

Thực tiễn điều tra, áp dụng  
các biện pháp chống bán  
phá giá CBPG của Vương  
Quốc Anh (UK) với các  
nước và với Việt Nam

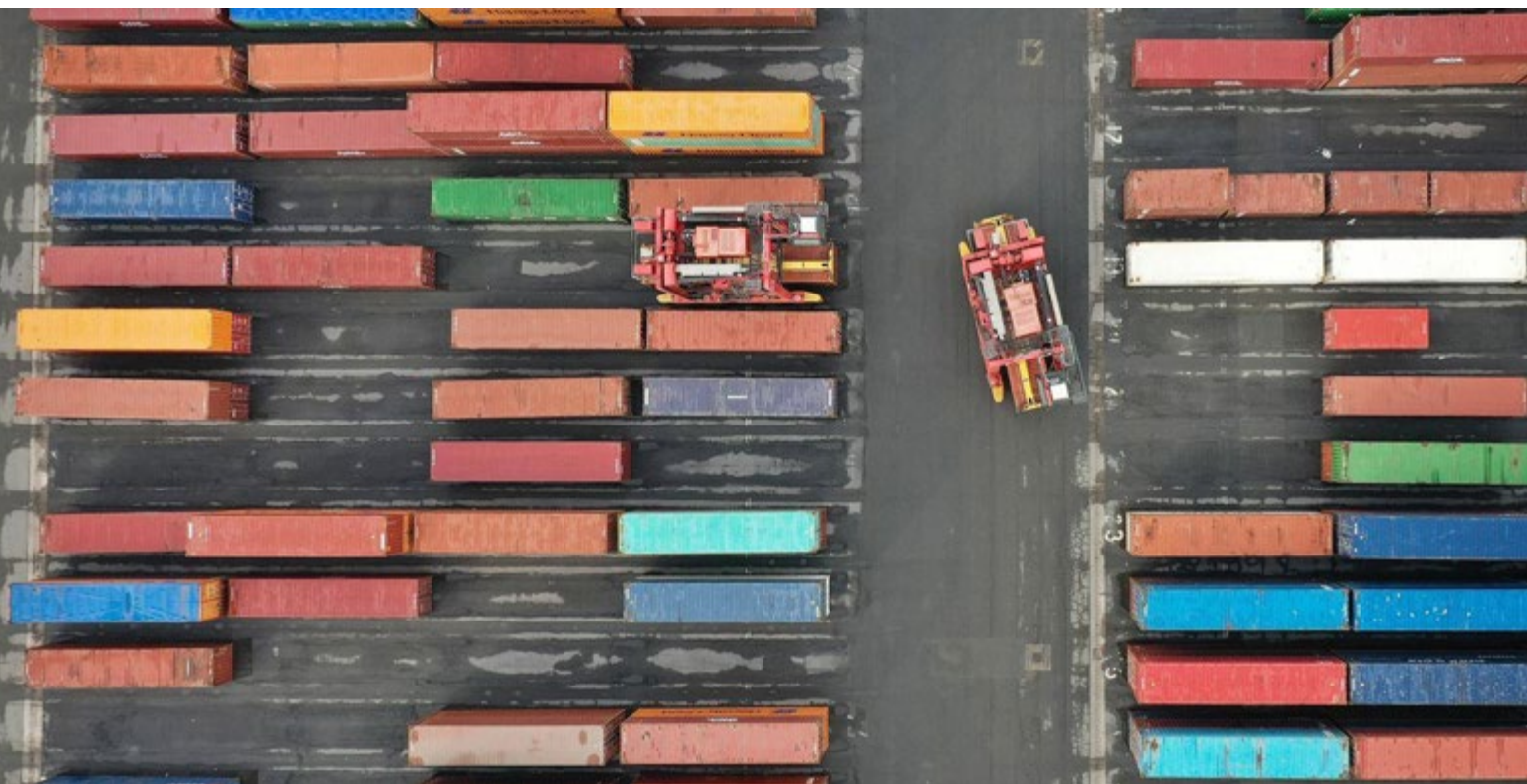


Phương pháp tính toán biên độ phá giá  
của Vương Quốc Anh

Tổng quan về biện pháp chống bán phá  
giá của Vương quốc Anh

# Mục lục

- 4** Tổng quan về biện pháp chống bán phá giá của Vương quốc Anh
- 10** Phương pháp tính toán biên độ phá giá của Vương Quốc Anh
- 20** Quy trình điều tra vụ việc điều tra chống bán phá giá của Vương Quốc Anh
- 28** Thực tiễn điều tra, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá CBPG của Vương Quốc Anh (UK) với các nước và với Việt Nam
- 36** Phân tích một số vụ việc điều tra CBPG của Anh với Trung Quốc
- 44** Hướng dẫn doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì khi đối mặt với vụ việc điều tra CBPG của Vương Quốc Anh
- 51** Một số khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn hiệp hội và cơ quan nhà nước



# **Tổng quan về biện pháp chống bán phá giá của Vương quốc Anh**

Cơ sở lý luận về chống bán phá giá

Chống bán phá giá (Anti-dumping – AD) là một trong những công cụ phòng vệ thương mại phổ biến nhất trong hệ thống thương mại toàn cầu, được Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thừa nhận và cho phép các quốc gia thành viên áp dụng trong những trường hợp cụ thể. Về bản chất, bán phá giá được hiểu là hành vi một doanh nghiệp xuất khẩu bán sản phẩm của mình ra thị trường nước ngoài với giá thấp hơn giá bán tại thị trường nội địa hoặc thấp hơn giá thành sản xuất. Hành vi này, nếu kéo dài và có chủ đích, có thể gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu, làm méo mó môi trường cạnh tranh và phá vỡ cân bằng thương mại. Do đó, biện pháp chống bán phá giá ra đời nhằm bảo vệ sự công bằng trong thương mại quốc tế, đồng thời duy trì sự ổn định của ngành công nghiệp trong nước.

Cơ sở lý luận quan trọng nhất của chống bán phá giá là Hiệp định Chống bán phá giá (Anti-dumping Agreement – ADA) của WTO. Hiệp định này xác định rõ các điều kiện cần thiết để một quốc gia thành viên có thể tiến hành điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá, bao gồm: (i) xác định sự tồn tại của hành vi bán phá giá (thông qua so sánh giá xuất khẩu và giá trị thông thường của sản phẩm); (ii) xác định thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa; và (iii) chứng minh mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại. Như vậy, cơ sở lý luận của chống bán phá giá không chỉ dựa trên việc bảo hộ ngành sản xuất trong nước, mà còn dựa trên nguyên

tắc cân bằng lợi ích, nhằm đảm bảo thương mại quốc tế diễn ra minh bạch và công bằng.

Đối với Vương quốc Anh, cơ sở lý luận về chống bán phá giá chịu sự chi phối của hai yếu tố lớn: (i) các cam kết quốc tế, đặc biệt là trong khuôn khổ WTO; và (ii) khuôn khổ pháp luật và chính sách thương mại nội địa sau khi Anh rời Liên minh châu Âu (Brexit). Trước năm 2021, các quy định về chống bán phá giá tại Anh chủ yếu được áp dụng theo luật chung của EU, do Liên minh châu Âu là chủ thể duy nhất có thẩm quyền tiến hành điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Sau khi Brexit chính thức có hiệu lực, Anh phải thiết lập một hệ thống pháp luật độc lập về phòng vệ thương mại, trong đó có biện pháp chống bán phá giá, để đảm bảo khả năng tự chủ trong việc bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước các hành vi cạnh tranh không công bằng từ nước ngoài.

Trên cơ sở này, Vương quốc Anh đã ban hành Đạo luật Thương mại năm 2018 (Trade Act 2018) và thành lập Cơ quan Phòng vệ thương mại (Trade Remedies Authority – TRA). Đây là cơ quan chuyên trách, có nhiệm vụ điều tra các vụ việc liên quan đến phòng vệ thương mại. Cơ sở lý luận của hệ thống này vẫn bám sát các nguyên tắc của WTO, nhưng đồng thời được thiết kế để phù hợp với thực tiễn thương mại và lợi ích kinh tế của Vương quốc Anh trong bối cảnh mới. Theo quy định, một biện pháp chống bán phá giá chỉ có thể được áp dụng khi thỏa mãn đồng thời ba điều kiện: có hành vi bán phá giá; ngành sản xuất trong nước chịu thiệt hại đáng kể; và có mối quan hệ nhân quả

rõ ràng giữa bán phá giá và thiệt hại.

Một điểm đáng chú ý trong cơ sở lý luận của Anh là việc nhấn mạnh nguyên tắc lợi ích cộng đồng (public interest test). Khác với nhiều quốc gia chỉ tập trung vào yếu tố bảo hộ ngành sản xuất nội địa, hệ thống của Anh còn yêu cầu đánh giá liệu biện pháp chống bán phá giá có thực sự mang lại lợi ích chung cho nền kinh tế và người tiêu dùng hay không. Nếu một biện pháp, dù hợp lý về mặt kỹ thuật, nhưng dẫn đến việc tăng giá hàng hóa quá mức, ảnh hưởng tiêu cực đến chuỗi cung ứng hoặc gây bất lợi cho người tiêu dùng, thì cơ quan điều tra có thể khuyến nghị không áp dụng. Cách tiếp cận này phản ánh sự cân bằng giữa bảo vệ ngành sản xuất và duy trì lợi ích tổng thể của xã hội, qua đó thể hiện một đặc điểm riêng biệt của cơ sở lý luận về chống bán phá giá tại Vương quốc Anh.

Ngoài ra, Anh cũng áp dụng cơ chế điều tra minh bạch và dựa trên bằng chứng. Cơ sở lý luận ở đây là đảm bảo quy trình điều tra công bằng, trong đó các bên liên quan – bao gồm doanh nghiệp trong nước, doanh nghiệp xuất khẩu, chính phủ các nước liên quan – đều có cơ hội cung cấp thông tin, tham gia vào quá trình tham vấn, và được tiếp cận các dữ liệu công khai. TRA có trách nhiệm sử dụng các bằng chứng khách quan, hạn chế tối đa sự tùy tiện, qua đó nâng cao tính hợp pháp và chính danh của quyết định áp dụng biện pháp phòng vệ.

Tóm lại, cơ sở lý luận về chống bán phá giá của Vương quốc Anh được hình thành trên nền tảng chung của WTO, nhưng đồng thời phản ánh đặc

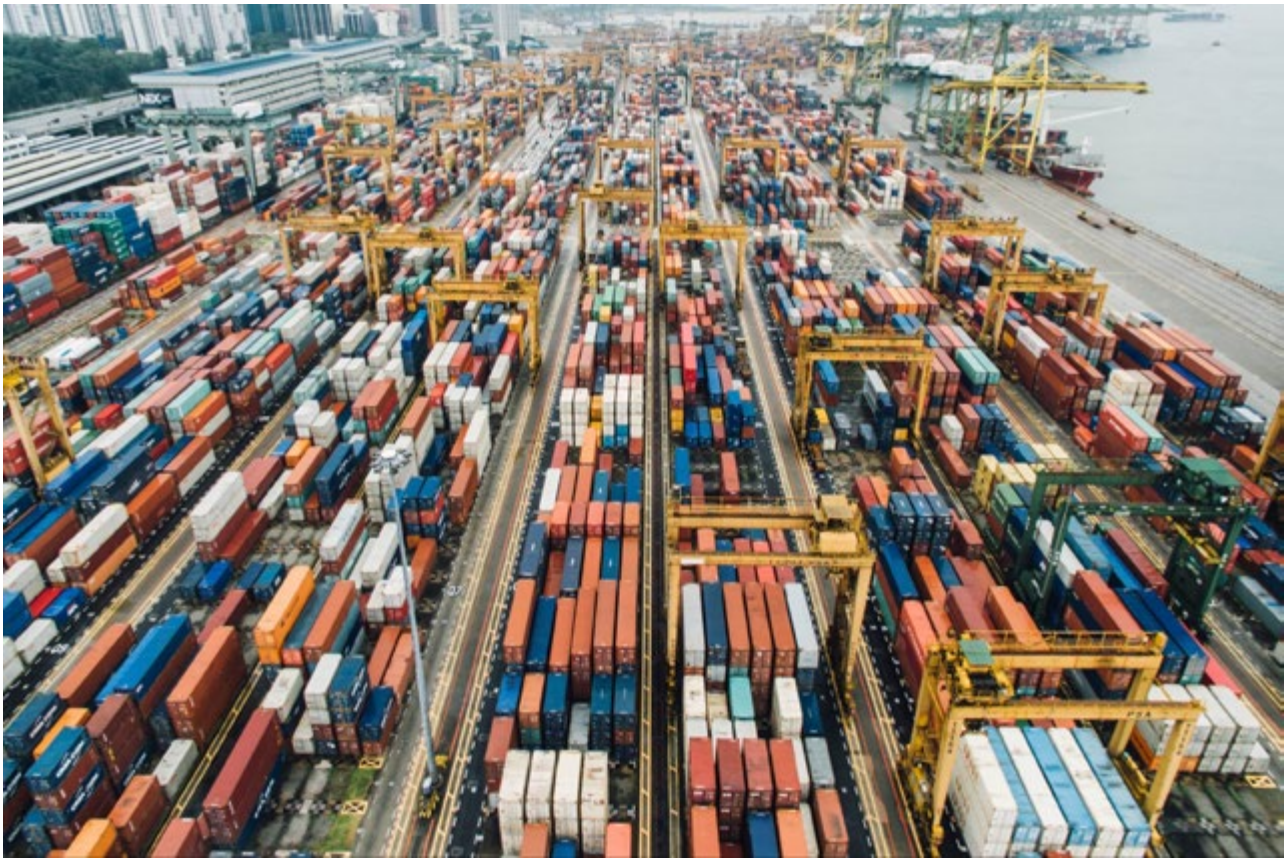
thù của quốc gia này trong giai đoạn hậu Brexit. Hệ thống pháp luật và cơ chế thực thi của Anh vừa nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước hành vi cạnh tranh không công bằng, vừa đặt trọng tâm vào lợi ích cộng đồng và sự minh bạch trong quy trình. Điều này tạo nên một khuôn khổ lý luận toàn diện, cân bằng giữa bảo hộ hợp lý và duy trì thương mại tự do, qua đó góp phần khẳng định vị thế độc lập của Vương quốc Anh trong thương mại toàn cầu.

Hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh

Hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh là một cấu phần quan trọng trong chính sách phòng vệ thương mại, được thiết lập nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước những hành vi cạnh tranh không công bằng từ hàng hóa nhập khẩu. Về bản chất, bán phá giá được hiểu là việc một doanh nghiệp xuất khẩu bán sản phẩm ra nước ngoài với giá thấp hơn giá bán tại thị trường nội địa hoặc thậm chí thấp hơn chi phí sản xuất, gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp của nước nhập khẩu. Trên cơ sở đó, biện pháp chống bán phá giá được Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thừa nhận thông qua Hiệp định chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement – ADA), trong đó quy định rõ các điều kiện để khởi xướng điều tra, xác định thiệt hại, chứng minh mối quan hệ nhân quả và áp dụng biện pháp. Là thành viên sáng lập WTO, Vương quốc Anh có nghĩa vụ tuân thủ đầy đủ các quy định này, coi đây là nền tảng quốc tế cho việc xây dựng hệ thống pháp luật nội địa. Trước khi rời Liên minh châu Âu (Brexit), các vụ

việc chống bán phá giá tại Anh hoàn toàn do cơ chế chung của EU điều chỉnh, với Ủy ban châu Âu là cơ quan duy nhất có thẩm quyền điều tra và áp dụng biện pháp. Tuy nhiên, sau khi Brexit chính thức có hiệu lực vào năm 2021, Vương quốc Anh buộc phải xây dựng một cơ chế độc lập để quản lý và thực thi các công cụ phòng vệ thương mại, trong đó có biện pháp chống bán phá giá. Nền tảng pháp lý quan trọng nhất của hệ thống này là Đạo luật Thương mại năm 2018 (Trade Act 2018) cùng với các Quy định về biện pháp phòng vệ thương mại năm 2019 (Trade Remedies Regulations 2019). Đồng thời, Anh đã thành lập Cơ quan Phòng vệ thương mại (Trade Remedies Authority – TRA), một cơ quan chuyên trách, độc lập trong điều tra và đưa ra khuyến nghị về việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Theo cơ chế này, quyết định cuối cùng thuộc về Bộ trưởng Thương mại Quốc tế dựa trên báo cáo khuyến nghị của TRA, qua đó đảm bảo sự cân bằng giữa tính độc lập chuyên môn và quyền quyết định chính sách. Nội dung cơ bản của hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh bao gồm: điều kiện khởi xướng điều tra dựa trên đơn kiện hợp lệ của ngành sản xuất nội địa, bằng chứng sơ bộ về hành vi bán phá giá và thiệt hại đáng kể; phương pháp xác định biên độ bán phá giá thông qua so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường, có điều chỉnh để đảm bảo tính công bằng; đánh giá thiệt hại dựa trên các chỉ tiêu như sản lượng, thị phần, lợi nhuận, việc làm và đầu tư; thủ tục điều tra minh bạch, có sự tham gia của các bên liên quan; và đặc biệt là nguyên tắc lợi ích cộng đồng (public interest

test). Nguyên tắc này là điểm đặc thù quan trọng trong hệ thống của Anh, theo đó một biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng khi không chỉ đáp ứng đầy đủ các điều kiện về kỹ thuật pháp lý, mà còn mang lại lợi ích tổng thể cho nền kinh tế và xã hội, tránh gây tác động bất lợi đến chuỗi cung ứng hoặc người tiêu dùng. Đây được coi là sự khác biệt cơ bản so với nhiều quốc gia khác, nơi lợi ích ngành sản xuất nội địa thường được ưu tiên tuyệt đối. Ngoài ra, hệ thống pháp luật của Anh cũng quy định rõ về thời hạn áp dụng biện pháp (tối đa 5 năm, trừ khi được gia hạn sau khi rà soát), nghĩa vụ hợp tác cung cấp thông tin của các bên, cũng như cơ chế sử dụng dữ liệu sẵn có trong trường hợp thiếu hợp tác. Nhìn chung, hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh sau Brexit vừa bám sát chuẩn mực quốc tế của WTO, vừa thể hiện sự điều chỉnh phù hợp với thực tiễn kinh tế và chính sách thương mại độc lập của quốc gia này. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, trong đó có Việt Nam, điều này đồng nghĩa với việc phải đối mặt với nguy cơ bị điều tra nhiều hơn do Anh không còn chịu ràng buộc trong khuôn khổ chung của EU, đồng thời phải đáp ứng yêu cầu cao về minh bạch và dữ liệu. Tuy nhiên, nguyên tắc lợi ích cộng đồng cũng mở ra một cơ hội nhất định, khi doanh nghiệp có thể chứng minh rằng việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá sẽ gây hại cho người tiêu dùng hoặc chuỗi cung ứng tại Vương quốc Anh. Có thể thấy, hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh được thiết kế chặt chẽ, minh bạch và cân bằng, vừa bảo vệ ngành sản xuất nội địa, vừa đảm bảo lợi ích chung



của xã hội, qua đó góp phần khẳng định vai trò và vị thế độc lập của Vương quốc Anh trong thương mại toàn cầu sau Brexit.

Cơ quan và quy trình điều tra chống bán phá giá

TRA là một tổ chức độc lập có chức năng tiến hành điều tra và đưa ra khuyến nghị về các vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Bên cạnh TRA, Bộ Thương mại và Kinh doanh (Department for Business and Trade – DBT, trước đây là DIT) giữ vai trò quan trọng trong việc ra quyết định cuối cùng về việc áp dụng hay không áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, dựa trên cơ sở báo cáo và khuyến nghị của TRA. Về quy trình điều tra, trước hết, một vụ việc được khởi xướng khi có đơn kiện hợp lệ từ ngành sản xuất trong nước chiếm một tỷ lệ nhất định về sản lượng (thông thường tối thiểu 25%), kèm theo bằng chứng sơ bộ về việc bán phá giá và thiệt

hại đáng kể. Sau khi khởi xướng, TRA sẽ tiến hành gửi bảng câu hỏi (questionnaire) tới các bên liên quan, bao gồm nhà sản xuất, nhà xuất khẩu, chính phủ nước xuất khẩu và các bên nhập khẩu tại Anh, nhằm thu thập dữ liệu về giá xuất khẩu, giá bán trong nước và chi phí sản xuất. Trên cơ sở thông tin này, TRA sẽ so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường để tính toán biên độ bán phá giá, đồng thời tiến hành phân tích thiệt hại và quan hệ nhân quả đối với ngành sản xuất nội địa. Trong quá trình điều tra, TRA có thể áp dụng các biện pháp tạm thời nếu có bằng chứng rõ ràng về bán phá giá và thiệt hại nghiêm trọng đang xảy ra. Một điểm đặc thù trong hệ thống của Vương quốc Anh là tất cả các kết luận điều tra không chỉ phải chứng minh hành vi bán phá giá và thiệt hại, mà còn phải vượt qua kiểm tra lợi ích cộng đồng (public interest

test) – tức là việc áp dụng biện pháp có đem lại lợi ích cho nền kinh tế và người tiêu dùng hay không. Sau khi hoàn tất điều tra, TRA sẽ đưa ra khuyến nghị và Bộ Thương mại và Kinh doanh sẽ xem xét để đưa ra quyết định cuối cùng, có thể áp dụng, từ chối hoặc điều chỉnh biện pháp dựa trên lợi ích quốc gia. Quy trình này thể hiện sự kết hợp giữa tính độc lập chuyên môn của TRA và trách nhiệm chính trị – kinh tế của chính phủ, đảm bảo rằng các biện pháp chống bán phá giá tại Vương quốc Anh vừa mang tính pháp lý chặt chẽ, vừa cân nhắc yếu tố phát triển thương mại và lợi ích xã hội.

