đạt mức cao nhất là 10 triệu m² ở giai đoạn POI. Giá trị nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ đã tăng từ 22 triệu USD trong kỳ POI-3 lên mức 62 triệu USD ở kỳ POI, mức tăng gần 3 lần chỉ trong 4 năm. Đáng chú ý, đà tăng không hề chững lại khi vụ việc điều tra đang được tiến hành. Cụ thể, Ấn Độ vẫn tiếp tục xuất khẩu ồ ạt vào thị trường Việt Nam gần 11,5 triệu m² gạch, với giá trị hơn 73 triệu USD, tương đương mức tăng về sản lượng và giá trị so với kỳ trước đó lần lượt là 14% và 18%. Nói cách khác, đây không phải là hiện tượng đã dừng lại trong quá khứ, mà là một xu hướng

đang tiếp diễn với một mức độ ngày càng tăng. Theo dự báo của Hiệp hội Gốm sứ xây dựng Việt Nam, nếu không có biện pháp phòng vệ thương mại được áp dụng, giá trị nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ có thể đạt 100 triệu USD trong tương lai gần, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát trong nước. Bên cạnh sự gia tăng tuyệt đối về lượng và giá trị, tỷ trọng hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ cũng gia tăng liên tục: tại giai đoạn POI-3, hàng hóa từ Ấn Độ chỉ chiếm 36% trên tổng lượng nhập khẩu, sau đó đã tăng lên thành 58%, rồi 69% ở kỳ POI-1 và áp đảo khi chiếm 80% ở kỳ POI. Trong tổng lượng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra từ Ấn Độ, hơn 95% là các sản phẩm gạch có kích thước lớn (gạch có kích thước 800x800 mm và gạch có ít nhất một cạnh lớn hơn 1000mm), là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm gạch gốm ốp lát kích thước lớn của ngành sản xuất trong nước.

Biểu đồ 1: Lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào Việt Nam T7/2021 – T6/2026



Nguồn: Ngành sản xuất trong nước tổng hợp

Về sự gia tăng tương đối, tương quan của lượng nhập khẩu từ Ấn Độ cũng liên tục tăng trong thời kỳ từ POI-3 đến POI, với mức tăng lần lượt từ 4% lên gần 15% khi so sánh với sản lượng và từ 6% lên đến gần 20% khi so sánh với lượng bán nội địa của ngành sản xuất trong nước. Xét riêng sản phẩm gạch khổ lớn thì số liệu tương quan còn đáng báo động hơn rất nhiều. Cụ thể, lượng nhập khẩu từ Ấn Độ trong giai đoạn từ POI-3 đến POI khi so với sản lượng của ngành sản xuất trong nước đã tăng từ mức 12% lên mức 31%, còn khi so sánh với lượng bán nội địa đã tăng từ mức 15% lên mức 40%, gây ra áp lực cạnh tranh rất rõ ràng với sản phẩm gạch gốm ốp lát kích thước lớn của ngành sản xuất trong nước.

Bên cạnh xu hướng gia tăng về lượng thì hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ cũng thể hiện xu hướng báo động về biến động giá. Đơn giá nhập khẩu từ Ấn Độ đã giảm lũy kế 13% trong thời kỳ điều tra, từ trên mức 180 nghìn/m² trong giai đoạn 2021 - 2022 xuống chỉ còn 159 nghìn/m² trong giai đoạn 2024 - 2025. Điều này mâu thuẫn với cơ cấu nhập khẩu gạch men từ Ấn Độ đang có xu hướng gia tăng liên tục tỷ trọng nhập khẩu gạch gốm sứ ốp lát kích thước lớn – sản phẩm chất lượng cao và giá cao hơn trong thời gian gần đây. Xu hướng giảm giá phi lý này đã gây ra những áp lực cạnh tranh gay gắt cho sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát sản xuất trong nước, thể hiện rõ qua các tác động giá của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ lên hàng hóa tương tự sản xuất trong nước:

Chênh lệch giá: Đơn giá nhập khẩu trung bình từ Ấn Độ cao hơn đơn giá bán nội địa trung bình, nhưng chênh lệch giá đã thu hẹp mạnh từ -42% ở kỳ POI-3 xuống còn -3% ở kỳ POI. Sự thu hẹp này cho thấy giá nhập khẩu giảm mạnh bị kéo xuống gần với mức giá bán trong nước, khiến các doanh nghiệp trong nước phải hạn chế tăng giá để bảo vệ thị phần.