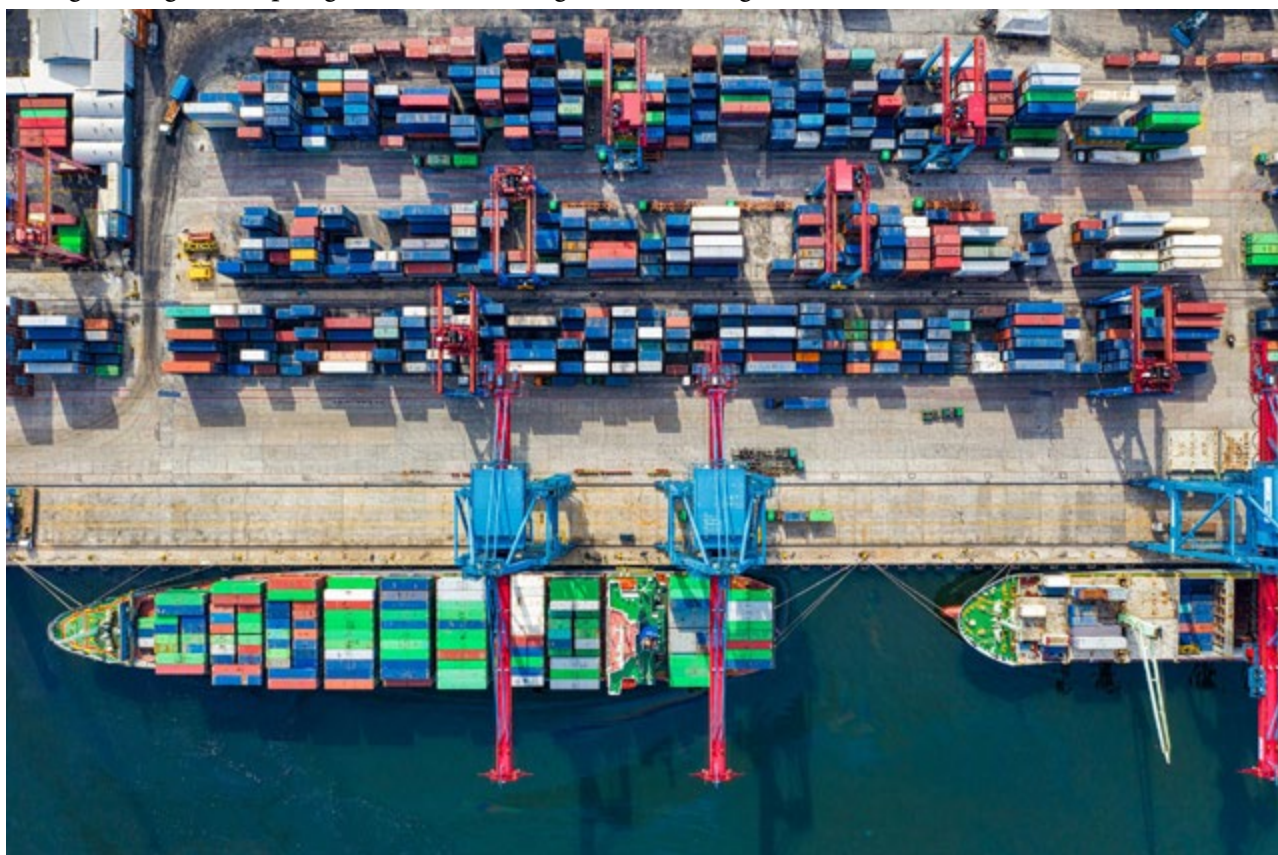
Đặc điểm nổi bật của pháp luật chống bán phá giá của Anh

Pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh mang nhiều đặc điểm nổi bật, phản ánh sự kế thừa từ hệ thống pháp luật thương mại của Liên minh châu Âu trước đây, đồng thời

thể hiện sự điều chỉnh riêng để phù hợp với bối cảnh hậu Brexit. Điểm đặc trưng đầu tiên là tính độc lập và minh bạch trong cơ chế điều tra và ra quyết định: Vương quốc Anh thành lập Cơ quan Cứu trợ Thương mại (Trade Remedies Authority – TRA) như một thiết chế độc lập, chịu trách nhiệm tiến hành điều tra kỹ thuật, tính toán biên độ bán phá giá và đánh giá thiệt hại đối với ngành sản xuất nội địa. Tuy nhiên, quyết định cuối cùng về việc áp dụng hay không áp dụng biện pháp lại thuộc thẩm quyền của Bộ Thương mại và Kinh doanh (Department for Business and Trade – DBT), qua đó tạo sự cân bằng giữa yếu tố chuyên môn và yếu tố chính sách. Thứ hai, hệ thống pháp luật chống bán phá giá của Anh đặc biệt chú trọng đến lợi ích công cộng (public interest test) – một tiêu chí được xem là then chốt trong mọi vụ việc. Ngay cả khi có bằng chứng rõ ràng về bán phá giá và

thiệt hại đáng kể, TRA vẫn phải đánh giá liệu việc áp thuế chống bán phá giá có thực sự đem lại lợi ích chung cho nền kinh tế, người tiêu dùng và ngành công nghiệp sử dụng sản phẩm nhập khẩu hay không. Điều này giúp đảm bảo rằng các biện pháp phòng vệ thương mại không trở thành công cụ bảo hộ cục đoan, mà vẫn cân nhắc đến yếu tố phát triển kinh tế – xã hội. Thứ ba, pháp luật chống bán phá giá của Anh có khung thủ tục chi tiết và chặt chẽ, bao gồm các bước từ tiếp nhận đơn kiện, khởi xướng điều tra, điều tra sơ bộ, áp dụng biện pháp tạm thời, đến kết luận cuối cùng và rà soát định kỳ. Trong suốt quá trình này, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan được quy định rõ ràng, đặc biệt là nghĩa vụ cung cấp thông tin và quyền tham gia phản biện công khai, qua đó đảm bảo nguyên tắc minh bạch và công bằng. Thứ tư, so với WTO, pháp luật Anh có những điểm mở rộng và đặc

thù: chẳng hạn như cơ chế xử lý “non-cooperation” (không hợp tác) cho phép TRA sử dụng dữ liệu sẵn có bất lợi (adverse facts available – AFA) trong trường hợp bên liên quan không cung cấp thông tin đúng hạn; hoặc cơ chế rà soát giữa kỳ và rà soát hoàng hôn được quy định chi tiết để đảm bảo biện pháp được áp dụng đúng mức, đúng thời hạn. Cuối cùng, một đặc điểm nổi bật khác là Anh có xu hướng định hình chính sách phòng vệ thương mại gắn với lợi ích chiến lược hậu Brexit, vừa bảo vệ ngành sản xuất nội địa, vừa gửi thông điệp rằng quốc gia này có khả năng tự chủ trong quản lý thương mại. Như vậy, có thể thấy pháp luật chống bán phá giá của Vương quốc Anh mang tính toàn diện, kết hợp giữa tuân thủ cam kết quốc tế và sự linh hoạt riêng, tạo thành một cơ chế phòng vệ thương mại đặc thù, cân bằng giữa bảo hộ sản xuất



và duy trì môi trường cạnh tranh công bằng, minh bạch.

Thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá tại Vương quốc Anh

Thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá tại Vương quốc Anh sau khi rời Liên minh châu Âu (Brexit) đã phản ánh rõ sự chuyển đổi từ cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp chung của EU sang một hệ thống pháp luật và cơ quan thực thi độc lập của riêng mình. Trong giai đoạn trước năm 2021, các vụ việc chống bán phá giá liên quan đến hàng hóa nhập khẩu vào Anh đều do Ủy ban châu Âu (European Commission) khởi xướng và điều tra, và các biện pháp áp dụng chung cho toàn bộ khối EU. Tuy nhiên, kể từ khi chính thức tách khỏi EU, Vương quốc Anh đã tiến hành rà soát, kế thừa và nội luật hóa một loạt biện pháp chống bán phá giá đã được áp dụng trước đó, đồng thời trao quyền điều tra mới cho TRA. Thực tiễn những năm gần đây cho thấy, Anh đã kế thừa nhiều vụ việc chống bán phá giá trong các ngành hàng có mức độ nhạy cảm cao như thép, nhôm, sản phẩm công nghiệp hóa chất, phân bón, cũng như một số mặt hàng tiêu dùng chiến lược. Đáng chú ý, Anh không chỉ tiếp tục duy trì các biện pháp đã có mà còn chủ động tiến hành các cuộc rà soát riêng biệt để đánh giá sự phù hợp trong bối cảnh mới, với mục tiêu vừa bảo vệ ngành sản xuất trong nước, vừa tránh tạo gánh nặng quá mức cho người tiêu dùng và ngành công nghiệp sử dụng hàng nhập khẩu. Một đặc điểm nổi bật trong thực tiễn áp dụng là việc kiểm tra lợi ích công cộng được đặt ra như một bước then chốt, dẫn đến việc có những vụ kiện mặc dù có bằng

chứng bán phá giá và thiệt hại, nhưng biện pháp không được áp dụng hoặc được áp dụng ở mức độ thấp hơn để bảo đảm hài hòa lợi ích tổng thể. Thực tiễn cũng ghi nhận rằng, trong các vụ việc doanh nghiệp xuất khẩu không hợp tác đầy đủ, TRA đã áp dụng cơ chế sử dụng dữ liệu sẵn có bất lợi (AFA) để tính toán biên độ bán phá giá, qua đó gửi tín hiệu răn đe mạnh mẽ đến các đối tượng điều tra. Ngoài ra, Anh đã bắt đầu xây dựng thực tiễn riêng trong việc áp dụng biện pháp tạm thời trong giai đoạn điều tra sơ bộ, nhằm ngăn chặn kịp thời tình trạng thiệt hại gia tăng đối với ngành sản xuất nội địa. Mặc dù số lượng vụ việc chống bán phá giá độc lập của Anh còn tương đối khiêm tốn so với Mỹ, EU hay Ấn Độ do hệ thống mới đi vào vận hành chưa lâu, song thực tiễn ban đầu cho thấy cách tiếp cận của Anh là cứng rắn nhưng linh hoạt, cân nhắc đồng thời yếu tố pháp lý, kinh tế và chính trị. Đối với Việt Nam và nhiều quốc gia đang xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này, thực tiễn đó là lời nhắc nhở về việc cần tuân thủ chặt chẽ quy định, minh bạch hóa dữ liệu, đồng thời chủ động chuẩn bị các lập luận về lợi ích công cộng để giảm thiểu rủi ro bị áp dụng các biện pháp chống bán phá giá nghiêm ngặt.

Tác động đối với Việt Nam

Vương quốc Anh hiện là một trong những thị trường xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam, đặc biệt trong lĩnh vực dệt may, da giày, thủy sản và thép. Việc Anh áp dụng cơ chế chống bán phá giá độc lập mang lại cả cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam. Cơ hội nằm ở tính minh bạch và công khai của hệ thống, giúp doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận thông tin

rõ ràng hơn. Tuy nhiên, thách thức lớn là sự khắt khe về nghĩa vụ cung cấp dữ liệu, cùng nguy cơ bị áp dụng biện pháp nặng nề nếu không hợp tác đầy đủ.

Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động nâng cao năng lực quản trị, hoàn thiện hệ thống kế toán và kiểm toán, đảm bảo dữ liệu minh bạch. Ngoài ra, Nhà nước và các hiệp hội ngành hàng cần hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tiếp cận thông tin, tư vấn pháp lý và hợp tác quốc tế, nhằm giảm thiểu rủi ro và tận dụng tốt cơ hội từ thị trường Anh.

Kết luận

Biện pháp chống bán phá giá của Vương quốc Anh là một trong những công cụ phòng vệ thương mại hiện đại, độc lập và linh hoạt sau Brexit. Cơ chế này không chỉ tuân thủ các cam kết của WTO mà còn phản ánh lợi ích bảo hộ hợp lý của quốc gia. Đối với Việt Nam, việc hiểu rõ và nắm vững hệ thống pháp luật này sẽ giúp doanh nghiệp chủ động ứng phó, bảo vệ lợi ích và mở rộng thị phần tại thị trường Anh – một trong những trung tâm thương mại lớn của thế giới.



## **Phương pháp tính toán biên độ phá giá của Vương Quốc Anh**

## 1. Nguyên tắc xác định biên độ phá giá

Bán phá giá xảy ra khi hàng hóa được nhập khẩu vào một quốc gia với mức giá thấp hơn giá trị thông thường của chúng. Biên độ bán phá giá là phần chênh lệch giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường của hàng hóa, được biểu thị dưới dạng tỷ lệ phần trăm so với giá xuất khẩu.

Khi tiến hành điều tra chống bán phá giá, cơ quan điều tra sẽ tính toán biên độ bán phá giá cho từng nhà xuất khẩu được chọn mẫu. Sau đó, biên độ bán phá giá này, cùng với biên độ thiệt hại, sẽ được sử dụng để xác định mức thuế chống bán phá giá (nếu có căn cứ áp dụng).

Việc tính toán biên độ bán phá giá cho từng doanh nghiệp thường bao gồm các bước sau:

Tính toán giá trị thông thường của hàng hóa liên quan.

Xác định giá xuất khẩu của hàng hóa liên quan.

Đảm bảo so sánh công bằng giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu.

Xác định mức chênh lệch giá để tính ra biên độ bán phá giá.

Quá trình tính toán này đòi hỏi phải có dữ liệu chi tiết về hàng hóa thuộc phạm vi điều tra. Các hàng hóa đó được mô tả đầy đủ trong Thông báo khởi xướng điều tra được công bố ở giai đoạn đầu của cuộc điều tra.

Trong các vụ việc điều tra, Cơ quan điều tra PVTM của Vương quốc Anh (Trade Remedies Authority - TRA) gán cho hàng hóa một mã số kiểm soát sản phẩm (PCN) – đây là mã định danh được thiết lập dựa trên các đặc tính chủ yếu, nhằm phân biệt các loại hàng hóa khác nhau trong phạm vi điều

tra. Việc sử dụng PCN giúp đảm bảo so sánh chính xác giữa hàng hóa xuất khẩu của nhà sản xuất nước ngoài và hàng hóa tương tự được tiêu thụ trong nước, từ đó tính toán biên độ bán phá giá một cách khách quan và minh bạch hơn.

## 2. Tính toán giá trị thông thường

### 2.1. Tính toán giá trị thông thường dựa trên giá so sánh

Khi có thể, TRA sẽ tính toán giá trị thông thường của hàng hóa liên quan bằng cách sử dụng giá so sánh. Đây là giá bán của hàng hóa tương tự trong điều kiện thương mại thông thường tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu.

Hàng hóa tương tự được hiểu là hàng hóa giống hệt với hàng hóa đang bị điều tra chống bán phá giá về mọi phương diện. Trường hợp không có hàng hóa hoàn toàn giống, hàng hóa tương tự sẽ là hàng hóa có đặc điểm gần giống nhất với hàng hóa đang bị điều tra.

Khi xác định hàng hóa tương tự, TRA xem xét một số tiêu chí đánh giá, bao gồm nhưng không giới hạn ở các yếu tố sau:

Đặc tính vật lý: mức độ giống nhau về hình dạng, thành phần, hoặc tính chất kỹ thuật.

Đặc tính thương mại: mức độ tương đồng về kênh phân phối, đối tượng khách hàng và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Chức năng và công dụng: sự tương đồng về mục đích sử dụng cuối cùng hoặc khả năng thay thế lẫn nhau.

Quy trình sản xuất: mức độ giống nhau về công nghệ, phương pháp sản xuất và nguyên liệu đầu vào.

Các yếu tố liên quan khác: bao gồm bất kỳ đặc điểm nào khác có thể ảnh hưởng đến việc xác định mức độ tương đồng giữa hai loại hàng hóa.

### 2.2. Các trường hợp không sử dụng giá so sánh

TRA không sử dụng giá so sánh để tính toán giá trị thông thường của hàng hóa liên quan trong trường hợp việc áp dụng phương pháp này không phù hợp. Các trường hợp đó bao gồm:

**a. Nhà xuất khẩu nước ngoài không bán hàng hóa tương tự trên thị trường nội địa của họ:** trong trường hợp này, TRA không thể sử dụng giá so sánh để tính toán giá trị thông thường của hàng hóa được.

### b. Tình hình thị trường đặc biệt

TRA sẽ không sử dụng giá so sánh để tính toán giá trị thông thường của hàng hóa trong trường hợp tồn tại tình hình thị trường đặc biệt tại nước xuất khẩu, khiến cho việc bán hàng không cho phép so sánh thích hợp giữa hàng hóa tương tự và hàng hóa đang được xem xét.

Tình huống này có thể phát sinh, ví dụ như trong các trường hợp:

Giá bán bị hạ thấp một cách giả tạo;

Có hoạt động trao đổi hàng hóa (hàng đổi hàng) đáng kể;

Giá bán phản ánh các yếu tố phi thương mại.

Tình hình thị trường đặc biệt có thể bắt nguồn từ sự can thiệp của Chính phủ hoặc các yếu tố khác có ảnh hưởng đến giá bán của hàng hóa, cũng như đến thị trường thượng nguồn hoặc hạ nguồn.



TRA sẽ đánh giá sự tồn tại của tình hình thị trường đặc biệt dựa trên từng trường hợp cụ thể, căn cứ vào các bằng chứng và dữ liệu thu thập được trong quá trình điều tra.

**c. Khối lượng hàng bán của hàng hóa tương tự trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu quá thấp**

TRA sẽ không sử dụng giá so sánh để tính toán giá trị thông thường của hàng hóa nếu việc bán hàng trên thị trường nội địa có khối lượng quá thấp, khiến giá bán không đủ điều kiện để so sánh thích hợp giữa hàng hóa tương tự và hàng hóa đang được xem xét.

TRA coi khối lượng bán hàng nội địa là đủ để cho phép

so sánh thích hợp khi chiếm ít nhất 5% tổng khối lượng bán hàng của nhà xuất khẩu nước ngoài tại Vương quốc Anh. Tuy nhiên, trong một số trường hợp đặc biệt, TRA có thể vẫn xem xét khối lượng bán hàng là đủ, ngay cả khi tỷ lệ này dưới 5% tổng khối lượng bán hàng của nhà xuất khẩu tại Vương quốc Anh. Việc đánh giá này sẽ được xem xét cụ thể trong từng trường hợp.

Ngoài ra, TRA có thể loại trừ một số giao dịch nội bộ, tức là các giao dịch giữa các công ty có quan hệ liên kết nhằm tiếp tục chế biến, chuyển đổi hoặc lắp ráp hàng hóa. Nói chung, TRA không coi các giao dịch nội bộ này là doanh số bán ra cho tiêu dùng trên thị trường nội địa của nước xuất khẩu, do đó chúng sẽ

bị loại khỏi phân tích khối lượng bán hàng.

Tuy nhiên, nếu TRA xác định rằng các giao dịch nội bộ này được thực hiện theo thông lệ thương mại thông thường, TRA sẽ coi chúng là giao dịch bán hàng trên thị trường nội địa và đưa vào phân tích khối lượng bán hàng tương ứng.

**d. Không có giao dịch bán hàng hóa tương tự nào được thực hiện trong điều kiện thương mại thông thường tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu**

TRA sẽ không sử dụng giá so sánh trong trường hợp không có giao dịch bán hàng hóa tương tự nào được thực hiện trong điều kiện thương mại thông thường

tại nước xuất khẩu. Hai trường hợp phổ biến nhất mà TRA xem xét là các giao dịch bán hàng ngoài điều kiện thương mại thông thường, bao gồm:

Bán hàng với giá thấp hơn chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị, bao gồm chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung (A, S & G);

Bán hàng giữa các bên có quan hệ liên kết, trừ khi nhà xuất khẩu chứng minh được rằng mối quan hệ đó không ảnh hưởng đến giá bán.

TRA chỉ coi các giao dịch bán hàng dưới giá thành là không thuộc điều kiện thương mại thông thường khi các giao dịch đó được thực hiện:

Trong một khoảng thời gian dài (thông thường là một năm, nhưng tối thiểu là sáu tháng);

Với khối lượng đáng kể; và

Với mức giá không đủ để thu hồi toàn bộ chi phí trong một khoảng thời gian hợp lý (thông thường là khi giá bán thấp hơn chi phí trên mỗi đơn vị tại thời điểm bán nhưng cao hơn chi phí trung bình có trọng số trên mỗi đơn vị trong giai đoạn điều tra).

TRA coi các giao dịch bán hàng dưới giá thành là có khối lượng đáng kể khi:

Giá bán trung bình có trọng số của mỗi mã sản phẩm (PCN) thấp hơn chi phí trung bình có trọng số trên mỗi PCN; hoặc

Khối lượng bán hàng dưới giá thành chiếm từ 20% trở lên tổng khối lượng bán ra trong các giao dịch liên quan.

Nếu TRA kết luận rằng các giao dịch bán hàng dưới giá thành của một nhà xuất khẩu đáp ứng một trong hai tiêu chí nêu trên, TRA có thể loại trừ toàn bộ hoặc một phần các giao dịch này khi tính toán giá trị thông

thường của hàng hóa trong cuộc điều tra.

Thông thường, TRA sẽ coi các giao dịch bán hàng cho các bên có quan hệ liên kết là không thuộc điều kiện thương mại thông thường. Tuy nhiên, nếu các bên cung cấp đủ bằng chứng cho thấy mối quan hệ đó không ảnh hưởng đến giá bán, và TRA chấp nhận bằng chứng này, TRA có thể đưa các giao dịch đó vào phân tích giá so sánh.

TRA coi các bên là “có liên quan” khi họ đáp ứng định nghĩa về “người có liên quan” theo Quy định 128 của Quy định Hải quan.

### **2.3. Các phương pháp khác để xác định giá thông thường**

Khi không thể sử dụng giá so sánh, TRA sẽ áp dụng các phương pháp thay thế để xác định giá trị thông thường của hàng hóa liên quan.

Thông thường, TRA sẽ tính toán giá trị thông thường hoặc sử dụng giá bán xuất khẩu đại diện sang một quốc gia thứ ba thích hợp.

TRA cũng có thể xác định giá trị thông thường dựa trên giá bán nội địa của các nhà xuất khẩu khác nếu nhà xuất khẩu đó không bán hàng hóa tương tự trong nước. Phương pháp này đôi khi được gọi là phương pháp “nhà xuất khẩu lân cận”.

Cuối cùng, TRA có thể áp dụng các phương pháp thay thế khác để xác định giá trị thông thường đối với hàng nhập khẩu từ một số quốc gia cụ thể.

#### **a. Giá thị thông thường được xây dựng (constructed normal value)**

TRA sẽ xác định giá trị thông thường bằng cách cộng các yếu tố sau:

Chi phí sản xuất (COP) của hàng hóa liên quan;

Một khoản hợp lý cho chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung (A, S & G) cùng với lợi nhuận.

Thông thường, TRA sẽ xác định COP dựa trên hồ sơ của nhà xuất khẩu, nếu các hồ sơ này:

Phù hợp với các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung của quốc gia xuất khẩu; và

Phản ánh hợp lý các chi phí liên quan đến việc sản xuất và bán hàng hóa tương tự tại quốc gia đó.

Nếu hồ sơ của nhà xuất khẩu không đáp ứng một trong hai điều kiện trên, TRA có thể xác định COP dựa trên các cơ sở hợp lý khác.

Khi xác định COP, TRA sẽ xem xét tất cả các bằng chứng có được về việc phân bổ chi phí hợp lý, bao gồm:

Các phương pháp phân bổ mà nhà xuất khẩu đã sử dụng trong quá khứ;

Các kỳ khấu hao và giảm giá phù hợp;

Các khoản phụ cấp cho chi phí vốn và chi phí phát triển khác.

Nếu cần thiết, TRA sẽ điều chỉnh chi phí đối với:

Các khoản mục không thường xuyên hoặc chi phí mang lại lợi ích cho sản xuất trong tương lai và/hoặc hiện tại;

Các chi phí bị ảnh hưởng bởi hoạt động khởi nghiệp; và

Bất kỳ yếu tố nào khác mà TRA cho là phù hợp.

Sau khi xác định được COP, TRA sẽ tính toán A, S & G và lợi nhuận, thường dựa trên dữ liệu thực tế về việc sản xuất và bán hàng hóa trong quá trình

kinh doanh thông thường tại thị trường nội địa của quốc gia xuất khẩu.

Nếu không thể thực hiện điều này, TRA có thể tính toán chi phí A, S & G và lợi nhuận dựa trên:

Chi phí thực tế mà nhà xuất khẩu nước ngoài đã phát sinh khi sản xuất và bán cùng loại hàng hóa tại thị trường nội địa của họ;

Mức trung bình có trọng số của chi phí A, S & G và lợi nhuận mà các nhà xuất khẩu nước ngoài khác đang bị điều tra đã phát sinh; hoặc

Bất kỳ phương pháp hợp lý nào khác, miễn là lợi nhuận xác định không vượt quá lợi nhuận thông thường mà các nhà xuất khẩu nước ngoài khác đạt được từ việc bán cùng loại hàng hóa tại thị trường nội địa.

Khi xác định COP và chi phí A, S & G để tính giá trị thông thường, TRA có thể điều chỉnh một số chi phí hoặc lợi nhuận nếu nhận thấy chúng không phản ánh thực tế, tức là không phản ánh hợp lý những gì sẽ xảy ra nếu chúng được xác định chủ yếu bởi các lực lượng thị trường.

TRA có thể thực hiện các điều chỉnh này bằng cách sử dụng:

Dữ liệu từ một quốc gia thứ ba thích hợp, hoặc

Giá cả, chi phí, hoặc tiêu chuẩn quốc tế.

Khi lựa chọn quốc gia thứ ba phù hợp để thu thập dữ liệu, TRA sẽ xem xét:

Quốc gia đó có mức độ phát triển kinh tế tương tự với quốc gia xuất khẩu hay không;

Liệu có các nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu đáng tin cậy có thể cung cấp thông tin cần thiết;

Và các yếu tố khác mà TRA cho là phù hợp.

Khi cần thiết, TRA sẽ điều chỉnh dữ liệu hoặc tiêu chuẩn từ quốc gia thứ ba để phản ánh hoàn cảnh của quốc gia xuất khẩu — ví dụ như điều chỉnh chi phí vận chuyển giữa hai quốc gia.

### **b. Xác định giá trị thông thường dựa trên giá xuất khẩu đến một nước thứ ba**

Trong một số trường hợp, TRA có thể xác định giá trị thông thường dựa trên giá bán hàng hóa của nhà xuất khẩu khi xuất khẩu sang một quốc gia thứ ba thích hợp. TRA chỉ áp dụng phương pháp này nếu giá bán đó mang tính đại diện.

Để phục vụ mục đích này, TRA sẽ xem xét:

Liệu khối lượng xuất khẩu của nhà xuất khẩu sang quốc gia thứ ba và Vương quốc Anh có đủ tương đồng hay không;

Liệu các giao dịch bán hàng này có được thực hiện theo thông lệ thương mại thông thường hay không; và

Bất kỳ yếu tố nào khác mà TRA cho là có liên quan.

### **c. Xác định giá trị thông thường dựa trên doanh số bán nội địa của các nhà xuất khẩu khác (nhà xuất khẩu lân cận)**

TRA chỉ có thể xác định giá trị thông thường dựa trên doanh số bán hàng nội địa của các nhà xuất khẩu khác tại quốc gia xuất khẩu trong trường hợp nhà xuất khẩu của hàng hóa đang được xem xét không bán các mặt hàng tương tự trên thị trường nội địa.

### **d. Xác định giá trị thông thường với nhập khẩu từ một số nước/vùng lãnh thổ**

TRA có thể áp dụng các phương pháp thay thế để xác định giá trị thông thường đối

với hàng nhập khẩu từ một số quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nước ngoài cụ thể. Các trường hợp này bao gồm:

Các quốc gia không phải là thành viên của WTO;

Các quốc gia là thành viên WTO nhưng có các quy định riêng về việc tính toán giá trị thông thường;

Các quốc gia có cơ chế độc quyền thương mại hoàn toàn hoặc gần như hoàn toàn, nơi giá cả trong nước được chính phủ ấn định hoàn toàn hoặc gần như hoàn toàn.

Trong những trường hợp như vậy, TRA có thể xác định giá trị thông thường bằng bất kỳ phương pháp hợp lý nào, bao gồm việc tính toán giá trị thông thường dựa trên dữ liệu từ một quốc gia thứ ba thích hợp.

## **3. Xác định giá xuất khẩu**

### **a. Dựa trên giá xuất khẩu của việc bán hàng hóa liên quan**

Trừ khi không phù hợp, TRA sẽ coi giá xuất khẩu là giá bán của hàng hóa liên quan. Giá này có thể là giá bán cho nhà nhập khẩu tại Vương quốc Anh hoặc cho một bên thứ ba để xuất khẩu sang Vương quốc Anh.

### **b. Xác định giá xuất khẩu dựa trên phân tích thay thế**

Xác định giá xuất khẩu bằng phương pháp khác:

Trong một số trường hợp, TRA sẽ tính toán tự xây dựng giá xuất khẩu. Điều này bao gồm các trường hợp:

Không có giá xuất khẩu; hoặc

TRA xác định rằng giá thực tế của hàng hóa liên quan không đáng tin cậy do mối quan hệ liên kết hoặc thỏa thuận bồi thường giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập



khẩu tại Vương quốc Anh (hoặc bên thứ ba).

Thông thường, TRA sẽ tính toán giá xuất khẩu dựa trên giá mà hàng hóa liên quan được bán lần đầu tiên cho người mua độc lập tại Vương quốc Anh. Nếu không có giao dịch bán hàng cho người mua độc lập hoặc hàng hóa không được bán lại trong tình trạng nguyên trạng như khi nhập khẩu, TRA sẽ sử dụng bất kỳ cơ sở hợp lý nào khác để xác định giá xuất khẩu.

Khi tính toán giá xuất khẩu, TRA có thể điều chỉnh để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh bởi nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu, cũng như mức lợi nhuận hợp lý mà thông thường một nhà nhập khẩu độc lập tại Vương

quốc Anh có thể thu được. Các điều chỉnh này có thể bao gồm:

- Chi phí vận chuyển;
- Chi phí bảo hiểm;
- Chi phí xử lý, bốc xếp và các chi phí phụ trợ khác;
- Thuế nhập khẩu;
- Bất kỳ loại thuế nào phải trả tại Vương quốc Anh do nhập khẩu hoặc bán lại hàng hóa;
- Mức lợi nhuận hợp lý do TRA xác định;

Chi phí bán hàng, quản lý và hành chính;

Bất kỳ chi phí nào khác phát sinh trong quá trình nhập khẩu và bán lại hàng hóa.

### **3. Thực hiện so sánh công bằng**

Để bảo đảm việc so sánh công bằng giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường, TRA thực hiện các biện pháp nhằm đảm bảo rằng:

Các mức giá được so sánh phải ở cùng cấp độ thương mại, thông thường là giá xuất xưởng;

Việc so sánh dựa trên các giao dịch bán hàng được thực hiện trong cùng hoặc gần thời điểm.

Nhằm đạt được sự so sánh công bằng, giá trị thông thường và/hoặc giá xuất khẩu có thể được điều chỉnh để phản ánh các khác biệt ảnh hưởng đến khả năng so sánh giá. Những khác biệt này có thể bao gồm:

Các điều kiện và điều khoản bán hàng, chẳng hạn như chi phí sau bán hàng, hoa hồng, tín

dụng, chiết khấu, giảm giá, và chi phí vận chuyển;

Thuế nhập khẩu và các loại thuế gián thu;

Cấp độ thương mại;

Số lượng giao dịch;

Đặc điểm vật lý của hàng hóa;

Chi phí đóng gói;

Yếu tố chuyển đổi tiền tệ.

Khi tiến hành các điều chỉnh này, TRA sẽ yêu cầu các bên liên quan cung cấp dữ liệu liên quan đến từng yếu tố, bao gồm cả các điều chỉnh mà họ đề xuất. Đồng thời, TRA sẽ làm rõ các thông tin cần thiết nhằm bảo đảm việc so sánh được thực hiện một cách công bằng và minh bạch.

Sau khi nhận được dữ liệu, TRA sẽ xem xét và đánh giá các khác biệt được xác định để quyết định liệu việc điều chỉnh có hợp lý hay không.

Việc điều chỉnh sẽ được thực hiện khi có bằng chứng xác đáng cho thấy các khác biệt cụ thể giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu có thể ảnh hưởng đến khả năng so sánh công bằng.

Các nhà xuất khẩu có thể đề nghị điều chỉnh đối với một yếu tố cụ thể, tuy nhiên họ cần cung cấp bằng chứng hỗ trợ kịp thời, nhằm tạo điều kiện cho cơ quan điều tra đánh giá và xác minh các dữ liệu kế toán có liên quan.

### **3.1. Đặc điểm vật lý**

TRA có thể thực hiện điều chỉnh giá để phản ánh sự khác biệt về đặc điểm vật lý của hàng hóa, trong trường hợp những khác biệt này có ảnh hưởng đáng kể đến giá bán.

Các đặc điểm vật lý có thể bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

Chất lượng;

Thành phần hóa học;

Cấu trúc;

Thiết kế.

Ví dụ, trong trường hợp hàng hóa xuất khẩu có tính năng bổ sung hoặc cải tiến kỹ thuật so với hàng hóa bán trong nước, TRA có thể điều chỉnh giá để phản ánh chi phí tương ứng của các tính năng bổ sung này.

Nếu các bên liên quan cung cấp bằng chứng về sự khác biệt giá bán giữa các sản phẩm có đặc điểm vật lý hoặc chất lượng khác nhau, TRA có thể căn cứ vào mức chênh lệch giá đó để tiến hành điều chỉnh.

Trường hợp không thể xác định được mức chênh lệch giá phù hợp, TRA sẽ áp dụng một phương pháp hợp lý khác nhằm đảm bảo việc so sánh được thực hiện công bằng và khách quan.

### **3.2. Phí nhập khẩu và thuế gián thu**

TRA có thể điều chỉnh giá trị thông thường để tính đến phí nhập khẩu và các loại thuế gián thu.

Phí nhập khẩu bao gồm các loại thuế và khoản thu áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu, và trong một số trường hợp, đối với hàng hóa xuất khẩu, do cơ quan hải quan thu theo quy định của pháp luật.

Thuế gián thu là các loại thuế đánh vào hàng hóa hoặc dịch vụ, không đánh trực tiếp vào thu nhập hoặc lợi nhuận của người nộp thuế.

### **3.3. Giảm giá và chiết khấu**

TRA có thể điều chỉnh giá trị thông thường và/hoặc giá xuất khẩu để phản ánh các khoản giảm giá hoặc chiết khấu mà người bán dành cho khách hàng khi họ đáp ứng một số điều kiện nhất định, chẳng hạn như mua

với số lượng lớn hoặc trong thời gian khuyến mại.

Trong đó:

Chiết khấu là khoản hoàn trả một phần giá trị đã thanh toán sau khi giao dịch hoàn tất;

Giảm giá là việc giảm trực tiếp giá bán phải thanh toán tại thời điểm mua hàng.

### **3.4. Mức độ thương mại**

TRA có thể điều chỉnh giá trị thông thường trong trường hợp tồn tại sự khác biệt về mức độ thương mại giữa doanh số bán hàng trong nước và doanh số bán hàng xuất khẩu sang Vương quốc Anh của nhà xuất khẩu.

Cụ thể, TRA sẽ xem xét các cấp độ thương mại khác nhau của các nhóm khách hàng mà nhà xuất khẩu bán hàng cho — bao gồm cả thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu. Nếu phát hiện sự khác biệt đáng kể và có căn cứ, TRA sẽ thực hiện điều chỉnh tương ứng đối với doanh số bán hàng nội địa để bảo đảm khả năng so sánh với doanh số bán hàng xuất khẩu.

Việc điều chỉnh mức độ thương mại chỉ được áp dụng khi có bằng chứng cho thấy sự khác biệt này ảnh hưởng đến khả năng so sánh giá giữa hai loại giao dịch.

### **3.5. Vận chuyển, bảo hiểm và chi phí xử lý**

TRA có thể thực hiện điều chỉnh giá để phản ánh sự khác biệt về chi phí vận chuyển, bảo hiểm và xử lý giữa hàng hóa bán trong nước và hàng hóa xuất khẩu.

Chi phí xử lý có thể bao gồm, nhưng không giới hạn ở:

Phí bến bãi và các loại phí cảng khác;

Thuế container;

Phí chứng từ, phí môi giới hải quan và phí thông quan;

Phí ngân hàng và các khoản phí dịch vụ liên quan khác.

### **3.6. Chi phí đóng gói**

TRA có thể điều chỉnh chi phí đóng gói trong trường hợp tồn tại sự khác biệt về loại hoặc hình thức bao bì giữa hàng hóa bán trong nước và hàng hóa xuất khẩu. Việc điều chỉnh có thể được áp dụng đối với giá xuất khẩu hoặc giá trị thông thường, tùy theo từng trường hợp cụ thể.

Chi phí đóng gói có thể bao gồm chi phí lao động trực tiếp và chi phí nguyên vật liệu sử dụng trong quá trình đóng gói. Trong trường hợp nhà xuất khẩu phân bổ chi phí đóng gói vào chi phí sản xuất hoặc chi phí chung, họ phải chứng minh rằng việc phân bổ này là hợp lý, nhất quán và phù hợp với phương pháp phân bổ chi phí lịch sử của doanh nghiệp.

### **3.7. Tín dụng**

Tín dụng là hình thức hoãn thanh toán cho hàng hóa sau khi đã giao nhận. Các bên liên quan thường thỏa thuận điều khoản tín dụng tại thời điểm ký kết hợp đồng, và những điều khoản này thường được thể hiện dưới dạng “điều khoản thanh toán”. Điều khoản tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến giá trị thực tế của hàng hóa, ví dụ thông qua lãi suất áp dụng.

Trong quá trình điều tra, TRA thường xác định giá trị thông thường và giá xuất khẩu trên cơ sở tiền mặt nhằm đảm bảo việc so sánh công bằng. Do đó, khi điều khoản tín dụng của giao dịch bán hàng nội địa và xuất khẩu khác nhau, TRA có thể điều chỉnh các mức giá tương ứng để quy đổi về cùng một cơ sở tiền mặt.

Thông thường, TRA sẽ sử dụng thời hạn tín dụng được thỏa thuận tại thời điểm bán hàng, được ghi nhận trong hóa đơn hoặc hợp đồng. Nếu một bên yêu cầu xem xét một thời hạn tín dụng khác, họ phải cung cấp bằng chứng chứng minh rằng giá bán được thiết lập dựa trên điều khoản tín dụng không được ghi trong hóa đơn.

Trong một số trường hợp, TRA có thể tính toán thời hạn tín dụng trung bình cho mục đích điều chỉnh, đặc biệt khi:

Không có điều khoản tín dụng cố định trong hợp đồng hoặc hóa đơn;

Có nhiều điều khoản tín dụng khác nhau được áp dụng; hoặc

Điều khoản tín dụng trên hóa đơn không được thực hiện trong thực tế.

Thông thường, TRA sẽ áp dụng cùng một mức lãi suất khi tính toán điều chỉnh thời hạn tín dụng cho cả bán hàng nội địa và bán hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu nhà xuất khẩu chứng minh được sự khác biệt hợp lý về lãi suất giữa hai thị trường, TRA có thể áp dụng phương pháp tính khác cho phù hợp.

### **3.8. Chi phí sau bán hàng**

Chi phí sau bán hàng là các khoản chi phí phát sinh sau khi giao dịch bán hàng đã hoàn tất, bao gồm:

Chi phí bảo hành sản phẩm;

Chi phí hỗ trợ kỹ thuật;

Chi phí dịch vụ sau bán hàng khác.

Các chi phí này thường được quy định chi tiết trong hợp đồng mua bán hoặc các tài liệu pháp lý liên quan.

Bên yêu cầu điều chỉnh loại chi phí này có trách nhiệm chứng minh rằng chi phí sau bán hàng đã được bao gồm trong giá bán, để cơ quan điều tra có thể xác định, phân bổ và thực hiện điều chỉnh thích hợp.

### **3.9. Hoa hồng**

Hoa hồng là khoản tiền thù lao, thường được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị hàng hóa bán ra, trả cho người môi giới hoặc đại lý khi họ thực hiện các chức năng bán hàng thay mặt cho nhà xuất khẩu trong một giao dịch thương mại.

TRA có thể điều chỉnh giá trị thông thường và/hoặc giá xuất khẩu để tính đến khoản hoa hồng đã chi trả. Trong trường hợp hoa hồng được trả ở cả hai thị trường, TRA có thể điều chỉnh giá bán nội địa nhằm phản ánh sự khác biệt giữa các khoản hoa hồng đó.

Nếu hoa hồng chỉ được trả tại một trong hai thị trường đang được xem xét, TRA cũng có thể thực hiện điều chỉnh để phản ánh các chi phí bán hàng tương đương phát sinh tại thị trường không có khoản hoa hồng.

### **3.10. Chuyển đổi tiền tệ**

Do doanh số bán hàng nội địa và doanh số xuất khẩu được thực hiện tại những thị trường khác nhau, các giao dịch thường được thanh toán bằng các loại tiền tệ khác nhau. Thông thường, TRA sẽ tính toán biên độ phá giá bằng đồng tiền của nước xuất khẩu.

Khi việc so sánh giá yêu cầu chuyển đổi tiền tệ, TRA có thể điều chỉnh giá dựa trên tỷ giá hối đoái tại ngày bán. Thông thường, tỷ giá hối đoái được áp dụng là tỷ giá mà nhà xuất khẩu sử dụng cho giao dịch bán hàng liên quan.

Ngày bán thường được xác định là ngày ký hợp đồng hoặc ngày lập hóa đơn, tùy thuộc vào ngày nào xác định các điều khoản thương mại chủ yếu của giao dịch. Trong trường hợp việc bán ngoại tệ theo hợp đồng kỳ hạn được thực hiện liên quan trực tiếp đến giao dịch xuất khẩu, TRA sẽ sử dụng tỷ giá trong hợp đồng kỳ hạn cho tất cả các giao dịch tương ứng.

TRA không tính đến những biến động ngắn hạn của tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, nếu biến động tỷ giá kéo dài trong suốt thời kỳ điều tra, TRA có thể xem xét yếu tố này khi phân tích. Trong trường hợp đó, các nhà xuất khẩu sẽ được cho phép ít nhất 60 ngày để điều chỉnh giá xuất khẩu nhằm phản ánh sự biến động của tỷ giá.

#### **4. Tính toán biên độ bán phá giá**

Sau khi đã bảo đảm rằng giá xuất khẩu và giá trị thông thường có thể so sánh một cách công bằng (bao gồm cả các điều chỉnh cần thiết), TRA sẽ tiến hành tính toán biên độ bán phá giá.

##### **4.1. Phương pháp tính toán biên độ bán phá giá**

Có hai phương pháp chủ yếu được sử dụng để tính toán biên độ bán phá giá:

Phương pháp trung bình có trọng số so với trung bình có trọng số: So sánh giá trị thông thường trung bình có trọng số với giá xuất khẩu trung bình có trọng số của tất cả các giao dịch xuất khẩu tương đương.

Phương pháp giao dịch với giao dịch: So sánh giá trị thông thường và giá xuất khẩu trên cơ sở từng giao dịch cụ thể.

Thông thường, TRA sẽ áp dụng phương pháp trung bình

có trọng số so với trung bình có trọng số.

Trong những trường hợp đặc biệt, TRA có thể so sánh giá xuất khẩu theo từng giao dịch với giá trị thông thường trung bình có trọng số. Phương pháp này chỉ được sử dụng khi tồn tại mô hình giá xuất khẩu khác biệt đáng kể giữa các nhà nhập khẩu, người mua, khu vực địa lý hoặc giai đoạn thời gian khác nhau tại Vương quốc Anh, và hai phương pháp còn lại không thể giải thích hợp lý những khác biệt đó.

##### **4.2. Kết thúc điều tra khi biên độ bán phá giá tối thiểu**

TRA sẽ chấm dứt điều tra đối với một nhà xuất khẩu cụ thể nếu xác định rằng biên độ bán phá giá của nhà xuất khẩu đó là tối thiểu. Biên độ bán phá giá được coi là tối thiểu khi nhỏ hơn 2% giá xuất khẩu.

##### **4.3. Tính toán thuế chống bán phá giá cho các nhà xuất khẩu**

Sau khi xác định biên độ bán phá giá, TRA sẽ so sánh với biên độ thiệt hại để xác định mức thuế chống bán phá giá để xuất.

Khi phù hợp, mức thuế riêng biệt sẽ được tính cho từng nhà xuất khẩu hợp tác trong cuộc điều tra. Tuy nhiên, trong trường hợp số lượng nhà xuất khẩu quá lớn, TRA không thể tính toán riêng cho từng doanh nghiệp, khi đó phương pháp lấy mẫu sẽ được áp dụng.

##### **4.4. Áp dụng nguyên tắc thuế suất thấp hơn**

Khi đề xuất mức thuế chống bán phá giá, TRA sẽ áp dụng nguyên tắc thuế suất thấp hơn (lesser duty rule). Theo nguyên tắc này, mức thuế chống bán phá giá được đề xuất sẽ là mức thấp

hơn giữa biên độ bán phá giá và biên độ thiệt hại.

Điều này có nghĩa là, trong một số trường hợp, mức thuế áp dụng có thể thấp hơn biên độ bán phá giá, nhưng vẫn đủ để loại bỏ thiệt hại gây ra cho ngành sản xuất trong nước.

##### **4.5. Tính toán thuế chống bán phá giá cho các nhóm nhà xuất khẩu**

(a) Đối với các nhà xuất khẩu được chọn mẫu

TRA sẽ tính toán mức thuế riêng biệt cho từng nhà xuất khẩu trong mẫu điều tra. Theo nguyên tắc thuế suất thấp hơn, mức thuế này sẽ là mức thấp hơn giữa biên độ thiệt hại cá nhân và biên độ bán phá giá cá nhân của từng nhà xuất khẩu.

(b) Đối với các nhà xuất khẩu hợp tác không được chọn mẫu

Các nhà xuất khẩu hợp tác nhưng không nằm trong mẫu sẽ được áp dụng một mức thuế chung duy nhất, không cao hơn mức trung bình có trọng số của các mức thuế được xác định cho các nhà xuất khẩu được chọn mẫu.

Khi tính trung bình có trọng số, TRA sẽ loại trừ các biên độ tối thiểu hoặc các biên độ dựa trên thông tin sẵn có.

Nếu một nhà xuất khẩu hợp tác không được chọn mẫu mong muốn có mức thuế riêng biệt, họ có thể nộp yêu cầu kèm thông tin cần thiết trong thời gian quy định của cuộc điều tra. Cơ quan điều tra có thể chấp thuận yêu cầu này nếu phù hợp, tuy nhiên có thể từ chối nếu việc tính toán riêng biệt quá phức tạp và ảnh hưởng đến tiến độ điều tra.

(c) Đối với các nhà xuất khẩu khác (mức thuế còn lại)

TRA sẽ xác định mức thuế còn lại trên cơ sở từng trường hợp cụ thể, và có thể áp dụng bất kỳ phương pháp hợp lý nào để bảo đảm tính khách quan và công bằng.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Dumping and subsidisation investigations guidance*. GOV.UK.

<https://www.gov.uk/government/publications/dumping-and-subsidisation-investigations-guidance>

Trade Remedies Authority. (2023). *The calculation of normal value and export price in anti-dumping investigations*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/calculating-normal-value-and->

[export-price-in-anti-dumping-investigations](https://www.gov.uk/government/publications/export-price-in-anti-dumping-investigations)

Trade Remedies Authority. (2021). *Framework document between the Department for International Trade and the Trade Remedies Authority*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-framework-document>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual report and accounts 2023–2024*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

United Kingdom Parliament. (2018). *Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 (Schedule 4: Dumping and Subsidisation)*. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted>

United Kingdom Government. (2019). *The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit)*

*Regulations 2019*. <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2019/450/contents/made>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

European Commission. (2023). *Anti-dumping procedures explained*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)





## **Quy trình điều tra vụ việc điều tra chống bán phá giá của Vương Quốc Anh**

## **Giới thiệu**

Trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng và thương mại quốc tế ngày càng phát triển, việc cạnh tranh giữa các quốc gia trong lĩnh vực xuất nhập khẩu trở nên khốc liệt hơn bao giờ hết. Bên cạnh những lợi ích mang lại từ tự do hóa thương mại, một thách thức lớn đối với nhiều nền kinh tế là hiện tượng bán phá giá (dumping) – khi doanh nghiệp nước ngoài xuất khẩu hàng hóa vào thị trường khác với giá thấp hơn giá bán tại thị trường nội địa, gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất của nước nhập khẩu. Để ứng phó với hiện tượng này, các quốc gia thường sử dụng biện pháp chống bán phá giá (anti-dumping measures) như một công cụ phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh không lành mạnh.

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã thiết lập Hiệp định Chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement – ADA) quy định các nguyên tắc, điều kiện và quy trình áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Trên cơ sở đó, các quốc gia thành viên, trong đó có Vương quốc Anh (United Kingdom – UK), xây dựng khung pháp lý và cơ chế thực thi riêng để điều tra và xử lý các hành vi bán phá giá hàng hóa vào thị trường nội địa.

Sau khi chính thức rời khỏi Liên minh châu Âu (EU) vào năm 2020, Vương quốc Anh phải thiết lập hệ thống phòng vệ thương mại độc lập của riêng mình, thay thế cho cơ chế trước đây do Ủy ban châu Âu điều hành. Từ năm 2021, cơ quan có thẩm quyền điều tra các vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ tại Anh

là Cơ quan Biện pháp Phòng vệ Thương mại (Trade Remedies Authority – TRA). Cơ quan này hoạt động theo quy định của Đạo luật Thuế (Giao dịch Xuyên biên giới) năm 2018 – Taxation (Cross-border Trade) Act 2018, cùng với các văn bản dưới luật như The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019.

### **I. Khung pháp lý và cơ sở pháp luật**

#### **1. Sự hình thành của hệ thống pháp lý về biện pháp phòng vệ thương mại sau Brexit**

Sau khi Vương quốc Anh rời Liên minh châu Âu (EU) vào ngày 31/12/2020, nước này không còn chịu sự điều chỉnh của các quy định về phòng vệ thương mại (Trade Remedies) do Ủy ban châu Âu quản lý. Điều này đòi hỏi Anh phải xây dựng hệ thống pháp lý độc lập để điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đối với hàng nhập khẩu.

Chính phủ Anh đã ban hành Trade Act 2021 và một loạt các Statutory Instruments (SIs) nhằm thiết lập khung pháp lý và cơ quan thực thi mới, trong đó cơ quan trung tâm là Trade Remedies Authority (TRA). TRA được thành lập với tư cách là một cơ quan độc lập của Chính phủ, trực thuộc Bộ Kinh doanh và Thương mại (Department for Business and Trade - DBT), có nhiệm vụ điều tra, đánh giá và đưa ra khuyến nghị về các vụ việc phòng vệ thương mại.

Sự ra đời của TRA thể hiện cam kết của Anh trong việc duy trì một hệ thống thương mại công bằng và minh bạch, đồng thời bảo vệ ngành sản xuất nội địa khỏi các hành vi cạnh tranh

không lành mạnh từ hàng hóa nhập khẩu.

### **2. Cơ sở pháp lý chính điều chỉnh quy trình điều tra chống bán phá giá**

Khung pháp lý của Vương quốc Anh về điều tra chống bán phá giá được xây dựng dựa trên nhiều tầng văn bản quy phạm, bao gồm:

#### **a. Đạo luật Thương mại 2021 (Trade Act 2021)**

Đây là văn bản pháp lý nền tảng quy định về:

Cơ cấu tổ chức và quyền hạn của Trade Remedies Authority (TRA);

Nguyên tắc và thủ tục điều tra các vụ việc thương mại;

Trách nhiệm phối hợp giữa TRA và Bộ Kinh doanh & Thương mại;

Cơ chế xem xét, kháng nghị, và rà soát lại các quyết định điều tra.

Đạo luật này đặt trọng tâm vào tính độc lập chuyên môn của TRA, đồng thời bảo đảm tính minh bạch và khả năng giám sát của chính phủ thông qua Bộ trưởng Thương mại.

#### **b. The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019**

Đây là bộ quy định cụ thể hóa quy trình điều tra và các tiêu chí xác định hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp không công bằng. Một số điểm nổi bật:

Quy định chi tiết về phương pháp tính biên độ phá giá (dumping margin);

Cách xác định ngành sản xuất nội địa (domestic industry) và mức độ thiệt hại;

Tiêu chí về mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại của ngành;



Quy trình nộp đơn khởi xướng, thẩm định tính hợp lệ và ra quyết định điều tra.

Văn bản này tương thích với các cam kết trong Hiệp định Chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement - ADA) của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đảm bảo Anh vẫn tuân thủ các chuẩn mực thương mại quốc tế.

### ***c. The Trade Remedies (Reconsideration and Appeals) (EU Exit) Regulations 2019***

Quy định cơ chế xem xét lại hoặc kháng nghị các quyết định của TRA. Theo đó, các bên liên quan (doanh nghiệp, hiệp hội, hoặc chính phủ nước xuất khẩu) có quyền yêu cầu xem xét lại quyết định hoặc kháng nghị lên Bộ trưởng nếu cho rằng quá trình điều tra có sai sót về thủ tục hoặc pháp lý.