Ép giá: Mặt bằng giá nhập khẩu thấp đã tạo áp lực buộc các doanh nghiệp sản xuất trong nước tăng giá bán rất chậm trong suốt giai đoạn từ POI-3 đến POI-1. Với phân khúc gạch khổ to, tác động ép giá thể hiện rất rõ ở kỳ POI khi đơn giá bán trong nước quay đầu giảm mạnh 20% trong khi đơn giá nhập khẩu tăng nhẹ 1%. Trước sức ép gay gắt và ngày càng gia tăng của hàng hóa nhập khẩu, ngành sản xuất trong nước buộc phải giảm giá để có thể cạnh tranh và giữ được thị phần.

Kìm giá: ngành sản xuất trong nước không thể chuyển chi phí sản xuất tăng sang giá bán. Tại POI-2, đơn giá sản xuất tăng mạnh 11% trong khi giá bán nội địa chỉ tăng 7%.

Sự gia tăng đột biến về lượng và những tác động tiêu cực về giá mà hàng hóa nhập khẩu gây ra đã khiến cho ngành sản xuất trong nước của Việt Nam phải trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn như trình bày dưới đây.

2. Thực tiễn hoạt động khó khăn của ngành sản xuất trong nước

Cuối năm 2022 đến đầu năm 2024 được coi là khoảng thời gian thách thức nhất đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước khi thị trường bất động sản gần như rơi vào trạng thái tê liệt. Nhu cầu nội địa giảm mạnh trong khi lượng hàng nhập khẩu giá rẻ từ Ấn Độ tăng đột biến trong thời kỳ khó khăn này khiến các doanh nghiệp rơi vào cảnh khó càng thêm khó. Cụ thể:

Về sản lượng và công suất, sản lượng của ngành sản xuất trong nước chỉ tăng nhẹ 7% ở kỳ POI-2, và ngay sau đó đã giảm 17% ở kỳ POI-1, từ mức 70 triệu m² về chỉ còn hơn 58 triệu m². Công suất thiết kế của ngành có sự tăng nhẹ, lần lượt là 13% và 5% ở các kỳ POI-2 và POI-1. Nguyên nhân là do ngành sản xuất trong nước ở giai đoạn này

đầu tư dây chuyền mới để sản xuất dòng gạch khổ lớn, đáp ứng đa dạng sự dịch chuyển nhu cầu gạch trong nước và xuất khẩu. Quy mô sản xuất được mở rộng mà sản lượng lại sụt giảm mạnh đã kéo theo hiệu suất của ngành rơi xuống 53%, mức thấp nhất trong toàn bộ giai đoạn điều tra. Dù sang kỳ POI, sản lượng có cải thiện, nhưng hiệu suất của ngành vẫn chỉ ở mức trên 60%, chưa thể quay về mức 70% như ở kỳ POI-3. Theo diễn biến đơn hàng và nhu cầu thị trường trong năm 2026, các doanh nghiệp trong nước dự kiến hiệu suất có thể tiếp tục giảm khi phải giảm thời gian vận hành một số dây chuyền sản xuất hoặc điều chỉnh quy hoạch sản phẩm, đặc biệt là các dây chuyền sản xuất gạch khổ lớn mới được đầu tư những năm gần đây. Điều này không chỉ làm tăng chi phí khấu hao trên mỗi đơn vị sản phẩm, mà còn gây suy giảm hiệu quả nghiêm trọng các khoản đầu tư mà các doanh nghiệp đã thực hiện trong giai đoạn điều tra.

Về lượng bán và thị phần, lượng bán nội địa của ngành sản xuất trong nước giảm liên tiếp trong 2 kỳ điều tra, lần lượt là giảm 4% và giảm sâu 15% ở kỳ POI-2 và POI-1. Hệ quả là lượng hàng tồn kho tăng vọt 31% ở kỳ POI-2 và tiếp tục giữ ở mức cao như vậy trong suốt các kỳ điều tra sau, khiến một lượng lớn vốn lưu động không thể lưu thông, từ đó tạo áp lực nghiêm trọng lên dòng tiền hoạt động của các doanh nghiệp. Về thị phần, đây là chỉ số thể hiện rất rõ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Trong suốt giai đoạn điều tra, thị phần của các doanh nghiệp trong nước liên tục giảm, từ 86,5% ở kỳ POI-3 xuống còn 81,4% ở kỳ POI-1. Sang đến kỳ POI, khi thị trường bất động sản có dấu hiệu ấm lên, lượng bán của ngành sản xuất trong nước phục hồi về mức tương đương kỳ POI-3. Tuy nhiên, sự phục hồi này không đảm bảo và bền vững, vì thị phần của ngành tiếp tục giảm về 80,6%. Trong khi đó, thị phần của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tăng hơn 300% trong giai đoạn điều tra. Nói cách khác, khi quy mô thị trường lớn lên, gần như toàn bộ phần tăng trưởng mới đã rơi vào hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ, không phải dành cho ngành sản xuất trong nước.