Điều này đảm bảo rằng quy trình điều tra của Anh minh bạch, công bằng và có thể kiểm soát được, tránh lạm quyền hành chính.

### **3. Mối liên hệ giữa pháp luật Anh và các cam kết quốc tế**

Mặc dù Vương quốc Anh đã rời EU, nhưng quốc gia này vẫn là thành viên của WTO và có nghĩa vụ tuân thủ các hiệp định đa phương, bao gồm:

Hiệp định GATT 1994 (Điều VI về chống bán phá giá);

Hiệp định về Chống bán phá giá (Anti-Dumping Agreement - ADA);

Hiệp định về Trợ cấp và Biện pháp đối kháng (SCM Agreement).

Các quy định nội luật của Anh được thiết kế nhằm phản ánh đầy đủ tinh thần và nguyên

tắc của các hiệp định này, chẳng hạn:

Phải chứng minh rõ ràng hành vi bán phá giá, thiệt hại đáng kể và mối quan hệ nhân quả trực tiếp;

Quy trình điều tra phải công khai, minh bạch và cho phép các bên liên quan được tham gia và trình bày ý kiến;

Kết quả điều tra chỉ có thể dẫn tới biện pháp chống bán phá giá tương xứng với mức độ thiệt hại.

Điều này giúp đảm bảo rằng các biện pháp phòng vệ thương mại của Anh không bị xem là rào cản bảo hộ trá hình, và vẫn tuân thủ quy tắc thương mại công bằng toàn cầu.

### **4. Nguyên tắc pháp lý cốt lõi trong quy trình điều tra**

Quy trình điều tra chống bán phá giá tại Vương quốc Anh tuân thủ bốn nguyên tắc pháp lý cốt lõi sau:

**Nguyên tắc công bằng (Fairness):** Tất cả các bên tham gia – từ doanh nghiệp nội địa đến nhà xuất khẩu – đều có cơ hội bình đẳng để trình bày bằng chứng và lập luận.

**Nguyên tắc minh bạch (Transparency):** TRA có nghĩa vụ công bố các thông tin chính trong quá trình điều tra, như phạm vi, phương pháp tính toán, và kết luận sơ bộ.

**Nguyên tắc dựa trên bằng chứng (Evidence-based approach):** Mọi kết luận phải dựa trên chứng cứ định lượng và

định tính được xác minh; không chấp nhận suy đoán chủ quan.

**Nguyên tắc cân đối lợi ích cộng đồng (Economic Interest Test):** Trước khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá, TRA phải đánh giá xem liệu biện pháp đó có phục vụ lợi ích kinh tế tổng thể của Vương quốc Anh hay không – bao gồm lợi ích của người tiêu dùng, ngành sản xuất, và nền kinh tế chung.

5. Vai trò của các cơ quan liên quan

**Trade Remedies Authority (TRA):** Cơ quan độc lập, chịu trách nhiệm tiến hành điều tra và khuyến nghị biện pháp.

**Department for Business and Trade (DBT):** Cơ quan ra quyết

định cuối cùng dựa trên khuyến nghị của TRA.

**Các bên liên quan (Interested Parties):** Bao gồm doanh nghiệp nội địa, nhà xuất khẩu, hiệp hội ngành hàng, và chính phủ các nước có liên quan.

Sự phân định rõ ràng giữa TRA và DBT nhằm đảm bảo tính khách quan, độc lập trong điều tra đồng thời duy trì trách nhiệm chính trị trong khâu ra quyết định.

### III. Quy trình điều tra chống bán phá giá của TRA

Hệ thống điều tra của Trade Remedies Authority (TRA) được thiết kế nhằm đảm bảo minh bạch, khách quan và dựa trên bằng chứng, đồng thời cho phép mọi bên liên quan tham gia một





cách bình đẳng. Quy trình bao gồm 10 giai đoạn chính sau đây:

### **1. Khởi xướng điều tra (Initiation)**

#### **a. Tiêu chí khởi xướng**

Quá trình điều tra bắt đầu khi một ngành sản xuất nội địa hoặc hiệp hội đại diện nộp đơn yêu cầu điều tra lên TRA. Đơn yêu cầu phải chứng minh ba yếu tố cơ bản:

(i) Hành vi bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu (giá xuất khẩu thấp hơn giá bán tại nước xuất khẩu);

(ii) Thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước;

(iii) Mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại đó.

TRA sẽ đánh giá tính đầy đủ và hợp lệ của hồ sơ, bao gồm các dữ liệu về sản lượng, doanh số, giá bán và mức độ thiệt hại.

#### **b. Thông báo khởi xướng**

Nếu yêu cầu hợp lệ, TRA sẽ ra quyết định khởi xướng điều tra (Notice of Initiation) và công bố trên website chính thức. Thông báo nêu rõ:

Phạm vi hàng hóa bị điều tra (Product under investigation);

Giai đoạn thời gian được xem xét;

Các bên có thể đăng ký tham gia điều tra;

Thời hạn gửi dữ liệu ban đầu.

Việc công bố thông tin minh bạch giúp các doanh nghiệp xuất khẩu, nhập khẩu và chính phủ nước liên quan chủ động phối hợp ngay từ đầu.

### **2. Đăng ký bên liên quan (Registration of Interested Parties)**

Sau khi khởi xướng, TRA mời các bên liên quan (interested parties) đăng ký để được tham gia quy trình điều tra.

Các nhóm thường bao gồm:

Doanh nghiệp sản xuất trong nước (UK producers);

Nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu hàng hóa bị điều tra;

Chính phủ nước xuất khẩu;

Các hiệp hội ngành hàng, người tiêu dùng, hoặc bên đóng góp thông tin (contributors) khác.

Sau khi đăng ký, TRA cung cấp cho họ quyền truy cập các tài liệu công khai và cho phép tham gia nộp bằng chứng, phản biện hoặc tham dự điều trần.

Việc đăng ký đảm bảo rằng mọi ý kiến có liên quan đều được xem xét một cách công bằng.

### **3. Lấy mẫu và kiểm tra giới hạn (Sampling & Limited Examination)**

Khi số lượng nhà xuất khẩu, nhập khẩu hoặc nhà sản xuất trong nước quá lớn để điều tra đầy đủ, TRA có thể áp dụng cơ chế lấy mẫu (sampling).

Cách lựa chọn mẫu:

Chọn đại diện theo tỷ trọng thương mại lớn nhất;

Hoặc chọn mẫu ngẫu nhiên nhưng phản ánh đúng đặc điểm thị trường;

Các bên không được chọn vẫn có thể cung cấp thông tin tự nguyện, nhưng kết quả điều tra có thể không áp dụng trực tiếp cho họ.

TRA cũng có thể tiến hành limited examination – điều tra giới hạn chỉ tập trung vào những

yếu tố hoặc nhóm doanh nghiệp then chốt, nhằm đảm bảo tiến độ điều tra trong khung thời gian quy định của WTO (thường tối đa 12 tháng).

#### **4. Hỏi biểu và thu thập thông tin (Questionnaires & Information-Gathering)**

TRA sẽ gửi bộ câu hỏi chi tiết (questionnaire) cho các bên đã đăng ký. Nội dung bao gồm:

Thông tin về cấu trúc doanh nghiệp, sản lượng, giá bán, chi phí sản xuất;

Dữ liệu xuất khẩu sang Anh, mức giá nội địa tại nước xuất khẩu;

Số liệu về thiệt hại của ngành sản xuất trong nước.

Trách nhiệm của các bên:

Cung cấp thông tin chính xác, có thể kiểm chứng, đúng thời hạn;

Giải trình nếu có dữ liệu thiếu hoặc khác biệt;

Cập nhật thông tin nếu có thay đổi trong suốt quá trình điều tra.

TRA có quyền:

Yêu cầu bổ sung thông tin;

Từ chối hoặc điều chỉnh dữ liệu nếu thấy thiếu chính xác;

Dựa trên “best facts available” (các dữ kiện tốt nhất có thể) nếu bên liên quan không hợp tác.

#### **5. Xác minh thông tin (Verification)**

TRA tiến hành kiểm tra tính xác thực của dữ liệu đã cung cấp bằng cách:

Kiểm tra tại trụ sở doanh nghiệp (on-site verification visits);

Đối chiếu số liệu với chứng từ kế toán, hóa đơn, sổ sách, và dữ liệu hải quan;

Ghi nhận các sai lệch, nếu có, để điều chỉnh trong kết quả tính toán.

Giai đoạn xác minh giúp đảm bảo độ tin cậy của bằng chứng, đồng thời là cơ hội để doanh nghiệp giải thích rõ các yếu tố kỹ thuật.

#### **6. Đánh giá và tính toán (Assessments & Calculations)**

TRA sử dụng dữ liệu đã được xác minh để tính toán:

Biên độ phá giá (Dumping Margin): So sánh giá xuất khẩu sang Anh với “giá trị thông thường” (normal value) tại nước xuất khẩu. Nếu giá xuất khẩu thấp hơn đáng kể, phần chênh lệch chính là biên độ phá giá.

Mức độ thiệt hại (Injury): Phân tích tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá đến sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, việc làm và đầu tư của ngành nội địa.

Mối quan hệ nhân quả (Causation): Đánh giá xem thiệt hại có chủ yếu do hành vi bán phá giá hay do các yếu tố khác (như nhu cầu giảm, chi phí tăng).

Việc tính toán được thực hiện theo phương pháp chuẩn của WTO, bảo đảm tính khách quan và khả năng so sánh quốc tế.

#### **7. Xác định biện pháp (Defining a Measure)**

Sau khi xác định có hành vi bán phá giá và thiệt hại đáng kể, TRA sẽ đề xuất biện pháp thích hợp, có thể gồm:

Thuế chống bán phá giá (Anti-Dumping Duty);

Cam kết giá (Undertakings) – nhà xuất khẩu tự nguyện điều chỉnh giá bán để tránh áp thuế;

Biện pháp tạm thời (Provisional Measures) nếu cần

ngăn chặn thiệt hại ngay trong quá trình điều tra.

Mức thuế chỉ được áp dụng ở mức cần thiết để loại bỏ tác động gây thiệt hại, phù hợp nguyên tắc “lesser duty rule”.

Thời hạn áp dụng thông thường là 5 năm, có thể gia hạn sau khi rà soát định kỳ.

#### **8. Kiểm tra lợi ích kinh tế (Economic Interest Test – EIT)**

Trước khi khuyến nghị áp dụng biện pháp, TRA phải tiến hành Economic Interest Test, xem xét xem liệu biện pháp đó có phục vụ lợi ích tổng thể của Vương quốc Anh hay không.

Các yếu tố được cân nhắc:

Ảnh hưởng đến người tiêu dùng và giá hàng hóa trong nước;

Tác động đến chuỗi cung ứng, việc làm, và cạnh tranh thị trường;

Lợi ích dài hạn cho nền kinh tế.

Nếu TRA xác định rằng biện pháp chống bán phá giá gây thiệt hại cho lợi ích quốc gia lớn hơn lợi ích bảo vệ ngành nội địa, cơ quan có thể không khuyến nghị áp dụng.

#### **9. Họp, điều trần và thăm hiện trường (Meetings, Hearings & Visits)**

TRA tổ chức các buổi họp và điều trần công khai hoặc riêng biệt để các bên trình bày lập luận, phản hồi và giải trình dữ liệu. Các doanh nghiệp cũng có thể yêu cầu TRA thăm nhà máy, cơ sở sản xuất hoặc kho hàng để hiểu rõ quy trình vận hành.

Điều này góp phần củng cố nguyên tắc minh bạch và tham vấn đa chiều, giúp TRA đánh giá vấn đề toàn diện hơn.



## 10. Kết luận và khuyến nghị (Determinations & Recommendations)

Sau khi hoàn tất điều tra, TRA ban hành:

Kết luận sơ bộ (Statement of Essential Facts): công bố các kết quả ban đầu và cho phép các bên phản hồi;

Báo cáo khuyến nghị (Final Recommendation) gửi tới Bộ trưởng Bộ Kinh doanh và Thương mại (DBT).

Bộ trưởng có quyền:

Phê duyệt hoặc bác bỏ khuyến nghị của TRA;

Ra quyết định chính thức về việc áp dụng, không áp dụng hoặc chấm dứt điều tra.

Sau khi biện pháp được áp dụng, TRA vẫn có thể tiến hành:

Rà soát định kỳ (review) để điều chỉnh hoặc chấm dứt biện pháp;

Rà soát mới (transition review) đối với các biện pháp EU chuyển tiếp sang Anh sau Brexit.

### IV. Phân tích và đánh giá

#### 1. Điểm mạnh của quy trình TRA

Minh bạch và công khai

TRA công bố rõ ràng từng giai đoạn điều tra (initiation, questionnaires, verification, determinations), cung cấp “public file” và bản tóm tắt không mật để các bên và công chúng theo dõi.

Việc công bố các **Statement of Essential Facts** và cho phép phản hồi trước khi ra quyết định cuối cùng gia tăng tính công bằng và khả năng kiểm chứng.

Cấu trúc thủ tục rõ ràng, tuần tự

Quy trình được phân chia thành các bước có tiêu chí đầu vào và đầu ra cụ thể (ví dụ tiêu chí khởi xướng, điều kiện lấy

mẫu, phương pháp tính toán dumping margin), giúp tăng tính dự đoán và khả năng tuân thủ thủ tục cho các bên liên quan.

Tuân thủ chuẩn mực quốc tế (WTO)

Phương pháp luận tính toán biên độ phá giá, phân tích thiệt hại và mối quan hệ nhân quả được xây dựng tương thích với Anti-Dumping Agreement và SCM Agreement, giảm rủi ro bị khiếu kiện ở cấp đa phương.

Cân nhắc lợi ích kinh tế tổng thể (Economic Interest Test)

Việc yêu cầu TRA đánh giá tác động rộng hơn tới lợi ích kinh tế của UK (người tiêu dùng, chuỗi cung ứng, việc làm) trước khi khuyến nghị biện pháp làm cho chính sách phòng vệ thương mại cân bằng hơn giữa bảo hộ ngành và lợi ích công cộng.

Cơ chế xử lý “không hợp tác” và sử dụng dữ kiện tốt nhất có thể

TRA có thể bỏ qua dữ liệu không đáng tin cậy hoặc không hợp tác và thay bằng “best facts available”, tránh bị tắc quy trình do bên liên quan cố tình gây trở ngại.

## 2. Thách thức và rủi ro

Thời gian và chi phí điều tra

Điều tra toàn diện (đặc biệt có xác minh tại chỗ và nhiều vòng phản hồi) thường tốn nhiều thời gian — có thể ảnh hưởng tới ngành nội địa nếu biện pháp cần được áp dụng khẩn cấp. Thời gian điều tra dài cũng làm tăng chi phí cho cả TRA và các bên tham gia.

Độ phức tạp về dữ liệu và phương pháp tính toán

Việc tính “normal value”, điều chỉnh chi phí, phân tích đơn vị mẫu/sampling và xác minh kế toán đòi hỏi năng lực kỹ thuật cao (kinh tế-thống kê, kế toán quản trị, pháp lý). Nếu năng lực chuyên môn hạn chế, kết luận có thể bị khiếu nại hoặc đảo ngược.

Rủi ro về quyền lợi bên thứ ba và tác động chuỗi cung ứng

Biện pháp chống bán phá giá có thể làm tăng giá cho người tiêu dùng, tác động lên nhà nhập khẩu, hoặc gây gián đoạn chuỗi cung ứng; nếu TRA/DBT đánh giá không đầy đủ, có nguy cơ gây tổn thất kinh tế lớn hơn lợi ích bảo hộ.

Khả năng kháng cáo và tính pháp lý của quyết định

Quyết định dễ bị kháng cáo lên tòa (Upper Tribunal) nếu có khiếm khuyết thủ tục hoặc lỗi pháp lý trong tính toán; điều này có thể làm trì hoãn thi hành biện pháp và tổn nguồn lực cho cả hai bên.

Rủi ro ngoại giao và thương mại quốc tế

Các biện pháp có thể gây căng thẳng thương mại với nước xuất khẩu (đặc biệt các đối tác lớn), dẫn tới trả đũa hoặc đàm phán phức tạp.

## V. Kết luận

Quy trình điều tra chống bán phá giá của TRA là một khuôn mẫu hiện đại, kết hợp minh bạch thủ tục, tiêu chuẩn pháp lý tương thích quốc tế, và xem xét lợi ích kinh tế tổng thể. Những đặc điểm này giúp TRA vừa bảo vệ ngành sản xuất nội địa vừa giảm thiểu rủi ro bị khiếu nại ở cấp WTO hoặc tòa án trong nước. Tuy nhiên, tính hiệu quả của hệ thống phụ thuộc mạnh vào năng lực phân tích, quản lý dữ liệu, và xử lý thủ tục - đồng thời phải cân bằng được chi phí-lợi ích cho cả nhà nước lẫn doanh nghiệp.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV. UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Guidance on anti-dumping investigations*. GOV. UK. <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-guidance>

Trade Remedies Authority. (2021). *Framework document between the Department for International Trade and the Trade Remedies Authority*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-framework-document>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual Report and Accounts 2023–2024*. GOV. UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

European Commission. (2023). *Anti-dumping procedures explained*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

Nguyen, T. H., & Tran, M. A. (2021). *Comparative analysis of trade remedies systems: Lessons for Vietnam from the UK and EU experience*. *Journal of International Trade and Policy Studies*, 8(2), 45–62.

Nguyen, D. K. (2020). *Legal framework and practice of anti-dumping investigations in Vietnam*. *Vietnam Economic Law Review*, 12(3), 33–51.

ASEAN Secretariat. (2022). *ASEAN Trade Remedies Information Database*. <https://asean.org/asean-trade-remedies>



**Thực tiễn điều tra, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá CBPG của Vương Quốc Anh (UK) với các nước và với Việt Nam**

## 1. Anh rời EU và các quy định chuyển tiếp

Ngày 30 tháng 01 năm 2020, Anh tuyên bố chính thức rời khỏi Liên minh châu Âu (EU), kết thúc hơn 04 thập kỷ hợp nhất về kinh tế, chính trị và pháp luật với những nước láng giềng gần gũi nhất. Sự kiện này thường được gọi tên là Brexit. Vậy câu hỏi đặt ra “Vương quốc Anh sẽ xử lý như nào với các biện pháp CBPG mà EU đã áp dụng từ trước đó?”.

Anh đã trưng cầu dân ý và khởi động quá trình đàm phán để rời EU từ năm 2016. Vào thời điểm đó, đoàn đàm phán của hai bên đã thống nhất về giai đoạn thực thi (implementation period), bắt đầu từ khi Anh chính thức rời EU và vận hành các chính sách thương mại một cách độc lập (*tại thời điểm đó, hai bên dự kiến thời điểm này là 29/3/2019*) cho tới ngày 31/12/2020. Trong giai đoạn thực thi này, các quy định pháp luật và biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) của EU sẽ giữ nguyên, bao gồm cả các biện pháp mà EU khởi xướng điều tra mới và ban hành lệnh áp dụng biện pháp trong giai đoạn thực thi này.

Ngay sau khi quá trình đàm phán rời khỏi EU được khởi xướng vào năm 2016, Thủ tướng Anh lúc đó là bà Theresa May đã thành lập Bộ Thương mại quốc tế (Department of International Trade – DIT). DIT chịu trách nhiệm đàm phán để đạt được và mở rộng các hiệp định thương mại giữa Anh và nước không phải là Liên minh châu Âu; đồng thời chịu trách nhiệm xây dựng hệ thống phòng vệ thương mại (PVTM) độc lập của Anh.

Đối với **các biện pháp chống bán phá giá**, DIT chịu trách

nhệm rà soát, phân tích và báo cáo lên Bộ trưởng Thương mại quốc tế xem xét biện pháp nào mà EU đã áp dụng nên được Anh tiếp tục duy trì sau khi kết thúc giai đoạn thực thi.

Để làm được điều này, Ngày 28/11/2017, DIT đã một “Lời kêu gọi bằng chứng” (Call for Evidence) với ngành sản xuất nội địa của Anh, người tiêu dùng và các ngành công nghiệp hạ nguồn, và các bên liên quan khác nhằm thu thập thông tin. Giai đoạn để các bên phản hồi DIT là tới ngày 30/3/2018.

Đối với ngành sản xuất nội địa Anh: DIT sẽ yêu cầu các nhà sản xuất hàng hóa tại Anh xác định xem liệu hàng hóa họ đang sản xuất có thuộc phạm vi áp thuế của EU không. Nếu có, các nhà sản xuất này sẽ được yêu cầu đưa ra ý kiến về quan điểm của họ là ủng hộ, trung lập, hay phản đối việc duy trì biện pháp khi Anh bắt đầu thực sự triển khai các chính sách thương mại độc lập và tách rời khỏi EU; đồng thời họ cũng phải cung cấp số liệu về tình hình sản xuất kinh doanh của mình. Nếu không, họ vẫn được yêu cầu cung cấp thông tin nhằm đánh giá về tính đại diện của đơn đề nghị duy trì biện pháp từ các nhà sản xuất có sản xuất sản phẩm bị điều tra.

Ngoài ra, DIT cũng đề nghị các bên liên quan khác tham gia trả lời và cung cấp thông tin, bao gồm người tiêu dùng và các ngành công nghiệp hạ nguồn.

DIT sẽ dùng các dữ liệu này để phân tích và đưa ra đánh giá về việc có nên tiếp tục duy trì biện pháp dựa trên 03 tiêu chí sau:

DIT có nhận được đơn đề nghị tiếp tục duy trì biện pháp từ phía các doanh nghiệp sản xuất

ở Anh mà có sản xuất sản phẩm đang bị áp thuế;

Đơn đề nghị có được sự ủng hộ của các doanh nghiệp sản xuất cùng loại mặt hàng, với tỷ lệ đủ lớn (quy định này tương tự như tiêu chí theo quy định tại Điều 5.4 của Hiệp định Chống bán phá giá WTO liên quan đến việc khởi xướng điều tra vụ việc CBPG)

Thị phần của các nhà sản xuất tại Anh vượt trên một mức nhất định (ít nhất 1%).

Ngày 24/7/2018, DIT ban hành kết luận sơ bộ sau đợt “Call for evidence” từ ngày 28/11/2017 đến 30/3/2018 nêu trên. Sau đó, để tạo điều kiện cho ngành sản xuất ở Anh có cơ hội được tiếp tục cung cấp thêm thông tin và phản hồi, DIT đã mở tiếp đợt 2 của “Call for evidence” thêm 01 tháng tới ngày 24/8/2018.

Cuối cùng, DIT đã nhận được tổng cộng 89 phản hồi, trong đó 52 phản hồi đến từ các nhà sản xuất, và 37 từ các bên có liên quan khác. Sau khi xem xét, phân tích số liệu, Anh đã kết luận có 44 biện pháp đáp ứng tiêu chí và sẽ tiếp tục được duy trì sau khi Anh vận hành các chính sách thương mại độc lập, trong đó gồm 36 biện pháp CBPG. Tuy nhiên Trade Remedies Authority – Cơ quan Phòng vệ thương mại của Anh sẽ tiến hành điều tra, rà soát lại các biện pháp này (transitional review) để đưa ra mức thuế áp dụng hợp lý với thị trường Anh. Các biện pháp còn lại sẽ chấm dứt vào thời điểm Anh vận hành chính sách thương mại độc lập.

### 1.2. Các biện pháp chuyển đổi (*transitioned measures*)

Danh sách các biện pháp còn tiếp tục được duy trì sau khi Anh tách khỏi EU và sau khi được DIT đánh giá như sau:

Tên sản phẩm bị điều tra	Mã vụ việc	Nước bị áp thuế
Aluminium foil in small rolls	AD582	China
Aluminium road wheels	AD541	China
Ammonium nitrate	AD330	Russia
Biodiesel	AD531	USA (extended to Canada)
Bioethanol	AD580	USA
Cast iron articles	AD637	China
Ceramic tableware / Kitchenware	AD586	China
Ceramic tiles	AD560	China
Chamois leather	AD496	China
Cold rolled flat steel products	AD620	China
Cold rolled flat steel products	AD620	Russia
Continuous filament glass fibres	AD549	China
Corrosion resistant steel	AD639	China
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	China
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	Japan
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	Korea

Tên sản phẩm bị điều tra	Mã vụ việc	Nước bị áp thuế
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	Russia
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	USA
Heavy (quarto) plate	AD631	China
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD635	Brazil
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD630	China
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD635	Iran
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD635	Russia
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD635	Ukraine
Ironing boards	AD506	China
Ironing boards	AD548	China
Organic coated steel	AD584	China
PSC wires and strands	AD529	China
Rebar (high fatigue performance steel reinforcing bars)	AD619	China
Steel (wire) ropes and cables	AD384	China (extended to Korea and Morocco)

Tên sản phẩm bị điều tra	Mã vụ việc	Nước bị áp thuế
Tube and pipe fittings of iron or steel	AD579	Russia
Tyres	AD640	China
Welded tubes and pipes of iron or non-alloy steel	AD523	Belarus
Welded tubes and pipes of iron or non-alloy steel	AD523	China
Welded tubes and pipes of iron or non-alloy steel	AD523	Russia
Wire rod	AD530	China

Tất cả các biện pháp nêu trên được gọi chung là các biện pháp chuyển tiếp (transitioned measures). Các biện pháp này sẽ giữ nguyên mức thuế mà EU đã áp dụng cho tới khi Trade Remedies Authority – Cơ quan Phòng vệ thương mại của Anh tiến hành rà soát chuyển đổi (transition reviews) và đưa ra kết luận cuối cùng về việc có tiếp tục duy trì biện pháp và mức duy trì như thế nào, sau khi Anh vận hành chính sách thương mại độc lập.

Các biện pháp còn lại sẽ tự động chấm dứt vào thời điểm Anh vận hành chính sách thương mại độc lập.

## 2. Các vụ việc CBPG Anh rà soát chuyển đổi (transition reviews)

Sau khi duy trì tạm thời 36 biện pháp CBPG từ EU, Anh không giữ nguyên một cách máy móc mà giao cho **Trade Remedies Authority (TRA)** tiến hành các **rà soát chuyển đổi (transition reviews)**. Mục tiêu là kiểm tra lại: liệu những biện pháp này có còn phù hợp với bối cảnh thị trường riêng của UK hay không, và nếu có thì mức thuế áp dụng nên điều chỉnh thế nào.

**Các vụ việc đã kết thúc:** 19 vụ, trải đều ở nhiều nhóm sản phẩm (thép cán nóng, thép tấm nặng, dây thép, nhôm, gạch men, sản phẩm đúc gang, xe đạp điện, lốp xe tải – xe buýt, biodiesel...). Kết quả các rà soát này giúp điều chỉnh lại mức thuế cho phù hợp với điều kiện thị trường và nhu cầu bảo hộ thực sự của ngành nội địa.

**Các vụ việc đang rà soát:** 5 vụ, gồm ammonium nitrate, bàn ủi, đồ gốm sứ nhà bếp, nhôm lá, xe đạp và linh kiện xe đạp. Đây đa phần là sản phẩm truyền thống trong danh mục EU từng áp dụng, nhưng Anh muốn có thêm thời gian để cân nhắc vì liên quan đến lợi ích của các ngành sử dụng hạ nguồn.

Có thể thấy, quá trình rà soát này khá công phu, thể hiện rõ sự **thận trọng và bài bản** của Anh trong giai đoạn đầu vận hành cơ chế PVTM độc lập. Anh vừa duy trì được tính liên tục từ EU, vừa có cơ hội điều chỉnh chính sách cho phù hợp hơn với lợi ích quốc gia riêng.



### 2.1. Các vụ việc đã kết thúc điều tra

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	Ngày kết luận
TD0054	Organic Coated Steel	China	15/04/2024	16/07/2025
TD0053	Chamois Leather	China	20/02/2024	13/03/2025
TD0037	Electric bicycles	China	22/05/2023	06/02/2025
TD0035	Bus and Lorry Tyres	China	03/05/2023	31/07/2025
TD0034	Steel Ropes and Cables	China / Morocco / South Korea	30/03/2023	14/11/2024
TD0031	Corrosion Resistant Steels	China	02/02/2023	20/02/2025
TD0029	Cast Iron Articles	China	23/11/2022	04/04/2024
TD0027	Ceramic Tiles	China	22/09/2022	18/10/2024
TD0026	Hot-rolled Flat and Coil	Russia / Ukraine / Brazil / Iran	24/06/2022	29/08/2023
TD0017	Hot Rolled Flat and Coil (HRC)	China	05/04/2022	29/08/2023
TD0014	Heavy Plate	China	25/01/2022	28/06/2023
TD0013	Certain Aluminium Road Wheels	China	07/10/2021	14/12/2023
TD0010	HFP Rebar	China	29/04/2021	01/03/2023
TD0011	Cold Rolled Flat Steel	China / Russia	29/04/2021	30/08/2022
TD0008	Continuous Glass Fibre	China	29/01/2021	29/01/2025
TD0007	Wire Rod	China	05/11/2020	29/01/2025
TD0004	Biodiesel from United States and Canada	United States of America / Canada	11/08/2020	29/01/2025
TD0003	PSC Wire and Strands	China	30/07/2020	02/08/2021
TD0001	Welded Tubes and Pipes	Belarus / China / Russia	10/02/2020	29/01/2025

### 2.2. Các vụ việc đang rà soát

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	Ngày kết luận
TD0070	Ammonium Nitrate	Russia	19/03/2025	18/09/2025
TD0063	Ironing boards	China	30/09/2024	30/07/2025

TD0061	Bicycles and Certain bicycle parts	China / Cambodia / Indonesia / Malaysia / Pakistan / Philippines / Sri Lanka / Tunisia	23/08/2024	05/09/2025
TD0057	Aluminium Foil in Rolls	China	20/05/2024	26/08/2025
TD0056	Ceramic Tableware and Kitchenware	China	15/05/2024	08/07/2025

### 3. Các vụ việc CBPG Anh khởi xướng điều tra mới sau khi rời EU

Khác với rà soát chuyển đổi (dựa trên “tài sản” EU để lại), các điều tra mới phản ánh năng lực và cách tiếp cận độc lập của UK.

**Đã kết thúc:** 3 vụ, gồm nhôm định hình từ Trung Quốc, cáp quang đơn mode từ Trung Quốc, và nhựa PVC từ Mỹ. Đây

đều là sản phẩm có giá trị cao, ảnh hưởng trực tiếp đến công nghiệp cơ khí, viễn thông và hóa chất của Anh.

**Đang điều tra:** 6 vụ, trải rộng từ thép tấm cán nóng của Hàn Quốc, biodiesel từ Trung Quốc, sản phẩm dầu bôi trơn từ Lithuania/UAE, máy xúc từ Trung Quốc, tôn tráng thiếc

từ Trung Quốc, đến nhiên liệu HVO từ Mỹ.

Tuy số lượng chưa nhiều, nhưng các lựa chọn cho thấy Anh ưu tiên ngành vật liệu cơ bản, công nghiệp năng lượng và sản phẩm chiến lược. Đây là khác biệt quan trọng so với EU vốn khởi xướng nhiều vụ trải đều trên hàng hóa tiêu dùng, sản phẩm gốm sứ, giày dép, v.v.

#### 3.1. Các vụ việc đã kết thúc điều tra

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	
AD0012	Aluminium Extrusions from China	China	21/6/2021	27/02/2024
AD0021	Single-mode Optical Fibre Cables from China	China	26/04/2022	23/10/2023
AD0049	Suspension Poly(vinyl chloride) from United States of America	US	08/01/2024	09/01/2025

#### 3.2. Các vụ việc đang trong quá trình điều tra

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	
AD0071	Hot-rolled steel plate from South Korea	South Korea	06/06/2025	09/09/2025
AD0068	HVO originating in the United States of America	US	17/03/2025	18/09/2025
AD0062	Tin mill products from China	China	25/9/2024	15/4/2025

AD0059	Certain Engine Oils and Hydraulic Fluids from Lithuania and the United Arab Emirates	Lithuania/UAE	17/06/2024	16/09/2025
AD0058	Biodiesel from China	China	05/06/2024	22/08/2025
AD0047	Certain excavators from China	China	15/11/2023	15/08/2025

#### 4. So sánh & Đánh giá chi tiết

##### 4.1. Về quy mô và số lượng vụ việc

EU: Trước khi Anh rời EU, khối này là một trong những “người chơi lớn” nhất trong việc sử dụng công cụ CBPG. Mỗi năm, EU thường khởi xướng và duy trì hàng chục vụ việc mới, với danh mục sản phẩm rất đa dạng, trải dài từ các ngành nguyên vật liệu cơ bản (thép, nhôm, hóa chất) đến hàng tiêu dùng như giày dép, gốm sứ, đèn chiếu sáng, xe đạp...

**Anh:** Sau Brexit, UK chỉ duy trì **36 biện pháp CBPG chuyển tiếp** từ EU, trong đó đã và đang rà soát lại 24 vụ. Các điều tra mới do Anh khởi xướng đến nay chỉ là **9 vụ** (3 kết thúc, 6 đang xử lý). Số lượng này rõ ràng còn **khêm**

tốn nếu so với quy mô và tần suất của EU.

**Đánh giá:** Về quy mô, EU áp dụng CBPG ở mức **rộng – dày – liên tục**, trong khi Anh mới chỉ ở giai đoạn củng cố khung pháp lý, ưu tiên “điều tra ít nhưng tập trung”.

##### 4.2. Về cách tiếp cận thủ tục

EU: Hoạt động điều tra tuân thủ chặt chẽ cơ chế của WTO và có truyền thống lâu đời. EU có hệ thống thể chế đầy đủ, năng lực chuyên môn cao, và thường xuyên kết hợp **khởi xướng mới** với **rà soát định kỳ 5 năm** (expiry review) để gia hạn biện pháp.

**Anh:** Thay vì ngay lập tức khởi xướng nhiều vụ mới, UK tập trung vào **transition reviews** để đánh giá lại các biện pháp kế thừa từ EU. Điều này phản ánh tính **thận trọng**: họ cần thời gian

để xây dựng năng lực cho **Trade Remedies Authority (TRA)** và đồng thời tạo sự cân bằng lợi ích giữa nhà sản xuất, người tiêu dùng và ngành công nghiệp hạ nguồn.

**Đánh giá:** EU có tính **ổn định và hệ thống hóa** cao, trong khi Anh thiên về **thử nghiệm – chọn lọc – điều chỉnh** ở giai đoạn đầu.

##### 4.3. Về phạm vi ngành hàng

EU: Danh mục CBPG trải rộng, từ nguyên vật liệu cơ bản đến hàng tiêu dùng, phản ánh mục tiêu bảo hộ toàn diện các ngành sản xuất trong khối.

**Anh:** Tập trung rõ rệt vào các **ngành công nghiệp cốt lõi** như thép (hot-rolled coil, heavy plate, wire rod...), nhôm, năng lượng (biodiesel, HVO), hóa chất (PVC, ammonium nitrate),



và một số sản phẩm có giá trị chiến lược (cáp quang, máy xúc). Ít thấy Anh điều tra các mặt hàng tiêu dùng truyền thống như dệt may, giày dép, nông sản.

**Đánh giá:** Anh áp dụng CBPG theo hướng **chiến lược – tập trung**, còn EU áp dụng theo hướng **bao phủ rộng và đa dạng**.

#### 4.4. Về mức độ chủ động

EU: Chủ động khởi xướng nhiều vụ việc, thường đi trước các đối tác khác trong việc áp dụng CBPG. Có thể coi EU là “người dẫn đầu” trong xu hướng sử dụng công cụ này.

**Anh:** Thực tiễn cho thấy Anh còn **thụ động hơn**, chủ yếu dựa trên nền tảng biện pháp EU để lại, và chỉ lựa chọn mở điều tra mới trong một số lĩnh vực thực sự quan trọng đối với nền kinh tế nội địa.

**Đánh giá:** EU mang tính **tấn công – chủ động**, trong khi Anh mới dừng ở mức **phòng thủ – có chọn lọc**.

#### 4.5. Hệ quả chính sách

EU: Số lượng biện pháp nhiều, phạm vi rộng → tạo ra hàng rào bảo hộ lớn, nhưng đồng thời làm gia tăng rủi ro thương mại cho đối tác, trong đó có Việt Nam.

**Anh:** Chính sách chọn lọc hơn → tạo ra một số “khoảng trống bảo hộ” mà doanh nghiệp nước ngoài có thể tận dụng, nhưng cũng có nghĩa là **ngành thép, nhôm, hóa chất** sẽ phải chịu mức độ giám sát và rủi ro điều tra cao hơn hẳn.

#### Kết luận so sánh

EU: Hệ thống PVTM đã trưởng thành, phạm vi rộng, mức độ chủ động cao, coi CBPG là công cụ bảo hộ thường xuyên.

UK: Sau Brexit, mới ở giai đoạn xây dựng và củng cố, nên

cách tiếp cận mang tính kế thừa và thận trọng. Tuy nhiên, sự tập trung vào ngành công nghiệp trọng điểm cho thấy **tính chiến lược và thực dụng cao**.

Điều này mở ra hai hàm ý:

Với doanh nghiệp Việt Nam, nguy cơ bị UK điều tra thấp hơn so với EU nếu xuất khẩu hàng tiêu dùng, nông sản, dệt may.

Nhưng nếu xuất khẩu vào UK các sản phẩm thép, nhôm, hóa chất, năng lượng thì rủi ro **không nhỏ**, bởi đây chính là “vùng tập trung” của chính sách CBPG Anh.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Trade remedies investigations: Guidance and case register*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-investigations>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual report and accounts 2023–2024*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

Trade Remedies Authority. (2024). *Transition reviews and new investigations case list*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/transition-reviews-and-new-investigations>

Department for International Trade. (2018). *Call for evidence: Trade remedies transition policy*.

GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/consultations/call-for-evidence-trade-remedies-transition-policy>

United Kingdom Parliament. (2018). *Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 (Schedule 4: Dumping and Subsidisation)*. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted>

United Kingdom Government. (2019). *The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019*. <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2019/450/contents/made>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

Nguyen, T. H., & Tran, M. A. (2022). *The United Kingdom's trade remedies after Brexit: Lessons for ASEAN economies*. *Journal of International Trade and Policy Studies*, 9(3), 41–60.

European Commission. (2023). *Anti-dumping and anti-subsidy investigations: Case database*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)



## **Phân tích một số vụ việc điều tra CBPG của Anh với Trung Quốc**

## I. Bối cảnh chung và sự hình thành hệ thống CBPG của Vương quốc Anh

### 1. Brexit và yêu cầu xây dựng hệ thống PVTM độc lập

Ngày 30/01/2020, Anh chính thức rời Liên minh châu Âu (EU). Sự kiện này đánh dấu bước ngoặt lớn trong lịch sử chính sách thương mại của Anh. Trong hơn 40 năm là thành viên EU, Anh không trực tiếp tiến hành các cuộc điều tra CBPG mà dựa vào cơ chế tập trung của EU.

Khi Brexit diễn ra, câu hỏi quan trọng đặt ra: Anh sẽ xử lý như thế nào với hàng trăm biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM), trong đó có CBPG, mà EU đang áp dụng? Nếu tất cả biện pháp hết hiệu lực cùng lúc, ngành sản xuất Anh sẽ rơi vào tình trạng “mất lá chắn”.

### 2. Thành lập và vai trò của DIT và TRA

Ngay sau trưng cầu dân ý 2016, chính phủ Anh thành lập **Bộ Thương mại Quốc tế (DIT)** để chuẩn bị cho giai đoạn hậu EU. Cùng với đó, **Cơ quan Phòng vệ Thương mại (Trade Remedies Authority – TRA)** ra đời, với chức năng:

Tiếp quản các biện pháp CBPG mà EU đang áp dụng;

Tiến hành **rà soát chuyển đổi (transition reviews)** để xác định các biện pháp có nên duy trì, điều chỉnh hay chấm dứt;

Khởi xướng **điều tra mới** phù hợp với lợi ích của nền kinh tế Anh.

Như vậy, năm 2020 là cột mốc quan trọng, đưa Anh trở thành một “người chơi độc lập” trên sân khấu phòng vệ thương mại toàn cầu.

## II. Các biện pháp CBPG chuyển tiếp đối với Trung Quốc

### 1. Quy mô và danh mục

Trong số 44 biện pháp PVTM được duy trì sau Brexit, có 33 biện pháp CBPG, trong đó Trung Quốc là đối tượng chính với 21 vụ, với danh mục sản phẩm rất đa dạng:

**Thép và kim loại:** thép cán nguội, thép cán nóng, thép tấm nặng, thép dây, dây cáp thép, thép mạ, thép chống ăn mòn, sản phẩm gang đúc...

**Sản phẩm công nghiệp và tiêu dùng:** gạch men, đồ gốm sứ nhà bếp, bàn ủi, xe đạp điện, vải da thuộc nhân tạo...

**Nhôm và sản phẩm kim loại màu:** nhôm lá, nhôm bánh xe, nhôm định hình...

**Hóa chất và năng lượng:** sợi thủy tinh liên tục, một số sản phẩm hóa chất cơ bản.

Có thể nói, Trung Quốc là **quốc gia bị áp dụng nhiều biện pháp CBPG nhất** trong gói chuyển tiếp mà Anh thừa hưởng từ EU.

Tên sản phẩm bị điều tra	Mã vụ việc	Nước bị áp thuế
Aluminium foil in small rolls	AD582	China
Aluminium road wheels	AD541	China
Cast iron articles	AD637	China
Ceramic tableware / Kitchenware	AD586	China
Ceramic tiles	AD560	China
Chamois leather	AD496	China
Cold rolled flat steel products	AD620	China
Continuous filament glass fibres	AD549	China
Corrosion resistant steel	AD639	China
Grain orientated flat-rolled products of electrical steel (GOES)	AD608	China
Heavy (quarto) plate	AD631	China
Hot-rolled flat products of iron, non-alloy or other alloy steel	AD630	China
Ironing boards	AD506	China
Ironing boards	AD548	China
Organic coated steel	AD584	China
PSC wires and strands	AD529	China
Rebar (high fatigue performance steel reinforcing bars)	AD619	China
Steel (wire) ropes and cables	AD384	China (extended to Korea and Morocco)
Tyres	AD640	China

Tên sản phẩm bị điều tra	Mã vụ việc	Nước bị áp thuế
Welded tubes and pipes of iron or non-alloy steel	AD523	China
Wire rod	AD530	China

## 2. Ý nghĩa

Việc Anh lựa chọn duy trì hầu hết các biện pháp CBPG đối với Trung Quốc sau khi rời EU mang nhiều ý nghĩa quan trọng, cả về mặt chính sách lẫn thực tiễn triển khai:

### Thứ nhất, khẳng định Trung Quốc là đối tượng trọng tâm trong chính sách phòng vệ thương mại (PVTM) của Vương quốc Anh.

Trong danh mục 36 biện pháp CBPG được tiếp tục duy trì sau Brexit, Trung Quốc chiếm tỷ lệ áp đảo với số lượng vụ việc nhiều nhất, trải rộng trên nhiều nhóm sản phẩm. Điều này phản ánh quan điểm chính sách rõ rệt của Anh: Trung Quốc là nguồn gốc chính của rủi ro bán phá giá, gây áp lực cạnh tranh lớn nhất đối với các ngành sản xuất trong nước. Việc duy trì các biện pháp này gửi đi tín hiệu mạnh mẽ rằng Anh sẵn sàng tiếp tục bảo vệ những ngành công nghiệp trọng yếu (như thép, nhôm, gốm sứ, sản phẩm công nghiệp nhẹ) khỏi sự cạnh tranh được coi là không công bằng từ Trung Quốc. Đồng thời, điều này cũng phù hợp với bức tranh chung của thương mại toàn cầu, khi Trung Quốc là quốc gia thường xuyên vướng vào các vụ việc CBPG trên thế giới.

### Thứ hai, tạo nền tảng cho TRA tiến hành rà soát chuyển đổi, tránh khoảng trống bảo hộ sau Brexit.

Nếu Anh ngay lập tức chấm dứt toàn bộ biện pháp của EU, ngành sản xuất nội địa sẽ đứng trước

nguy cơ bị hàng nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc tràn vào, gây tổn hại nghiêm trọng. Do đó, việc tạm thời duy trì các biện pháp hiện có đóng vai trò như một “cầu nối”, bảo đảm tính liên tục của chính sách bảo hộ. Trên cơ sở đó, **Trade Remedies Authority (TRA)** có thời gian để tiến hành các cuộc rà soát chuyển đổi (transition reviews), đánh giá mức độ cần thiết và hiệu quả của từng biện pháp. Nhờ vậy, hệ thống PVTM của Anh không chỉ kế thừa cơ chế từ EU mà còn có điều kiện điều chỉnh cho phù hợp với bối cảnh thị trường và lợi ích quốc gia riêng.

Tóm lại, việc duy trì và áp dụng các biện pháp CBPG với Trung Quốc trong giai đoạn chuyển tiếp vừa có ý nghĩa **chiến lược** – khẳng định Trung Quốc là đối tượng ưu tiên giám sát, vừa có ý nghĩa **thực tiễn** – giúp Anh bảo đảm tính liên tục trong bảo hộ và tạo cơ sở pháp lý để vận hành hệ thống PVTM độc lập một cách ổn định.

## III. Rà soát chuyển đổi (Transition Reviews) đối với Trung Quốc

### 1. Các vụ việc đã kết thúc

Trong số 19 vụ đã kết thúc transition review, **phần lớn có liên quan đến Trung Quốc**, ví dụ:

Thép tấm nặng (Heavy Plate) – Trung Quốc.

Thép cán nóng (Hot Rolled Coil) – Trung Quốc.

Dây thép và cáp thép (Steel Ropes and Cables) – Trung Quốc.

Nhôm bánh xe (Aluminium Road Wheels) – Trung Quốc.

Gạch men (Ceramic Tiles) – Trung Quốc.

Xe đạp điện (Electric Bicycles) – Trung Quốc.

Da thuộc nhân tạo (Chamois Leather) – Trung Quốc.

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	Ngày kết luận
TD0054	Organic Coated Steel	China	15/04/2024	16/07/2025
TD0053	Chamois Leather	China	20/02/2024	13/03/2025
TD0037	Electric bicycles	China	22/05/2023	06/02/2025
TD0035	Bus and Lorry Tyres	China	03/05/2023	31/07/2025
TD0034	Steel Ropes and Cables	China / Morocco / South Korea	30/03/2023	14/11/2024
TD0031	Corrosion Resistant Steels	China	02/02/2023	20/02/2025

TD0029	Cast Iron Articles	China	23/11/2022	04/04/2024
TD0027	Ceramic Tiles	China	22/09/2022	18/10/2024
TD0017	Hot Rolled Flat and Coil (HRC)	China	05/04/2022	29/08/2023
TD0014	Heavy Plate	China	25/01/2022	28/06/2023
TD0013	Certain Aluminium Road Wheels	China	07/10/2021	14/12/2023
TD0010	HFP Rebar	China	29/04/2021	01/03/2023
TD0011	Cold Rolled Flat Steel	China / Russia	29/04/2021	30/08/2022
TD0008	Continuous Glass Fibre	China	29/01/2021	29/01/2025
TD0007	Wire Rod	China	05/11/2020	29/01/2025
TD0003	PSC Wire and Strands	China	30/07/2020	02/08/2021
TD0001	Welded Tubes and Pipes	Belarus / China / Russia	10/02/2020	29/01/2025

## 2. Các vụ việc đang rà soát

Đến nay, còn 5 vụ việc đang trong quá trình review, trong đó 4 vụ trực tiếp liên quan đến Trung Quốc: Bàn ủi (Ironing Boards).

Đồ gốm sứ nhà bếp.

Nhôm lá cuộn.

Xe đạp và linh kiện xe đạp.

Mã vụ việc	Sản phẩm	Nước bị điều tra	Ngày khởi xướng	
TD0070	Ammonium Nitrate	Russia	19/03/2025	18/09/2025
TD0063	Ironing boards	China	30/09/2024	30/07/2025
TD0061	Bicycles and Certain bicycle parts	China / Cambodia / Indonesia / Malaysia / Pakistan / Philippines / Sri Lanka / Tunisia	23/08/2024	05/09/2025
TD0057	Aluminium Foil in Rolls	China	20/05/2024	26/08/2025
TD0056	Ceramic Tableware and Kitchenware	China	15/05/2024	08/07/2025

## 3. Đặc điểm nổi bật

Thực tiễn các vụ việc transition reviews cho thấy một số đặc điểm nổi bật:

**Tần suất cao:** Trung Quốc là đối tượng xuất hiện với mật độ dày đặc trong hầu hết các cuộc rà soát. Điều này phản ánh vị trí đặc thù của Trung Quốc vừa là đối tác thương mại lớn, vừa

là nguồn gốc của nhiều tranh chấp thương mại liên quan đến hành vi bán phá giá.

**Đa dạng sản phẩm:** Các mặt hàng bị điều tra trải rộng từ nguyên liệu, sản phẩm công

nghiệp cơ bản như thép, nhôm, hóa chất, đến các sản phẩm tiêu dùng cuối cùng như bàn ủi, gôm sứ, xe đạp. Sự đa dạng này cho thấy mức độ thâm nhập sâu rộng của hàng hóa Trung Quốc trong chuỗi cung ứng và đời sống kinh tế tại Anh.

**Kết quả linh hoạt:** Kết quả các vụ việc không đi theo một khuôn mẫu cứng nhắc mà thể hiện sự cân bằng giữa nhu cầu bảo hộ sản xuất trong nước và lợi ích của người tiêu dùng. Nhiều biện pháp được duy trì nhằm ngăn chặn nguy cơ tái diễn thiệt hại, trong khi một số vụ lại được điều chỉnh hoặc giảm mức thuế chống bán phá giá để tránh tạo gánh nặng không cần thiết cho doanh nghiệp và người tiêu dùng trong nước.

IV. Các vụ việc điều tra mới đối với Trung Quốc

1. Các vụ đã kết thúc

Nhôm định hình (Aluminium Extrusions) – 2021–2024.