Về lợi nhuận ngành, lượng hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tăng lên đi kèm với sự sụt giảm về lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước. Lợi nhuận của ngành trong giai đoạn POI-2 chỉ còn 3%, chưa bằng 1/3 so với giai đoạn POI-3. Sang đến giai đoạn POI, khi thị trường bất động sản ấm lên, các doanh nghiệp trong nước cũng có sự phục hồi, tuy nhiên không đáng kể. Lợi nhuận của các doanh nghiệp so với giai đoạn POI-1 tăng rất chậm, và chỉ bằng một nửa so với giai đoạn POI-3.

Cơ cấu tài chính của ngành sản xuất trong nước cũng thể hiện rõ tình trạng khó khăn. Tỷ lệ Nợ phải trả trên Vốn chủ sở hữu duy trì ở mức cao trên 150% trong suốt thời kỳ phân tích. Nguyên nhân đến từ việc hàng hóa nhập khẩu đổ dồn vào thị trường Việt Nam khiến cho các dự án đầu tư của ngành sản xuất trong nước không đạt được như kỳ vọng. Điều này làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quyết định đầu tư mới của ngành, trong khi đáng lẽ đây là thời điểm mà các doanh nghiệp phải tích cực đầu tư để gia tăng

công suất, đón đầu nhu cầu về vật liệu xây dựng theo định hướng phát triển kinh tế vĩ mô của Chính phủ, đồng thời mở rộng và cải tiến dây chuyền để nâng cao năng lực sản xuất các sản phẩm gạch khổ lớn – là xu hướng của thị trường Việt Nam nói riêng cũng như toàn thế giới nói chung – thì các quyết định đầu tư của các doanh nghiệp sản xuất trong nước lại hết sức dè dặt. Tổng vốn đầu tư mới của ngành giảm liên tục qua tất cả kỳ điều tra, với mức giảm tích lũy lên tới 58% từ kỳ POI-3 đến kỳ POI.

Tổng hợp những số liệu và phân tích trên, chúng tôi cho rằng ngành sản xuất gạch gốm, sứ ốp lát trong nước, đặc biệt là phân khúc gạch khổ lớn, đang phải chịu tình trạng thiệt hại nặng nề.

Trước tình hình thiệt hại nghiêm trọng này, ngành sản xuất trong nước cũng nhận được Thư ủng hộ của 07 công ty sản xuất trong nước khác, bao gồm: (1) Công ty Cổ phần CMC, (2) Công ty Cổ phần Catalan, (3) Công ty Cổ phần TAKAO Granite, (4) Công ty Cổ phần Toptile, (5) Công ty Cổ phần RedstarCera, (6) Công ty Cổ phần TTC và (7) Công ty Cổ phần Trung Đô thể hiện sự đồng lòng, ủng hộ cần phải có biện pháp kịp thời nhằm ngăn chặn hàng nhập khẩu từ Ấn Độ.

3. Các yếu tố của ngành sản xuất gạch ốp lát Ấn Độ đe dọa gây thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước của Việt Nam

a. *Năng lực dư thừa cực lớn của Ấn Độ*

Ấn Độ hiện có công suất sản xuất vượt 2,9 tỷ m²/năm, trong khi tổng lượng xuất khẩu từ Ấn Độ vào Việt Nam trong POI chỉ khoảng 10 triệu m², tức chưa tới 0,4% công suất. Do đó, chỉ một phần nhỏ lượng công suất dư thừa của họ có thể "nhấn chìm" toàn bộ ngành sản xuất trong nước nếu các doanh nghiệp nước này có ý định chuyển hướng sang thị trường Việt Nam.

b. *Định hướng xuất khẩu của quốc gia này và lịch sử bị áp thuế PVTM tại nhiều thị trường khác, tạo áp lực dịch chuyển dòng chảy thương mại*

Một bài báo của Business Standard (3/2026) nêu bật ngành gạch của Ấn Độ đang chịu áp lực do thuế Mỹ tăng, vì vậy các nhà sản xuất gạch đang tìm kiếm thị trường Việt Nam, Israel, Nga và Ả Rập Saudi để bù đắp cho cú sốc từ Mỹ. Bên cạnh đó, gạch ốp lát của Ấn Độ cũng đang bị áp thuế chống bán phá giá từ nhiều quốc gia:

- EU đã áp thuế CBPG 6,7% - 8,7% với gạch Ấn Độ từ 2023.