Cáp quang đơn mode (Single-mode Optical Fibre Cables) – 2022–2023.

2. Các vụ đang điều tra

Tôn tráng thiếc (Tin Mill Products) – 2024–2025.

Biodiesel từ Trung Quốc – 2024–2025.

Máy xúc (Excavators) – 2023–2025.

### 3. Nhận xét

Các cuộc điều tra mới trong khuôn khổ chính sách phòng vệ thương mại của Vương quốc Anh cho thấy một xu hướng rõ rệt: đối tượng tập trung chủ yếu là những sản phẩm công nghiệp có tính chiến lược, như vật liệu cơ bản, năng lượng, hoặc công nghệ cao. Đây đều là những lĩnh vực gắn chặt với an ninh kinh tế và năng lực cạnh

tranh dài hạn của nước Anh, đồng thời có giá trị lan tỏa lớn trong toàn bộ chuỗi cung ứng.

Ngược lại, không có vụ việc nào nhắm vào nhóm hàng nông sản, dệt may hay các sản phẩm tiêu dùng phổ thông. Điều này phản ánh cách tiếp cận có chọn lọc của cơ quan điều tra: ưu tiên bảo vệ những ngành nền tảng, có ý nghĩa chiến lược, thay vì dàn trải nguồn lực vào các lĩnh vực ít mang tính quyết định hoặc có thể được bù đắp dễ dàng thông qua nhập khẩu thay thế.

### V. Đặc trưng trong cách áp dụng CBPG với Trung Quốc

Cách áp dụng biện pháp chống bán phá giá (CBPG) của Vương quốc Anh đối với Trung Quốc thể hiện một mô hình nhất quán, vừa mang tính chiến lược, vừa thận trọng. Một số đặc trưng nổi bật có thể nhận diện:



### 1. Trọng tâm tuyệt đối:

Trung Quốc chiếm tỷ trọng áp đảo trong danh mục các biện pháp chuyển tiếp từ EU sang UK sau Brexit.

Trong số các vụ việc điều tra mới do UK khởi xướng, Trung Quốc cũng thường xuyên là đối tượng chính.

Điều này cho thấy Trung Quốc không chỉ là đối tác thương mại lớn nhất, mà còn được coi là nguồn gốc rủi ro lớn nhất đối với an ninh thương mại của Anh, qua đó khẳng định vị trí “đối tượng trọng điểm” trong toàn bộ chính sách phòng vệ thương mại.

### 2. Phạm vi rộng:

Các sản phẩm bị áp dụng CBPG có phạm vi trải dài: từ thép, nhôm, hóa chất – những hàng hóa công nghiệp cơ bản; đến các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao như cáp quang.

Sự đa dạng này phản ánh đặc trưng xuất khẩu của Trung Quốc: vừa dẫn đầu về sản lượng công nghiệp truyền thống, vừa cạnh tranh mạnh mẽ trong các lĩnh vực công nghệ cao.

Đối với UK, điều này đồng nghĩa Trung Quốc là đối thủ cạnh tranh trực tiếp ở cả những ngành nền tảng lẫn các ngành có giá trị gia tăng cao.

### 3. Chiến lược tập trung:

Khác với xu hướng khởi xướng điều tra ở nhiều lĩnh vực như nông sản, dệt may, hàng tiêu dùng tại EU, Anh lựa chọn cách tiếp cận có trọng điểm hơn.

Các vụ điều tra của UK tập trung vào những sản phẩm liên quan trực tiếp đến **an ninh kinh tế, công nghiệp nền tảng và chuỗi cung ứng chiến lược**.

Cách tiếp cận này giúp UK vừa bảo vệ được năng lực sản xuất trong các ngành “xương sống” (ví dụ: vật liệu cơ bản cho xây dựng, năng lượng, hạ tầng công nghệ), vừa tránh phân tán nguồn lực vào các lĩnh vực ít có giá trị chiến lược.

### 4. Thủ tục thận trọng:

Phần lớn các vụ việc đối với Trung Quốc được kế thừa thông qua **transition reviews** nhằm duy trì hiệu lực biện pháp từ thời EU, bảo đảm không có khoảng trống bảo hộ sau Brexit.

Các vụ điều tra mới được khởi xướng ở mức hạn chế, cho thấy UK áp dụng cách tiếp cận thận trọng, chỉ lựa chọn những trường hợp thực sự cần thiết để bảo vệ lợi ích quốc gia.

Điều này phản ánh sự cân bằng: vừa duy trì cơ chế bảo hộ cho doanh nghiệp nội địa, vừa giữ hình ảnh một nền kinh tế mở, không lạm dụng công cụ phòng vệ thương mại.

Qua các đặc trưng trên, có thể thấy cách tiếp cận của Vương quốc Anh đối với Trung Quốc trong áp dụng CBPG mang tính **“chọn lọc chiến lược”**: tập trung bảo vệ những ngành trụ cột có ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh dài hạn, đồng thời duy trì sự **“thận trọng thủ tục”**, tránh mở rộng tràn lan các cuộc điều tra mới. Điều này vừa khẳng định sự cứng rắn của UK trước nguy cơ bán phá giá từ Trung Quốc, vừa đảm bảo duy trì uy tín của Anh trong hệ thống thương mại quốc tế.

## VI. So sánh với Liên minh châu Âu

So sánh thực tiễn áp dụng biện pháp CBPG của Vương quốc Anh với Liên minh châu

Âu cho thấy một số điểm khác biệt quan trọng:

### EU:

Số lượng vụ việc lớn, trải rộng trên nhiều nhóm sản phẩm, bao gồm cả hàng công nghiệp cơ bản (thép, nhôm, hóa chất) và hàng tiêu dùng phổ thông (giày dép, xe đạp, gốm sứ...).

Cách tiếp cận này phản ánh quy mô thị trường rộng lớn, cũng như áp lực cạnh tranh trực tiếp của doanh nghiệp EU với hàng hóa Trung Quốc trên nhiều lĩnh vực.

### UK:

Số vụ việc ít hơn đáng kể, do quy mô thị trường nhỏ hơn và cơ chế chính sách sau Brexit vẫn đang trong quá trình định hình.

Tuy nhiên, phạm vi điều tra lại tập trung hơn, chủ yếu nhắm đến các lĩnh vực chiến lược như vật liệu nền tảng, năng lượng, hoặc công nghệ cao.

Điều này thể hiện sự chọn lọc có chủ đích, thay vì dàn trải như EU.

### Hệ quả:

Đối với doanh nghiệp Trung Quốc: Xuất khẩu sang UK nhìn chung ít chịu sức ép “đánh phủ đầu” trên diện rộng như tại thị trường EU. Tuy nhiên, nếu rơi vào những ngành cốt lõi, rủi ro bị áp dụng biện pháp lại cao và mức độ bảo hộ thường mạnh mẽ hơn.

Đối với chính sách của UK: Cách tiếp cận có thể được mô tả là “ít nhưng sắc” – số vụ hạn chế, nhưng tính chiến lược và sức nặng của từng biện pháp lại lớn, phản ánh ưu tiên bảo vệ những ngành then chốt phục vụ an ninh kinh tế quốc gia.

## VII. Đánh giá tổng thể



Nhìn chung, có thể rút ra một số nhận định về cách tiếp cận của Vương quốc Anh trong áp dụng biện pháp chống bán phá giá (CBPG) sau Brexit:

**Xây dựng hệ thống độc lập, tránh khoảng trống pháp lý:** Sau khi rời EU, Anh đã nhanh chóng thiết lập cơ chế CBPG riêng thông qua Cơ quan Cứu trợ Thương mại (Trade Remedies Authority – TRA). Việc kế thừa các biện pháp từ EU thông qua transition reviews giúp đảm bảo tính liên tục, tránh khoảng trống pháp lý và bảo vệ lợi ích doanh nghiệp nội địa.

**Trung Quốc là đối tượng chủ yếu:** Các số liệu cho thấy Trung Quốc chiếm tỷ trọng áp đảo trong các biện pháp chuyển tiếp và các vụ việc điều tra mới. Điều này phản ánh lo ngại thường trực về cạnh tranh không công bằng từ Trung Quốc, cũng như nhu cầu bảo vệ ngành sản xuất trong nước

trước sức ép từ một đối thủ toàn cầu.

**Chính sách mang tính chiến lược:** Khác với EU, Anh theo đuổi cách tiếp cận tập trung, chủ yếu nhằm vào các ngành công nghiệp nền tảng có liên quan trực tiếp đến an ninh kinh tế, năng lượng và công nghệ. Sự chọn lọc này giúp sử dụng nguồn lực điều tra hiệu quả, đồng thời gửi đi tín hiệu rõ ràng về ưu tiên chính sách.

**Ít nhưng tác động mạnh:** Mặc dù số lượng vụ việc thấp hơn đáng kể so với EU, tác động của mỗi vụ lại mang tính lâu dài và bền vững đối với các ngành trọng điểm. Điều này cho thấy Anh không theo đuổi bảo hộ diện rộng, mà ưu tiên “ít nhưng sắc”, đảm bảo mức độ bảo vệ cao ở những lĩnh vực có tầm quan trọng chiến lược.

**VIII. Hàm ý đối với Việt Nam**

Từ cách tiếp cận của Anh trong áp dụng CBPG với Trung Quốc, có thể rút ra một số hàm ý quan trọng cho Việt Nam:

**Nguy cơ gián tiếp:** Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam thuộc cùng nhóm sản phẩm với Trung Quốc – đặc biệt là thép, nhôm, hóa chất – có khả năng chịu ảnh hưởng gián tiếp khi UK tăng cường điều tra và áp thuế chống bán phá giá với hàng Trung Quốc. Doanh nghiệp Việt Nam có thể bị “vạ lây” nếu thị trường Anh siết chặt kiểm soát và áp dụng biện pháp phòng vệ với toàn bộ nhóm hàng.

**Cơ hội thị trường:** Ngược lại, trong các lĩnh vực như nông sản, thủy sản, dệt may hay hàng tiêu dùng phổ thông, Anh hiện chưa có xu hướng khởi xướng điều tra CBPG. Điều này tạo ra khoảng trống để hàng Việt Nam tiếp cận thị trường với rủi ro pháp lý thấp hơn so với EU – nơi các ngành này thường xuyên bị điều tra. Đây là cơ hội

cho Việt Nam mở rộng thị phần, nhất là khi Anh đang tìm kiếm nguồn cung thay thế ngoài Trung Quốc.

### **Khuyến nghị cho doanh nghiệp Việt Nam:**

**Theo sát diễn biến chính sách:** Chủ động cập nhật thông tin về các transition reviews và điều tra mới của UK để nhận diện sớm rủi ro.

**Xây dựng chiến lược phòng vệ:** Chuẩn bị dữ liệu minh bạch, sẵn sàng hợp tác với Cơ quan Cứu trợ Thương mại Anh (TRA), đồng thời tham gia các hiệp hội ngành hàng để có tiếng nói tập thể trong quá trình điều tra.

**Tận dụng khoảng trống:** Đẩy mạnh xuất khẩu ở những ngành không phải trọng tâm điều tra của Anh, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh và gia tăng thị phần một cách an toàn.

## **IX. Kết luận**

Thực tiễn áp dụng CBPG của Vương quốc Anh cho thấy Trung Quốc giữ vị trí **đối tượng trung tâm** trong chính sách phòng vệ thương mại. Anh đã lựa chọn cách tiếp cận **thận trọng nhưng chiến lược**: kế thừa các biện pháp từ EU, sau đó tiến hành sàng lọc, điều chỉnh và chỉ mở rộng điều tra ở những lĩnh vực công nghiệp nền tảng gắn với an ninh kinh tế.

So với EU, Anh có **số lượng vụ việc ít hơn nhưng phạm vi tập trung hơn**, phản ánh định hướng “ít nhưng sắc”, nhấn mạnh mục tiêu bảo vệ các ngành chiến lược thay vì bảo hộ diện rộng.

Đối với các quốc gia xuất khẩu như Việt Nam, điều này

tạo ra **hai chiều tác động**: cơ hội gia tăng thị phần trong các lĩnh vực ngoài phạm vi ưu tiên của UK, nhưng cũng đặt ra thách thức lớn nếu hàng hóa xuất khẩu rơi vào những nhóm sản phẩm mà Trung Quốc đang chịu biện pháp CBPG. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam vừa chủ động phòng ngừa rủi ro, vừa tận dụng hiệu quả khoảng trống thị trường để mở rộng hiện diện tại Anh.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Trade remedies investigations: Guidance and case register*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-investigations>

Trade Remedies Authority. (2024). *Transition reviews and new investigations case list*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/transition-reviews-and-new-investigations>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual report and accounts 2023–2024*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

United Kingdom Parliament. (2018). *Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 (Schedule 4: Dumping and Subsidisation)*. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted>

uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted

United Kingdom Government. (2019). *The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019*. <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2019/450/contents/made>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

European Commission. (2023). *Anti-dumping and anti-subsidy investigations: Case database*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)

Nguyen, T. H., & Tran, M. A. (2022). *The United Kingdom's trade remedies after Brexit: Lessons from China-related cases*. *Journal of International Trade and Policy Studies*, 9(2), 35–54.

BBC News. (2021, June 30). *UK trade body launches first post-Brexit anti-dumping investigations*. <https://www.bbc.com/news/business>

Reuters. (2024, March 12). *UK launches anti-dumping probe into Chinese biodiesel imports*. <https://www.reuters.com>



## **Hướng dẫn doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì khi đối mặt với vụ việc điều tra CBPG của Vương Quốc Anh**

## 1. DOANH NGHIỆP CẦN CHUẨN BỊ GÌ TRƯỚC KHI CÓ VỤ VIỆC

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu ngày càng phức tạp, đặc biệt khi Vương quốc Anh (UK) triển khai cơ chế **phòng vệ thương mại (trade remedies)** độc lập sau Brexit, nguy cơ hàng hóa Việt Nam bị điều tra chống bán phá giá (CBPG) tại thị trường này đang gia tăng. Khác với các thị trường truyền thống như Hoa Kỳ hay Liên minh châu Âu, cơ chế tại UK do Cơ quan phòng vệ thương mại UK - **Trade Remedies Authority (TRA)** trực tiếp vận hành, với quy trình nhanh, yêu cầu dữ liệu chi tiết, và mức độ minh bạch cao.

Do đó, việc chuẩn bị từ sớm – ngay cả khi chưa có dấu hiệu cụ thể – là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp Việt Nam có thể **ứng phó kịp thời, giảm thiểu rủi ro** và bảo vệ lợi ích kinh doanh.

### 1.1. Theo dõi cảnh báo sớm và quản trị thông tin

Doanh nghiệp nên thiết lập cơ chế giám sát định kỳ các thông báo từ Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ Thương mại), từ các hiệp hội ngành hàng (ví dụ: VASEP với thủy sản, VSA với thép), và đặc biệt là từ hệ thống thông báo của TRA trên website chính thức. Đây là nguồn cảnh báo sớm quan trọng để nhận biết nguy cơ bị khởi xướng điều tra.

**Ví dụ thực tiễn:** Ngành gỗ dán (plywood) Việt Nam từng bị Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp. Do đã có cảnh báo sớm từ Cục PVTM, nên các doanh nghiệp đều đã chủ động ứng

phó với vụ việc và không quá ngỡ ngàng khi vụ việc xảy ra.

Trang thông tin cảnh báo sớm của Cục PVTM có thể truy cập tại: <https://trav.gov.vn>

Trang Thông tin của TRA có thể truy cập tại: <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-notice>

TRA thường đăng tải trước các **“Call for Evidence”** để đánh giá lợi ích kinh tế – xã hội của việc duy trì hay áp dụng biện pháp. Nếu doanh nghiệp Việt Nam không tham gia giai đoạn này, họ sẽ mất cơ hội ảnh hưởng đến quyết định của cơ quan điều tra. Vì vậy, cảnh báo sớm không chỉ là “phòng ngừa” mà còn là “can thiệp chủ động” vào quá trình chính sách.

### 1.2. Lưu giữ và chuẩn hóa dữ liệu

#### Tầm quan trọng:

Dữ liệu kế toán, sản xuất, xuất nhập khẩu là nền tảng cốt lõi trong mọi vụ việc CBPG. TRA có yêu cầu rất chi tiết về giá thành, chi phí nguyên liệu, chi phí nhân công, giá bán trong nước và xuất khẩu. Nếu doanh nghiệp không có dữ liệu chuẩn hóa ngay từ đầu, việc cung cấp thông tin sau này sẽ gặp khó khăn, dẫn đến nguy cơ bị coi là “không hợp tác đầy đủ” (non-cooperation).

Khó khăn thường gặp của doanh nghiệp Việt Nam:

Hệ thống sổ sách kế toán chủ yếu phục vụ nghĩa vụ thuế trong nước, thiếu chuẩn mực quốc tế (IFRS).

Chứng từ xuất nhập khẩu không được lưu trữ tập trung, dễ thất lạc.

Nhiều doanh nghiệp nhỏ lẻ không có bộ phận chuyên trách quản trị dữ liệu.

Khuyến nghị:

Ngay từ bây giờ, doanh nghiệp nên áp dụng hệ thống ERP hoặc phần mềm quản trị dữ liệu xuất nhập khẩu.

Tách bạch chi phí cho từng dòng sản phẩm, thay vì gộp chung toàn bộ hoạt động.

Lưu trữ điện tử kèm bản cứng, sẵn sàng truy xuất theo yêu cầu TRA.

### 1.3. Xây dựng đội ngũ pháp lý – thương mại

**Đặc thù vụ việc CBPG:** Một cuộc điều tra CBPG thường kéo dài từ 12 đến 18 tháng, đòi hỏi doanh nghiệp phải liên tục cung cấp dữ liệu, tham dự phỏng vấn, phản biện số liệu và phối hợp với luật sư. Đây không phải là nhiệm vụ mà bộ phận xuất nhập khẩu hay kế toán có thể xử lý một cách đơn lẻ.

#### Vai trò của đội ngũ pháp lý – thương mại:

Soạn thảo và rà soát bảng câu hỏi (questionnaire) của TRA.

Đưa ra chiến lược trả lời: cung cấp thông tin đến mức nào để vừa minh bạch vừa bảo vệ bí mật kinh doanh.

Đại diện doanh nghiệp trong các buổi điều trần.

Đàm phán với hiệp hội ngành hàng và cơ quan điều tra để thống nhất quan điểm.

Phương án cho doanh nghiệp Việt Nam:

Doanh nghiệp lớn (tập đoàn, công ty xuất khẩu lớn) có thể xây dựng phòng pháp chế quốc tế riêng.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể hợp tác thuê công ty luật

quốc tế có kinh nghiệm trong các vụ việc CBPG tại UK/EU.

Kết hợp luật sư trong nước để xử lý vấn đề pháp luật Việt Nam (kế toán, chứng từ) và luật sư nước ngoài để giải quyết thủ tục với TRA.

#### **Kinh nghiệm quốc tế:**

Nhiều doanh nghiệp Ấn Độ xuất khẩu thép sang châu Âu thường liên minh với các hãng luật quốc tế ngay từ giai đoạn chuẩn bị, thậm chí khi chưa có vụ việc, để “tập dượt” tình huống điều tra. Điều này giúp họ không bị động khi thực tế diễn ra.

1.4. Hợp tác trong hiệp hội ngành hàng

**Lý do cần hợp tác:** Trong nhiều vụ việc, TRA không chỉ điều tra doanh nghiệp riêng lẻ mà còn xem xét toàn bộ ngành hàng từ một quốc gia. Nếu chỉ một vài doanh nghiệp tham gia hợp tác, tiếng nói sẽ yếu, dữ liệu thiếu tính đại diện.

#### **Vai trò của hiệp hội:**

Làm đầu mối tập hợp dữ liệu tổng quan về ngành.

Tổ chức đào tạo, tập huấn về phòng vệ thương mại cho doanh nghiệp thành viên.

Đứng ra thuê luật sư/tư vấn quốc tế, giảm chi phí cho từng doanh nghiệp.

Thực hiện hoạt động vận động chính sách (advocacy) với cả phía UK và Việt Nam.

Hiệp hội thép Việt Nam (VSA) từng đóng vai trò quan trọng trong vụ CBPG/CTC thép CORE do Hoa Kỳ khởi xướng, khi đứng ra điều phối dữ liệu và trao đổi thông tin với cơ quan điều tra. Nếu không có VSA, từng doanh nghiệp riêng lẻ khó có thể xoay sở.

**Đối với thị trường UK:** Việc phối hợp ngành hàng càng quan trọng vì TRA đánh giá **tác động xã hội – kinh tế nội địa** của các biện pháp. Nếu hiệp hội có thể chứng minh rằng hàng Việt Nam đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng UK với giá hợp lý, và việc áp thuế sẽ gây thiệt hại cho nhà nhập khẩu/chuỗi bán lẻ UK, thì khả năng thành công sẽ cao hơn nhiều so với việc từng doanh nghiệp đơn lẻ phản biện.

Chuẩn bị trước khi có vụ việc CBPG không chỉ là **phòng thủ** mà còn là **chiến lược chủ động** để doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh. Bốn trụ cột quan trọng bao gồm:

Theo dõi và quản trị cảnh báo sớm;

Lưu giữ và chuẩn hóa dữ liệu;

Xây dựng đội ngũ pháp lý – thương mại chuyên nghiệp;

Tăng cường hợp tác trong hiệp hội ngành hàng.

Nếu thực hiện đồng bộ các bước này, doanh nghiệp Việt Nam sẽ tránh được tình trạng “bị động, ứng phó muộn”, vốn là nguyên nhân chính khiến nhiều ngành hàng phải chịu mức thuế CBPG cao trong quá khứ. Đồng thời, việc chuẩn bị kỹ lưỡng còn giúp doanh nghiệp thể hiện hình ảnh **minh bạch, chuyên nghiệp và đáng tin cậy** trước cơ quan điều tra quốc tế – một lợi thế lâu dài khi mở rộng thị trường sang UK và các đối tác thương mại lớn khác.

## **2. ỨNG XỬ KHI BỊ ĐIỀU TRA CBPG**

Khi một vụ việc CBPG chính thức được **Trade Remedies Authority (TRA)** của Vương

quốc Anh khởi xướng, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sẽ đối diện với một quy trình pháp lý và kỹ thuật rất phức tạp. Đây là giai đoạn “cao điểm” quyết định việc doanh nghiệp có tiếp tục giữ được thị trường, hay phải đối mặt với mức thuế chống bán phá giá cao, thậm chí mất hẳn khả năng cạnh tranh. Do đó, việc **ứng xử kịp thời, đúng cách** là yếu tố then chốt.

### **2.1. Trả lời bảng câu hỏi (questionnaire) đầy đủ và đúng hạn**

#### **Ý nghĩa của questionnaire:**

Sau khi khởi xướng, TRA sẽ gửi bảng câu hỏi chi tiết cho các doanh nghiệp bị điều tra. Nội dung bao gồm: thông tin về công ty, sản lượng, doanh số, chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, giá bán trong nước và xuất khẩu, quan hệ với các bên liên quan, cơ cấu sở hữu, v.v. Đây là nguồn dữ liệu chính để TRA xác định liệu hàng hóa có bán phá giá hay không, và biên độ phá giá ở mức nào.

#### **Yêu cầu khẩn khe:**

Doanh nghiệp phải trả lời trong thời hạn rất ngắn (thường 30–37 ngày).

Nếu bỏ qua hoặc nộp thiếu, TRA có thể áp dụng quy định **“facts available”**, tức là dùng dữ liệu bất lợi có sẵn hoặc giả định mức phá giá cao.

Việc không trả lời đúng hạn sẽ bị coi là **“không hợp tác”** (non-cooperation), đồng nghĩa với nguy cơ chịu mức thuế CBPG cao nhất (adverse facts available).

#### **Khuyến nghị cho doanh nghiệp Việt Nam:**

Cử ngay một nhóm chuyên trách xử lý questionnaire.

Chuẩn bị sẵn dữ liệu ngay từ giai đoạn trước (như đã đề cập ở mục 8.3).

Trao đổi thường xuyên với luật sư để sắp xếp cách trả lời vừa đúng luật, vừa bảo vệ lợi ích doanh nghiệp.

2.2. Minh bạch số liệu và cung cấp chứng từ kịp thời

**TRA có quyền yêu cầu:** báo cáo kiểm toán, hóa đơn mua bán, hợp đồng, sổ kế toán, bảng lương, tờ khai hải quan, hồ sơ vận chuyển... để đối chiếu với câu trả lời trong questionnaire.

**Nguyên tắc then chốt:** minh bạch. Việc khai báo thiếu hoặc sai lệch sẽ dễ dàng bị phát hiện khi TRA tiến hành **verification visit** (thẩm tra tại chỗ). Nếu bị coi là gian lận, doanh nghiệp có thể mất toàn bộ uy tín trong vụ việc.

**Ví dụ từ thực tiễn:** Trong một số vụ CBPG của EU, doanh nghiệp châu Á bị áp thuế cao gấp đôi chỉ vì không cung cấp kịp hợp đồng chứng minh giá bán nội địa. Ở UK, do TRA có xu hướng kế thừa cách làm từ EU, doanh nghiệp Việt Nam cần rút kinh nghiệm: **không được trì hoãn, không được “né” câu hỏi.**

#### **Khuyến nghị:**

Chuẩn bị song song cả bản tiếng Việt và bản dịch tiếng Anh có công chứng/hợp pháp hóa lãnh sự khi cần.

Lưu trữ dữ liệu ít nhất 3–5 năm để sẵn sàng cung cấp.

Xây dựng cơ chế kiểm soát nội bộ: một nhóm phụ trách kiểm tra tính nhất quán giữa báo cáo kế toán, hóa đơn, và dữ liệu nộp cho TRA.

2.3. Phối hợp với luật sư và tư vấn quốc tế

#### **Lý do cần luật sư/tư vấn:**

Quy trình của TRA tuân thủ luật UK, đồng thời tham chiếu quy định WTO. Điều này đòi hỏi kiến thức pháp lý và kinh nghiệm thực tiễn quốc tế.

Luật sư/tư vấn giúp xây dựng **chiến lược trả lời:** không chỉ “nộp số liệu” mà còn phân tích, lập luận để chứng minh rằng hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp không gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước của UK.

#### **Cách phối hợp hiệu quả:**

Doanh nghiệp cần cung cấp dữ liệu đầy đủ cho luật sư, tránh tình trạng “giấu thông tin” khiến chiến lược bị thiếu cơ sở.

Ký hợp đồng bảo mật để yên tâm chia sẻ số liệu nhạy cảm.

Kết hợp tư vấn trong nước (hiểu hệ thống kế toán, pháp luật VN) và tư vấn quốc tế (quen thuộc với quy trình TRA, ngôn ngữ pháp lý UK).

2.4. Theo sát tiến trình điều tra và tham gia tham vấn công khai

**Quy trình điều tra của TRA** thường bao gồm: khởi xướng – thu thập dữ liệu – thẩm tra – kết luận sơ bộ – tham vấn công khai (public hearing) – kết luận cuối cùng.

#### **Doanh nghiệp cần tham gia:**

Theo dõi website của TRA và thông báo từ Bộ Công Thương để nắm lịch trình.

Tham dự các buổi tham vấn công khai, nơi doanh nghiệp có thể trình bày ý kiến trực tiếp trước TRA, phản biện lập luận của ngành sản xuất UK, và nêu quan điểm về tác động đối với người tiêu dùng/nội địa UK.

**Ý nghĩa:** Đây là cơ hội hiếm hoi để doanh nghiệp “thay

**đổi câu chuyện”** – từ bị coi là “gây thiệt hại” sang “góp phần ổn định nguồn cung và lợi ích người tiêu dùng UK”.

#### **2.5. Tận dụng cơ chế rà soát (review) sau khi có kết luận**

Trong quá trình áp dụng biện pháp CBPG, Vương quốc Anh có nhiều cơ chế rà soát nhằm đảm bảo thuế được áp dụng **đúng mục tiêu, đúng thời điểm và phù hợp với thực tiễn thị trường.** Các hình thức rà soát này do **Cơ quan Biện pháp Thương mại (TRA)** tiến hành, và kết quả cuối cùng được quyết định bởi Bộ trưởng phụ trách Thương mại quốc tế.

(i) Rà soát tạm thời (Interim Review)

**Mục đích:** Xem xét liệu biện pháp hiện hành có còn phù hợp hay cần điều chỉnh/bãi bỏ do hoàn cảnh thay đổi.

**Khởi xướng:** Doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng hoặc TRA có thể yêu cầu, nhưng chỉ sau ít nhất 1 năm kể từ khi biện pháp được áp dụng/sửa đổi gần nhất.

**Kết quả có thể:** Giữ nguyên, điều chỉnh thuế suất, hoặc bãi bỏ biện pháp.

(ii) Rà soát hết hạn (Expiry Review)

**Mục đích:** Được tiến hành trước khi biện pháp hết hạn (tối đa 5 năm/lần) để quyết định có tiếp tục gia hạn hay chấm dứt.

**Khởi xướng:** Ngành sản xuất nội địa hoặc TRA.

**Kết quả có thể:** Gia hạn tối đa 5 năm (với mức thuế giữ nguyên hoặc điều chỉnh), hoặc để biện pháp hết hiệu lực.

(iii) Rà soát nhà xuất khẩu mới (New Exporter Review)

**Mục đích:** Đảm bảo công bằng cho những nhà xuất khẩu

chưa tham gia điều tra ban đầu, nhưng hiện nay đã xuất khẩu sang UK.

**Điều kiện:** Doanh nghiệp phải chứng minh không liên kết với nhà xuất khẩu đã bị áp thuế, và không xuất khẩu trong giai đoạn điều tra gốc.

**Kết quả có thể:** Được áp mức thuế riêng, hoặc vẫn chịu mức thuế chung nếu không đủ điều kiện.

(iv) Rà soát lẩn tránh (Circumvention Review)

**Mục đích:** Điều tra xem hàng hóa có đang được xuất khẩu qua nước thứ ba, hoặc thông qua thay đổi hình thức để né thuế CBPG hay không.

**Kết quả có thể:** Mở rộng phạm vi áp dụng thuế đối với hàng hóa hoặc nhà xuất khẩu liên quan, đảm bảo biện pháp không bị vô hiệu hóa.

(v) Rà soát hấp thụ (Absorption Review)

**Mục đích:** Xem xét việc mức thuế CBPG có bị “hấp thụ” (tức giá xuất khẩu giảm hoặc giá bán lại tại UK không tăng đủ) khiến biện pháp mất hiệu lực.

**Kết quả có thể:** Giữ nguyên hoặc tăng thuế để đảm bảo biện pháp phát huy hiệu quả thực tế.

(vi) Rà soát phạm vi (Scope Review)

**Mục đích:** Làm rõ phạm vi áp dụng của biện pháp, xác định xem hàng hóa mới có cần đưa vào diện chịu thuế hay loại bỏ một số hàng hóa không liên quan.

**Ý nghĩa:** Đảm bảo thuế CBPG áp dụng đúng đối tượng, không quá rộng hoặc quá hẹp.

(vi) Rà soát sớm (Early Review)

**Mục đích:** Cơ chế đặc biệt, cho phép rà soát trong vòng 60 ngày sau khi biện pháp được áp dụng/gia hạn/thay đổi.

**Khởi xướng:** Do Bộ trưởng yêu cầu khi có thông tin mới, sai sót trong khuyến nghị của TRA, hoặc tình huống đặc biệt.

**Kết quả có thể:** Giữ nguyên, điều chỉnh hoặc hủy bỏ biện pháp

Như vậy, ngay cả khi kết quả ban đầu bất lợi (thuế cao), doanh nghiệp vẫn có cơ hội yêu cầu rà soát để giảm thuế, đặc biệt nếu chứng minh được thay đổi về chi phí, giá bán, hoặc mức độ cạnh tranh.

**Khuyến nghị:**

Không nên bỏ cuộc sau kết luận sơ bộ.

Chủ động chuẩn bị hồ sơ để đề nghị review sớm, thay vì chờ đến khi biện pháp hết hiệu lực.

Theo dõi sát động thái của các nước xuất khẩu khác, vì quyết định review có thể mở cơ hội cho nhiều bên cùng hưởng.

## **2.6. Phối hợp chặt chẽ với Cục Phòng vệ Thương mại (PVTM) – Bộ Công Thương**

Bên cạnh việc làm việc trực tiếp với TRA, doanh nghiệp Việt Nam cần duy trì **kênh liên lạc thường xuyên với Cục PVTM**. Đây là cơ quan đầu mối của Chính phủ Việt Nam trong việc xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại. Việc phối hợp mang lại nhiều lợi ích thiết thực:

Được hướng dẫn thủ tục và hỗ trợ kỹ thuật

Cục PVTM có kinh nghiệm theo dõi hàng trăm vụ việc CBPG mà các thị trường lớn (Mỹ, EU, Ấn Độ, Brazil, v.v.) đã tiến hành với hàng hóa Việt Nam.

Doanh nghiệp sẽ được cung cấp hướng dẫn chi tiết về quy trình: cách đăng ký tham gia vụ việc, cách trả lời questionnaire, và lưu ý về ngôn ngữ – thời hạn – bằng chứng.

Cục cũng có thể tổ chức các buổi tập huấn khẩn cấp để hỗ trợ nhóm doanh nghiệp bị điều tra.

Đồng hành trong việc xây dựng lập luận và phản biện

Một doanh nghiệp đơn lẻ khó có thể tự thuyết phục TRA rằng hàng hóa của mình “không gây thiệt hại đáng kể”. Nhưng nếu được Bộ Công Thương đứng ra hỗ trợ, tiếng nói sẽ có sức nặng hơn.

Cục PVTM có thể chuẩn bị các lập luận bổ sung về mặt vĩ mô: vai trò của hàng Việt Nam trong ổn định nguồn cung cho thị trường UK, lợi ích đối với người tiêu dùng và doanh nghiệp nhập khẩu UK, sự khác biệt giữa Việt Nam và Trung Quốc về chi phí, môi trường sản xuất.

Đây là các luận điểm quan trọng giúp TRA có cái nhìn toàn diện, tránh việc ra quyết định chỉ dựa trên dữ liệu bất lợi từ phía ngành sản xuất Anh.

Tận dụng các diễn đàn song phương và đa phương

Trong khuôn khổ quan hệ Việt Nam – Anh (FTA UKVFTA, cơ chế Ủy ban hỗn hợp thương mại), hoặc các diễn đàn đa phương (WTO, ASEAN – UK dialogue), Chính phủ Việt Nam có thể đưa vấn đề ra thảo luận ở cấp chính sách.

Sự tham gia của Cục PVTM cùng các cơ quan ngoại giao sẽ tạo áp lực để TRA giữ nguyên tắc khách quan, công bằng trong quá trình điều tra, giảm



nguy cơ thiên vị hoặc áp dụng biện pháp quá mức cần thiết.

Tăng tính đoàn kết ngành hàng và quốc gia

Khi doanh nghiệp cùng hiệp hội và Cục PVTM phối hợp, vụ việc sẽ được nhìn nhận không chỉ dưới góc độ “một công ty bị điều tra” mà là **lợi ích chung của cả ngành và cả nền kinh tế Việt Nam**.

Điều này giúp doanh nghiệp tránh bị chia rẽ, đồng thời nâng cao khả năng thương lượng tập thể.

Khuyến nghị thực tiễn:

Ngay khi nhận được thông báo về vụ điều tra CBPG ở UK, doanh nghiệp phải **báo cáo cho Cục PVTM** để được đưa vào danh sách hỗ trợ chính thức.

Tham gia đầy đủ các cuộc họp trao đổi do Cục tổ chức, chủ động chia sẻ dữ liệu và khó khăn.

Phối hợp chặt chẽ trong việc thống nhất lập luận, tránh để thông tin doanh nghiệp gửi cho TRA mâu thuẫn với quan

điểm Nhà nước đưa ra ở các diễn đàn quốc tế.

Ứng xử khi bị điều tra CBPG ở UK đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải **chuyên nghiệp, chủ động và kiên trì**. Mỗi bước – từ trả lời questionnaire, minh bạch dữ liệu, phối hợp với luật sư, tham gia tham vấn, đến tận dụng cơ chế rà soát – đều quyết định trực tiếp đến kết quả cuối cùng. Nếu xử lý đúng cách, doanh nghiệp không chỉ giảm thiểu rủi ro về thuế CBPG mà còn củng cố uy tín trên thị trường UK, tạo nền tảng cho việc mở rộng kinh doanh lâu dài.

### 3. Khuyến nghị chiến lược dài hạn

Ngoài việc ứng phó tình huống cụ thể khi bị điều tra, doanh nghiệp Việt Nam cần có tầm nhìn dài hạn để giảm thiểu rủi ro và duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững tại thị trường Vương quốc Anh. Một số định hướng chiến lược gồm:

**Đa dạng hóa thị trường**  
Doanh nghiệp không nên quá

phụ thuộc vào một hoặc vài thị trường lớn có rủi ro phòng vệ thương mại cao như Mỹ, EU hay Trung Quốc. Việc chủ động mở rộng xuất khẩu sang các thị trường tiềm năng khác (UK, Trung Đông, Nam Mỹ, châu Phi) giúp phân tán rủi ro, giảm tác động tiêu cực khi một thị trường áp dụng biện pháp CBPG.

**Nâng cao năng lực cạnh tranh nội tại:** Thay vì chỉ dựa vào lợi thế giá rẻ, doanh nghiệp cần chú trọng **chất lượng sản phẩm, cải tiến công nghệ và quản lý chi phí**. Khi sản phẩm đạt tiêu chuẩn cao và có giá trị gia tăng, nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá sẽ giảm, đồng thời tạo ưu thế cạnh tranh bền vững so với hàng Trung Quốc hoặc các đối thủ khác.

**Tuân thủ chuẩn mực quốc tế (ESG):** Xu hướng thương mại toàn cầu ngày càng gắn liền với các chuẩn mực về minh bạch, truy xuất nguồn gốc, môi trường – xã hội – quản trị (ESG). Doanh nghiệp Việt Nam

cần đầu tư vào hệ thống quản lý chất lượng, chứng nhận xuất xứ và trách nhiệm xã hội để không chỉ đáp ứng yêu cầu pháp lý của UK mà còn tạo hình ảnh tích cực với người tiêu dùng và đối tác nhập khẩu.

**Tăng cường kết nối chính phủ – doanh nghiệp:** Doanh nghiệp cần duy trì liên lạc chặt chẽ với **Cục Phòng vệ Thương mại – Bộ Công Thương**, tham gia hiệp hội ngành hàng và các diễn đàn thương mại quốc tế. Sự phối hợp này giúp doanh nghiệp vừa được hỗ trợ pháp lý, vừa có kênh vận động chính sách hiệu quả, đảm bảo tiếng nói tập thể trong các vụ việc CBPG. Đồng thời, sự kết nối này cũng giúp tận dụng các cơ chế hợp tác song phương và đa phương để bảo vệ lợi ích quốc gia.

#### 4. Kết luận

Doanh nghiệp Việt Nam không thể loại bỏ hoàn toàn nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá tại thị trường Vương quốc Anh, nhất là khi nước này ngày càng chú trọng bảo vệ các ngành công nghiệp nền tảng và áp dụng chính sách phòng vệ thương mại có chọn lọc, “ít nhưng sắc”. Tuy nhiên, nguy cơ không đồng nghĩa với thất thế.

Với **sự chuẩn bị kỹ lưỡng** về dữ liệu và hệ thống quản trị, **hợp tác chủ động** với hiệp hội ngành hàng, cơ quan quản lý trong nước cũng như các tư vấn quốc tế, và **chiến lược dài hạn** nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, tuân thủ chuẩn mực quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể giảm thiểu rủi ro, bảo vệ thị phần, thậm chí tận dụng cơ hội để mở rộng chỗ đứng tại thị trường Anh.

Điều quan trọng không chỉ là “ứng phó” khi bị điều tra, mà là xây dựng một **nền tảng bền vững** giúp doanh nghiệp vững vàng trước mọi thách thức phòng vệ thương mại trong tương lai.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Guidance on anti-dumping and anti-subsidy investigations*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-guidance>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual report and accounts 2023–2024*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

United Kingdom Parliament. (2018). *Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 (Schedule 4: Dumping and Subsidisation)*. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted>

United Kingdom Government. (2019). *The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019*. <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2019/450/contents/made>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping*

*Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

Cục Phòng vệ Thương mại (TRAV). (2024). *Hướng dẫn doanh nghiệp ứng phó với điều tra phòng vệ thương mại tại thị trường nước ngoài*. Bộ Công Thương Việt Nam. <https://trav.gov.vn>

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

Nguyen, T. H., & Tran, M. A. (2022). *Vietnamese exporters' responses to anti-dumping investigations in major markets: Lessons for improving competitiveness*. *Journal of Trade Policy and Practice*, 10(3), 51–68.

European Commission. (2023). *Anti-dumping procedures explained*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)

BBC News. (2021, June 30). *UK trade body launches first post-Brexit anti-dumping investigations*. <https://www.bbc.com/news/business>

Reuters. (2024, March 12). *UK launches anti-dumping probe into Chinese biodiesel imports*. <https://www.reuters.com>



**Một số khuyến nghị chính sách và  
định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ  
góc nhìn hiệp hội và cơ quan nhà  
nước**

## 1. Giới thiệu

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu ngày càng phức tạp, biện pháp **chống bán phá giá (CBPG)** trở thành công cụ được nhiều quốc gia sử dụng để bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sự cạnh tranh không công bằng. Vương quốc Anh, sau khi rời khỏi Liên minh châu Âu (Brexit), đã nhanh chóng thiết lập một hệ thống phòng vệ thương mại độc lập với cơ quan chuyên trách là **Trade Remedies Authority (TRA)**. Hệ thống này vừa kế thừa kinh nghiệm từ EU, vừa điều chỉnh theo hướng phù hợp hơn với lợi ích kinh tế – công nghiệp riêng của UK.

Một đặc điểm nổi bật trong chính sách CBPG của UK là **tập trung cao vào Trung Quốc** – quốc gia bị coi là nguồn gốc chính của hiện tượng bán phá giá toàn cầu. Không chỉ dừng ở việc kế thừa các biện pháp từ EU, TRA còn chủ động tiến hành điều tra mới, đặc biệt đối với những **sản phẩm công nghiệp nền tảng** như thép, nhôm, hóa chất, hay công nghệ cao như cáp quang. Đây là những ngành gắn liền trực tiếp với **an ninh kinh tế và chiến lược phát triển công nghiệp** của UK, nên được ưu tiên bảo hộ mạnh mẽ. Xu hướng này phản ánh cách tiếp cận “ít nhưng sắc”: số lượng vụ việc của UK ít hơn EU, nhưng mức độ tập trung và tính chiến lược lại cao hơn nhiều.

Trong bức tranh chung đó, **doanh nghiệp Việt Nam** xuất khẩu sang UK đứng trước cả cơ hội lẫn thách thức. Cơ hội là các mặt hàng truyền thống của Việt Nam – như nông sản, thủy sản, dệt may – ít khi nằm trong “tầm ngắm” của CBPG tại Anh, do không phải là sản phẩm chiến

lược. Tuy nhiên, thách thức lại đến từ những ngành hàng Việt Nam có cơ cấu xuất khẩu trùng lặp với Trung Quốc, đặc biệt là **thép, nhôm, hóa chất**. Khi Trung Quốc trở thành đối tượng chính của chính sách CBPG UK, bất kỳ quốc gia nào có sản phẩm tương đồng đều có nguy cơ bị “vạ lây”, bị đưa vào điều tra hoặc chịu tác động gián tiếp từ biện pháp áp dụng với Trung Quốc.

Điều quan trọng là: **doanh nghiệp Việt Nam khó có thể tự mình ứng phó hiệu quả trước các vụ việc CBPG**. Lý do là vì:

Quy trình điều tra của TRA mang tính pháp lý và kỹ thuật rất cao, đòi hỏi sự hiểu biết chuyên sâu về luật thương mại quốc tế và thực tiễn phòng vệ thương mại.

Chi phí theo đuổi một vụ việc lớn, từ việc thuê luật sư quốc tế, chuẩn bị dữ liệu, dịch thuật, đến tham gia điều trần, vượt quá khả năng của nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Nếu doanh nghiệp ứng phó riêng lẻ, dữ liệu đưa ra có thể phân tán, không nhất quán, làm suy yếu vị thế chung của hàng hóa Việt Nam.

Trong bối cảnh đó, **vai trò đồng hành của Hiệp hội ngành hàng và Nhà nước** trở nên đặc biệt quan trọng. Hiệp hội có thể tập hợp tiếng nói của các doanh nghiệp, đại diện ngành hàng làm việc với TRA và luật sư quốc tế, cũng như cung cấp thông tin, hỗ trợ kỹ thuật cho hội viên. Nhà nước – thông qua Cục Phòng vệ Thương mại (Bộ Công Thương) và các cơ quan ngoại giao – có thể tham gia với tư cách cơ quan đại diện chính thức, vừa hướng dẫn doanh nghiệp về thủ tục, vừa góp phần vận động chính sách ở tầm vĩ mô, đảm bảo TRA đưa

ra kết luận khách quan và công bằng cho Việt Nam.

Từ những phân tích trên, bài viết này hướng đến **mục tiêu**: đưa ra **khuyến nghị chính sách và cơ chế hỗ trợ tập thể**, tập trung vào hai trụ cột quan trọng là **Hiệp hội ngành hàng** và **Nhà nước**. Thay vì chỉ nhìn vào nỗ lực riêng lẻ của từng doanh nghiệp, bài viết đề xuất một cách tiếp cận phối hợp – trong đó doanh nghiệp, Hiệp hội và Nhà nước tạo thành “**tam giác hỗ trợ**” – để không chỉ ứng phó ngắn hạn với các vụ việc CBPG ở UK, mà còn xây dựng năng lực bền vững cho xuất khẩu Việt Nam trong dài hạn.

## 2. Vai trò và khuyến nghị đối với Hiệp hội ngành hàng

Trong bối cảnh doanh nghiệp Việt Nam đối mặt với các vụ việc chống bán phá giá (CBPG) ngày càng phức tạp tại Vương quốc Anh, vai trò của **Hiệp hội ngành hàng** trở nên then chốt. Nếu như từng doanh nghiệp chỉ có thể phản ứng ở mức độ vi mô, thì hiệp hội chính là “lá chắn tập thể” giúp điều phối, hỗ trợ kỹ thuật, và nâng cao tiếng nói chung của ngành hàng Việt Nam. Việc xây dựng cơ chế hành động thống nhất thông qua hiệp hội không chỉ giúp doanh nghiệp giảm bớt chi phí ứng phó, mà còn làm tăng khả năng thành công trong việc bảo vệ lợi ích chung.

### 2.1. Cảnh báo sớm và chia sẻ thông tin

Một trong những hạn chế lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam là **thiếu thông tin kịp thời** về nguy cơ bị điều tra. Trong khi đó, các vụ CBPG thường có quá trình chuẩn bị lâu dài từ phía ngành sản xuất nước nhập khẩu, và doanh nghiệp xuất khẩu chỉ

nhận được thông báo chính thức khi TRA khởi xướng điều tra.

Hiệp hội có thể đóng vai trò “**trạm radar cảnh báo sớm**” bằng cách:

**Theo dõi động thái từ TRA và Bộ Công Thương UK:** TRA thường công bố các báo cáo, kế hoạch điều tra, hoặc tham vấn công khai. Nếu hiệp hội thiết lập một nhóm chuyên trách theo dõi, thông tin cảnh báo sẽ đến doanh nghiệp nhanh hơn.

**Kết nối với Cục Phòng vệ Thương mại Việt Nam:** phối hợp chặt chẽ để nắm bắt cảnh báo từ hệ thống đa phương (WTO) và song phương (UKVFTA).

**Thông tin kịp thời cho hội viên:** qua bản tin nội bộ, hội thảo trực tuyến, hoặc cổng thông tin điện tử của hiệp hội.

*Ví dụ thực tiễn:* Hiệp hội thép Trung Quốc thường phát đi cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp hội viên mỗi khi có tín hiệu ngành thép của họ bị kiện CBPG ở Mỹ/EU. Chính nhờ hệ thống cảnh báo này mà doanh nghiệp chuẩn bị dữ liệu trước, tránh bị động. Việt Nam hoàn toàn có thể học tập mô hình này.

## 2.2. Tập hợp và điều phối doanh nghiệp hội viên

Một điểm yếu cố hữu của doanh nghiệp Việt Nam là **manh ai nấy làm**. Khi có vụ việc CBPG, nhiều doanh nghiệp phản ứng riêng lẻ, dữ liệu nộp cho TRA không thống nhất, thậm chí có trường hợp thông tin mâu thuẫn nhau, làm giảm uy tín chung.

Hiệp hội cần phát huy vai trò **điều phối trung tâm**, cụ thể:

**Thu thập dữ liệu chung:** xuất khẩu, chi phí, năng lực sản xuất, cơ cấu ngành. Các số liệu tổng hợp giúp minh chứng rõ

hơn rằng hàng hóa Việt Nam không gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất UK.

**Thiết lập cơ chế chia sẻ thông tin nội bộ:** xây dựng cơ sở dữ liệu chung (data room) để doanh nghiệp hội viên có thể đóng góp, cập nhật và sử dụng thông tin.

**Định hướng phản hồi thống nhất:** tránh tình trạng doanh nghiệp lớn có tiếng nói mạnh, doanh nghiệp nhỏ bị lạc lõng. Khi mọi thông tin được hiệp hội điều phối, tiếng nói chung sẽ có sức nặng hơn nhiều.

*Ví dụ:* Trong các vụ kiện tôm và cá tra ở Mỹ, Hiệp hội VASEP đã đứng ra tập hợp doanh nghiệp, cung cấp thông tin tổng hợp và điều phối phản hồi. Nhờ đó, nhiều doanh nghiệp duy trì được thị phần, dù vẫn phải chịu thuế CBPG.