- Đài Loan áp thuế CBPG lên đến 20,7% từ năm 2021.

- Các nước vùng vịnh - GCC điều tra và áp dụng biện pháp CBPG với gạch men Ấn Độ từ năm 2020 với mức thuế rất cao từ 17,6% - 106%. Hiện vụ việc đang trong giai đoạn rà soát cuối kỳ.

- Mỹ đang áp thuế đối ứng 25% với các sản phẩm nhập khẩu của Ấn Độ, trong đó có gạch men, cũng làm giảm đáng kể khả năng xuất khẩu của các doanh nghiệp Ấn Độ sang thị trường này.

Đây là những bằng chứng trực tiếp, đương thời và không thể phủ nhận về ý định chuyển hướng xuất khẩu của Ấn Độ, đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.

4. Hành vi bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tác động đến kinh tế - xã hội Việt Nam

Ngành sản xuất gạch gốm sứ ốp lát đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Là một trụ cột của nhóm ngành sản xuất Vật liệu xây dựng, ngành sản xuất gạch gốm, sứ giúp hình thành một hệ sinh thái công nghiệp phụ trợ khép kín, có sẵn ngay trong nước. Thay vì phụ thuộc vào nhập khẩu, sự phát triển của ngành sản xuất gạch gốm, sứ thúc đẩy năng lực khai thác, chế biến khoáng sản (đất sét, cao lanh, trường thạch) và hình thành các tổ hợp nhà máy sản xuất men frit, in màu kỹ thuật số quy mô lớn. Điều này giúp tối ưu hóa chuỗi cung ứng và giữ lại giá trị gia tăng cao nhất cho nền kinh tế nội địa.

Các doanh nghiệp trong nước đã xuất khẩu sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát sản xuất đến hơn 50 quốc gia và vùng lãnh thổ, mang lại nguồn thu ngoại tệ ổn định cho Việt Nam, giúp nâng cao vị thế ngành công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng của Việt Nam trên thế giới. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp sản xuất gạch, gốm sứ cũng giúp giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động tại các địa phương có thế mạnh về sản xuất vật liệu xây dựng như Hưng Yên, Phú Thọ, Đồng Nai.

Hành vi bán phá giá của hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ khiến ngành sản xuất trong nước chịu áp lực và bị đe dọa thiệt hại đáng kể. Đặc biệt đối với phân khúc gạch khổ lớn – xu hướng mới của các sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát mà các doanh nghiệp sản xuất trong nước mới đầu tư trong vài năm trở lại đây và vẫn trong giai đoạn phát triển. Nếu sự cạnh tranh không lành mạnh đến từ hàng hóa nhập khẩu bán phá giá tiếp tục diễn ra, các doanh nghiệp trong nước sẽ rất khó có thể duy trì sản xuất sản phẩm gạch này, khi đó thị trường sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào hàng hóa nhập khẩu. Thêm vào đó, các nhà máy sản xuất trong nước khi phải thu hẹp quy mô sản xuất sẽ cắt giảm nhân sự, giảm giờ làm, sa thải lao động hoặc giảm lương thưởng. Điều này tác động tiêu cực đến đời sống của hàng vạn gia đình công nhân, đặc biệt tại các tỉnh tập trung nhiều nhà máy gạch như Phú Thọ, Hưng Yên, Đồng Nai.

5. Phản hồi ý kiến của các bên liên quan khác trình bày trong buổi tham vấn công khai

Trong buổi tham vấn công khai, đại diện của nhóm công ty Rollza đưa ra quan điểm về việc sản phẩm gạch ốp lát của nhóm công ty Rollza sản xuất có chất lượng cao

hơn sản phẩm gạch ốp lát của ngành sản xuất trong nước. Do đó, nhóm công ty này cho rằng hàng hóa bị điều tra từ Rollza không cùng điều kiện cạnh tranh với hàng hóa tương tự trong nước nếu xét đến chất lượng, xu hướng lượng nhập khẩu và giá bán.

Ngành sản xuất trong nước của Việt Nam phản đối quan điểm này của nhóm công ty Rollza vì những lý do sau:

Thứ nhất, về mặt tiêu chuẩn kỹ thuật và phân loại sản phẩm: Hàng hóa tương tự của doanh nghiệp trong nước cũng như hàng hóa bị điều tra do Công ty Rollza sản xuất đều thuộc cùng dòng gạch nhóm B1a, đáp ứng và tương đương với Tiêu chuẩn Quốc tế ISO 13006:2018. Do được sản xuất theo cùng tiêu chuẩn kỹ thuật cốt lõi và thuộc cùng nhóm phân loại hàng hóa, không có bất kỳ cơ sở kỹ thuật nào để khẳng định hàng hóa từ Công ty Rollza có chất lượng vượt trội hay cao hơn hàng hóa sản xuất trong nước.

Thứ hai, qua công tác khảo sát và kiểm định thực tế, Công ty Cổ phần Tập đoàn VITTO (một trong những Bên yêu cầu của vụ việc) đã tiến hành thu thập, thực hiện thử nghiệm đối chứng giữa các mẫu gạch ốp lát nhập khẩu từ Ấn Độ và sản phẩm tương tự do Tập đoàn sản xuất. Kết quả phân tích kỹ thuật cho thấy hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ có sự không đồng đều về chất lượng giữa các lô hàng, đặc biệt là ở một số chỉ tiêu chất lượng quan trọng như độ cứng bề mặt và độ bền cơ học của sản phẩm.

Thứ ba, về ghi nhận thực tế qua các đại lý bán hàng và các nhà thầu công trình cho thấy sản phẩm gạch ốp lát từ Ấn Độ thiếu sự ổn định về chất lượng. Cụ thể, cùng một loại hàng hóa nhưng có sự chênh lệch giữa các lô hàng về độ bóng men gạch, độ mịn. Khả năng chịu lực của gạch từ Ấn Độ cũng chỉ ở mức trung bình.

Thứ tư, về kênh bán hàng và mục đích sử dụng, hàng hóa tương tự và hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ được phân phối qua các kênh thương mại tương đồng, có mục đích sử dụng tương đồng và có thể thay thế lẫn nhau.

Do đó, ngành sản xuất trong nước nhận thấy không có cơ sở để cho rằng hàng hóa bị điều tra do nhóm công ty Rollza sản xuất thuộc phân khúc cao cấp và có chất lượng cao hơn so với hàng hóa tương tự sản xuất trong nước.

6. Kiến nghị

Trên cơ sở các bằng chứng, dữ liệu của vụ việc, chúng tôi - đại diện cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước - trân trọng kiến nghị như sau:

Về hành vi bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước:

Hành vi bán phá giá của các doanh nghiệp xuất khẩu gạch gốm, sứ ốp lát của Ấn Độ là rõ ràng và hiện hữu. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh này đã và đang gây thiệt

hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, thể hiện rõ qua sụt giảm về lượng bán, tăng tồn kho, suy giảm lợi nhuận và mất thị phần nghiêm trọng.

Về nguy cơ tiếp diễn thiệt hại:

Căn cứ vào năng lực dư thừa lớn tại Ấn Độ, tiền lệ bán phá giá tại nhiều thị trường quốc tế và xu hướng chuyển dịch hoạt động xuất khẩu sang thị trường Việt Nam, nếu không áp dụng biện pháp kịp thời, ngành sản xuất Việt Nam sẽ tiếp tục chịu tổn thất nghiêm trọng, đe dọa việc làm, thu ngân sách và an ninh nguyên liệu quốc gia.

Về lợi ích cộng đồng:

Ngành sản xuất trong nước hiện có đủ công suất, năng lực và hệ thống phân phối để đáp ứng hoàn toàn nhu cầu thị trường nội địa. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá không gây thiệt hại cho người tiêu dùng, mà ngược lại, bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng, duy trì năng lực sản xuất nội địa và ổn định chuỗi cung ứng gạch ốp lát của Việt Nam.

Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức là hợp pháp, cần thiết và phù hợp với lợi ích cộng đồng nhằm:

Ngăn chặn hành vi cạnh tranh không lành mạnh;

Bảo vệ ngành sản xuất chiến lược trong nước;

Góp phần ổn định kinh tế vĩ mô và phát triển bền vững ngành sản xuất gạch ốp lát nói riêng và vật liệu xây dựng của Việt Nam nói chung.

Chúng tôi trân trọng đề nghị Cục Phòng vệ Thương mại báo cáo Bộ Công Thương xem xét, quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức trong thời gian sớm nhất, nhằm khôi phục trật tự thương mại và bảo vệ lợi ích hợp pháp của ngành sản xuất trong nước.

Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn sự xem xét của Quý Cơ quan/.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: GHC

GIÁM ĐỐC



Lê Sỹ Giảng