## 2.3. Đại diện tập thể trong vụ việc

TRA đánh giá rất cao **tính tập thể** trong các vụ điều tra. Nếu chỉ một doanh nghiệp lên tiếng, lập luận sẽ bị coi là thiên lệch. Nhưng nếu có hiệp hội đại diện cho cả ngành, tiếng nói này sẽ trở thành **bằng chứng về lợi ích chung**.

Hiệp hội có thể:

**Làm đầu mối liên hệ với TRA:** nộp ý kiến chính thức, tham gia tham vấn công khai, trả lời câu hỏi bổ sung.

**Thuê luật sư quốc tế và tư vấn chuyên nghiệp:** khi hiệp hội đứng ra ký hợp đồng, chi phí được chia đều, doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng có cơ hội được bảo vệ.

**Tổ chức đoàn công tác sang UK khi cần:** để gặp trực tiếp

TRA, làm việc với cơ quan nhập khẩu và đối tác UK.

**Tranh luận về tác động đối với người tiêu dùng UK:** đây là điểm TRA đặc biệt quan tâm (public interest test). Hiệp hội có thể đưa ra số liệu rằng hàng hóa Việt Nam góp phần ổn định giá cả, mang lại lợi ích cho nền kinh tế UK.

*Ví dụ:* Eurofer (Hiệp hội Thép châu Âu) thường xuyên đại diện ngành thép EU trong các vụ kiện chống bán phá giá, nhờ đó tác động mạnh đến quyết định của Ủy ban châu Âu. Việt Nam cần xây dựng vai trò tương tự cho các hiệp hội chủ lực.

## 2.4. Hỗ trợ nâng cao năng lực hội viên

Không ít doanh nghiệp Việt Nam **chưa từng trải qua một vụ CBPG** nên thường lúng túng khi nhận questionnaire hay yêu cầu xác minh. Đây là nơi hiệp hội có thể nâng cao năng lực hội viên bằng cách:

**Tổ chức đào tạo chuyên đề:** quy trình CBPG của UK, cách trả lời bảng câu hỏi, cách chuẩn bị sổ sách kế toán theo chuẩn mực quốc tế.

**Chuẩn hóa hệ thống dữ liệu:** khuyến nghị hội viên lưu trữ dữ liệu ít nhất 5 năm, thiết lập quy trình quản lý hóa đơn, hợp đồng, chứng từ xuất nhập khẩu.

**Xây dựng bộ quy tắc nội bộ của ngành:** hướng dẫn về minh bạch giá cả, kiểm soát chi phí, trách nhiệm xã hội, để giảm nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá hoặc trợ cấp trá hình.

**Kết nối chuyên gia và đối tác quốc tế:** mời các hãng luật, chuyên gia thương mại quốc tế đến trao đổi với doanh nghiệp hội viên.

Ví dụ: Hiệp hội dệt may Bangladesh (BGMEA) đã đầu tư mạnh vào đào tạo doanh nghiệp về tuân thủ chuẩn mực quốc tế, giúp giảm đáng kể số vụ kiện CBPG. Việt Nam có thể áp dụng cách làm này cho thép, nhôm, hóa chất – những ngành dễ bị điều tra ở UK.

Hiệp hội ngành hàng chính là “cầu nối” giữa doanh nghiệp và Nhà nước trong các vụ CBPG. Từ việc cảnh báo sớm, tập hợp dữ liệu, đại diện trong tranh luận, đến hỗ trợ nâng cao năng lực hội viên – tất cả đều góp phần giúp doanh nghiệp không đơn độc và tạo ra một sức mạnh tập thể.

Nếu được tổ chức bài bản, hiệp hội sẽ trở thành **lá chắn phòng vệ thương mại đầu tiên và hiệu quả nhất**, giúp doanh nghiệp Việt Nam không chỉ đối phó thành công với các vụ CBPG ở Vương quốc Anh mà còn nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh trên thị trường toàn cầu.

### **3. Vai trò và khuyến nghị đối với Nhà nước (Cục PVTM, Bộ Công Thương, cơ quan ngoại giao)**

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng, đặc biệt là sau khi Hiệp định UKVFTA được ký kết, việc doanh nghiệp Việt Nam bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá (CBPG) hay chống trợ cấp (CTC) từ phía các đối tác thương mại quan trọng như Vương quốc Anh (UK) không còn là tình huống hiếm gặp. Do đó, vai trò chủ động, phối hợp và hướng dẫn của các cơ quan Nhà nước, bao gồm Cục Phòng vệ Thương mại (PVTM), Bộ Công Thương và các cơ quan ngoại giao, trở thành yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro pháp lý, bảo vệ lợi ích kinh tế quốc gia và duy trì uy tín trên

thị trường quốc tế. Dưới đây là phân tích chi tiết về các vai trò và khuyến nghị đối với Nhà nước trong bối cảnh này.

#### **3.1. Đầu mối hướng dẫn kỹ thuật**

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Nhà nước là trở thành đầu mối hướng dẫn kỹ thuật cho doanh nghiệp khi đối mặt với các vụ việc CBPG tại thị trường nước ngoài, cụ thể là UK. Cụ thể:

**Ban hành sổ tay hướng dẫn ứng phó CBPG tại UK:** Việc xây dựng một sổ tay chi tiết, cập nhật thường xuyên về quy trình điều tra, hồ sơ pháp lý cần thiết, cách chuẩn bị dữ liệu, và các bước phản biện hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, giảm bớt sự bối ngỡ khi đối mặt với thủ tục pháp lý nước ngoài. Sổ tay này cần cung cấp thông tin rõ ràng về thời hạn nộp hồ sơ, cơ quan liên hệ tại UK, và các quy định đặc thù trong từng ngành hàng.

**Tổ chức tập huấn khẩn cấp khi có vụ việc mới khởi xướng:** Khi một vụ việc CBPG mới được khởi xướng, thời gian phản ứng của doanh nghiệp thường rất ngắn. Nhà nước cần tổ chức các buổi tập huấn nhanh, cung cấp hướng dẫn trực tiếp về cách thu thập chứng cứ, xây dựng luận cứ pháp lý, và phối hợp với các luật sư hoặc chuyên gia tư vấn quốc tế. Tập huấn này có thể thực hiện trực tuyến hoặc kết hợp với hội thảo trực tiếp, đảm bảo mọi doanh nghiệp liên quan đều được cập nhật kịp thời.

#### **3.2. Đồng hành trong quá trình điều tra**

Nhà nước không chỉ cung cấp hướng dẫn kỹ thuật mà còn cần **đồng hành với doanh**

**nh nghiệp trong suốt quá trình điều tra**, đảm bảo quyền lợi kinh tế và pháp lý được bảo vệ:

**Góp ý lập luận pháp lý và phản biện ở cấp Chính phủ:** Các cơ quan Nhà nước, với kinh nghiệm và quyền hạn vĩ mô, có thể hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng lập luận pháp lý vững chắc, phản biện các cáo buộc từ phía điều tra viên UK. Chẳng hạn, cơ quan PVTM có thể nhấn mạnh vai trò xuất khẩu của Việt Nam trong việc duy trì ổn định nguồn cung tại UK, hoặc chỉ ra các tiêu chuẩn minh bạch trong sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam.

**Hỗ trợ xác minh tính minh bạch dữ liệu doanh nghiệp:** Một trong những yếu tố thường bị kiểm tra trong các vụ CBPG là tính minh bạch và đầy đủ của dữ liệu xuất khẩu và sản xuất. Nhà nước có thể cung cấp dịch vụ xác nhận các thông tin tài chính, chứng từ xuất nhập khẩu, hoặc báo cáo nội bộ, nhằm tăng độ tin cậy của hồ sơ doanh nghiệp trước cơ quan điều tra nước ngoài. Việc này cũng giúp giảm rủi ro bị loại trừ dữ liệu hoặc nhận các kết luận bất lợi do thiếu thông tin.

#### **3.3. Vận động song phương và đa phương**

Trong bối cảnh các vụ CBPG có thể ảnh hưởng đến quan hệ thương mại hai bên, Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong **vận động ngoại giao, song phương và đa phương:**

**Sử dụng các kênh UKVFTA, Ủy ban hỗn hợp thương mại VN-UK:** Các cơ quan ngoại giao và Bộ Công Thương nên chủ động đưa các vấn đề CBPG ra trao đổi trong các diễn đàn do UKVFTA thiết lập hoặc trong khuôn khổ Ủy ban hỗn hợp

thương mại Việt Nam – Vương quốc Anh. Điều này giúp đảm bảo các thông tin liên quan được giải thích đầy đủ, đồng thời tăng cường cơ hội thương lượng để bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp.

**Đưa vấn đề ra các diễn đàn WTO, ASEAN-UK khi cần:** Khi các vụ việc CBPG tiềm ẩn nguy cơ thiếu khách quan hoặc ảnh hưởng đến nhiều doanh nghiệp, Nhà nước cần sử dụng các cơ chế đa phương như WTO hoặc các diễn đàn ASEAN-UK để đảm bảo tính minh bạch, công bằng và khách quan trong điều tra. Ví dụ, có thể kiến nghị sử dụng các cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO để phản ánh các vấn đề liên quan đến phương pháp tính giá và trợ cấp.

### 3.4. Xây dựng cơ chế hỗ trợ tài chính – pháp lý

Một yếu tố quan trọng khác là **xây dựng cơ chế hỗ trợ tài chính và pháp lý** nhằm giúp doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, vượt qua các vụ điều tra CBPG mà không ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh:

**Quỹ hỗ trợ pháp lý:** Nhà nước nên thiết lập quỹ hỗ trợ pháp lý nhằm cung cấp tài chính cho doanh nghiệp khi phải thuê luật sư quốc tế, chuyên gia tư vấn, hoặc trả chi phí chuẩn bị hồ sơ. Quỹ này có thể hoạt động theo dạng hoàn lại hoặc hỗ trợ một phần chi phí, giúp giảm bớt gánh nặng tài chính cho doanh nghiệp.

**Danh mục tư vấn/law firm quốc tế uy tín:** Để doanh nghiệp dễ tiếp cận dịch vụ pháp lý chất lượng, Bộ Công Thương và Cục PVTM nên công bố danh mục các công ty luật, chuyên gia tư vấn quốc tế uy tín có kinh nghiệm xử lý các vụ CBPG tại UK và các

thị trường tương tự. Danh mục này nên được cập nhật thường xuyên, bao gồm thông tin liên hệ, lĩnh vực chuyên môn, và các vụ việc đã tham gia.

### 3.5. Khuyến nghị tổng thể

Từ các phân tích trên, có thể đưa ra các khuyến nghị tổng thể nhằm tăng cường vai trò của Nhà nước trong việc hỗ trợ doanh nghiệp:

**Củng cố năng lực nội bộ của Cục PVTM:** Tăng cường đội ngũ chuyên gia về pháp lý quốc tế, thương mại quốc tế và phân tích dữ liệu, đảm bảo có khả năng phản ứng nhanh trước các vụ CBPG tại thị trường UK.

**Tăng cường phối hợp liên bộ:** Bộ Công Thương, Bộ Ngoại giao và các cơ quan liên quan nên xây dựng cơ chế phối hợp liên tục, kịp thời chia sẻ thông tin và thống nhất chiến lược phản ứng.

**Đẩy mạnh công tác thông tin minh bạch:** Nhà nước cần duy trì hệ thống cảnh báo sớm, cập nhật thông tin về các vụ việc CBPG, đồng thời hướng dẫn doanh nghiệp về chuẩn mực báo cáo và minh bạch dữ liệu.

**Xây dựng chiến lược ngoại giao thương mại chủ động:** Ngoài việc phản ứng khi có vụ việc, Nhà nước nên chủ động vận động, định hướng chính sách song phương và đa phương nhằm hạn chế rủi ro CBPG và bảo vệ quyền lợi xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

**Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận dịch vụ pháp lý và tài chính:** Việc lập quỹ hỗ trợ pháp lý và danh mục tư vấn quốc tế giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ có cơ hội phòng vệ hiệu quả, tăng khả năng thắng kiện và duy trì uy tín thương mại quốc tế.

## 4. Phối hợp Hiệp hội – Nhà nước – Doanh nghiệp

### 4.1. Mô hình “tam giác hỗ trợ”

Mô hình “tam giác hỗ trợ” là cách tiếp cận đồng bộ, trong đó doanh nghiệp, hiệp hội và Nhà nước phối hợp chặt chẽ theo cơ chế ba chiều. Cụ thể:

Doanh nghiệp cung cấp dữ liệu

Doanh nghiệp là nguồn thông tin chính, chịu trách nhiệm cung cấp dữ liệu đầy đủ, minh bạch về sản xuất, xuất khẩu, chi phí, và các hoạt động thương mại liên quan.

Dữ liệu này không chỉ phục vụ cho việc phòng vệ thương mại mà còn giúp hiệp hội và Nhà nước đánh giá rủi ro, lập luận pháp lý hiệu quả.

Ví dụ: Khi một vụ CBPG về sản phẩm thủy sản được khởi xướng tại UK, doanh nghiệp xuất khẩu cần cung cấp số liệu xuất khẩu, chi phí sản xuất, giá bán nội địa và quốc tế. Thông tin này là cơ sở để hiệp hội xây dựng báo cáo tổng hợp và Nhà nước đưa ra lập luận phản biện chính xác.

Hiệp hội tổng hợp và điều phối

Hiệp hội đóng vai trò trung gian, tổng hợp dữ liệu từ nhiều doanh nghiệp để xây dựng bức tranh toàn cảnh về ngành hàng.

Ngoài ra, hiệp hội điều phối thông tin, xác nhận tính chính xác, chuẩn hóa hồ sơ và lập luận pháp lý chung để trình lên Nhà nước hoặc cơ quan điều tra nước ngoài.

Hiệp hội cũng có vai trò **tư vấn chiến lược**, giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiểu rõ quy trình, tránh sai sót trong hồ sơ pháp lý.

Ví dụ: Hiệp hội Cao su Việt Nam tổng hợp dữ liệu từ nhiều công ty sản xuất và xuất khẩu cao su, từ đó đưa ra báo cáo thống nhất, phản biện cáo buộc trợ cấp bất hợp lý trong một vụ CBPG tại châu Âu.

Nhà nước bảo trợ pháp lý và chính sách

Nhà nước, thông qua các cơ quan như **Cục Phòng vệ Thương mại, Bộ Công Thương, Bộ Ngoại giao**, bảo trợ pháp lý cho doanh nghiệp và hiệp hội.

Vai trò này bao gồm hỗ trợ lập luận pháp lý ở cấp Chính phủ, đảm bảo quyền lợi quốc gia, vận động song phương và đa phương, và cung cấp cơ chế hỗ trợ tài chính – pháp lý cho doanh nghiệp khi cần.

Ví dụ: Trong một vụ việc tại UK, Nhà nước có thể gửi công hàm ngoại giao, tham vấn với cơ quan TRA (Trade Remedies Authority), đồng thời cung cấp

danh sách luật sư quốc tế uy tín cho doanh nghiệp thuê tư vấn.

Mô hình tam giác này không chỉ tạo ra **một kênh phối hợp hiệu quả**, mà còn đảm bảo rằng mỗi bên đều đóng góp theo vai trò chuyên môn, tránh tình trạng thiếu thông tin hoặc phản ứng chậm trước các vụ việc thương mại quốc tế.

#### 4.2. Lợi ích của mô hình phối hợp

Việc triển khai mô hình tam giác hỗ trợ mang lại nhiều lợi ích quan trọng, cả về **pháp lý, kinh tế, và uy tín quốc gia**:

Tăng hiệu quả ứng phó

Khi doanh nghiệp, hiệp hội và Nhà nước phối hợp chặt chẽ, việc chuẩn bị hồ sơ, phản biện cáo buộc và tham gia các thủ tục pháp lý tại nước ngoài diễn ra nhanh chóng và chính xác hơn.

Hệ thống cảnh báo sớm được cải thiện, giúp doanh nghiệp

chuẩn bị trước các dữ liệu cần thiết, từ đó giảm thiểu nguy cơ bị loại bỏ dữ liệu quan trọng trong quá trình điều tra.

Giảm gánh nặng chi phí cho doanh nghiệp

Nhờ hiệp hội tổng hợp hồ sơ và Nhà nước hỗ trợ pháp lý, doanh nghiệp nhỏ và vừa không phải chịu toàn bộ chi phí thuê tư vấn quốc tế hoặc xây dựng hồ sơ pháp lý riêng lẻ.

Việc chia sẻ chi phí và nguồn lực giữa các doanh nghiệp thông qua hiệp hội cũng làm giảm áp lực tài chính, đồng thời giúp tăng tính đồng bộ trong phản biện.

Nâng cao uy tín quốc gia

Khi Nhà nước bảo trợ cho doanh nghiệp một cách đồng bộ và minh bạch, hình ảnh Việt Nam trên trường quốc tế được củng cố.

Các cơ quan điều tra tại nước ngoài nhìn nhận dữ liệu và lập



luận pháp lý là có độ tin cậy cao, từ đó nâng cao khả năng thắng kiện cho doanh nghiệp và bảo vệ lợi ích xuất khẩu.

Ví dụ: Trong các vụ CBPG tại EU hay UK, doanh nghiệp Việt Nam thường thắng lợi nhờ dữ liệu chính xác, lập luận pháp lý minh bạch, và sự bảo trợ từ hiệp hội – Nhà nước.

#### 4.3. Các khuyến nghị để triển khai hiệu quả mô hình

Để mô hình tam giác hỗ trợ phát huy tối đa hiệu quả, một số khuyến nghị cụ thể cần được xem xét:

Thiết lập quy trình chuẩn hóa dữ liệu doanh nghiệp

Hiệp hội cần xây dựng form chuẩn để doanh nghiệp điền thông tin, đảm bảo dữ liệu thống nhất và dễ kiểm chứng.

Việc chuẩn hóa dữ liệu giúp giảm thiểu sai sót và tăng tính tin cậy khi tổng hợp báo cáo gửi Nhà nước hoặc cơ quan điều tra nước ngoài.

Xây dựng cơ chế phối hợp liên tục

Ba bên nên thiết lập kênh liên lạc thường xuyên, ví dụ qua email, cổng thông tin nội bộ, hoặc các nhóm làm việc định kỳ.

Khi có dấu hiệu khởi xướng vụ CBPG, thông tin được truyền tải nhanh chóng đến toàn bộ các bên liên quan.

Đào tạo và nâng cao năng lực

Doanh nghiệp cần được đào tạo về chuẩn mực báo cáo, thu thập dữ liệu và lập luận pháp lý cơ bản.

Hiệp hội và Nhà nước cần nâng cao năng lực phân tích dữ liệu, lập luận chiến lược và vận động chính sách quốc tế.

Thiết lập quỹ hỗ trợ chung

Quỹ này giúp chia sẻ chi phí pháp lý và tư vấn quốc tế cho các doanh nghiệp khi tham gia phòng vệ thương mại.

Quỹ có thể do Nhà nước và hiệp hội đồng đóng góp, vận hành minh bạch và phân bổ dựa trên mức độ tham gia và nhu cầu của doanh nghiệp.

Theo dõi và đánh giá hiệu quả mô hình

Sau mỗi vụ việc, ba bên cần đánh giá hiệu quả phối hợp: thời gian phản ứng, chất lượng hồ sơ, kết quả pháp lý và chi phí.

Các bài học rút ra sẽ giúp cải tiến quy trình, nâng cao khả năng ứng phó với các vụ việc trong tương lai.

Mô hình **phối hợp Hiệp hội – Nhà nước – Doanh nghiệp** theo cơ chế “tam giác hỗ trợ” là chiến lược tối ưu để bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp trong các vụ việc CBPG và CTC, đồng thời nâng cao uy tín quốc gia trên trường quốc tế. Khi triển khai hiệu quả, mô hình này giúp:

Tăng cường **hiệu quả ứng phó** thông qua phối hợp đồng bộ và chia sẻ thông tin.

Giảm **gánh nặng chi phí** cho doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Nâng cao **uy tín quốc gia**, đảm bảo Việt Nam được nhìn nhận là đối tác thương mại minh bạch, chuyên nghiệp và đáng tin cậy.

Việc duy trì và cải tiến mô hình này không chỉ phục vụ mục tiêu ngắn hạn trong từng vụ CBPG, mà còn tạo nền tảng **bền vững cho hệ thống phòng vệ thương mại quốc gia**, giúp doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh hiệu quả hơn trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu.

## 5. Khuyến nghị chiến lược dài hạn

Để nâng cao khả năng ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá (CBPG) và chống trợ cấp (CTC) trong dài hạn, Việt Nam cần xây dựng một **chiến lược phòng vệ thương mại quốc gia toàn diện và đồng bộ**. Trước hết, việc **xây dựng hệ thống cảnh báo sớm quốc gia** là vô cùng quan trọng, nhằm phát hiện kịp thời các dấu hiệu khởi xướng điều tra từ các thị trường xuất khẩu trọng điểm như UK. Hệ thống này có thể bao gồm cơ chế tổng hợp dữ liệu xuất nhập khẩu, theo dõi động thái của cơ quan điều tra nước ngoài, và thông tin định kỳ từ hiệp hội ngành hàng, từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ và chiến lược phản biện hiệu quả.

Bên cạnh đó, **tăng cường đối thoại thương mại định kỳ với UK** sẽ giúp Việt Nam chủ động truyền tải thông tin về ngành hàng xuất khẩu, minh bạch hóa dữ liệu, và củng cố lập luận pháp lý quốc gia trong các vụ việc thương mại. Đồng thời, việc **nâng cao nhận thức doanh nghiệp về ESG (Môi trường – Xã hội – Quản trị) và các chuẩn mực quốc tế** không chỉ giúp doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu về minh bạch và bền vững, mà còn gia tăng uy tín của sản phẩm Việt Nam trên thị trường toàn cầu. Cuối cùng, **đưa nội dung phòng vệ thương mại vào chiến lược phát triển ngành hàng xuất khẩu chủ lực** sẽ giúp hoạch định chính sách dài hạn, kết hợp phòng vệ thương mại với nâng cao năng lực cạnh tranh, từ đó đảm bảo xuất khẩu bền vững và hiệu quả trên thị trường quốc tế.

## 6. Kết luận

Không chỉ riêng doanh nghiệp, mà cả **Hiệp hội ngành hàng và các cơ quan Nhà nước** đều giữ vai trò quan trọng trong việc ứng phó CBPG. Doanh nghiệp cung cấp dữ liệu chính xác và minh bạch, hiệp hội tổng hợp, điều phối và đưa ra phản biện chuyên ngành, trong khi Nhà nước bảo trợ pháp lý, vận động chính sách song phương và đa phương, đồng thời hỗ trợ tài chính – pháp lý. Khi ba bên phối hợp chặt chẽ theo cơ chế tam giác này, Việt Nam có thể **vừa bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp**, vừa duy trì **uy tín quốc gia trong thương mại quốc tế**.

Nhờ đó, các vụ việc CBPG tại thị trường UK sẽ được xử lý hiệu quả, xuất khẩu trở nên bền vững hơn, rủi ro giảm thiểu, và cơ hội từ UKVFTA được tận dụng tối đa. Việc triển khai đồng bộ các chiến lược này không chỉ là giải pháp ứng phó tình huống trước mắt mà còn tạo nền tảng **bền vững cho chính sách phòng vệ thương mại quốc gia**, giúp Việt Nam tăng cường năng lực cạnh tranh và củng cố vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Department for Business and Trade. (2023). *The TRA's investigation process*. GOV. UK. <https://www.gov.uk/government/publications/the-uk-trade-remedies-investigations-process/the-tras-investigation-process>

Trade Remedies Authority. (2023). *Guidance on trade remedies investigations and reviews*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/collections/trade-remedies-guidance>

Trade Remedies Authority. (2024). *Annual report and accounts 2023–2024*. GOV.

UK. <https://www.gov.uk/government/publications/trade-remedies-authority-annual-report-and-accounts-2023-to-2024>

United Kingdom Parliament. (2018). *Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 (Schedule 4: Dumping and Subsidisation)*. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2018/22/schedule/4/enacted>

United Kingdom Government. (2019). *The Trade Remedies (Dumping and Subsidisation) (EU Exit) Regulations 2019*. <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2019/450/contents/made>

World Trade Organization. (1994). *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (Anti-Dumping Agreement)*. WTO. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/19-adp.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/19-adp.pdf)

Cục Phòng vệ Thương mại (TRAV). (2024). *Hướng dẫn doanh nghiệp ứng phó với điều tra phòng vệ thương mại tại thị trường nước ngoài*. Bộ Công Thương Việt Nam. <https://trav.gov.vn>

OECD. (2022). *Trade Remedies: Transparency and procedural fairness in trade defence investigations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/trade-remedies-2022-en>

Nguyen, T. H., & Tran, M. A. (2023). *Coordinating business, associations, and state support in trade defence: Lessons for Vietnam from the UK's TRA model*. *Journal of Economic Policy and Integration*, 11(2), 44–63.

European Commission. (2023). *Anti-dumping procedures*

*explained*. [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping_en)

BBC News. (2021, June 30). *UK trade body launches first post-Brexit anti-dumping investigations*. <https://www.bbc.com/news/business>

Reuters. (2024, March 12). *UK launches anti-dumping probe into Chinese biodiesel imports*. <https://www.reuters.com>



BỘ CÔNG THƯƠNG  
**CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI**