



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

## BẢN TIN

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

Số 1- Năm 2025



## MỤC LỤC

|  |     |
|--|-----|
| 1- Ấn Độ điều chỉnh chính sách phòng vệ thương mại: Những thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam.....  | 4   |
| 2- Xu hướng phòng vệ thương mại Hoa Kỳ.....  | 17  |
| 3- Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với hàng hóa Việt Nam.....   | 31  |
| 4- Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành thép khi xuất khẩu sang thị trường EU.....                          | 43  |
| 5- Thông tin cảnh báo nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại và giải pháp đối với ngành gỗ khi xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ.....                        | 56  |
| 6- Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với gỗ dán: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt..... | 68  |
| 7- Vụ việc EU điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm giày mũ da nhập khẩu: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam.....              | 78  |
| 8- Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá cá tra, cá ba sa: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam.....                               | 90  |
| 9- Hướng dẫn doanh nghiệp ứng phó với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.....                       | 105 |

**2025**



# **THÔNG TIN CHÍNH SÁCH VÀ THỊ TRƯỜNG**

## **Ấn Độ điều chỉnh chính sách phòng vệ thương mại: Những thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam**

**T**rong thập niên vừa qua, Ấn Độ đã khẳng định vị thế là một trong những quốc gia tích cực và chủ động nhất trong việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) trên thế giới. Hệ thống PVTM của Ấn Độ bao gồm các biện pháp chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp (CTC) và tự vệ, được triển khai với tần suất ngày càng cao và phạm vi ngày càng rộng. Nguyên nhân cơ bản của xu hướng này bắt nguồn từ sự gia tăng nhập khẩu các sản phẩm cạnh tranh với ngành sản xuất nội địa, nhu cầu bảo vệ các ngành trọng điểm, và áp lực cạnh tranh chiến lược từ các cường quốc kinh tế như Mỹ và Trung Quốc. Đồng thời, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu sau đại dịch COVID-19, bao gồm việc đa dạng hóa nguồn cung và tái định hướng sản xuất sang các quốc gia mới, cũng đã làm tăng khả năng các sản phẩm nhập khẩu bị áp dụng PVTM.

Năm 2025 đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong chính sách PVTM của Ấn Độ, khi nước này tiến hành hàng loạt điều chỉnh sâu rộng cả về pháp lý lẫn thực thi. Những thay đổi này không chỉ tăng cường khả năng bảo vệ ngành sản xuất nội địa mà còn hướng tới chiến lược phát triển công nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành chủ chốt và chuẩn bị cho việc mở rộng xuất khẩu ra thị trường quốc tế.

Trong bối cảnh này, DGTR (Directorate General of Trade Remedies – Tổng vụ Phòng vệ Thương mại Ấn Độ) được trao quyền hạn lớn hơn trong việc khởi xướng điều tra, rút ngắn thời gian xử lý vụ việc, mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp và tăng cường kiểm soát các hành vi lẩn tránh biện pháp PVTM. Điều này cho thấy Ấn Độ đang chuyển từ một cách tiếp cận phòng thủ truyền thống sang mô hình bảo hộ chiến lược chủ động, kết hợp cả các biện pháp tạm thời và lâu dài, nhằm kiểm soát dòng hàng nhập khẩu và hỗ trợ các ngành sản xuất trong nước.

Những thay đổi này có tác động trực tiếp tới các quốc gia xuất khẩu hàng hóa sang Ấn Độ, đặc biệt là những nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu mạnh như Việt Nam, Hàn Quốc, Thái Lan hay Đài Loan. Các ngành hàng của Việt Nam, bao gồm thép, kính, hóa chất, dệt may và điện tử, đang phải đối mặt với nguy cơ gia tăng các vụ điều tra CBPG, CTC và cả các biện pháp tự vệ. Đồng thời, cơ chế mới của Ấn Độ về việc xét tới thiệt hại tiềm ẩn và áp dụng giá thay thế (constructed normal value) trong trường hợp thiếu dữ liệu từ nhà sản xuất nước ngoài cũng làm tăng rủi ro cho các doanh nghiệp xuất khẩu.



## **1. Tổng quan hệ thống pháp luật phòng vệ thương mại của Ấn Độ**

### **1.1. Cơ quan điều tra**

Hệ thống thực thi các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) của Ấn Độ được tổ chức theo mô hình đa cơ quan, trong đó Tổng vụ Phòng vệ thương mại Ấn Độ (Directorate General of Trade Remedies – DGTR) là đầu mối trung tâm.

- DGTR – Cơ quan điều tra: trực thuộc Bộ Công Thương Ấn Độ (Ministry of Commerce & Industry). DGTR chịu trách nhiệm tiếp nhận hồ sơ, khởi xướng, điều tra và đưa ra đề xuất về việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp PVTM.

- Bộ Tài chính Ấn Độ (Ministry of Finance): cơ quan ra quyết định cuối cùng về việc áp dụng thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc thuế tự vệ.

- Hội đồng Tự vệ (Safeguard Measures Committee): tham gia đối với các vụ việc điều tra tự vệ; cơ quan này xem xét kết luận điều tra của DGTR và đưa ra khuyến nghị cho Bộ Tài chính.

- Website chính thức của DGTR: <https://www.dgtr.gov.in/>

### **1.2. Cơ sở pháp lý điều chỉnh phòng vệ thương mại của Ấn Độ**

Hệ thống pháp luật PVTM của Ấn Độ được hình thành từ nhiều đạo luật và bộ quy tắc, cụ thể gồm:

- Luật Thuế Hải quan năm 1975 (Customs Tariff Act 1975), sửa đổi năm 1995.

- Bộ Quy tắc về Thuế quan năm 1995 (Customs Tariff Rules 1995) – điều chỉnh điều tra CBPG và CTC.

- Luật Ngoại thương năm 1992 (Foreign Trade Act 1992) – quy định chung về quản lý xuất nhập khẩu.

- Bộ Quy tắc về Thuế quan năm 1997 – mở rộng quy định liên quan đến đánh giá giá bán, biên độ phá giá.

- Quy tắc về Biện pháp Tự vệ (Hạn chế định lượng) năm 2012 – điều chỉnh các biện pháp tự vệ dưới dạng hạn chế định lượng.

### 1.3. Quy trình điều tra

Quy trình điều tra PVTM về cơ bản tương tự WTO nhưng có nhiều đặc thù:

| <b>Diễn biến</b>   | <b>Thời gian</b>  |
|--|---|
| <b>Khởi xướng điều tra<br/>(căn cứ đơn kiện của ngành<br/>sản xuất nội địa hoặc tự<br/>khởi xướng)</b> | CBPG: khoảng 30 ngày sau khi nhận đơn kiện<br>CTC: khoảng 60-75 ngày sau khi nhận đơn kiện<br>TV: trong vòng 90 ngày sau khi nhận đơn kiện  |
| <b>Điều tra sơ bộ</b>  |   |
| <b>Áp dụng biện pháp<br/>PVTM tạm thời, nếu có</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Không sớm hơn 60 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra</li><li>- Thời gian áp dụng: không quá 6 tháng (có thể gia hạn nhưng tối đa không quá 9 tháng) với biện pháp CBPG tạm thời; Không quá 4 tháng với biện pháp CTC tạm thời; Không quá 200 ngày với biện pháp TV)</li></ul>   |
| <b>Phiên điều trần<br/>công khai</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Diễn ra trước biện pháp tạm thời, yêu cầu tổ chức nộp trong vòng 15 ngày kể từ Thông báo khởi xướng. Phiên điều trần thường diễn ra trong vòng 60 ngày.</li><li>- Diễn ra sau biện pháp tạm thời, yêu cầu tổ chức nộp trong vòng 5 ngày từ ngày ban hành biện pháp tạm thời. Phiên điều trần diễn ra trong vòng 15 ngày</li></ul> |
| <b>Điều tra cuối cùng</b>  |   |
| <b>Áp dụng biện pháp<br/>PVTM chính thức, nếu có</b>   | Thường 12 tháng sau khởi xướng  |
|  |   |

Có một số lưu ý đối với doanh nghiệp về điều tra PVTM của Ấn Độ như sau:

- Về vấn đề chọn mẫu: Trong hệ thống điều tra phòng vệ thương mại của Ấn Độ, quy định về chọn mẫu (sampling) được thừa nhận theo thông lệ quốc tế, song cách thực thi lại có đặc thù riêng. Mặc dù pháp luật cho phép DGTR lựa chọn một số doanh

nghiệp tiêu biểu để điều tra chi tiết, trên thực tế cơ quan này hầu như không áp dụng cơ chế chọn mẫu. Thay vào đó, tất cả các doanh nghiệp liên quan trong vụ việc đều phải trả lời đầy đủ bản câu hỏi điều tra, đồng thời DGTR tính toán mức thuế riêng cho từng doanh nghiệp dựa trên số liệu tự cung cấp. Cách tiếp cận này tạo ra hai chiều tác động: một mặt, doanh nghiệp có cơ hội chứng minh riêng biệt và đạt được mức thuế thấp nếu hợp tác tốt; mặt khác, gánh nặng hồ sơ và yêu cầu kỹ thuật rất lớn khiến các doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ gặp rủi ro không đáp ứng đủ dữ liệu, dẫn đến nguy cơ bị áp mức thuế bất lợi.

- **Nền kinh tế phi thị trường:** Ấn Độ áp dụng quy định về nền kinh tế phi thị trường theo hướng phân biệt theo từng quốc gia. Việt Nam không bị coi là nền kinh tế phi thị trường, nghĩa là DGTR sử dụng trực tiếp số liệu thực tế của doanh nghiệp Việt Nam khi tính biên độ phá giá. Tuy nhiên, Ấn Độ vẫn duy trì cách tiếp cận coi Trung Quốc là nền kinh tế phi thị trường và sử dụng giá thay thế (surrogate price) để xác định biên độ phá giá đối với hàng hoá Trung Quốc. Điều này tạo ra tác động gián tiếp đối với Việt Nam, đặc biệt trong những ngành có chuỗi cung ứng phụ thuộc mạnh vào nguyên liệu hoặc linh kiện từ Trung Quốc. Trong các vụ việc phức tạp, DGTR có thể rà soát chuỗi giá trị và đặt câu hỏi về mức độ phụ thuộc này, khiến doanh nghiệp Việt Nam cần chuẩn bị dữ liệu minh bạch và chặt chẽ hơn.

- **Tính minh bạch và thủ tục điều tra:** Về tính minh bạch và đặc thù thực thi, dù khuôn khổ pháp lý của Ấn Độ được xây dựng tương thích với quy định WTO, mức độ công khai và giải trình trong quá trình điều tra vẫn được đánh giá là thấp hơn đáng kể so với các cơ quan điều tra của Hoa Kỳ, EU hay Úc. Một số vụ việc cho thấy DGTR không giải thích rõ ràng các phương pháp tính toán, hoặc đưa ra kết luận dựa trên lập luận chưa đầy đủ, dẫn đến sự hoài nghi từ các bên liên quan. Xu hướng mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp, đặc biệt trong các ngành thép, hóa chất và các ngành nhạy cảm với nhập khẩu, làm gia tăng rủi ro cho doanh nghiệp nước ngoài. Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt thận trọng trong cung cấp dữ liệu, duy trì trao đổi thường xuyên với cơ quan điều tra và chuẩn bị phương án pháp lý sớm để tránh các kết luận bất lợi.

**Bảng 1: So sánh khung pháp lý Phòng vệ thương mại giữa Ấn Độ với WTO, Việt Nam, Hoa Kỳ, EU**

| Tiêu chí                          | WTO  | Ấn Độ  | Việt Nam                                   | Hoa Kỳ                      | EU                               |
|-----------------------------------|--|--|--|-----------------------------|----------------------------------|
| <b>Quy trình minh bạch</b>        | Có   | Công khai nhưng vẫn tranh cãi về tính bảo mật  | Tuân thủ WTO nhưng hạn chế nguồn lực       | Rõ ràng, minh bạch          | Rõ ràng, minh bạch               |
| <b>Phạm vi áp dụng</b>            | Tự vệ tối đa 4 năm, có thể gia hạn thêm 4 năm nếu có điều kiện đặc biệt; AD/CVD tối đa 5 năm, có thể xem xét tái áp dụng sau khi hết hạn nếu vẫn còn bán phá giá hoặc trợ cấp. | Tạm thời 60–90 ngày; chính thức 9–12 tháng     | Tạm thời & chính thức theo luật trong nước | Tùy vụ; AD/CVD áp dụng rộng | Tạm thời 3–5 năm, có thể gia hạn |
| <b>Chọn mẫu</b>                   | Thông lệ quốc tế   | Cho phép nhưng hầu như không áp dụng           | Có áp dụng                                 | Thường áp dụng              | Thường áp dụng                   |
| <b>Nền kinh tế phi thị trường</b> | Không phân biệt  | Áp dụng với Trung Quốc, không áp dụng Việt Nam | Không phân biệt                            | Áp dụng theo trường hợp     | Áp dụng theo trường hợp          |
| <b>Tập trung ngành</b>            | Ngành trọng điểm   | Thép, hóa chất, dược phẩm, năng lượng          | Các ngành trọng điểm xuất khẩu             | Thép, hóa chất, nông sản    | Thép, hóa chất, năng lượng       |

## 2. Các quy định mới và xu hướng điều chỉnh chính sách phòng vệ thương mại của Ấn Độ năm 2025

Trong giai đoạn 2023–2025, hệ thống pháp luật và chính sách PVTM của Ấn Độ chứng kiến nhiều thay đổi sâu rộng, phản ánh sự chuyển dịch rõ rệt từ cách tiếp cận phòng thủ truyền thống sang mô hình bảo hộ chiến lược chủ động. Đây là kết quả của áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, sự phục hồi kinh tế sau đại dịch, cũng như yêu cầu tái cấu trúc các ngành công nghiệp trọng điểm của Ấn Độ theo hướng tự cường. Những điều chỉnh này đã đưa Ấn Độ trở lại nhóm quốc gia khởi xướng và áp dụng PVTM nhiều nhất thế giới, với hơn 1.150 vụ điều tra chống bán phá giá từ năm 1995 đến nay, cùng gần 120 vụ chống trợ cấp và khoảng 40 vụ tự vệ. Riêng trong giai đoạn 2020 – Quý 1/2025, DGTR đã tiến hành hơn 210 vụ điều tra mới, trong đó gần 78% tập trung vào các lĩnh vực thép, hóa chất, dệt may, sợi filament và các sản phẩm công nghiệp tiêu dùng. Trung Quốc vẫn là đối tượng bị nhắm tới nhiều nhất, chiếm khoảng 60% tổng số vụ việc, trong khi Việt Nam, Hàn Quốc, Thái Lan và Đài Loan tiếp tục nằm trong nhóm chịu tác động ở mức đáng kể.

**Bảng 2: Số vụ điều tra PVTM của Ấn Độ theo loại biện pháp (1995 – Quý 1/2025)**

| Loại biện pháp         | Số vụ (1995–2022) | Số vụ (2023–Q1/2025) | Tổng số vụ |
|------------------------|-------------------|----------------------|------------|
| Chống bán phá giá (AD) | 1.150             | 180                  | 1.330      |
| Chống trợ cấp (AS)     | 120               | 20                   | 140        |
| Tự vệ (SG)             | 40                | 10                   | 50         |

**Bảng 3: Ngành hàng bị điều tra PVTM tại Ấn Độ (2020 – Quý 1/2025)**

| <b>Ngành hàng</b>                  | <b>Số vụ (%)</b> | <b>Xuất xứ bị nhắm tới</b> | <b>Ví dụ sản phẩm</b>                         |
|------------------------------------|------------------|----------------------------|---|
| <b>Thép</b>                        | 30               | Trung Quốc,<br>Việt Nam    | Thép cán nguội,<br>cán nóng, thép<br>không gỉ |
| <b>Hóa chất</b>                    | 25               | Trung Quốc,<br>Thái Lan    | Hóa chất hữu<br>cơ, nhựa, dung môi            |
| <b>Dệt &amp; sợi</b>               | 15               | Trung Quốc,<br>Việt Nam    | Sợi filament, vải<br>dệt may                  |
| <b>Điện tử &amp; linh<br/>kiện</b> | 10               | Trung Quốc, Đài<br>Loan    | Bo mạch, linh<br>kiện điện tử                 |
| <b>Sản phẩm tiêu<br/>dùng khác</b> | 20               | Trung Quốc,<br>ASEAN       | Kính, pin, dược<br>phẩm                       |

Về điều chỉnh pháp lý, Ấn Độ đã sửa đổi nhiều bộ quy tắc nhằm tạo thêm quyền hạn cho DGTR và rút ngắn đáng kể thời gian điều tra.

Các sửa đổi năm 2023 rút thời hạn điều tra xuống còn 9–12 tháng, đồng thời mở rộng quyền yêu cầu dữ liệu, khiến doanh nghiệp xuất khẩu buộc phải cung cấp hồ sơ chi tiết hơn trong thời gian ngắn. Năm 2024, Ấn Độ tiếp tục bổ sung cơ chế áp dụng thuế tạm thời nhanh chỉ trong 60–90 ngày kể từ khi điều tra bắt đầu, khiến doanh nghiệp nước ngoài bị thu hẹp khả năng phản ứng và chuẩn bị hồ sơ.

Đến năm 2025, xu hướng bảo hộ được thể chế hóa mạnh mẽ hơn với việc cho phép áp dụng thuế PVTM theo ngành trọng điểm, đặc biệt là thép, năng lượng, pin, hóa chất và dược phẩm. Những thay đổi pháp lý này tạo ra khuôn khổ pháp lý linh hoạt, bảo đảm DGTR có thể chủ động mở rộng phạm vi điều tra và áp thuế trong những giai đoạn nhạy cảm đối với sản xuất nội địa.

Đáng chú ý, Ấn Độ mở rộng khái niệm thiệt hại theo hướng bao gồm cả thiệt hại tiềm ẩn, cho phép DGTR khởi xướng và áp dụng biện pháp ngay cả khi hàng nhập khẩu chưa gây tổn hại vật chất rõ nét. Việc xác định biên độ phá giá cũng được điều chỉnh theo hướng tương tự phương pháp của Hoa Kỳ, trong đó DGTR sử dụng giá trị thông thường được xây dựng (constructed normal value) khi thiếu dữ

liệu từ nhà sản xuất nước ngoài. Phương pháp này giúp cơ quan điều tra nâng cao tính chủ động nhưng cũng làm gia tăng rủi ro áp thuế cao hơn đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

Về phạm vi đối tượng và cách tính thuế, Ấn Độ có xu hướng áp dụng thuế tuyệt đối hoặc thuế theo suất cố định nhiều hơn so với thuế theo biên độ như EU đang áp dụng. Điều này tạo ra mức thuế ổn định và ít biến động, nhưng thường dẫn đến mức bảo hộ cao hơn trong thực tế. Ấn Độ cũng mở rộng phạm vi xử lý các hành vi được coi là lẩn tránh biện pháp PVTM, bao gồm cả lắp ráp đơn giản, chuyển tải qua quốc gia thứ ba hoặc thay đổi nhỏ về mã HS. Mặc dù được thiết kế tương thích với quy định của WTO, cách triển khai của DGTR được đánh giá là nghiêm ngặt và khó dự đoán hơn.

Một điểm nổi bật khác trong giai đoạn này là sự gia tăng vai trò của các hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp nội địa trong việc khởi xướng vụ việc. DGTR đã thiết lập cơ chế điều tra nhanh dựa trên kiến nghị tập thể, đồng thời cho phép các hiệp hội yêu cầu rà soát đặc biệt nhằm kéo dài thời hạn áp dụng thuế PVTM. Điều này góp phần lý giải sự gia tăng số lượng vụ việc khởi xướng trong các năm gần đây.

Dữ liệu từ DGTR cho thấy tỷ lệ áp thuế PVTM của Ấn Độ tăng đều đặn qua từng năm. Nếu năm 2020 tỷ lệ này là 67%, thì đến năm 2024 đã đạt 84% và duy trì ở



mức 86% trong quý 1/2025. Điều này phản ánh xu hướng thực thi ngày càng mạnh tay, đặc biệt đối với các ngành thép cán nguội, cán nóng, thép không gỉ, hóa chất hữu cơ, sợi polyester và các sản phẩm nhựa. Bảng số liệu cũng cho thấy số vụ khởi xướng và số vụ áp thuế đều tăng liên tục, trở thành chỉ báo rõ ràng của chính sách bảo hộ chiều sâu.

Nhìn chung, những điều chỉnh pháp lý và thực tiễn triển khai PVTM của Ấn Độ trong giai đoạn 2023 – 2025 cho thấy một xu hướng bảo hộ chiến lược mạnh mẽ, mang tính phòng thủ chủ động, hướng tới bảo vệ các ngành công nghiệp trọng điểm và hỗ trợ mục tiêu tự cường sản xuất. Mặc dù các điều chỉnh này vẫn duy trì tính tương thích với khuôn khổ quy định của WTO, cách thức thực thi có xu hướng nghiêm ngặt và ít

minh bạch hơn so với Hoa Kỳ, EU hay Úc. Xu hướng này đặt ra thách thức ngày càng lớn cho doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là doanh nghiệp Việt Nam, khi tiếp cận thị trường Ấn Độ trong các năm tới.

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

Sự điều chỉnh chính sách phòng vệ thương mại của Ấn Độ từ năm 2023 đến Quý 1/2025 đã tạo ra những tác động đáng kể đối với thương mại quốc tế cũng như doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Trên bình diện quốc tế, khuynh hướng gia tăng khởi xướng điều tra và áp dụng các biện pháp safeguard và chống bán phá giá phản ánh xu hướng bảo hộ kỹ thuật, làm tăng chi phí giao thương và có khả năng gây gián đoạn



chuỗi cung ứng khu vực, đặc biệt trong ngành thép và các nguyên liệu trung gian. Hậu quả là dòng hàng hóa toàn cầu có xu hướng bảo hộ kỹ thuật, làm tăng chi phí giao thương và có khả năng gây gián đoạn chuỗi cung ứng khu vực, đặc biệt trong ngành thép và các nguyên liệu trung gian. Hậu quả là dòng hàng hóa toàn cầu có xu hướng phân mảnh lại, dẫn đến việc điều chỉnh tuyến đường cung ứng (re-routing), đồng thời làm gia tăng khả năng trả đũa hoặc khiếu nại tại WTO từ các đối tác thương mại.

Các tác động lan tỏa (spillover) cũng đáng chú ý. Khi Ấn Độ áp dụng safeguard hoặc anti-dumping đối với thép và hóa chất, nguồn cung toàn cầu thay đổi, tạo ra cơ hội xuất khẩu cho các nhà cung cấp từ Việt Nam, Hàn Quốc, ASEAN sang các thị trường bị hạn chế. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này cũng đối mặt với rủi ro bị áp dụng biện pháp tương tự nếu chiếm thị phần đáng kể tại thị trường Ấn Độ. Hơn nữa, việc đồng thời áp dụng các biện pháp

bảo hộ của Mỹ, EU và Việt Nam trong cùng giai đoạn làm gia tăng rủi ro xích lại khung thương mại mở, gây áp lực lên dòng lưu thông hàng hóa quốc tế.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, những rủi ro cụ thể rất rõ ràng. Một số ngành xuất khẩu trọng yếu như thép, kính, một số hóa chất, điện tử và dệt may có nguy cơ bị DGTR điều tra nếu chiếm thị phần tại Ấn Độ tăng hoặc bị cáo buộc bán phá giá hay hưởng trợ cấp. Ví dụ, sản phẩm kính từ Việt Nam (textured tempered glass) đã bị khởi xướng điều tra vào ngày 1/3/2024. Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải chịu chi phí tuân thủ và tranh tụng cao, bao gồm chi phí thuê luật sư, tư vấn chứng minh giá xuất và cung cấp thông tin chi tiết về sản xuất. Nếu bị áp thuế, giá bán rớt giảm, dẫn đến mất thị phần và giảm lợi nhuận.

Tuy nhiên, các chính sách bảo hộ cũng tạo ra cơ hội. Khi Ấn Độ áp dụng biện pháp tự vệ lên thép Trung Quốc, nguồn cầu nội địa có thể chuyển sang các nguồn hàng không bị đánh thuế, tạo cơ hội xuất khẩu cho các nhóm hàng Việt Nam không bị áp dụng biện pháp. Khả năng tận dụng cơ hội này phụ thuộc vào tiêu chuẩn kỹ thuật, giá cả và khả năng cung ứng của doanh nghiệp Việt Nam.

So sánh khung pháp lý giữa Ấn Độ và các đối tác quốc tế, WTO quy định nguyên tắc khởi xướng, chứng cứ, tính

toán biên độ phá giá, tiến trình minh bạch, quyền tham gia của các bên và giới hạn thời gian biện pháp.

Ấn Độ dựa trên Đạo luật Thuế Quan (Customs Tariff Act – CTA) và các quy định do DGTR ban hành để hướng dẫn thực hiện các biện pháp PVTM theo CTA hoặc các luật liên quan khác, tuân thủ yêu cầu WTO nhưng khởi xướng với tần suất cao hơn, tích cực áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Quy trình minh bạch hơn trước nhờ công khai thông tin (public disclosure) nhưng vẫn còn tranh cãi về bảo mật thông tin (confidentiality).

Về thực tiễn, các điểm tương đồng giữa Ấn Độ, Việt Nam, Hoa Kỳ và EU đều dựa trên nguyên tắc WTO: cần chứng minh bán phá giá, trợ cấp hoặc thiệt hại; có tiến trình điều tra công khai; biện pháp tạm thời và chính thức có giới hạn thời gian. Khác biệt nổi bật là mức độ khởi xướng cao hơn ở Ấn Độ, chính sách tự vệ mạnh tay đối với thép (ví dụ Quý 1/2025 Ấn Độ đề nghị áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời 12%), và tập trung bảo vệ các ngành chiến lược như thép, hóa chất, dược phẩm.

Ấn Độ còn mở rộng sử dụng chống trợ cấp để xử lý trợ cấp từ các nền kinh tế đối tác, thể hiện sự chủ động trong bảo vệ ngành nội địa so với các quốc gia khác.

#### **4. Khuyến nghị cho doanh nghiệp Việt Nam**

Trước bối cảnh Ấn Độ ngày càng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần triển khai một loạt giải pháp ứng phó ngắn hạn và chiến lược trung – dài hạn nhằm giảm thiểu rủi ro, duy trì khả năng cạnh tranh và bảo vệ thị phần tại thị trường này.

Trong phạm vi ngắn hạn, điều quan trọng là doanh nghiệp xuất khẩu phải theo dõi chặt chẽ các thông tin liên quan từ DGTR. Các công bố về việc khởi xướng điều tra, thông báo công khai và các bản câu hỏi điều tra đều được đăng tải công khai trên website của DGTR.

Việc cập nhật thông tin liên tục giúp doanh nghiệp phản ứng kịp thời, giảm thiểu rủi ro bị áp dụng các biện pháp mà chưa chuẩn bị đầy đủ. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần chuẩn bị bộ hồ sơ giá đầy đủ, bao gồm hồ sơ bán hàng xuất khẩu, hợp đồng, chi phí sản xuất và các chứng từ chứng minh giá thông thường. Bộ hồ sơ này sẽ là công cụ quan trọng để phản biện khi bị cáo buộc bán phá giá hoặc hưởng trợ cấp bất hợp pháp.

Hợp tác với các cơ quan nhà nước và hiệp hội ngành nghề cũng là yếu tố thiết yếu. Doanh nghiệp có thể phối hợp với Bộ Công Thương, MOIT hoặc VCCI để có đại diện tham gia trong quá trình điều tra, nộp bằng chứng phản bác và đề nghị loại trừ



(exclusion) các sản phẩm nếu phù hợp. Đây là cách tiếp cận thực tiễn đã được nhiều doanh nghiệp Việt Nam sử dụng để giảm thiểu tác động trực tiếp từ các biện pháp PVTM của Ấn Độ.

Về chiến lược trung và dài hạn, doanh nghiệp cần đa dạng hóa thị trường xuất khẩu nhằm hạn chế phụ thuộc vào những quốc gia có nguy cơ cao bị kiện hoặc đang gia tăng áp lực bảo hộ, trong đó có Ấn Độ. Việc mở rộng thị trường sang các khu vực khác không chỉ giảm rủi ro pháp lý mà còn giúp doanh nghiệp tăng khả năng khai thác cơ hội kinh doanh mới.

Song song, tối ưu hóa chuỗi cung ứng và chứng minh hàm lượng nội địa là chiến lược quan trọng. Việc nâng cao giá trị gia tăng nội địa và có chứng từ từ nhà cung cấp để chứng minh không hưởng trợ cấp sẽ giúp giảm rủi ro bị áp dụng biện pháp anti-subsidy.

Đồng thời, tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật và minh bạch hóa cấu trúc giá sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá. Cả hai chiến lược này đều góp phần củng cố hình ảnh doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế và gia tăng uy tín đối với cơ quan điều tra nước ngoài.

Nhìn chung, thực tế cho thấy Ấn Độ đang ngày càng gia tăng việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại một cách mạnh mẽ, thể hiện qua số vụ khởi xướng điều tra tăng cao trong năm 2024 – DGTR đã khởi xướng 43 vụ chống bán phá giá tính đến ngày 31/10/2024 – đồng thời khởi động các thủ tục tự vệ đối với thép sang quý 1/2025.

Hành động này phù hợp với xu hướng toàn cầu, khi Mỹ, EU và Việt Nam cũng đồng loạt thực hiện các biện pháp bảo hộ mạnh mẽ. Về mặt pháp lý,



Ấn Độ vận hành hệ thống dựa trên Luật Thuế quan và các quy trình do DGTR triển khai; hệ thống này tuân thủ các nguyên tắc của WTO, nhưng trong một số trường hợp, việc thực thi có tính chủ động cao và gây tranh cãi về mức độ minh bạch cũng như bảo mật thông tin trong quá trình xử lý bằng chứng.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, rủi ro bị điều tra hoặc áp dụng biện pháp PVTM là hiện hữu, đặc biệt với các ngành thép, kính, hóa chất, dược phẩm. Do đó, doanh nghiệp cần chủ động theo dõi DGTR, chuẩn bị hồ sơ chứng minh giá và chi phí, đồng thời phối hợp với cơ quan nhà nước để phòng vệ. Về khuyến nghị chính sách, Việt Nam và doanh nghiệp nên tăng cường năng lực phòng vệ thương mại thông qua tư vấn pháp lý quốc tế, xây dựng bộ hồ sơ dữ liệu xuất khẩu; tăng cường giám sát thương mại để phát hiện sớm các dấu hiệu gia tăng nhập khẩu; thúc đẩy đàm phán song phương nhằm giảm rủi ro chống lẩn tránh và minh bạch hóa dữ liệu xuất khẩu, nhằm hạn chế cơ hội bị cáo buộc bán phá giá hoặc hưởng trợ cấp bất hợp pháp.

## Xu hướng phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ



**T**rong bối cảnh kinh tế thế giới tiếp tục biến động mạnh mẽ, chính sách thương mại của Hoa Kỳ từ sau đại dịch COVID-19 đến Quý 1 năm 2025 đang thể hiện xu hướng tăng cường sử dụng các công cụ pháp lý thương mại để bảo vệ ngành sản xuất trong nước và điều chỉnh cán cân thương mại. Năm 2024 chứng kiến sự mở rộng đáng kể của các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM), bao gồm điều tra chống bán phá giá (Anti-Dumping – AD), chống trợ cấp (Countervailing Duties – CVD) và tự vệ (Safeguard), phản ánh rõ chiến lược kết hợp giữa chính sách thương mại, công nghiệp và an ninh kinh tế trong điều hành của Hoa Kỳ. Các động thái này diễn ra trong bối cảnh cạnh tranh thương mại – công nghệ với Trung Quốc

tiếp tục gay gắt, chuỗi cung ứng toàn cầu phân mảnh, và xu hướng chuyển dịch sản xuất sang các quốc gia châu Á – Thái Bình Dương ngày càng rõ nét.

Theo số liệu từ Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC), tính đến hết Quý 1/2025, Hoa Kỳ đang duy trì hơn 670 biện pháp PVTM đang có hiệu lực, trong đó nhóm sản phẩm thép, kim loại cơ bản và hàng điện tử – công nghệ chiếm hơn 58% tổng số vụ việc. Số vụ điều tra mới trong năm 2024 tăng khoảng 12% so với cùng kỳ năm 2023, phản ánh xu hướng gia tăng sử dụng PVTM như một công cụ hỗ trợ tái cơ cấu chuỗi cung ứng và bảo vệ năng lực cạnh tranh nội địa. Cùng với đó, các biện pháp điều tra “lẩn tránh thuế” (anti-circumvention investigations)

tiếp tục được mở rộng sang những lĩnh vực mới như pin năng lượng, linh kiện điện tử, vật liệu công nghiệp và sản phẩm gỗ nội thất.

Động lực chính của xu hướng này xuất phát từ mục tiêu củng cố chuỗi cung ứng chiến lược và bảo vệ việc làm trong các ngành trọng điểm. Các đạo luật lớn như *Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors Act (CHIPS and Science Act 2022)*, *Inflation Reduction Act 2022* và *Infrastructure Investment and Jobs Act 2021* không chỉ đóng vai trò thúc đẩy đầu tư nội địa mà còn tạo cơ sở để Hoa Kỳ kết hợp chặt chẽ chính sách phát triển công nghiệp với cơ chế PVTM nhằm kiểm soát dòng hàng nhập khẩu có nguy cơ gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước. Đây được xem là hướng đi nổi bật trong chính sách thương mại Hoa Kỳ giai đoạn 2023–2025 khi tăng cường tính chủ động và linh hoạt trong việc vận dụng PVTM.

Về mặt ngành hàng, xu hướng phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ trong giai đoạn 2023–Quý 1/2025 tập trung cao ở năm lĩnh vực chính: (i) thép và kim loại cơ bản, (ii) điện tử và linh kiện bán dẫn, (iii) dệt may – da giày, (iv) nông sản và thực phẩm chế biến, và (v) gỗ và sản phẩm gỗ nội thất. Đây là những nhóm ngành vừa có vai trò chiến lược đối với nền kinh tế Hoa Kỳ, vừa là lĩnh vực mà Việt Nam có năng lực xuất khẩu nổi bật. Các vụ việc điển hình như

điều tra chống lẩn tránh thuế đối với thép cán nguội và thép chống ăn mòn của Việt Nam (2024), vụ điều tra gỗ dán và tủ gỗ xuất xứ Việt Nam (2023–2025), hay điều tra chống bán phá giá đối với pin năng lượng mặt trời, mô-đun điện tử và hàng điện tử từ Đông Nam Á cho thấy phạm vi áp dụng PVTM của Hoa Kỳ đang mở rộng nhanh chóng cả về ngành nghề lẫn đối tượng. Trước bối cảnh đó, việc nghiên cứu xu hướng phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đến Quý 1/2025 có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, không chỉ nhằm làm rõ định hướng chính sách thương mại của nền kinh tế hàng đầu thế giới mà còn giúp Việt Nam xây dựng chiến lược ứng phó, dự báo rủi ro và tận dụng cơ hội trong thương mại toàn cầu.

Trong giai đoạn từ năm 2023 đến Quý 1 năm 2025, hệ thống phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ tiếp tục thể hiện xu hướng gia tăng về số lượng và phạm vi ngành áp dụng. Theo báo cáo của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (U.S. International Trade Commission – USITC), trong năm 2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng 75 vụ điều tra chống bán phá giá (Anti-Dumping – AD) và chống trợ cấp (Countervailing Duty – CVD), tăng đáng kể so với 53 vụ trong năm 2023. Điều này phản ánh xu hướng tăng cường sử dụng các công cụ PVTM như một phần trong chính sách bảo vệ sản xuất trong nước, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh thương mại và công

ngành toàn cầu ngày càng gay gắt.

Song song với sự gia tăng các vụ điều tra, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Hoa Kỳ năm 2024 đạt khoảng 3.295,6 tỷ USD, tăng 6,6% so với năm trước, theo số liệu của Cục Phân tích Kinh tế Hoa Kỳ (Bureau of Economic Analysis – BEA). Các con số này cho thấy trong khi nhu cầu nhập khẩu hàng hóa tại Hoa Kỳ vẫn duy trì ở mức cao, thì các biện pháp PVTM đang được triển khai ngày càng rộng, hướng tới kiểm soát nguồn gốc, giá trị và tính hợp pháp của hàng nhập khẩu, đặc biệt trong những ngành có ý nghĩa chiến lược như thép, điện tử và vật liệu công nghiệp.

Có thể thấy, số lượng vụ điều tra chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD) của Hoa Kỳ trong giai đoạn 2023 – Quý 1/2025 cho thấy xu hướng gia tăng rõ rệt, phản ánh sự thay đổi trong cách thức Hoa Kỳ sử dụng công cụ phòng vệ thương mại như một phần của chính sách công nghiệp và chiến lược cạnh tranh toàn cầu.



Mặc dù kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Hoa Kỳ tăng, đặc biệt trong các nhóm sản phẩm như thép, điện tử, gỗ và nông sản, nhưng việc số vụ điều tra cũng tăng tương ứng cho thấy các ngành sản xuất nội địa đang tận dụng triệt để cơ chế pháp lý nhằm bảo vệ thị phần trong nước trước sức ép từ hàng nhập khẩu giá rẻ.

Bên cạnh đó, việc Bộ Thương mại (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC) mở rộng phạm vi điều tra sang nhiều nước châu Á, trong đó có Việt Nam, phản ánh nỗ lực kiểm soát chuỗi cung ứng phức tạp và ngăn ngừa hành vi lẩn tránh thuế thông qua nước thứ ba.

Trong giai đoạn gần đây, chính sách phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đang chuyển dần từ tập trung vào một số mặt hàng truyền thống như thép, nhôm sang phạm vi rộng hơn bao gồm linh kiện điện tử, gỗ, nông sản chế biến và hàng tiêu dùng. Các cơ quan chức năng tăng cường sử dụng công cụ “điều tra lẩn tránh thuế” (anti-circumvention) và các biện pháp liên quan đến “an ninh quốc gia”, đặc biệt trong lĩnh vực bán dẫn và công nghệ cao.

Điều này phản ánh xu hướng kết hợp giữa chính sách thương mại và chính sách công nghiệp, đồng thời cho thấy mức độ gắn kết giữa phòng vệ thương mại và cạnh tranh địa chính trị. Đối với các quốc gia

xuất khẩu trong khu vực RCEP, bao gồm Việt Nam, xu hướng này vừa tạo ra áp lực tuân thủ ngày càng cao, vừa là động lực để nâng cao tiêu chuẩn sản xuất, minh bạch hóa chuỗi cung ứng và đa dạng hóa thị trường nhằm giảm phụ thuộc vào một thị trường duy nhất.

### Ngành thép và sản phẩm thép

Trong giai đoạn 2023 – Quý 1/2025, ngành thép tiếp tục là một trong những lĩnh vực chịu tác động mạnh nhất từ chính sách phòng vệ thương mại (PVTM) của Hoa Kỳ. Với vai trò là ngành công nghiệp nền tảng phục vụ hạ tầng, quốc phòng và sản xuất chế tạo, thép luôn được Chính phủ Hoa Kỳ xếp vào nhóm hàng hóa “nhạy cảm” và “chiến lược”. Theo dữ liệu của American Iron and Steel Institute (AISI), nhập khẩu thép thành phẩm (“finished steel imports”) trong năm 2024 đạt 22,5 triệu net tons, tăng 3,7% so với năm 2023, chiếm khoảng 22% tổng nhu cầu tiêu thụ thép của Hoa Kỳ.

Theo USITC, trong năm 2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng 21 vụ điều tra mới trong lĩnh vực thép và sản phẩm thép – chiếm gần 28% tổng số vụ điều tra PVTM của năm. Các vụ việc tập trung chủ yếu vào thép ống, thép cuộn cán nguội, thép tấm mạ và thép hợp kim đặc biệt. Các quốc gia bị điều tra nhiều nhất gồm Việt Nam, Hàn Quốc, Ấn Độ và Trung Quốc. Một điểm đáng chú ý là Hoa Kỳ tiếp tục mở rộng các điều tra lẩn tránh thuế (anti-circumvention) đối với thép có nguồn gốc Trung Quốc nhưng gia công, hàn hoặc hoàn thiện tại Việt Nam và Malaysia.

Bên cạnh đó, thuế an ninh quốc gia đối với thép và nhôm theo Mục 232 vẫn được duy trì, với mức thuế 25% đối với thép nhập khẩu từ các nước không có thỏa thuận đặc biệt. Điều này buộc nhiều doanh nghiệp phải tái cấu trúc chuỗi cung ứng hoặc dịch chuyển sản xuất để giảm rủi ro bị đánh thuế bổ sung.

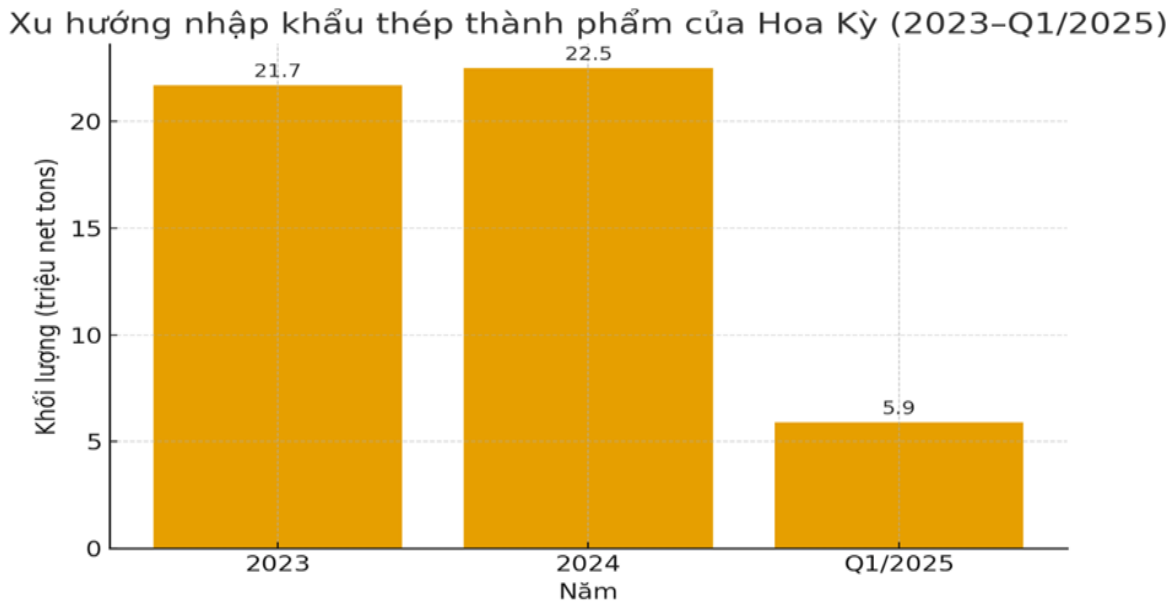
**Bảng 1. Nhập khẩu thép thành phẩm của Hoa Kỳ giai đoạn 2023–Q1/2025**

| Năm     | Khối lượng (triệu net tons) | Tăng trưởng (%)   |
|---------|-----------------------------|-------------------|
| 2023    | 21,7                        | –                 |
| 2024    | 22,5                        | +3,7              |
| Q1/2025 | 5,9                         | +4,1 (so Q1/2024) |

*Nguồn: AISI, USITC, tổng hợp từ dữ liệu tháng 1–3/2025*

### Biểu đồ 1. Xu hướng nhập khẩu thép thành phẩm của Hoa Kỳ giai đoạn 2023–Q1/2025

(Đơn vị: tỷ USD)



Nguồn: American Iron and Steel Institute (AISI), USITC, tổng hợp quý 1/2025

Mặc dù nhu cầu tiêu thụ thép nội địa tại Hoa Kỳ phục hồi nhờ đầu tư hạ tầng và sản xuất công nghiệp tăng, tỷ trọng nhập khẩu từ châu Á – trong đó có Việt Nam – vẫn duy trì ở mức cao. Điều này tạo ra động lực chính trị và kinh tế để Hoa Kỳ tiếp tục sử dụng PVTM nhằm bảo vệ các nhà sản xuất thép nội địa. Nhiều mặt hàng từ Việt Nam, dù chỉ tham gia một phần khâu gia công, vẫn có nguy cơ bị điều tra do nghi ngờ liên quan đến nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc.

Đối với Việt Nam, xu hướng gia tăng điều tra PVTM trong ngành thép của Hoa Kỳ đặt ra yêu cầu về tuân thủ nghiêm ngặt hơn trong chứng minh nguồn gốc, truy xuất nguyên liệu và chứng minh không lẩn tránh thuế. Doanh nghiệp phải đầu tư mạnh hơn vào hệ thống quản trị chuỗi cung ứng, hồ sơ kỹ thuật và dữ liệu xuất xứ để giảm nguy cơ bị áp thuế hoặc bị mở rộng điều tra.

Tổng thể, diễn biến giai đoạn 2023–2025 cho thấy Hoa Kỳ tiếp tục duy trì và mở rộng sử dụng PVTM như một công cụ bảo hộ hợp pháp trong cạnh tranh toàn cầu. Điều này tạo ra môi trường thương mại ngày càng thách thức đối với sản phẩm thép của Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh cơ quan điều tra Hoa Kỳ đang siết chặt tiêu chuẩn đánh giá và mở rộng phạm vi điều tra đối với các hoạt động gia công được cho là có khả năng lẩn tránh thuế. Việt Nam, do đó, cần chủ động hơn trong xây dựng năng lực tuân thủ và chiến lược thị trường để giảm thiểu rủi ro trong dài hạn.

## Ngành Dệt may – Da giày

Ngành dệt may – da giày là lĩnh vực chịu tác động lớn thứ hai từ các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) của Hoa Kỳ, trong bối cảnh nước này siết chặt chính sách đối với chuỗi cung ứng nhằm đảm bảo an ninh kinh tế và giảm phụ thuộc vào khu vực châu Á.

Trong giai đoạn 2023 – Quý 1/2025, nhóm hàng dệt may – da giày tiếp tục là một trong những mặt hàng nhập khẩu lớn nhất của Hoa Kỳ, đồng thời cũng chịu sức ép ngày càng tăng về yêu cầu tuân thủ quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn lao động và tiêu chuẩn môi trường.

Theo dữ liệu của U.S. Office of Textiles and Apparel (OTEXA), tổng kim ngạch nhập khẩu dệt may – da giày của Hoa Kỳ trong năm 2024 đạt 141,2 tỷ USD, giảm nhẹ 2,3% so với năm 2023 do tiêu dùng nội địa phục hồi chậm và xu hướng giảm

tồn kho của các nhà bán lẻ. Riêng Việt Nam tiếp tục duy trì vị trí là một trong những nguồn cung lớn nhất, dù chịu áp lực ngày càng cao từ các quy định kiểm tra chuỗi cung ứng của Hoa Kỳ.

Trong năm 2024, Cơ quan Hải quan và Biên phòng Hoa Kỳ (CBP) đã tạm giữ hơn 1.600 lô hàng dệt may nhập khẩu với tổng trị giá hơn 190 triệu USD, tăng hơn 40% so với năm tài chính trước. Việt Nam chiếm khoảng 16% trong số các lô hàng bị kiểm tra, phản ánh xu hướng gia tăng giám sát của Hoa Kỳ đối với hàng hóa có dấu hiệu chuyên tải, gian lận xuất xứ hoặc chưa đáp ứng các yêu cầu liên quan đến minh bạch chuỗi cung ứng. Điều này cho thấy dù là nguồn cung lớn và ổn định, Việt Nam vẫn đối mặt với rủi ro ngày càng lớn trong bối cảnh Hoa Kỳ áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại theo hướng gắn chặt với an ninh chuỗi cung ứng.

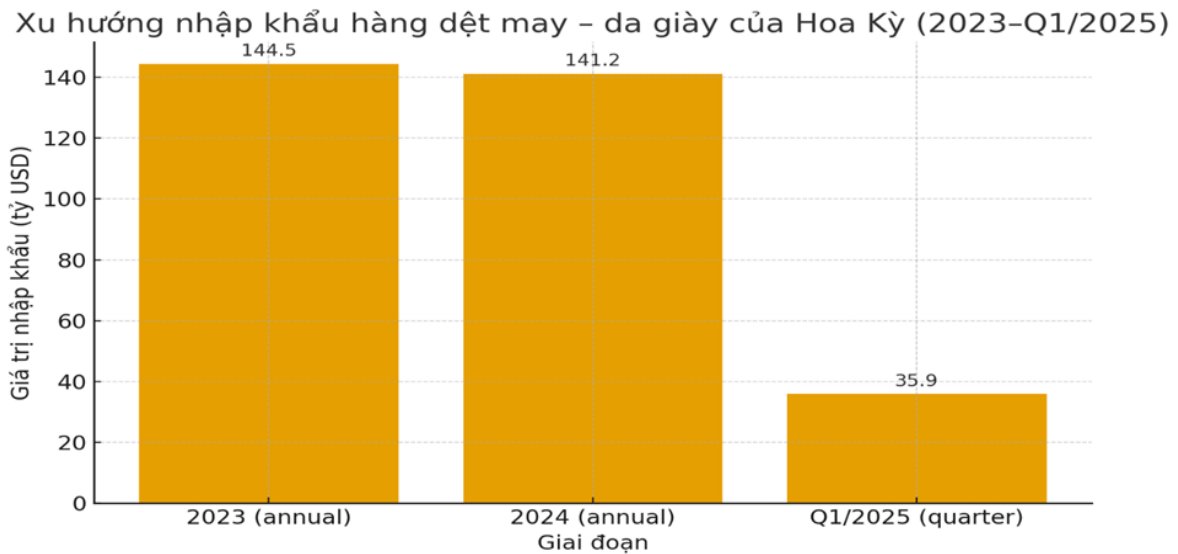
**Bảng 2. Kim ngạch nhập khẩu hàng dệt may – da giày của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)**

| Năm     | Giá trị nhập khẩu (tỷ USD) | Tăng/giảm (%)         |
|---------|----------------------------|-----------------------|
| 2023    | 144,5                      | –                     |
| 2024    | 141,2                      | -2,3                  |
| Q1/2025 | 35,9                       | +1,8 (so với Q1/2024) |

*Nguồn: OTEXA, USITC, tổng hợp quý 1/2025.*

## Biểu đồ 2. Xu hướng nhập khẩu hàng dệt may – da giày của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)

(Đơn vị: tỷ USD)



Không giống ngành thép – nơi Hoa Kỳ thường xuyên áp dụng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp – lĩnh vực dệt may – da giày ít bị điều tra AD/CVD hơn. Tuy nhiên, ngành này lại chịu tác động mạnh từ các biện pháp phòng vệ thương mại phi truyền thống, đặc biệt các biện pháp liên quan đến minh bạch chuỗi cung ứng, tiêu chuẩn lao động, và chống chuyển tải.

Trong thời gian gần đây, CBP tăng cường điều tra gian lận xuất xứ và xác minh nguồn gốc nguyên liệu (origin verification), nhất là đối với các sản phẩm có chuỗi cung ứng phức tạp như sợi, vải, phụ liệu hoặc có dấu hiệu gia công tại nước thứ ba trước khi xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Đối với Việt Nam, xu hướng mới của Hoa Kỳ trong PVTM đối với dệt may – da giày làm gia tăng chi phí tuân thủ, yêu cầu doanh nghiệp phải chuẩn hóa hệ thống truy xuất nguồn gốc, chứng minh tính minh bạch trong chuỗi cung ứng và nâng cấp tiêu chuẩn lao động – môi trường. Điều này vừa là thách thức, nhưng cũng là động lực để doanh nghiệp Việt Nam củng cố năng lực cạnh tranh dài hạn thông qua nâng cao chất lượng quản trị chuỗi cung ứng và tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế.

## Ngành Nông sản và Thực phẩm chế biến

Trong giai đoạn từ năm 2023 đến Quý 1 năm 2025, thương mại nông sản và thực phẩm chế biến giữa Hoa Kỳ và các đối tác châu Á có sự thay đổi đáng kể, cả về quy mô lẫn cấu trúc. Theo số liệu của U.S. Department of Agriculture (USDA), tổng kim ngạch nhập khẩu nông sản và thực phẩm chế biến của Hoa Kỳ trong năm 2024 đạt 219,7 tỷ USD, tăng 5,1% so với năm 2023. Mức tăng này chủ yếu đến từ nhu cầu tiêu dùng lớn đối với các mặt hàng như cà phê, hạt điều, thủy sản, rau củ và trái cây nhiệt đới.

Trong nhóm các nước châu Á cung ứng nông sản cho Hoa Kỳ, Việt Nam tiếp tục đóng vai trò quan trọng, đứng ở vị trí thứ 7 trong các quốc gia xuất khẩu nông sản – thực phẩm chế biến vào thị trường này. Các mặt hàng chủ lực của Việt Nam gồm thủy sản, hạt điều, cà phê và hồ tiêu. Bên cạnh đó, các quốc gia như Thái Lan và Indonesia cũng duy trì vị thế lớn trong xuất khẩu thực phẩm đóng hộp, đồ uống và dầu thực vật sang Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, giai đoạn này cũng chứng kiến sự siết chặt mạnh mẽ các biện pháp kỹ thuật trong thương mại, đặc biệt là các quy định về Hàng rào Kỹ thuật đối với Thương mại (TBT) và Kiểm dịch – An toàn thực phẩm (SPS). Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) và Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) đã đưa ra nhiều yêu cầu mới về truy xuất nguồn gốc, quản lý dư lượng hóa chất, và tiêu chuẩn an toàn thực phẩm đối với hàng nhập khẩu. Trong năm 2024, có hơn 480 lô hàng nông sản bị từ chối thông quan do không đáp ứng tiêu chuẩn, tăng gần 25% so với năm 2023; trong đó khoảng 30% là các mặt hàng có nguồn gốc từ Đông Nam Á – chủ yếu liên quan đến thủy sản, gia vị và trái cây nhiệt đới.

**Bảng 3. Nhập khẩu nông sản và thực phẩm chế biến của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)**

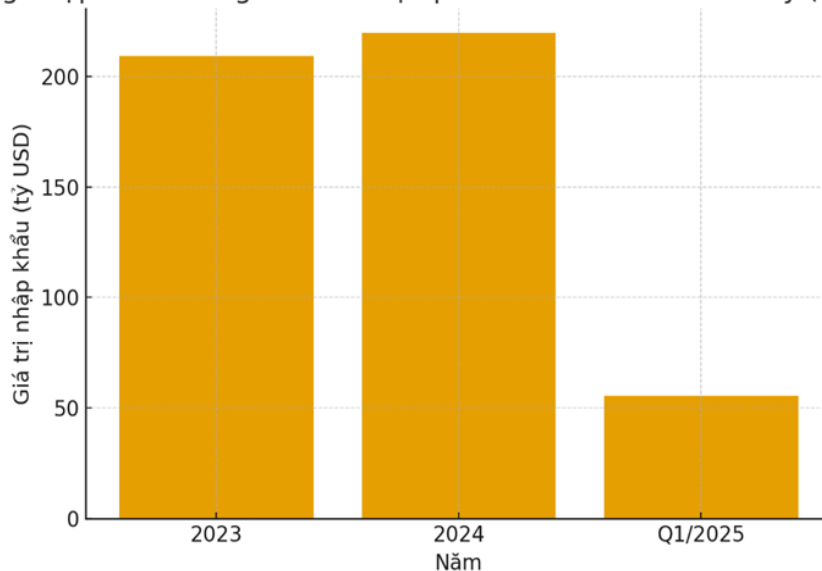
| Năm     | Giá trị nhập khẩu (tỷ USD) | Tăng/giảm (%)         |
|---------|----------------------------|-----------------------|
| 2023    | 209,1                      | –                     |
| 2024    | 219,7                      | +5,1                  |
| Q1/2025 | 55,6                       | +3,4 (so với Q1/2024) |

*Nguồn: USDA, USITC – tổng hợp đến quý 1/2025*

### Biểu đồ 3. Xu hướng nhập khẩu nông sản và thực phẩm chế biến của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)

(Đơn vị: tỷ USD)

Xu hướng nhập khẩu Nông sản và Thực phẩm chế biến của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)



Hoa Kỳ trong giai đoạn này tăng cường áp dụng các biện pháp PVTM đối với nông sản theo hướng kỹ thuật và tiêu chuẩn hóa chuỗi cung ứng, thay vì chỉ dựa vào điều tra chống bán phá giá hay chống trợ cấp truyền thống. Các quy định mới nhấn mạnh nhiều hơn đến yếu tố an toàn thực phẩm, kiểm soát dư lượng kháng sinh, minh bạch chuỗi cung ứng và tuân thủ môi trường – đặc biệt đối với các mặt hàng thủy sản, trái cây, rau củ và các sản phẩm chế biến sâu.

Đối với Việt Nam, điều này tạo ra áp lực lớn lên các doanh nghiệp xuất khẩu, nhất là trong các lĩnh vực như thủy sản, hạt điều, hồ tiêu và cà phê hòa tan. Việc tăng cường xác minh nguồn gốc và kiểm soát chất lượng đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư mạnh vào hệ thống quản trị an toàn thực phẩm, nâng cao tiêu chuẩn nhà máy, cũng như đáp ứng yêu cầu khắt khe từ FDA và USDA. Ngoài ra, một số mặt hàng của Việt Nam còn đối mặt với các cuộc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của Hoa Kỳ, như cá tra, tôm đông lạnh, nước ép trái cây và mật ong – những sản phẩm vốn có thị phần lớn tại thị trường này.

Tổng thể, xu hướng PVTM của Hoa Kỳ trong ngành nông sản và thực phẩm chế biến đang chuyển mạnh sang mô hình “quản lý rủi ro chuỗi cung ứng”, với mức độ kiểm tra, giám sát và tiêu chuẩn kỹ thuật ngày càng cao. Điều này đặt Việt Nam vào vị trí vừa có tiềm năng lớn tại thị trường Hoa Kỳ, vừa chịu thách thức đáng kể về tuân thủ, nhất là trong giai đoạn 2023–2025 khi các quy định mới được triển khai mạnh và phạm vi kiểm soát được mở rộng.

## Ngành Gỗ và Sản phẩm gỗ

Ngành gỗ và sản phẩm gỗ tiếp tục là một trong những nhóm hàng xuất khẩu chủ lực sang thị trường Hoa Kỳ trong giai đoạn 2023–2025. Theo số liệu của U.S. Census Bureau và USITC, tổng giá trị nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Hoa Kỳ năm 2024 đạt 63,4 tỷ USD, giảm nhẹ 1,8% so với năm 2023 do nhu cầu tiêu thụ đồ nội thất suy yếu. Việt Nam vẫn duy trì vị trí là nhà cung cấp lớn thứ hai cho thị trường Hoa Kỳ, chỉ sau Trung Quốc.

**Bảng 4. Nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)**

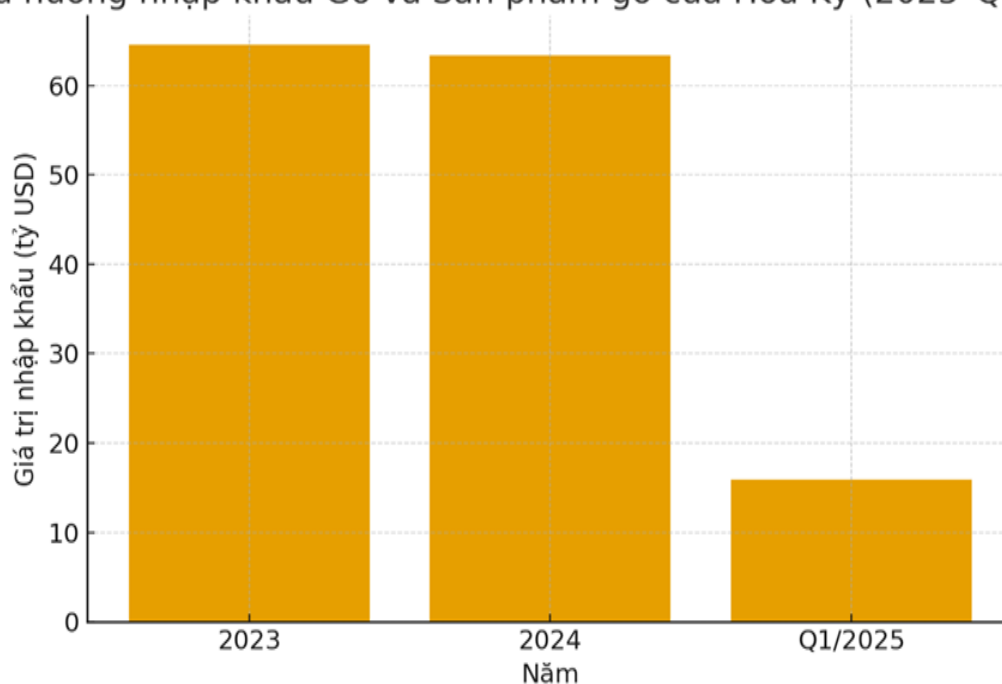
| Năm     | Giá trị nhập khẩu (tỷ USD) | Tăng/giảm (%)         |
|---------|----------------------------|-----------------------|
| 2023    | 64,6                       | –                     |
| 2024    | 63,4                       | -1,8                  |
| Q1/2025 | 15,9                       | +2,2 (so với Q1/2024) |

*Nguồn: USITC, Census Bureau – tổng hợp đến quý 1/2025*

**Biểu đồ 4. Xu hướng nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)**

*(Đơn vị: tỷ USD)*

Xu hướng nhập khẩu Gỗ và Sản phẩm gỗ của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)





Ngành gỗ và sản phẩm gỗ là một trong những lĩnh vực chịu tác động ngày càng rõ rệt của chính sách phòng vệ thương mại (PVTM) Hoa Kỳ giai đoạn 2023–2025. Khi nhu cầu xây dựng và tiêu dùng nội thất trong nước tăng trở lại, cùng xu hướng chuyển đổi sang chuỗi cung ứng “xanh” và truy xuất nguồn gốc, Hoa Kỳ đã tăng cường điều tra các sản phẩm gỗ nhập khẩu nhằm ngăn chặn gian lận xuất xứ, lẩn tránh thuế và nhập khẩu giá rẻ từ khu vực châu Á.

Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế (USITC) liên tục mở rộng phạm vi điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với các sản phẩm gỗ công nghiệp, ván ép và đồ nội thất. Các vụ việc như ván ép gỗ cứng (hardwood plywood) và tủ bếp (wooden cabinets and vanities) đã xác định có hành vi lẩn tránh thuế thông qua tái xuất từ Việt Nam, Malaysia hoặc Indonesia, dẫn đến việc áp

dụng thuế tương tự như đối với sản phẩm từ Trung Quốc. Điều này cho thấy Hoa Kỳ đang chuyển trọng tâm từ điều tra giá sang kiểm soát chuỗi cung ứng và nguồn gốc thực tế của sản phẩm, đồng thời gắn các biện pháp PVTM với mục tiêu môi trường và phát triển bền vững.

Ngoài các biện pháp truyền thống, Hoa Kỳ còn triển khai Đạo luật Lacey (Lacey Act) – công cụ phi thuế quan có ảnh hưởng sâu rộng, yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu chứng minh nguồn gốc khai thác hợp pháp của gỗ và chuỗi hành trình sản phẩm (chain of custody). Vi phạm có thể dẫn đến tịch thu hàng hóa, phạt hành chính hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự. Như vậy, PVTM trong ngành gỗ Hoa Kỳ không chỉ là công cụ điều chỉnh thương mại, mà còn phản ánh chiến lược kết hợp thương mại, môi trường và an ninh chuỗi cung ứng nhằm bảo vệ lợi ích sản xuất trong nước và định hình lại trật tự thương mại “xanh”.

## Ngành Điện tử và linh kiện bán dẫn

Ngành điện tử và linh kiện bán dẫn là một trong những lĩnh vực trọng yếu chịu tác động trực tiếp từ chính sách phòng vệ thương mại (PVTM) của Hoa Kỳ giai đoạn 2023–2025. Với vai trò chiến lược trong chuỗi cung ứng công nghệ cao, Hoa Kỳ đã áp dụng nhiều biện pháp PVTM, bao gồm chống trợ cấp (CVD), kiểm soát xuất khẩu (export controls) và điều tra chống lẩn tránh thuế, nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa và đảm bảo an ninh công nghệ. Các vụ điều tra gần đây tập trung vào linh kiện bán dẫn, bảng mạch in (PCB), thiết bị điện tử tiêu dùng và các sản phẩm điện tử từ Việt Nam, Trung Quốc, Malaysia và Hàn Quốc, đồng thời yêu cầu doanh nghiệp cung cấp minh bạch nguồn gốc nguyên liệu, chứng nhận công nghệ và điều kiện sản xuất.

Theo số liệu của U.S. International Trade Commission (USITC), kim ngạch nhập khẩu thiết bị điện tử và linh kiện bán dẫn của Hoa Kỳ năm 2024 đạt khoảng 590 tỷ USD, tăng 5,2% so với năm 2023, trong đó Việt Nam là một trong những nguồn cung chính. Biện pháp PVTM của Hoa Kỳ không chỉ tập trung vào giá hoặc xuất xứ, mà còn bao gồm các yêu cầu về an ninh chuỗi cung ứng, minh bạch công nghệ và tuân thủ tiêu chuẩn lao động, khiến các doanh nghiệp Việt Nam phải nâng cấp quy trình sản xuất, quản lý rủi ro nguyên liệu và chứng minh tính hợp pháp của toàn bộ chuỗi cung ứng.

**Bảng 5. Nhập khẩu Điện tử và Linh kiện bán dẫn của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)**

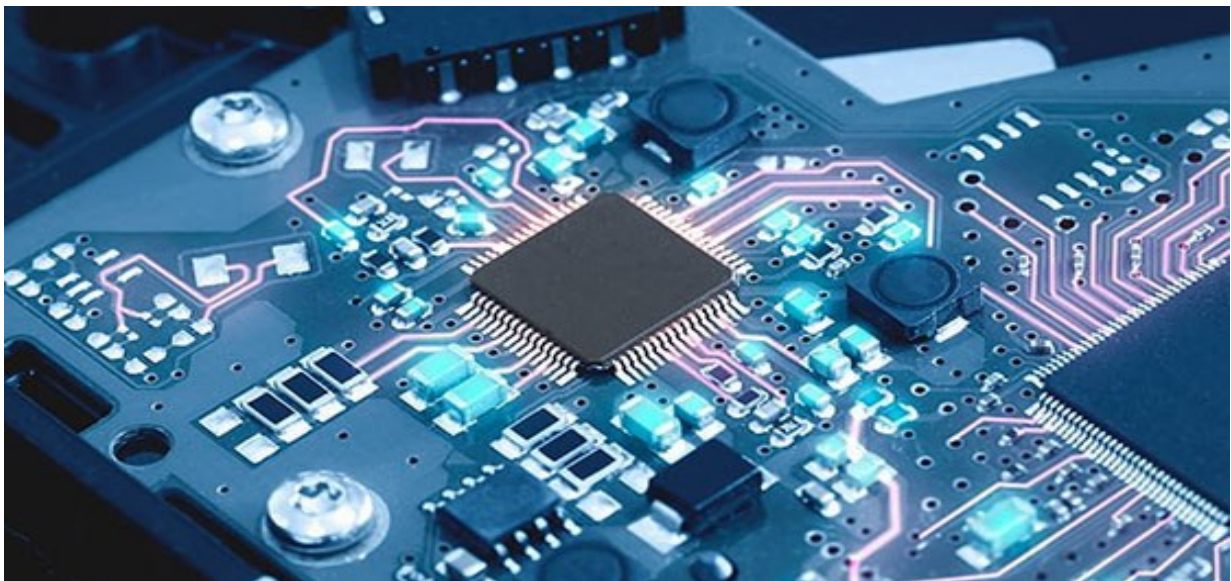
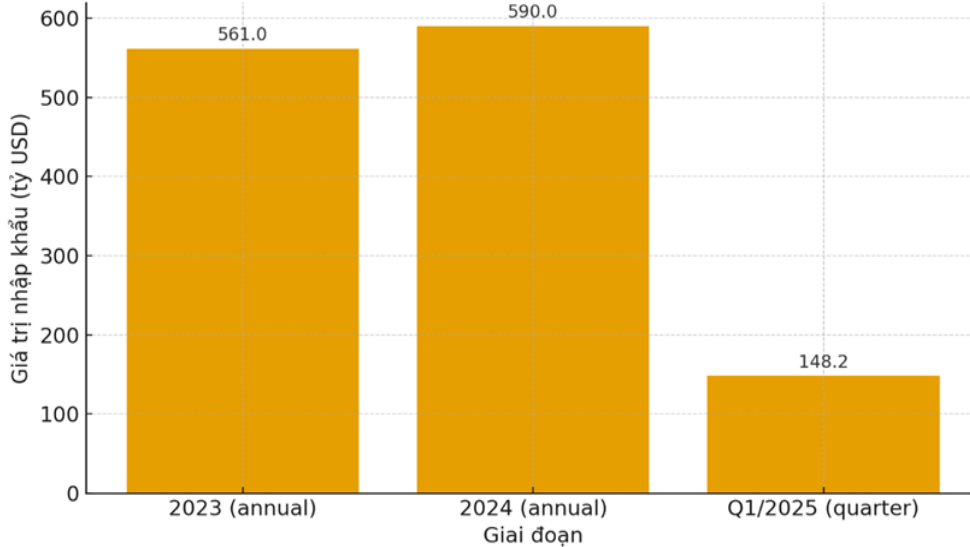
| Năm     | Giá trị nhập khẩu (tỷ USD) | Tăng/giảm so với năm trước (%) |
|---------|----------------------------|--------------------------------|
| 2023    | 561,0                      | –                              |
| 2024    | 590,0                      | +5,2                           |
| Q1/2025 | 148,2                      | +4,6 (so với Q1/2024)          |

*Nguồn: U.S. International Trade Commission (USITC), Bureau of Economic Analysis (BEA), tổng hợp đến Quý 1/2025.*

#### Biểu đồ 4. Xu hướng nhập Điện tử và linh kiện bán dẫn của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)

(Đơn vị: tỷ USD)

Xu hướng nhập khẩu Ngành Điện tử và linh kiện bán dẫn của Hoa Kỳ (2023–Q1/2025)



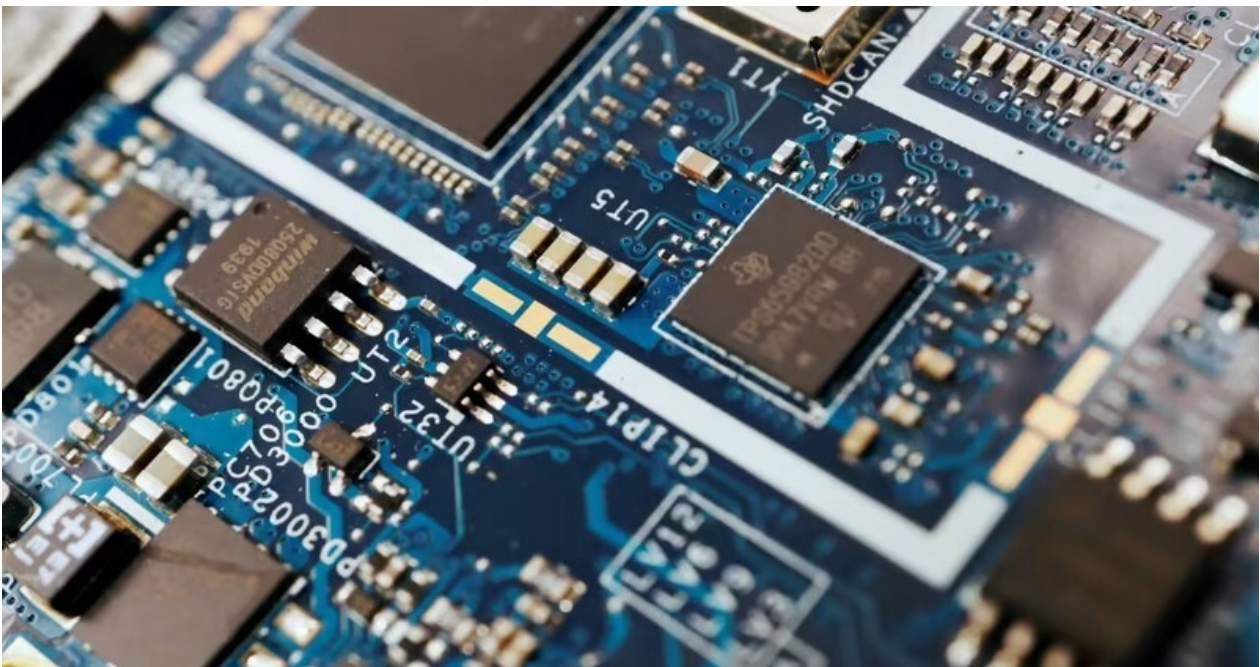
Trong giai đoạn này, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã tăng cường sử dụng biện pháp chống trợ cấp (CVD) và kiểm soát xuất khẩu (export controls) nhằm ngăn chặn việc nhập khẩu sản phẩm có yếu tố công nghệ chiến lược từ các nước. Một số vụ điều tra điển hình như thiết bị lưu trữ năng lượng, màn hình hiển thị, linh kiện điện tử từ Trung Quốc, Malaysia và Việt Nam cho thấy phạm vi PVTM đã mở rộng vượt ra ngoài phạm vi truyền thống của thép hay dệt may.

Đặc biệt, thay vì chỉ tập trung vào giá hoặc xuất xứ, các biện pháp của Hoa Kỳ còn hướng tới đảm bảo chuỗi cung ứng an toàn và minh bạch, thông qua yêu cầu khai báo nguồn gốc vật liệu, chứng nhận công nghệ và điều kiện lao động trong quá trình sản

xuất. Đồng thời, các đạo luật như CHIPS and Science Act (2022) – với ngân sách hơn 52 tỷ USD hỗ trợ sản xuất bán dẫn trong nước – đã làm thay đổi đáng kể cán cân thương mại: nhập khẩu vi mạch giảm dần, trong khi đầu tư nội địa tăng mạnh, khiến các doanh nghiệp cung ứng phải điều chỉnh chiến lược tiếp cận thị trường.

Thực tiễn các vụ điều tra gần đây cho thấy, các nhóm ngành chịu tác động lớn gồm gỗ, điện tử – linh kiện bán dẫn, thép và nông sản. Trong ngành gỗ, Hoa Kỳ tăng cường điều tra chống gian lận xuất xứ đối với sản phẩm từ Việt Nam. Trong ngành điện tử và bán dẫn, các biện pháp chống trợ cấp và kiểm soát xuất khẩu được triển khai mạnh mẽ, đặc biệt với linh kiện từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Việt Nam. Trong khi đó, nông sản và thực phẩm chế biến tuy ít bị áp thuế PVTM trực tiếp, nhưng phải đối mặt với hàng rào kỹ thuật và tiêu chuẩn an toàn thực phẩm ngày càng khắt khe.

Nhìn chung, PVTM của Hoa Kỳ hiện nay đã dịch chuyển từ bảo hộ truyền thống sang bảo hộ chiến lược, kết hợp mục tiêu kinh tế, an ninh và công nghệ. Việt Nam cần thích ứng bằng cách nâng cao năng lực thể chế, quản trị chuỗi cung ứng và chuẩn hóa sản xuất để giảm rủi ro, đồng thời tận dụng PVTM như một công cụ thúc đẩy phát triển bền vững và củng cố vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu.



## Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với hàng hoá Việt Nam

Những năm gần đây, thương mại quốc tế chứng kiến những biến động đáng kể cả về cấu trúc lẫn chính sách. Sau đại dịch COVID-19, xu hướng bảo hộ mậu dịch gia tăng mạnh mẽ, đặc biệt tại các nền kinh tế phát triển như Hoa Kỳ. Trong bối cảnh này, các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM), điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ trở thành công cụ quan trọng để bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Với hệ thống pháp luật thương mại toàn diện và chặt chẽ, Hoa Kỳ nổi lên là quốc gia thực hiện nhiều vụ điều tra nhất đối với hàng hóa nhập khẩu từ châu Á, trong đó có Việt Nam.

Đối với Việt Nam, thị trường Hoa Kỳ là một trong những động lực xuất khẩu chủ lực, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch ngoại thương. Sau căng thẳng thương mại Mỹ – Trung năm 2018, Việt Nam trở thành điểm đến hấp dẫn của dòng vốn chuyển dịch từ Trung Quốc, đồng thời thúc đẩy năng lực sản xuất và xuất khẩu. Song song đó, nguy cơ hàng hóa Việt Nam bị điều tra lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ cũng gia tăng. Nhiều trường hợp hàng hóa có nguồn gốc hoặc nguyên liệu từ Trung Quốc, sau khi được gia công, lắp ráp hoặc thay đổi nhỏ tại Việt Nam, bị cơ quan chức năng Hoa Kỳ xem xét là chuyển tải bất hợp pháp nhằm né tránh

thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Các vụ việc điển hình liên quan đến thép cán nguội, gỗ dán, tủ gỗ, pin năng lượng mặt trời, dệt may và da giày cho thấy tính phức tạp và lan tỏa của hiện tượng này.

Trong bối cảnh đó, nghiên cứu tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với hàng hóa Việt Nam có ý nghĩa thực tiễn và học thuật quan trọng. Nó giúp nhận diện xu hướng thực thi pháp luật thương mại Hoa Kỳ, đồng thời cảnh báo về các rủi ro tiềm ẩn trong chuỗi cung ứng. Thực tiễn cho thấy các biện pháp PVTM của Hoa Kỳ không chỉ gia tăng về số lượng vụ điều tra mà còn mở rộng phạm vi sang nhiều ngành hàng, kết hợp giữa kiểm soát giá, xuất xứ, tiêu chuẩn môi trường và điều kiện lao động, tạo áp lực lớn đối với doanh nghiệp Việt Nam.

Từ đó, Việt Nam cần chủ động củng cố hệ thống pháp luật, nâng cao năng lực quản lý xuất xứ, minh bạch chuỗi cung ứng và tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế. Đồng thời, doanh nghiệp phải đầu tư vào truy xuất nguồn gốc, chứng minh hợp pháp hóa nguyên liệu và chuẩn hóa sản xuất để ứng phó hiệu quả với các biện pháp PVTM ngày càng phức tạp từ Hoa Kỳ, bảo vệ uy tín và vị thế hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế.

## 1. Bối cảnh chung về các cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ

Trong giai đoạn từ năm 2018 đến Quý 1 năm 2025, chính sách thương mại của Hoa Kỳ chuyển mạnh theo hướng tăng cường kiểm soát rủi ro chuỗi cung ứng và xuất xứ hàng hóa. Bên cạnh việc áp dụng rộng rãi các biện pháp phòng vệ thương mại truyền thống như chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp (CTC) và tự vệ, Hoa Kỳ ngày càng đẩy mạnh các cuộc điều tra liên quan đến hành vi lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ. Các biện pháp này được xem là “vòng bảo vệ thứ hai” của hệ thống phòng vệ thương mại, nhằm ngăn chặn tình trạng hàng hóa bị áp thuế ở một quốc gia thứ ba (thường là Trung Quốc) nhưng sau đó được chuyển tải, gia công hoặc thay đổi xuất xứ để né tránh thuế khi nhập vào Hoa Kỳ.

Xu hướng điều tra lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ không chỉ tăng nhanh về số lượng mà còn mở rộng phạm vi đối tượng, từ sản phẩm thép, nhôm, gỗ, đến pin mặt trời, dệt may và đồ nội thất.

Đáng chú ý, các vụ việc gần đây cho thấy DOC không chỉ nhắm đến hành vi gian lận rõ ràng, mà còn mở rộng điều tra sang các trường hợp có “nguy cơ” hoặc “dấu hiệu nghi ngờ” về chuyển tải xuất xứ. Điều này khiến các doanh nghiệp Việt Nam – đặc biệt trong lĩnh vực thép, gỗ và năng lượng tái tạo – thường xuyên đối mặt với rủi ro bị điều tra dù bản thân không có hành vi gian lận.

Theo thống kê của Bộ Thương mại Hoa Kỳ, tính đến Quý 1 năm 2025, Hoa Kỳ đã khởi xướng hơn 30 vụ điều tra chống lẩn tránh thuế liên quan đến khu vực châu Á, trong đó khoảng một nửa có yếu tố Việt Nam hoặc doanh nghiệp trong khối RCEP tham gia chuỗi cung ứng. Xu hướng này phản ánh chiến lược giám sát chuỗi cung ứng của Hoa Kỳ không chỉ nhằm bảo vệ sản xuất trong nước, mà còn gắn với mục tiêu kiểm soát an ninh kinh tế và giảm phụ thuộc vào các nguồn cung đến từ Đông Á.

Cơ quan chủ trì các cuộc điều tra chống lẩn tránh và gian lận xuất xứ là Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC), phối hợp với Ủy ban Thương mại Quốc tế (USITC) và Cơ quan Hải quan và Biên phòng (CBP). Cơ chế điều tra của DOC được quy định trong Mục 781 của Đạo luật Thuế quan năm 1930 (Tariff Act 1930, sửa đổi năm 2015), cho phép mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm được cho là đã lẩn tránh qua nước thứ ba.

Theo quy định này, DOC có thể kết luận hành vi lẩn tránh nếu:

- Hoạt động sản xuất tại nước trung gian (ví dụ: Việt Nam) chỉ thực hiện các công đoạn đơn giản, không tạo ra giá trị gia tăng đáng kể;
- Nguyên liệu đầu vào hoặc bán thành phẩm được nhập khẩu từ quốc gia đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (ví dụ: Trung Quốc);
- Sản phẩm cuối cùng có tính chất hoặc công dụng tương tự sản phẩm bị áp thuế.



Đặc biệt, trong trường hợp không xác định được rõ ràng là có hành vi gian lận quy tắc xuất xứ, DOC áp dụng cơ chế xử lý linh hoạt, được thể hiện qua mô hình chứng nhận không lẫn tránh (certification mechanism). Cơ chế này có các đặc điểm sau:

- Cơ quan điều tra: Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC);

- Hành vi liên quan: hoạt động sản xuất sử dụng nguyên liệu hoặc bán thành phẩm thuộc phạm vi sản phẩm đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, nhưng chưa đủ căn cứ chứng minh có lẫn tránh;

- Đối tượng bị áp dụng: có thể bao gồm toàn bộ các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu mặt hàng bị điều tra của quốc gia xuất khẩu;

- Cơ chế chứng nhận: DOC cho phép miễn áp thuế CBPG hoặc CTC đối với nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu có thể chứng minh rằng sản phẩm của họ không có hành vi lẫn tránh. Theo đó, mỗi lô hàng

nhập khẩu vào Hoa Kỳ cần kèm theo chứng nhận của doanh nghiệp (certification) xác nhận rằng quá trình sản xuất không sử dụng nguyên liệu hoặc linh kiện có nguồn gốc từ quốc gia bị áp thuế.

Cách tiếp cận này được Hoa Kỳ xem là công cụ “trung gian”, vừa ngăn chặn gian lận xuất xứ, vừa hạn chế tác động tiêu cực tới các doanh nghiệp tuân thủ. Tuy nhiên, trên thực tế, việc áp dụng cơ chế chứng nhận này đòi hỏi doanh nghiệp phải có hệ thống truy xuất nguồn gốc chi tiết, hồ sơ kế toán rõ ràng và khả năng phản hồi nhanh với yêu cầu xác minh của DOC – điều mà phần lớn doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn hạn chế.

Trong giai đoạn 2018–2025, số vụ điều tra của Hoa Kỳ đối với hàng hóa từ châu Á tăng mạnh, trong đó Việt Nam chiếm tỷ lệ đáng kể. Bước sang năm 2025, dù chỉ tính đến Quý 1, Hoa Kỳ đã mở 9 cuộc điều tra mới, trong đó 3 vụ có yếu tố Việt Nam liên quan đến các mặt hàng thép, pin năng

lượng và tử gỗ. Điều này cho thấy tình hình tiếp tục diễn biến phức tạp, đồng thời thể hiện rõ vai trò trung tâm sản xuất của Việt Nam trong chuỗi cung ứng khu vực Đông Á – yếu tố khiến Việt Nam có nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ cao.

## 2. Thực trạng điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam

### 2.1. Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế của Hoa Kỳ đối với Việt Nam

Trong giai đoạn từ năm 2010 đến Quý 1 năm 2025, Hoa Kỳ đã khởi xướng 22 vụ điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại (PVTM) đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam. Các vụ việc tập trung chủ yếu vào ngành thép và sản phẩm kim

loại cơ bản, chiếm khoảng 70% tổng số vụ điều tra, phản ánh mức độ phụ thuộc lớn của Việt Nam vào nguyên liệu nhập khẩu và vị trí ngày càng sâu trong chuỗi cung ứng toàn cầu của các tập đoàn đa quốc gia.

Đây là nhóm hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn, đồng thời chịu tác động mạnh từ các biện pháp phòng vệ mà Hoa Kỳ áp dụng đối với sản phẩm cùng loại có xuất xứ từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Vì vậy, thép xuất khẩu của Việt Nam thường bị cơ quan điều tra Hoa Kỳ đưa vào diện xem xét với nghi ngờ có hành vi chuyển hướng thương mại hoặc chỉ thực hiện các công đoạn gia công đơn giản tại Việt Nam nhằm tránh mức thuế gốc áp dụng với các nước nêu trên.

**Bảng 1. Các vụ điều tra chống lẩn tránh thuế PVTM của Hoa Kỳ đối với hàng hóa Việt Nam (2010 - Quý 1/2025)**

| STT | Năm khởi xướng | Sản phẩm bị điều tra                     | Nước/vùng chịu thuế gốc bị nghi lẩn tránh | Kết quả điều tra / Tình trạng áp dụng | Ghi chú                                      |
|-----|----------------|--|---|---------------------------------------|--|
| 1   | 2011           | Ống thép hàn cacbon (CSWP)               | Trung Quốc                                | Không áp dụng do không đủ chứng cứ    | Việt Nam hợp tác đầy đủ                      |
| 2   | 2014           | Móc áo thép (Steel Wire Garment Hangers) | Trung Quốc                                | Áp dụng thuế chống lẩn tránh          | Lẩn tránh qua gia công đơn giản              |
| 3   | 2016           | Thép chống ăn mòn (CORE)                 | Trung Quốc                                | Áp thuế 199,43%                       | Vụ việc điển hình đầu tiên với sản phẩm thép |
| 4   | 2018           | Thép cán nguội (CRS)                     | Trung Quốc                                | Áp thuế 256,44%                       | Việt Nam bị xác định có lẩn tránh            |

| STT | Năm khởi xướng | Sản phẩm bị điều tra                   | Nước/vùng chịu thuế gốc bị nghi lẫn tránh | Kết quả điều tra / Tình trạng áp dụng        | Ghi chú                                  |
|-----|----------------|--|---|--|--|
| 5   | 2019           | Thép chống ăn mòn mở rộng (CORE II)    | Hàn Quốc, Đài Loan                        | Doanh nghiệp chứng minh được không lẫn tránh | Một số doanh nghiệp được miễn thuế       |
| 6   | 2020           | Thép cuộn cán nguội                    | Trung Quốc                                | Kết luận lẫn tránh một phần                  | Áp dụng cơ chế tự chứng nhận             |
| 7   | 2020           | Thép chống ăn mòn mạ kẽm               | Trung Quốc                                | Áp dụng thuế CBPG                            | Tiếp nối vụ 2016 với phạm vi mở rộng     |
| 8   | 2021           | Gỗ dán (Plywood)                       | Trung Quốc                                | Đang điều tra                                | Nghi ngờ sử dụng lõi gỗ Trung Quốc       |
| 9   | 2021           | Pin năng lượng mặt trời                | Trung Quốc                                | Không áp dụng thuế                           | Doanh nghiệp chứng minh xuất xứ hợp pháp |
| 10  | 2021           | Nhôm ép định hình                      | Trung Quốc                                | Áp thuế lẫn tránh                            | Sản xuất qua lắp ráp đơn giản            |
| 11  | 2022           | Thép ống dẫn dầu (OCTG)                | Hàn Quốc, Trung Quốc                      | Không áp dụng thuế                           | Xuất xứ rõ ràng, giá trị gia tăng cao    |
| 12  | 2022           | Nhôm cán phẳng (Flat-Rolled Aluminium) | Trung Quốc                                | Áp dụng biện pháp giám sát                   | Yêu cầu tự chứng nhận nguồn nguyên liệu  |
| 13  | 2022           | Tủ gỗ (Wooden Cabinets)                | Trung Quốc                                | Đang xem xét                                 | Gia tăng nghi ngờ từ số liệu xuất khẩu   |
| 14  | 2023           | Thép chống gỉ (Stainless Steel Sheets) | Đài Loan, Hàn Quốc                        | Kết luận không lẫn tránh                     | Doanh nghiệp có hồ sơ minh bạch          |

| STT | Năm khởi xướng | Sản phẩm bị điều tra                       | Nước/vùng chịu thuế gốc bị nghi lẫn tránh | Kết quả điều tra / Tình trạng áp dụng | Ghi chú                               |
|-----|----------------|--|---|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 15  | 2023           | Bột nhôm và hợp kim                        | Trung Quốc                                | Đang điều tra                         | Liên quan chuỗi cung ứng nhập khẩu    |
| 16  | 2023           | Gỗ dán phủ mặt trang trí                   | Trung Quốc                                | Áp dụng thuế tạm thời                 | Đang xem xét kháng nghị               |
| 17  | 2024           | Thép tấm cán nóng (HRC)                    | Trung Quốc                                | Đang điều tra                         | Mở rộng từ vụ CRS                     |
| 18  | 2024           | Tấm pin năng lượng mặt trời (Solar Panels) | Malaysia, Thái Lan, Việt Nam              | Đang điều tra                         | Nghị ngờ trung chuyển linh kiện       |
| 19  | 2024           | Sản phẩm gỗ công nghiệp (MDF, HDF)         | Trung Quốc                                | Đang điều tra                         | Liên quan nguồn nguyên liệu nhập khẩu |
| 20  | 2024           | Nhôm định hình công nghiệp                 | Trung Quốc                                | Áp thuế 162%                          | Kết luận có lẫn tránh                 |
| 21  | 2024           | Thép tấm silic (Electrical Steel)          | Hàn Quốc, Trung Quốc                      | Đang xem xét sơ bộ                    | Chưa có kết luận chính thức           |
| 22  | 2025 (Q1)      | Sản phẩm thép mạ hợp kim                   | Trung Quốc                                | Đang điều tra                         | Cập nhật mới nhất Quý 1/2025          |

*Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ – DOC; tổng hợp đến Quý 1/2025*

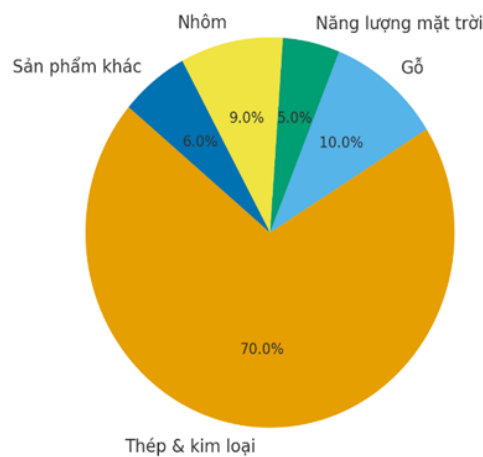
Phân tích cơ cấu cho thấy ngành thép và kim loại tiếp tục là tâm điểm điều tra trong suốt 15 năm qua, do đặc thù sản xuất phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Ngành nhôm có xu hướng tăng tỷ trọng nhẹ giai đoạn 2023 –2025, phản ánh sự dịch chuyển đầu tư sản xuất nhôm định hình và dây cáp nhôm sang Việt Nam. Trong khi đó, ngành gỗ và năng lượng mặt trời duy trì tỷ trọng ổn định, nhưng vẫn nằm trong nhóm rủi ro cao do sử dụng linh kiện và vật liệu nhập khẩu từ Trung Quốc.

Nhìn chung, đến Quý 1/2025, Hoa Kỳ đã mở rộng phạm vi điều tra không chỉ với hàng hóa có nguồn gốc từ Trung Quốc mà còn với sản phẩm có dấu hiệu “trung chuyển xuất xứ” thông qua Việt Nam, đặc biệt trong các ngành có giá trị xuất khẩu lớn và tốc độ tăng trưởng đột biến. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với Việt Nam trong việc tăng cường kiểm soát chuỗi cung ứng, chứng nhận xuất xứ và minh bạch hóa quy trình sản xuất để bảo vệ doanh nghiệp trước các biện pháp điều tra ngày càng chặt chẽ của Hoa Kỳ.

### Hình 1 – Cơ cấu sản phẩm bị điều tra chống lẩn tránh phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đối với Việt Nam giai đoạn 2010 - Quý 1/2025.

Nguồn: Báo cáo của U.S. Department of Commerce – DOC

Hình 1. Cơ cấu sản phẩm bị điều tra chống lẩn tránh PVTM của Hoa Kỳ đối với Việt Nam (2010–Quý I/2025)



Trong giai đoạn 2018 – 2025, số lượng vụ điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam chiếm hơn 70% tổng số vụ đã được khởi xướng, tập trung chủ yếu vào các nhóm sản phẩm thép, nhôm và gỗ. Trong đó, Trung Quốc được xác định là nguồn gốc chính của hành vi lẩn tránh, do nhiều doanh nghiệp Việt Nam bị nghi ngờ sử dụng nguyên liệu hoặc bán thành phẩm có xuất xứ từ nước này. Cơ chế tự chứng nhận do Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) ban hành ngày càng được áp dụng rộng rãi, cho phép phân loại rõ ràng giữa doanh nghiệp hợp tác và không hợp tác trong quá trình điều tra. Từ năm 2023 đến Quý 1 năm 2025, phạm vi điều

tra tiếp tục được mở rộng sang các lĩnh vực mới như năng lượng tái tạo và vật liệu mới, phản ánh xu hướng tăng cường kiểm soát của Hoa Kỳ đối với chuỗi cung ứng trong các ngành có tính chiến lược cao.

## 2.2. Tình hình điều tra gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam

Trong giai đoạn 2018 - Quý 1/2025, Hoa Kỳ đã tăng cường đáng kể các cuộc điều tra liên quan đến hành vi gian lận xuất xứ và ghi nhãn sai quốc gia sản xuất đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam. Xu hướng này nằm trong chiến lược kiểm soát chuỗi cung ứng và ngăn chặn chuyển hướng thương mại của Hoa Kỳ sau khi áp dụng hàng loạt biện pháp phòng vệ với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc.

Tính đến Quý 1/2025, Hoa Kỳ đã khởi xướng 9 vụ điều tra gian lận xuất xứ đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, tăng gần gấp ba lần so với giai đoạn 2010 - 2018. Phần lớn các vụ việc tập trung ở nhóm sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao và phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu từ Trung Quốc, như thép, nhôm, gỗ và năng lượng mặt trời.

**Bảng 2. Các vụ điều tra gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam (2018 - Quý 1/2025)**

| Năm khởi xướng | Sản phẩm điều tra                      | Nguyên nhân nghi ngờ chính                                  | Nước gốc liên quan | Tình trạng xử lý                           |
|----------------|--|---|--------------------|--|
| 2018           | Thép cuộn cán nguội, thép chống ăn mòn | Sử dụng thép nền Trung Quốc, gia công đơn giản tại Việt Nam | Trung Quốc         | Kết luận có lỗi tránh; áp thuế tương đương |
| 2020           | Gỗ dán cứng (hardwood plywood)         | Ghi sai xuất xứ, chuyển tải qua Việt Nam                    | Trung Quốc         | Áp thuế theo nước gốc                      |
| 2021           | Tủ gỗ (wooden cabinets and vanities)   | Gắn nhãn xuất xứ Việt Nam, nhập linh kiện từ Trung Quốc     | Trung Quốc         | Đang rà soát định kỳ                       |

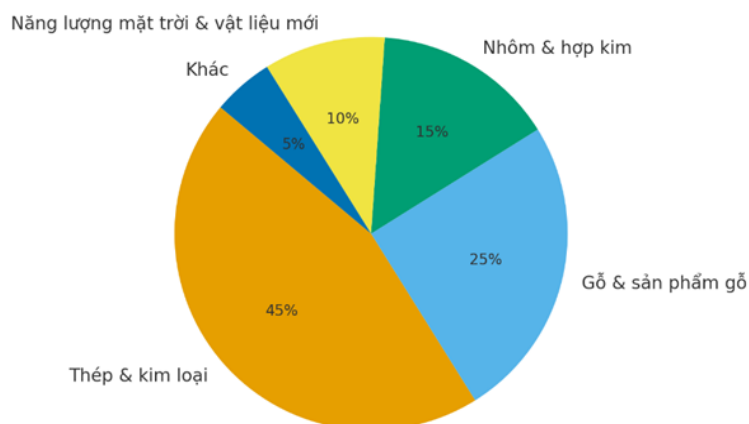
| Năm khởi xướng | Sản phẩm điều tra                  | Nguyên nhân nghi ngờ chính                                  | Nước gốc liên quan   | Tình trạng xử lý                                       |
|----------------|------------------------------------|---|----------------------|--|
| 2022           | Nhôm định hình (extruded aluminum) | Nghi ngờ nhập nhôm thỏi Trung Quốc, gia công nhẹ            | Trung Quốc           | Đang điều tra  |
| 2022           | Xe đạp và khung xe đạp             | Gia công đơn giản tại Việt Nam, xuất sang Hoa Kỳ            | Trung Quốc           | Kết luận không lẫn tránh (chứng minh giá trị gia tăng) |
| 2023           | Pin năng lượng mặt trời            | Sử dụng tấm wafer từ Trung Quốc                             | Trung Quốc           | Kết luận có lẫn tránh; áp thuế tạm thời                |
| 2023           | Gỗ MDF và sản phẩm gỗ nội thất     | Gắn nhãn sai xuất xứ, nhập linh kiện gỗ Trung Quốc          | Trung Quốc           | Đang điều tra  |
| 2024           | Xe đạp điện (e-bike)               | Sử dụng linh kiện chính từ Trung Quốc, lắp ráp tại Việt Nam | Trung Quốc           | Đang xác minh  |
| 2025 (Q1)      | Vật liệu composite và nhôm phôi    | Chuyển hướng thương mại từ Hàn Quốc và Trung Quốc           | Trung Quốc, Hàn Quốc | Mới khởi xướng   |

*Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ – DOC*

Kết quả cho thấy trong giai đoạn 2018 - Quý 1/2025, thép, nhôm và gỗ là ba nhóm sản phẩm có rủi ro cao nhất, chiếm khoảng 80% tổng số vụ điều tra. Trong giai đoạn 2023 - 2025, các vụ việc mở rộng sang lĩnh vực năng lượng tái tạo và vật liệu mới, phản ánh sự chuyển hướng trong chính sách kiểm soát chuỗi cung ứng chiến lược của Hoa Kỳ.

## Hình 2. Cơ cấu sản phẩm bị điều tra gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam (2018 - Quý 1/2025)

Hình 2. Cơ cấu sản phẩm bị điều tra gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam (2018-Quý I/2025)



*Nguồn: Báo cáo của U.S. Department of Commerce – DOC*

Phân tích từ Hình 2 cho thấy, thép và kim loại tiếp tục là nhóm hàng bị điều tra nhiều nhất, chiếm 45% tổng số vụ điều tra gian lận xuất xứ, do liên quan trực tiếp đến các biện pháp phòng vệ gốc mà Hoa Kỳ áp dụng với Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Các sản phẩm gỗ và nhôm chiếm lần lượt 25% và 15%, đang ngày càng bị chú ý do kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh và dấu hiệu chuyển tải thương mại qua Việt Nam.

Nhóm năng lượng mặt trời và vật liệu mới chiếm 10% tổng số vụ, thể hiện xu hướng Hoa Kỳ mở rộng phạm vi giám sát sang các ngành có tính chiến lược trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Nhóm hàng khác chiếm 5%, gồm các sản phẩm xuất khẩu nhỏ lẻ nhưng vẫn thuộc diện quan sát do khả năng gian lận xuất xứ.

Nhìn chung, cơ cấu sản phẩm bị điều tra phản ánh tầm quan trọng chiến lược của các ngành thép, kim loại, gỗ và năng lượng tái tạo trong xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ, đồng thời cho thấy Việt Nam cần tăng cường quản lý chuỗi cung ứng, minh bạch xuất xứ và năng lực chứng nhận sản phẩm để giảm thiểu rủi ro bị điều tra.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2018 – Quý 1/2025, Hoa Kỳ ngày càng sử dụng các biện pháp điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ như một công cụ bảo hộ thương mại có hệ thống. Xu hướng này phản ánh chiến lược tái cấu trúc chuỗi cung ứng của Hoa Kỳ, đặc biệt nhằm giảm phụ thuộc vào Trung Quốc, đồng thời kiểm soát chặt chẽ các dòng hàng hóa từ khu vực Đông Nam Á. Việt Nam – với vị thế là điểm đến thay thế sản xuất – trở thành đối tượng điều tra thường xuyên hơn, dù phần lớn doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động xuất khẩu hợp pháp.

Các vụ điều tra tập trung chủ yếu ở những ngành có kim ngạch lớn như thép, gỗ, nhôm và năng lượng tái tạo. Điều này không chỉ tác động trực tiếp đến kim ngạch xuất khẩu mà còn làm gia tăng chi phí tuân thủ, rủi ro gián đoạn đơn hàng và mất uy tín đối với các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ. Sự gia tăng về quy mô và tần suất điều tra cũng cho thấy Việt Nam đang đứng trước yêu cầu cấp bách trong việc hoàn thiện cơ chế quản lý xuất xứ, tăng cường năng lực truy xuất và chứng nhận hàng hóa, nhằm bảo đảm doanh nghiệp có thể ứng phó hiệu quả với các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ.

Để ứng phó hiệu quả với xu hướng điều tra ngày càng phức tạp của Hoa Kỳ, Việt Nam cần triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp chính. Trước hết, cần tăng cường khuôn khổ pháp lý trong nước thông qua hoàn thiện các quy định về truy xuất và chứng nhận xuất xứ, gắn kết cơ sở dữ liệu giữa hải quan, cơ quan quản lý ngành và hiệp hội doanh nghiệp, đồng thời xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đối với các mặt hàng có nguy cơ bị điều tra.

Thứ hai, phát triển năng lực chứng nhận và hợp tác quốc tế là yếu tố then chốt. Việt Nam cần đẩy mạnh hợp tác song phương với Hoa Kỳ trong chia sẻ dữ liệu xuất xứ và xác minh chứng từ, đồng thời xây dựng cơ chế “chứng nhận đáng tin cậy” (trusted exporter) cho các doanh nghiệp tuân thủ tốt, nhằm giảm rủi ro bị điều tra.

Thứ ba, hỗ trợ doanh nghiệp tuân thủ quy định xuất xứ bằng việc ban hành hướng dẫn kỹ thuật, tổ chức đào tạo chuyên sâu về quy tắc xuất xứ và phòng vệ thương mại. Các hiệp hội ngành hàng đóng vai trò cầu nối, cung cấp thông tin sớm và khuyến nghị doanh nghiệp tránh phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu từ các quốc gia đang chịu biện pháp thuế của Hoa Kỳ.

Tình hình điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ của Hoa Kỳ đối với Việt Nam đến Quý 1/2025 cho thấy xu hướng siết chặt kiểm soát chuỗi cung ứng toàn cầu. Dù chịu áp lực lớn, Việt Nam vẫn có cơ hội củng cố vị thế trong thương mại quốc tế nếu chủ động thích ứng và xây dựng hệ thống quản trị xuất xứ minh bạch, đáng tin cậy.

Về dài hạn, việc kết hợp giữa chuẩn mực điều tra của Hoa Kỳ và khung pháp luật trong nước sẽ giúp Việt Nam hình thành một cơ chế quản lý cân bằng, vừa bảo đảm tuân thủ cam kết quốc tế, vừa bảo vệ lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp. Đây không chỉ là yêu cầu chiến lược trước mắt mà còn là nền tảng để phát triển thương mại bền vững, nâng cao uy tín hàng hóa Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu.



## THÔNG TIN CẢNH BÁO VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

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

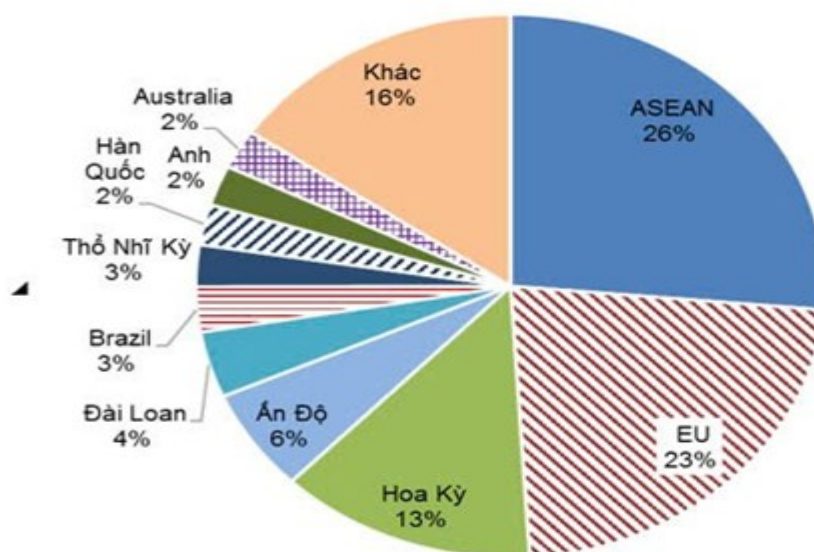
### 1. Bối cảnh chung

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế sâu rộng, thương mại quốc tế không chỉ là cơ hội phát triển mà còn là môi trường cạnh tranh gay gắt. Khi Việt Nam chính thức thực thi Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA), hàng hóa Việt Nam có cơ hội lớn để thâm nhập thị trường 27 nước thành viên Liên minh Châu Âu (EU). Tuy nhiên, song song với cơ hội là nguy cơ gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại mà EU áp dụng để bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Thép là một trong những nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Ngành thép từ trước đến nay vẫn luôn phải đối diện với hàng rào phòng vệ thương mại từ nhiều quốc gia, ảnh hưởng không nhỏ đến kim ngạch và thị trường xuất khẩu. Điều này đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc chiếm lĩnh thị trường, nâng cao thị phần cũng như kim ngạch xuất khẩu. Theo số liệu của Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương), tính đến năm 2025, các sản phẩm thép chiếm gần 40% tổng số vụ việc phòng vệ thương mại mà nước ngoài tiến hành đối với hàng hóa Việt Nam.

Biểu đồ 1: Cơ cấu thị trường xuất khẩu thép của Việt Nam trong năm 2024

#### TOP 10 THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU THÉP CỦA VIỆT NAM NĂM 2024

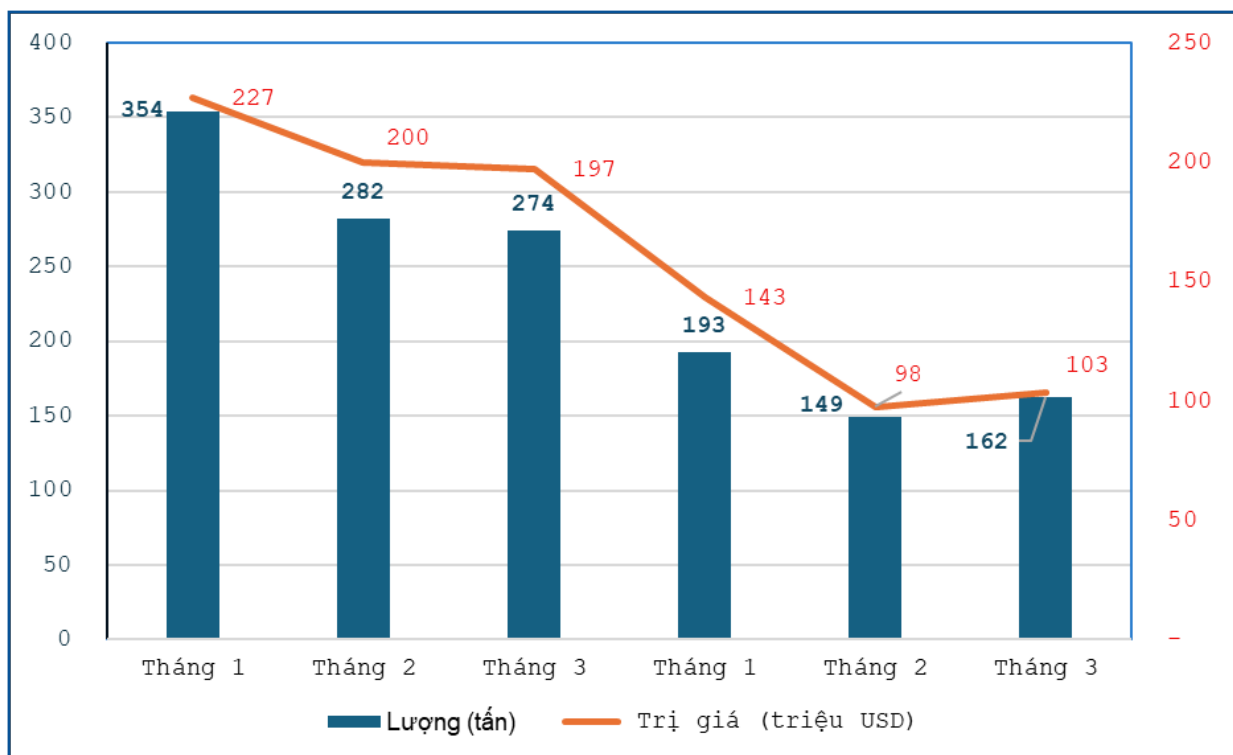


Nguồn: VITIC tính toán từ số liệu của TCHQ, VSA

Tính chung cả năm 2024, Việt Nam đã xuất khẩu khoảng 12,62 triệu tấn thép tăng 13,47% so với cùng kỳ năm trước. Giá trị xuất khẩu đạt 9,08 tỷ USD tăng 8,78% so với cùng kỳ năm 2023. Trong khi đó, EU là thị trường xuất khẩu thép lớn thứ 2 của Việt Nam trong năm 2024 (chiếm 23%, chỉ sau khu vực Asean).

## 2. Tình hình xuất khẩu thép của Việt Nam sang EU

**Biểu đồ 2: Diễn biến lượng và trị giá thép xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU tính đến Quý I/2025**



*Nguồn: Tính toán từ số liệu TCHQ*

Tính chung quý 1/2025, sản lượng thép xuất khẩu của Việt Nam sang EU đạt 504 nghìn tấn, với kim ngạch 344 triệu USD, giảm 44,6% về lượng và giảm 44,9% về trị giá so với cùng kỳ quý 1/2024 (910 nghìn tấn, 624 triệu USD). So với quý 4/2024, xuất khẩu thép sang EU giảm khoảng 18–19% cả về lượng và trị giá, phản ánh rõ xu hướng chững lại của hoạt động xuất khẩu trong bối cảnh nhu cầu tại châu Âu yếu và các rào cản thương mại ngày càng gia tăng.

Sự sụt giảm mạnh cả về sản lượng và kim ngạch xuất khẩu thép sang EU trong quý 1/2025 phản ánh rõ những khó khăn của ngành thép Việt Nam trong bối cảnh kinh tế và thương mại toàn cầu còn nhiều biến động. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ nhu cầu tiêu thụ thép tại châu Âu suy yếu, khi nhiều nền kinh tế lớn trong khối EU như Đức,

Pháp, Ý vẫn tăng trưởng chậm, các hoạt động xây dựng và sản xuất công nghiệp chưa phục hồi mạnh.

Bên cạnh đó, các biện pháp phòng vệ thương mại và cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM) mà EU đang triển khai cũng tạo áp lực đáng kể đối với hàng xuất khẩu thép Việt Nam. Các doanh nghiệp phải đối mặt với chi phí tuân thủ cao hơn, yêu cầu minh bạch về phát thải CO<sub>2</sub> và quy trình sản xuất “xanh”, trong khi phần lớn nhà máy trong nước vẫn đang trong giai đoạn chuyển đổi công nghệ. Ngoài ra, sự cạnh tranh gay gắt từ thép giá rẻ của Trung Quốc, Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ khiến thị phần của Việt Nam tại EU tiếp tục thu hẹp.

Dù vậy, triển vọng dài hạn của xuất khẩu thép Việt Nam vẫn được đánh giá tích cực nếu doanh nghiệp kịp thời thích ứng. Việc tận dụng hiệu quả các ưu đãi thuế quan từ Hiệp định EVFTA, đầu tư công nghệ tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải carbon và mở rộng sản xuất thép xanh, thép chế biến sâu sẽ là chìa khóa giúp Việt Nam duy trì vị thế cạnh tranh tại thị trường châu Âu.

Dự báo trong quý 2 và quý 3/2025, xuất khẩu thép sang EU có thể ổn định trở lại ở mức 500–550 nghìn tấn/quý, trước khi phục hồi mạnh hơn vào năm 2026 khi các doanh nghiệp hoàn thiện quá trình chuyển đổi sản xuất theo tiêu chuẩn môi trường của EU.

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

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

Ngày 19 tháng 3, Ủy ban Châu Âu đã công bố Kế hoạch hành động về thép và kim loại (gọi tắt là "Kế hoạch hành động"). Theo Ủy ban, Kế hoạch hành động này "thực hiện các biện pháp để duy trì và mở rộng năng lực công nghiệp của châu Âu trong các lĩnh vực thép và kim loại" và được thiết kế nhằm "tăng cường khả năng cạnh tranh của ngành và bảo vệ tương lai của ngành". Kế hoạch hành động được xây dựng dựa trên sáu trụ cột riêng biệt, trong đó Ủy ban vạch ra một loạt các hành động cụ thể mà họ dự định thực hiện trong những tháng tới để hỗ trợ các ngành thép và kim loại.

Các trụ cột này bao gồm: (1) Đảm bảo năng lượng sạch dồi dào và giá cả phải chăng; (2) Ngăn ngừa rò rỉ carbon; (3) Thúc đẩy và bảo vệ năng lực công nghiệp của châu Âu; (4) Thúc đẩy tính tuần hoàn cho kim loại; (5) Bảo vệ việc làm chất lượng cao trong các ngành công nghiệp; và (6) Giảm thiểu rủi ro thông qua các thị trường chủ đạo và hỗ trợ đầu tư.

Trong khi triển khai hành động cụ thể mà Ủy ban đưa ra trong mỗi trụ cột nhằm cung cấp hỗ trợ "tích cực" cho các ngành thép và kim loại của EU (và quá trình khử

carbon của các ngành này), Kế hoạch Hành động cũng có một cấu phần rõ ràng về "phòng vệ", với một số biện pháp chủ chốt có khả năng thu hút sự quan tâm đặc biệt của các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm thép và kim loại sang EU. Các biện pháp chính mà Ủy ban đã công bố trong Kế hoạch hành động có thể ảnh hưởng đến các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu trong tương lai gần, cụ thể như sau:

- Mở rộng CBAM đối với các sản phẩm thép và nhôm hạ nguồn

CBAM sẽ hướng tới việc đánh thuế carbon đối với tất cả hàng hóa nhập khẩu vào thị trường các nước thuộc EU, dựa trên cường độ phát thải khí nhà kính trong quy trình sản xuất nước sở tại. Bốn nhóm hàng bao gồm: Sắt thép, nhôm, xi măng và phân bón của Việt Nam xuất khẩu sang EU sẽ chịu ảnh hưởng của cơ chế này. Trong đó, các sản phẩm từ sắt thép chiếm 96% giá trị của bốn mặt hàng xuất khẩu này.

- Thúc đẩy và bảo vệ năng lực công nghiệp của Châu Âu:

Một lĩnh vực quan tâm chính của các nhà nhập khẩu sản phẩm thép và kim loại là trụ cột thứ ba của Kế hoạch hành động, trong đó Ủy ban xác định một số thay đổi quan trọng sắp tới đối với cơ chế phòng vệ thương mại của mình nhằm giải quyết tình trạng dư thừa năng lực toàn cầu "đe dọa nghiêm trọng đến lợi nhuận và khả năng cạnh tranh của các ngành công nghiệp châu Âu" — một vấn đề mà Ủy ban cho rằng sẽ

trở nên trầm trọng hơn do việc Hoa Kỳ áp dụng mức thuế nhập khẩu 25% đối với thép và nhôm vào ngày 12 tháng 3 năm 2025. Các thay đổi chính bao gồm:

+ Thất chặt ngay lập tức biện pháp tự vệ thép hiện tại của EU: Ủy ban đề xuất một số điều chỉnh nhằm giảm 15% lượng nhập khẩu các sản phẩm thép đang thuộc đối tượng áp dụng biện pháp tự vệ. Các thay đổi bao gồm giảm tỷ lệ tự do hóa từ 1% hiện tại xuống 0,1%, loại bỏ cơ chế chuyển tiếp và hạn chế tiếp cận khối lượng hạn ngạch còn lại cho các quốc gia có hạn ngạch cụ thể. Các thay đổi này dự kiến sẽ có hiệu lực từ ngày 1 tháng 4 năm 2025.

+ Thay thế biện pháp tự vệ thép của EU bằng biện pháp dài hạn hơn: Khi biện pháp hiện tại hết hạn vào ngày 30 tháng 6 năm 2026, EU có kế hoạch áp dụng một biện pháp "dài hạn" mới từ ngày 1 tháng 7 năm 2026.

+ Điều tra phòng vệ thương mại đối với ngành nhôm: Ủy ban cũng lưu ý đến tình hình suy giảm trong ngành nhôm và tuyên bố ý định sẽ khởi động một cuộc điều tra để xem xét khả năng áp dụng một biện pháp tự vệ tương tự như thép đối với nhôm. Mặc dù Ủy ban chưa đưa ra một lịch trình cụ thể về cuộc điều tra, họ xác nhận rằng Ủy ban đang tiến hành thu thập bằng chứng. Vì vậy, dự kiến Ủy ban sẽ có những hành động tiếp theo trong các tháng tới.

+ Quy tắc xuất xứ "nấu chảy và đúc" cho kim loại: Nhằm ngăn chặn hành vi lẩn tránh các biện pháp phòng vệ thương mại của EU (chẳng hạn như thông qua việc chuyển công đoạn sản xuất cuối cùng sang các nước thứ ba không nằm trong phạm vi áp dụng của biện pháp), Ủy ban đang xem xét việc điều chỉnh cơ chế phòng vệ thương mại thông qua việc đưa ra quy tắc "nấu chảy và đúc". Quy tắc này sẽ cho phép Ủy ban thực hiện các biện pháp phòng vệ thương mại đối với quốc gia nơi kim loại được nấu chảy ban đầu, bất kể các công đoạn chế biến tiếp theo và nguồn gốc của hàng hóa được xác định theo các quy tắc xuất xứ không ưu đãi truyền thống.

- Lập trường cứng rắn hơn trong việc sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại

Trong Kế hoạch Hành động, Ủy ban châu Âu đã đưa ra dấu hiệu cho thấy họ sẽ có sự điều chỉnh cơ bản cách tiếp cận trong việc tiến hành điều tra phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm thép và kim loại. Nhìn chung, Ủy ban sẽ củng cố cơ chế theo dõi dòng chảy thương mại và chủ động khởi xướng các cuộc điều tra dựa trên "sự đe dọa gây thiệt hại" mà không cần chờ thiệt hại thực tế xảy ra. Điều này cho thấy Ủy ban đang chuẩn bị để thực thi thẩm quyền về điều tra phòng vệ thương mại của mình theo cách tiếp cận có định hướng chính trị hơn để biện pháp phòng vệ thương mại trở thành một công cụ giúp thực hiện các mục tiêu chiến lược của EU.

Ủy ban có thể tự khởi xướng các cuộc điều tra giống như họ đã thực hiện đối với xe điện nhập khẩu từ Trung Quốc. Ủy ban cũng sẽ đánh giá lại sự cần thiết phải thay đổi Quy tắc Mức thuế Thấp hơn mà EU đang áp dụng.

- Thúc đẩy tính tuần hoàn của kim loại

Ủy ban sẽ đưa ra các biện pháp để tăng cường tính tuần hoàn trong các ngành thép và kim loại, chủ yếu khắc phục tình trạng nguồn cung thép phế liệu dùng cho tái chế đang giảm sút. Các biện pháp này bao gồm:

+ Yêu cầu về hàm lượng tái chế: Ủy ban cho biết họ đang xem xét khả năng khuyến khích nhu cầu sử dụng phế liệu tại EU thông qua việc đặt ra mục tiêu về sử dụng thép và nhôm phế liệu trong các ngành công nghiệp trọng điểm.

+ Biện pháp thương mại để đảm bảo đủ nguồn cung phế liệu: Ủy ban châu Âu cũng lưu ý về việc cần có hành động đối với nguồn cung phế liệu và đặc biệt nhấn mạnh đến việc một số nước đang không cho phép xuất khẩu phế liệu kim loại vào EU vì vậy làm giảm khả năng tiếp cận đối với nguồn nguyên liệu thứ cấp chiến lược này.

- Giảm thiểu rủi ro cho các dự án khử carbon thông qua các thị trường chủ đạo và hỗ trợ công

- Dự kiến giới thiệu các biện pháp có khả năng ảnh hưởng đến nhập khẩu thép và kim loại vào EU trong bối cảnh trụ cột thứ 6 của Kế hoạch Hành động, nhằm thúc đẩy

các thị trường chủ đạo để khuyến khích việc áp dụng rộng rãi hơn các kim loại có lượng carbon thấp. Đặc biệt, Ủy ban đã theo dõi thông báo về Thỏa thuận Công nghiệp Sạch để nêu rõ ý định đưa ra các tiêu chí về khả năng phục hồi và bền vững trong Đạo luật Tăng tốc Khử carbon Công nghiệp sắp tới. Theo Ủy ban, các ngành thép và kim loại, cũng như các ngành hạ nguồn của chúng - ô tô, xây dựng, máy móc - sẽ được coi là các lĩnh vực áp dụng.

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

Ngành thép của Việt Nam sớm phải đối mặt với các vụ kiện về phòng vệ thương mại, trong đó sớm nhất là vào năm 2004 khi Ủy ban châu Âu (EC) tiến hành khởi kiện chống bán phá giá đối với mặt hàng thép ống của Việt Nam.

Đặc biệt, trong bối cảnh các rào cản thuế quan dần bị gỡ bỏ, EU có xu hướng tăng cường sử dụng công cụ phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, và tự vệ như một “lá chắn” mới để bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Đáng chú ý, trong bối cảnh căng thẳng thuế quan trên toàn cầu, EU dự kiến sẽ tiếp tục các nỗ lực chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, tập trung vào việc đảm bảo hiệu quả của các biện pháp thương mại như thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp...

Các cuộc điều tra chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại của EU dựa trên các quy định cụ thể trong Quy định cơ bản.

Các quy định này cung cấp cơ sở pháp lý để khởi xướng các cuộc điều tra, gia hạn các biện pháp và xác định hướng hành động phù hợp trong các trường hợp lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Ngoài ra, Ủy ban châu Âu cũng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại hiện có, chẳng hạn như các biện pháp chống bán phá giá và điều tra chống trợ cấp để giải quyết các hành vi thương mại không công bằng.

Bên cạnh đó, Ủy ban châu Âu sẽ điều tra xem liệu các hoạt động như chuyển đổi sản xuất hoặc sửa đổi hàng hóa ở mức độ nhỏ, có được sử dụng để lẫn tránh thuế chống bán phá giá hay thuế chống trợ cấp hiện hành hay không. Điều này có thể liên quan đến việc xem xét các mô hình thương mại, quy trình sản xuất và đặc điểm của hàng hóa nhập khẩu để xác định xem có hành vi lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại hay không.

Các cuộc điều tra giúp EU chủ động ngăn chặn các các hoạt động trốn thuế bằng cách mở rộng các biện pháp sang các nước thứ ba và các hàng hóa liên quan hoặc nghi ngờ là chỉ có chỉnh sửa nhỏ so với hàng hóa thuộc diện bị áp thuế.

EU gần đây đã tiến hành điều tra chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại và mở rộng các biện pháp trong nhiều lĩnh vực, bao gồm các hàng hóa nông nghiệp, hóa chất và đặc biệt là hàng chế biến, chế tạo. Thống kê của EU cho thấy khoảng 9%

tổng số vụ điều tra mới trong giai đoạn 2015-2024 là điều tra chống lẩn tránh các biện pháp phòng vệ thương mại.

### **3.3. Tác động của việc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng sắt thép của Việt Nam**

Việc sắt thép của Việt Nam xuất khẩu sang các thị trường nước ngoài bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, trong đó có thị trường EU có thể mang lại một số tác động tiêu cực, nhất là đối với ngành thép và các doanh nghiệp xuất khẩu. Dưới đây là một số tác động tiêu cực có thể xảy ra:

- Giảm cạnh tranh & nguy cơ mất thị trường xuất khẩu:

Biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá hay thuế chống trợ cấp có thể làm tăng giá sắt thép xuất khẩu từ Việt Nam, làm giảm sức cạnh tranh của sản phẩm này so với sản phẩm từ các quốc gia khác không phải chịu thuế này.

Nếu hàng hóa xuất khẩu của doanh nghiệp bị áp dụng thuế phòng vệ thương mại ở mức cao sẽ làm giảm lợi thế cạnh tranh, dẫn đến nguy cơ mất một phần hoặc toàn bộ thị trường xuất khẩu. Khi giá xuất khẩu tăng cao, các đối tác thương mại quốc tế có thể chuyển hướng sang những nguồn cung ứng khác có giá cạnh tranh hơn, làm mất thị trường cho sắt thép Việt Nam.

- Giảm lợi nhuận và doanh thu:

Việc tăng giá xuất khẩu có thể làm giảm lợi nhuận cho các doanh nghiệp xuất khẩu

sắt thép và làm giảm doanh thu do giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

- Tác động đến chuỗi cung ứng:

Việc bị áp thuế phòng vệ thương mại đối với mặt hàng sắt thép xuất khẩu có thể tạo ra tác động lan rộng đối với chuỗi cung ứng, ảnh hưởng đến nhiều bên liên quan trong ngành và cả chuỗi cung ứng toàn cầu. Các biện pháp phòng vệ thương mại có thể làm thay đổi động lực trong chuỗi cung ứng toàn cầu của ngành công nghiệp sắt thép, đặc biệt là khi các doanh nghiệp phải tìm kiếm nguồn cung ứng và thị trường thay thế.

Những doanh nghiệp sản xuất sắt thép xuất khẩu sẽ phải đối mặt với áp lực tăng giá thành và giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Điều này có thể làm giảm lợi nhuận và gây khó khăn trong quản lý nguồn cung ứng. Những nhà cung ứng nguyên liệu sắt và thép có thể phải đối mặt với sự giảm nhu cầu từ phía các nhà sản xuất sắt thép xuất khẩu, đặc biệt nếu các doanh nghiệp giảm sản xuất để đối phó với áp thuế.

Những đơn vị tham gia vào việc xuất khẩu và thương mại sắt thép có thể gặp khó khăn trong việc duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu. Áp thuế phòng vệ thương mại làm tăng giá và giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm. Các ngành công nghiệp hỗ trợ, như vận chuyển, logistics, và dịch vụ liên quan đến xuất khẩu sắt

thép, có thể phải đối mặt với giảm nhu cầu do sự suy giảm trong ngành sắt thép. Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ về tài chính, bảo hiểm, và tư vấn xuất khẩu cũng có thể phải thích ứng với biến động trong ngành thép và ngành xuất khẩu nói chung. Những ngành sản xuất sử dụng sắt thép như nguyên liệu đầu vào có thể phải đối mặt với giảm cung cấp và tăng giá nguyên liệu, ảnh hưởng đến quy mô sản xuất và chi phí.

- Gây ra áp lực đối với Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa:

Các doanh nghiệp sắt thép nhỏ và vừa có thể chịu áp lực lớn hơn từ các biện pháp phòng vệ thương mại, vì các chủ thể này thường không có khả năng tài chính hoặc khả năng tái cơ cấu linh hoạt như các doanh nghiệp lớn. Việc phải thanh toán thêm cho các khoản thuế mới có thể đặt ra thách thức trong việc quản lý nguồn lực tài chính bởi tăng giá thành sản xuất sắt thép xuất khẩu, đặc biệt là nếu doanh nghiệp không thể chuyển gánh nặng thuế này sang giá bán.

Điều này có thể làm tăng chi phí tổng cộng, ảnh hưởng đến lợi nhuận và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc phải giảm quy mô sản xuất do áp thuế, có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ với nhà cung ứng và đối tác kinh doanh.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể không có nguồn lực và khả năng pháp lý như các doanh nghiệp lớn để thích

ứng với và đối phó với các biện pháp phòng vệ mới được áp dụng. Doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức trong quản lý tài chính, cạnh tranh, và khả năng thích ứng với biến động thị trường.

- Khó khăn trong kế hoạch đầu tư và phát triển:

Việc phải đối mặt với áp lực tài chính từ việc giảm lợi nhuận và tăng giá có thể làm cho các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc quản lý nguồn vốn và chi phí. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng đầu tư vào nâng cấp cơ sở hạ tầng và nâng cao hiệu suất sản xuất. Các kế hoạch đầu tư và phát triển của ngành sắt thép Việt Nam có thể gặp khó khăn khi phải đối mặt với sự không chắc chắn về thị trường và giá cả, do những bất lợi và tác động tiêu cực từ việc bị điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

Các doanh nghiệp có thể giảm động lực đầu tư vào nâng cấp công nghệ và tiến hành nghiên cứu phát triển. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng cải thiện chất lượng sản phẩm và tăng cường sức cạnh tranh dài hạn. Việc bị áp thuế phòng vệ thương mại có thể làm giảm khả năng mở rộng thị trường xuất khẩu, ảnh hưởng đến việc tiếp cận các thị trường mới và đa dạng hóa nguồn cung cấp. khiến cho các kế hoạch quốc tế của doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn.

- Ảnh hưởng đến người lao động:

Nếu ngành công nghiệp sắt thép gặp khó khăn, có thể có tác động tiêu cực đến việc tạo ra việc làm và thu nhập cho người lao động trong ngành. Doanh nghiệp có thể giảm quy mô hoạt động, dẫn đến sự cắt giảm nhân sự và không mở rộng lực lượng lao động; đặc biệt là đối với những người lao động làm công việc liên quan trực tiếp đến quá trình sản xuất.

Do vậy, việc mất hàng sắt thép xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường nước ngoài bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại sẽ mang lại nhiều thách thức cho ngành thép của Việt Nam, đặc biệt là khi phải đối mặt với sự cạnh tranh và biến động trên thị trường quốc tế.

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

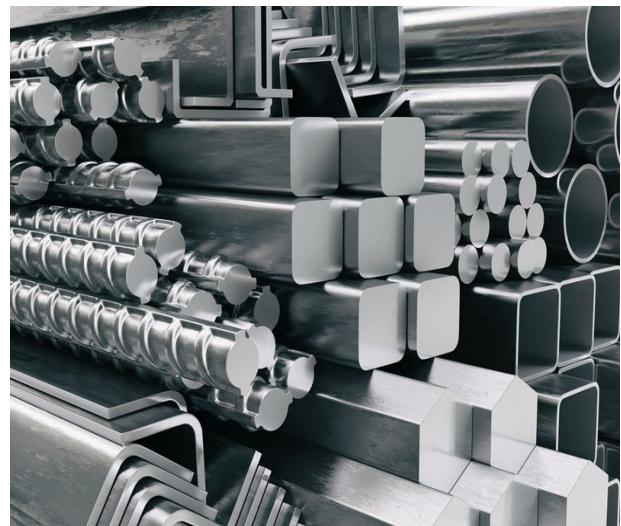
Tính đến quý I/2025, EU vẫn là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất nhưng cũng rủi ro cao nhất đối với mặt hàng thép Việt Nam. Sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, xuất khẩu thép Việt Nam sang EU tăng nhanh trong giai đoạn 2021–2023, tuy nhiên từ năm 2024 trở lại đây, tốc độ tăng trưởng chậm lại và nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại ngày càng lớn.

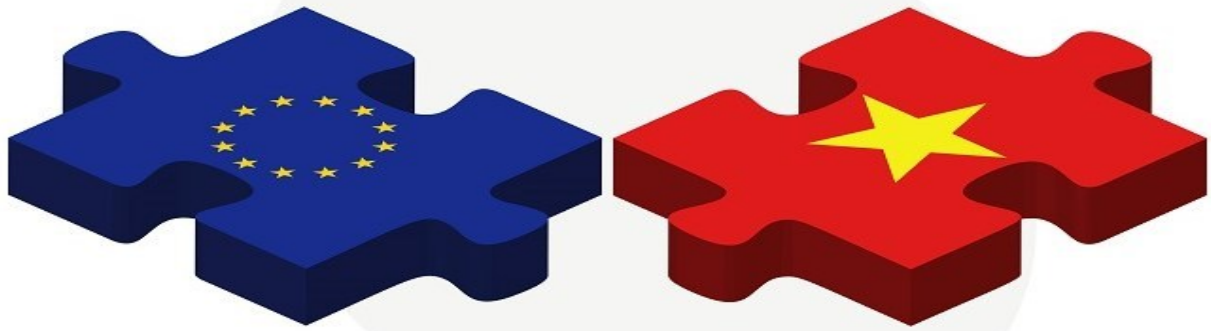
Nguyên nhân chủ yếu đến từ chính sách bảo hộ sản xuất nội khối của EU, sự cạnh tranh gay gắt với thép giá rẻ từ châu Á, cùng với việc khối này triển khai đồng thời

nhiều công cụ kiểm soát thương mại mới như biện pháp tự vệ (Safeguard) và Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon – CBAM. Từ tháng 10/2023, CBAM bước vào giai đoạn chuyển tiếp, yêu cầu nhà nhập khẩu phải báo cáo lượng phát thải CO<sub>2</sub> trong các sản phẩm nhập khẩu như thép, xi măng, nhôm. Đến quý I/2025, EU đã bắt đầu thu thập dữ liệu thực tế để chuẩn bị tính thuế carbon từ năm 2026. Với phần lớn doanh nghiệp thép Việt Nam chưa có hệ thống đo lường và chứng nhận phát thải, nguy cơ bị xem là “bán phá giá do không tính chi phí carbon” là rất cao. Điều này đồng nghĩa với khả năng bị điều tra phòng vệ thương mại dưới hình thức mới – “bán phá giá môi trường”.

- Nguy cơ bị điều tra bị điều tra biện pháp tự vệ và chống bán phá giá:

EU hiện duy trì hạn ngạch nhập khẩu thép toàn cầu (Safeguard) áp dụng cho hơn 25 nhóm sản phẩm thép, trong đó thép cuộn cán nóng, thép mạ kẽm và thép ống hàn của Việt Nam đều nằm trong danh mục giám sát chặt chẽ.





Một số doanh nghiệp Việt Nam đã bị phía EU đưa vào diện rà soát nghi ngờ bán phá giá, đặc biệt là thép mạ kẽm, do giá xuất khẩu thấp hơn trung bình thị trường EU từ 10–15%.

Khả năng cao trong năm 2025, Ủy ban châu Âu (EC) sẽ mở rộng phạm vi rà soát chống bán phá giá hoặc chống lẩn tránh thuế đối với một số sản phẩm thép Việt Nam, tương tự như các vụ việc từng xảy ra với Trung Quốc và Ấn Độ.

- Nguy cơ bị điều tra gian lận xuất xứ:

Đồng thời, trong bối cảnh xuất khẩu thép Việt Nam tăng mạnh sang EU giai đoạn 2021–2023, cơ quan chức năng châu Âu đã tăng cường giám sát xuất xứ nhằm ngăn chặn hành vi chuyển tải bất hợp pháp từ Trung Quốc thông qua Việt Nam. Một số sản phẩm như thép cuộn cán nguội, thép mạ kẽm bị nghi ngờ sử dụng nguyên liệu nhập từ Trung Quốc, sau đó gia công nhẹ

tại Việt Nam rồi xuất khẩu đi EU để hưởng ưu đãi thuế EVFTA.

Đến quý I/2025, dù chưa có vụ điều tra gian lận xuất xứ mới chính thức, song EU đã đưa thép Việt Nam vào danh sách cảnh báo sớm, đặc biệt đối với doanh nghiệp có sản lượng xuất khẩu đột biến hoặc không chứng minh được nguồn gốc phi thép nội địa. Nguy cơ này càng cao do nhiều doanh nghiệp Việt Nam chỉ thực hiện công đoạn gia công cuối cùng (cán nguội, mạ, cắt), chưa đáp ứng quy tắc “tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa tối thiểu 40%” theo EVFTA.

- Nguyên nhân chính dẫn đến nguy cơ bị điều tra bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ đối với mặt hàng thép của Việt Nam sang EU:

+ Cạnh tranh giá khốc liệt: thép Việt Nam có giá xuất khẩu thấp hơn 10–20% so với giá trung bình EU, dễ bị coi là “bán phá giá”.

+ Tỷ lệ nội địa hóa thấp, phụ thuộc nhiều vào phôi thép nhập khẩu từ Trung Quốc.

+ Thiếu minh bạch dữ liệu phát thải carbon, chưa có hệ thống chứng nhận CBAM đạt chuẩn.

+ EU tăng cường xu hướng bảo hộ nhằm phục hồi ngành thép nội địa và thực hiện mục tiêu “Net Zero 2050”.

#### **4. Giải pháp**

##### **4.1. Ở cấp độ Nhà nước và Hiệp hội**

- Xây dựng chiến lược “xuất khẩu thép xanh sang EU” đến 2030

Bộ Công Thương và Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA) cần ban hành lộ trình giảm phát thải và tiêu chuẩn hóa thép xanh, tương thích với quy định CBAM.

Thiết lập Hệ thống chứng nhận phát thải quốc gia, giúp doanh nghiệp có thể chứng minh dữ liệu carbon khi xuất khẩu sang EU.

- Đàm phán và bảo vệ lợi ích trong khuôn khổ EVFTA



Tăng cường trao đổi với Ủy ban châu Âu để đảm bảo cơ chế linh hoạt về quy tắc xuất xứ cho các doanh nghiệp đang nội địa hóa dần sản xuất.

Kiến nghị EU công nhận tương đương dữ liệu phát thải từ hệ thống MRV của Việt Nam để giảm chi phí tuân thủ.

- Tư vấn, hỗ trợ về CBAM

Hỗ trợ doanh nghiệp kê khai, báo cáo phát thải, hướng dẫn cấp phép trong giai đoạn chuyển tiếp 2025–2026.

- Hỗ trợ tư vấn, cung cấp thông tin và vận hành hiệu quả hệ thống cảnh báo sớm về phòng vệ thương mại

Thiết lập kênh cảnh báo nhanh, chính xác về nguy cơ điều tra phòng vệ thương mại từ EU đối với sản phẩm thép Việt Nam.

Hỗ trợ doanh nghiệp đánh giá rủi ro xuất khẩu, chuẩn bị hồ sơ và dữ liệu theo yêu cầu của cơ quan điều tra EU.

Cung cấp tư vấn chuyên môn, pháp lý và kỹ thuật giúp doanh nghiệp ứng phó linh hoạt với các biện pháp phòng vệ thương mại.

Nâng cao năng lực dự báo và phản ứng chính sách cho cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội và cộng đồng doanh nghiệp.

##### **4.2. Ở cấp độ doanh nghiệp**

a) Tái cấu trúc sản xuất và chuỗi cung ứng

- Đầu tư chiều sâu công nghệ: chuyển dần từ lò cao truyền thống sang lò điện hồ quang (EAF), sử dụng nguồn điện tái tạo để giảm phát thải CO<sub>2</sub>.

- Tăng nội địa hóa phôi và thép cán nóng, giảm phụ thuộc vào nhập khẩu từ Trung Quốc, bảo đảm đáp ứng quy tắc xuất xứ EVFTA.

- Thiết lập chuỗi truy xuất nguồn gốc nguyên liệu (từ phôi – cán – mạ – cắt), có hồ sơ minh bạch để tránh nghi ngờ gian lận xuất xứ.

- Đa dạng hóa nguồn nguyên liệu, hạn chế phụ thuộc Trung Quốc.

b) Chuyển đổi sang “thép xanh” và đo lường phát thải

- Triển khai hệ thống MRV (Monitoring – Reporting – Verification) nội bộ, đo phát thải CO<sub>2</sub> cho từng dây chuyền.

- Phối hợp với các tổ chức chứng nhận quốc tế (DNV, SGS, TÜV) để được cấp chứng chỉ phát thải, phục vụ báo cáo CBAM.

- Tham gia các chương trình tín chỉ carbon tự nguyện (VERRA, Gold Standard) để tạo nguồn tín chỉ bù trừ chi phí carbon khi xuất khẩu.

c) Quản lý thương mại và rủi ro pháp lý

- Thiết lập đơn vị chuyên trách về phòng vệ thương mại trong doanh nghiệp.

- Theo dõi thông tin cảnh báo từ Bộ Công Thương và EC đồng thời theo dõi

chặt chẽ các động thái của thị trường để kịp thời xây dựng phương án ứng phó trong trường hợp cần thiết.

- Chuẩn hóa hồ sơ chi phí, giá bán, sổ sách kế toán theo chuẩn quốc tế để sẵn sàng phản hồi điều tra phòng vệ thương mại; minh bạch dữ liệu kế toán, chi phí sản xuất, chứng từ CO, C/O form EUR.1.

- Tham gia tích cực các đợt rà soát và hợp tác cung cấp thông tin khi bị điều tra.

- Tái cơ cấu hợp đồng xuất khẩu, thêm điều khoản “Carbon adjustment” và “Quota management” để chia sẻ rủi ro với đối tác EU.

d) Chiến lược thị trường và sản phẩm

- Tập trung vào các dòng thép giá trị gia tăng cao (thép mạ hợp kim, thép tấm kỹ thuật, thép ống tiêu chuẩn EN/CE).

- Hợp tác với các trung tâm dịch vụ (Service Center) tại Đức, Ý, Pháp để rút ngắn chuỗi cung ứng và được hỗ trợ khai báo CBAM.

- Phát triển thương hiệu “Vietnam Green Steel” nhằm định vị hình ảnh mới tại thị trường EU.

## 5. Kết luận

Thép là mặt hàng có giá trị xuất khẩu lớn nhưng rủi ro phòng vệ thương mại cao nhất của Việt Nam. Tính đến quý 1/2025, ngành thép Việt Nam đang đứng trước nguy cơ rất cao bị điều tra phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ, đặc biệt tại EU và Hoa Kỳ.



Việc duy trì xuất khẩu ổn định sang các thị trường này đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực chứng minh xuất xứ, tuân thủ tiêu chuẩn môi trường và giảm phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu.

Trong dài hạn, chỉ khi xây dựng được chuỗi sản xuất khép kín, minh bạch và “xanh hóa” quy trình, ngành thép Việt Nam mới có thể hạn chế rủi ro và giữ vững thị phần tại các thị trường khó tính này. Nhu cầu thép xanh tại châu Âu vẫn có xu hướng tăng mạnh do các doanh nghiệp sản xuất ô tô, cơ khí, năng lượng tái tạo tại EU đang tìm kiếm nguồn cung thép có phát thải thấp, tạo cơ hội cho Việt Nam nếu sớm chuyển đổi.

Có thể thấy, xuất khẩu thép sang EU đang bước vào giai đoạn tái định hình toàn diện, khi lợi thế thuế quan EVFTA không còn đủ, mà tuân thủ môi trường và minh bạch chuỗi giá trị mới là yếu tố quyết định.

Để giữ vững thị phần và phát triển bền vững, ngành thép Việt Nam cần chuyển đổi tư duy từ “thép giá rẻ” sang “thép xanh – có trách nhiệm”, đồng thời phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước – hiệp hội – doanh nghiệp trong việc chuẩn hóa dữ liệu, công nghệ và quản trị rủi ro thương mại. Công tác cảnh báo sớm, minh bạch dữ liệu và phối hợp giữa doanh nghiệp – hiệp hội – cơ quan nhà nước là chìa khóa để bảo vệ lợi ích quốc gia và duy trì tăng trưởng bền vững.

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

## 1. Bối cảnh chung

**H**oa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn nhất của Việt Nam, chiếm trên 50% tổng kim ngạch ngành trong nhiều năm liên tiếp (2022–2025). Hoa Kỳ có nhu cầu rất cao đối với các nhóm hàng: Đồ gỗ nội thất phòng khách, phòng ngủ, bếp; Đồ gỗ ngoài trời; Ván nhân tạo, gỗ xẻ, bán thành phẩm; Hàng DIY và gỗ trang trí.

Hoa Kỳ là một trong những quốc gia điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại nhiều nhất, đặc biệt là biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Theo thống kê, đến ngày 31/12/2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng điều tra 370 vụ việc phòng vệ thương mại, trong đó 331 vụ chống bán phá giá, 25 vụ chống trợ cấp và 14 vụ tự vệ, trong đó tổng số vụ điều tra phòng vệ thương mại mà Hoa Kỳ đã tiến hành với Việt Nam là 64 vụ, bao gồm 28 vụ chống bán phá giá, 11 vụ chống trợ cấp, 22 vụ chống lẩn tránh thuế và 3 vụ việc tự vệ. Riêng trong năm 2024, Hoa Kỳ đã khởi xướng điều tra 11 vụ việc phòng vệ thương mại đối với hàng hóa Việt Nam.

Điểm nổi bật là Hoa Kỳ có hệ thống điều tra minh bạch nhưng rất khắt khe; áp dụng đồng thời cả điều tra phá giá và trợ cấp, thậm chí đưa vào các yếu tố mới như



tính trợ cấp xuyên biên giới, các quy định về lao động và môi trường. Điều này khiến doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, Hoa Kỳ cũng sở hữu bộ công cụ phòng vệ thương mại đa dạng: Anti-Dumping (AD), Countervailing Duties (CVD), Anti-Circumvention (lẩn tránh thuế), Section 301, Section 232,... Quy định mới về phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ có hiệu lực kể từ ngày 15/1/2025 trong đó có các nội dung về sử dụng GDP lựa chọn quốc gia thay thế; siết chặt tiêu chí đánh giá quyền sở hữu nhà nước; bổ sung quy định xác định trợ cấp;... Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần nghiên cứu kỹ và cập nhật quy định trong quá trình xuất khẩu sang thị trường này để bảo vệ quyền lợi chính đáng của doanh nghiệp mình.

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

Tháng 1/2025 trị giá xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 780,38 triệu USD, thấp hơn khoảng 4,9% so với mức 820,98 triệu USD của tháng 1/2024. Tháng đầu năm thường chịu ảnh hưởng cộng hưởng của hai yếu tố: phía Việt Nam bước vào giai đoạn nghỉ Tết, công suất sản xuất – giao hàng giảm; về phía Hoa Kỳ sau mùa mua sắm cuối năm vẫn còn lượng tồn kho nên chưa vội tăng mạnh đơn hàng mới. Vì vậy, việc tháng 1/2025 sụt nhẹ so với cùng kỳ là diễn biến phù hợp với thực tế.

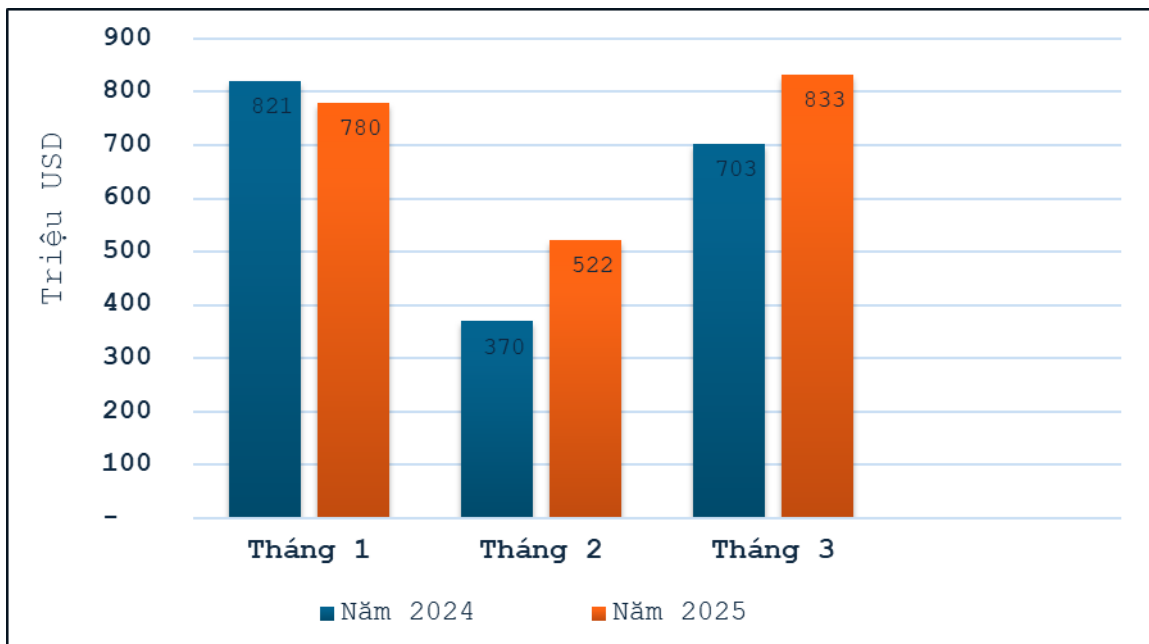
Từ tháng 2/2025, bức tranh đảo chiều khá rõ nét. Kim ngạch xuất khẩu tăng lên 522,37 triệu USD, trong khi tháng 2/2024

chỉ đạt 369,51 triệu USD, tăng khoảng 41%. Mức tăng đột biến này phản ánh việc các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ bắt đầu quay lại đặt hàng bù tồn kho, đồng thời nhiều đơn hàng bị lùi giao từ giai đoạn nghỉ Tết được đẩy sang tháng 2.

Trong tháng 3/2025, trị giá xuất khẩu đạt 833,47 triệu USD, cao hơn 702,51 triệu USD của tháng 3/2024, tương đương tăng khoảng 18,6%. Đây là thời điểm các nhà bán lẻ và phân phối Hoa Kỳ chuẩn bị nguồn hàng cho mùa xây dựng, sửa chữa và mua sắm nội thất nửa cuối năm, nên nhu cầu với đồ gỗ Việt Nam tăng khá mạnh.

Có thể thấy, kim ngạch quý I/2025 tăng so với cùng kỳ chủ yếu nhờ sự bứt phá ở hai tháng cuối quý, trong khi tháng 1 chỉ giảm nhẹ.

**Biểu đồ 1: Trị giá xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong quý I năm 2024, 2025**



*Nguồn: Tính toán từ số liệu TCHQ*

Tính chung ba tháng đầu năm, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2025 đạt khoảng 2,136 tỷ USD, tăng thêm hơn 243 triệu USD, tương đương khoảng 12,8% so với quý I/2024. Đây là một mức tăng khá rõ rệt, cho thấy nhu cầu nhập khẩu đồ gỗ của thị trường Hoa Kỳ đã bật trở lại sau giai đoạn trầm lắng trước đó.

Tuy nhiên, xuất khẩu trong quý I đã giảm khoảng 428 triệu USD so với quý IV năm 2024, tương đương khoảng 16,7%. Sự sụt giảm này về bản chất mang tính mùa vụ do quý IV hàng năm luôn là “mùa vàng” của xuất khẩu sang Hoa Kỳ do chuẩn bị cho lễ Giáng sinh, Black Friday, dịp mua sắm cuối năm.

Còn sang quý I, đơn hàng thường chậm lại để nhà nhập khẩu đánh giá lại tồn kho và phản ứng của thị trường. Tuy nhiên, nếu so với những năm trước, mức giảm khoảng 16–17% từ quý IV sang quý I được xem là không quá sâu (nhiều năm trước biên độ có thể lên tới 20–25%). Điều này cho thấy sau khi bước qua mùa cao điểm, nhu cầu đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ nhập khẩu từ Việt Nam tại Hoa Kỳ duy trì ở mức tương đối ổn định.

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

#### **3.1. Tình hình điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa**

## **Kỳ đối với mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ nhập khẩu từ Việt Nam**



Nhiều mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu sang Hoa Kỳ thuộc diện có nguy cơ bị điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại và lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đã được Cục Phòng vệ thương mại đưa vào danh sách theo dõi để cảnh báo cho doanh nghiệp. Thực tế, nhiều mặt hàng trong danh sách cảnh báo này đã bị điều tra phòng vệ thương mại và lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, cụ thể:

#### **- Gỗ dán từ nguyên liệu gỗ cứng:**

Các mã HS tham khảo: 4412.31, 4412.32, 4412.33, 4412.34, 4412.94, 4412.99.

Sản phẩm bắt đầu được cảnh báo từ tháng 7/2019. Trước đó, Hoa Kỳ đã chính thức áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm cùng loại nhập khẩu từ Trung Quốc kể từ tháng 11/2017.

Tháng 6/2020, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã khởi xướng điều tra lẫn tránh

biện pháp phòng vệ thương mại đối với sản phẩm gỗ dán nhập khẩu từ Việt Nam.

Tháng 7/2023, DOC đã ban hành kết luận cuối cùng của vụ việc. Trên cơ sở kết luận cuối cùng, DOC thông báo tới Cơ quan Hải quan và Biên phòng Hoa Kỳ (CBP) để tiếp tục áp thuế chống lẩn tránh với mức tương đương với mức đang áp cho mặt hàng này nhập khẩu từ Trung Quốc, gồm thuế chống bán phá giá 183% và thuế chống trợ cấp 23%. Theo kết luận này, sản phẩm gỗ dán nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ nếu có lỗi sử dụng nguyên liệu là ván bóc nhập khẩu từ Trung Quốc bị coi là lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đang áp dụng với gỗ dán nhập khẩu từ Trung Quốc. Gỗ dán từ Việt Nam nếu có lỗi sử dụng nguyên liệu là ván bóc sản xuất tại Việt Nam hoặc tại các nước khác thì không bị coi là lẩn tránh.

#### **- Tủ bếp và tủ nhà tắm:**

Các mã HS tham khảo: 9403.40, 9403.60, 9403.90.

Sản phẩm bắt đầu được cảnh báo từ tháng 4/2020, sau khi Hoa Kỳ áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp với tủ gỗ có xuất xứ từ Trung Quốc với mức thuế chống bán phá giá từ 4,37% đến 262,18%, mức thuế chống trợ cấp từ 13,33% đến 293,45%. Căn cứ đề nghị của các doanh nghiệp sản xuất tủ bếp và tủ nhà tắm Hoa Kỳ, tháng 5 và tháng 6/2022, DOC đã khởi xướng điều tra xem xét tủ bếp và tủ nhà tắm nhập khẩu từ Việt Nam và Malaysia

vào Hoa Kỳ sử dụng các bộ phận nhập khẩu từ Trung Quốc có thuộc phạm vi của biện pháp phòng vệ thương mại và có lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại mà Hoa Kỳ đang áp dụng với Trung Quốc hay không.

Tháng 9 năm 2023, DOC ban hành kết luận sơ bộ điều chỉnh liệt kê 3 trường hợp sản phẩm thuộc phạm vi của lệnh áp thuế gốc.

Tháng 7 năm 2024, đã ban hành kết luận cuối cùng của vụ việc điều tra xem xét phạm vi sản phẩm và chống lẩn tránh với tủ gỗ nhập khẩu từ Việt Nam.

Về điều tra xem xét phạm vi sản phẩm, DOC giữ nguyên kết luận sơ bộ điều chỉnh vào tháng 9/2023. Theo đó, 03 trường hợp tủ gỗ nhập khẩu từ Việt Nam có các bộ phận sản xuất tại Trung Quốc bị xác định thuộc phạm vi của lệnh áp thuế hiện hành với Trung Quốc, gồm: Sản phẩm có thành phần cửa, mặt hộc và khung gỗ sản xuất tại Trung Quốc, sau đó được lắp ráp tại Việt Nam và được kết hợp với hộp ván tủ và hộp hộc kéo sản xuất ở Việt Nam.

Ngoài ra, sản phẩm có cửa, mặt hộc và khung gỗ là bán thành phẩm được sản xuất tại Trung Quốc, sau đó tiếp tục gia công tại Việt Nam và được kết hợp với hộp ván tủ và hộp hộc kéo sản xuất ở Việt Nam; Sản phẩm có các chi tiết bán thành phẩm của cửa, mặt hộc và khung gỗ (bao gồm đai, trụ, ván) được sản xuất tại Trung Quốc, sau đó tiếp tục gia công tại Việt Nam và được

kết hợp với hộp ván tủ và hộp học kéo sản xuất ở Việt Nam.

Tiếp theo, DOC đã gửi thông báo cho Cơ quan Hải quan và Biên phòng Hoa Kỳ (CBP) hướng dẫn áp dụng Cơ chế tự xác nhận (Certificate Regime) với tủ gỗ nhập khẩu từ Việt Nam. Cơ chế này cho phép các doanh nghiệp xuất khẩu tủ gỗ của Việt Nam không thuộc 03 trường hợp nêu trên được loại trừ, không phải nộp thuế CBPG/CTC khi xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Về điều tra chống lẩn tránh, DOC đã hủy bỏ toàn bộ vụ việc điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp với tủ gỗ nhập khẩu từ Việt Nam.

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

Việc xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong quý I/2025 tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt từ tháng 2 và tháng 3, là tín hiệu tích cực cho ngành. Tuy nhiên, sự tăng trưởng nhanh này cũng kéo theo một loạt nguy cơ gia tăng về điều tra phòng vệ thương mại – vốn là công cụ mà Hoa Kỳ sử dụng rất phổ biến để bảo vệ sản xuất nội địa. Dựa trên phân tích tình hình thị trường và các nguyên nhân trước đó, có thể thấy ngành gỗ Việt Nam đang đối mặt với các rủi ro phòng vệ thương mại lớn dưới đây:

*Nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá:*

- Tăng trưởng kim ngạch quá nhanh gây chú ý:

Kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ trong quý I/2025 tăng 12,8% so với cùng kỳ, trong đó một số tháng như tháng 02/2025 tăng trên 40% so với tháng 02/2024. Khi một nước tăng trưởng mạnh trong thời gian ngắn, ngành sản xuất nội địa của Hoa Kỳ có thể cho rằng hàng Việt Nam đang bán với giá thấp bất thường, có thể gây ảnh hưởng đến sản xuất trong nước.

- Cạnh tranh chủ yếu bằng giá ở một số phân khúc:

Do cạnh tranh trong ngành gỗ Việt Nam rất lớn, nhiều doanh nghiệp giảm giá để duy trì đơn hàng. Điều này khiến giá xuất khẩu có thể thấp hơn giá bán nội địa đồng thời tạo điều kiện để phía nguyên đơn Hoa Kỳ lập luận rằng Việt Nam bán phá giá.

- Hoa Kỳ là nước khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhiều nhất thế giới:



Hoa Kỳ vốn rất tích cực sử dụng công cụ chống bán phá giá, đặc biệt đối với: sản phẩm gỗ, nội thất; ván ép, flooring, cabinets – vốn là nhóm hàng đang có sản lượng lớn từ Việt Nam.

Do đó, nguy cơ điều tra chống bán phá giá đối với Việt Nam ở nhóm hàng ván ép, đồ gỗ phòng ngủ và furniture giá rẻ là hiện hữu.

#### ***Nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế và gian lận xuất xứ:***

- Hoa Kỳ đang áp thuế rất cao với Trung Quốc trong cùng nhóm sản phẩm đối với các mặt hàng như: hardwood plywood, engineered wood flooring, kitchen cabinets and vanities. Khi các mặt hàng tương tự tăng nhập khẩu từ Việt Nam, Hoa Kỳ có thể nghi ngờ Việt Nam chỉ là nơi "lắp ráp đơn giản", "gia công chuyên đổi nhỏ", hoặc "thay đổi nhãn mác".

- Việt Nam nhập nhiều nguyên liệu từ Trung Quốc:

Nếu tỷ lệ nguyên liệu nhập từ Trung Quốc cao (ván bóc, veneer, gỗ xẻ), Hoa Kỳ có thể lập luận rằng: Việt Nam không chịu rủi ro thực sự của quá trình sản xuất, giá trị gia tăng thấp, hoặc có dấu hiệu lẩn tránh thuế.

- Xuất khẩu tăng mạnh tại một số nhóm hàng như: nội thất phòng khách/phòng ngủ, đồ gỗ ngoài trời, và ván nhân tạo.

Đây là những nhóm mà Hoa Kỳ liên tục giám sát vì liên quan đến các vụ kiện với Trung Quốc trước đây. Do vậy, nguy cơ bị

điều tra lẩn tránh thuế là một trong những nguy cơ lớn nhất trong năm 2025 đối với ngành gỗ của Việt Nam.

#### ***Nguy cơ bị điều tra chống trợ cấp:***

- Chính sách hỗ trợ ngành gỗ có thể bị phía Hoa Kỳ "hiểu" thành trợ cấp:

Một số chương trình hỗ trợ lãi suất, ưu đãi thuế đất hoặc hỗ trợ xuất khẩu mà Hoa Kỳ cho rằng "có yếu tố trợ cấp" có thể trở thành lý do để Hoa Kỳ điều tra.

- Hoa Kỳ thường sử dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp song song

Trong nhiều vụ việc trước đây, Hoa Kỳ đã áp dụng vừa điều tra bán phá giá vừa điều tra trợ cấp.

Mặc dù nguy cơ chống trợ cấp không lớn bằng chống bán phá giá, nhưng khi kim ngạch tăng nhanh, khả năng Hoa Kỳ kết hợp điều tra bán phá giá và điều tra trợ cấp là có thể xảy ra.

#### ***Nguy cơ bị điều tra theo Đạo luật Lacey (Lacey Act) và các quy định về nguồn gốc hợp pháp:***

- Truy xuất nguồn gốc gỗ là yêu cầu cực kỳ khắt khe:

Đạo luật Lacey yêu cầu phải chứng minh nguồn gốc hợp pháp của từng lô gỗ, lưu giữ hồ sơ minh bạch về loại gỗ, nguồn khai thác, nơi sản xuất. Theo đó, bất kỳ sai lệch nào (ví dụ: mẫu hồ sơ không đồng nhất, thiếu chứng từ ở một số khâu) đều khiến doanh nghiệp bị "treo hàng" hoặc bị yêu cầu điều tra sâu hơn.

- Việt Nam nhập nhiều gỗ nguyên liệu từ nhiều quốc gia: Hồ sơ truy xuất quy mô lớn đòi hỏi doanh nghiệp phải: đồng bộ hệ thống lưu trữ và quản lý chuỗi cung ứng rất chặt chẽ.

Do đó, nếu doanh nghiệp chưa chuẩn hóa hồ sơ, đặc biệt ở những nhà máy nhỏ, nguy cơ bị xem xét điều tra theo Đạo luật Lacey sẽ tăng. Mặc dù đây không phải là vụ kiện phòng vệ thương mại, nhưng tác động thực tế tương đương vì có thể làm đình trệ hoặc cấm nhập khẩu.

***Các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ có nguy cơ bị kiện phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ:***

- Ghế sofa có khung gỗ (Seats with wooden frames, upholstered) xuất khẩu sang Hoa Kỳ:

Mã HS tham khảo: 9401.61.

Sản phẩm bắt đầu được cảnh báo từ tháng 11 năm 2020. Mặt hàng này nằm trong danh sách các mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc đang bị Hoa Kỳ áp thuế 25%.

Với tốc độ tăng trưởng cao và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nhập khẩu của Hoa Kỳ, tồn tại khả năng Hoa Kỳ khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại hoặc lần tránh thuế đối với mặt hàng ghế sofa nhập khẩu từ Việt Nam.

- Đồ nội thất phòng ngủ (Wooden bedroom furniture) xuất khẩu sang Hoa Kỳ:

Các mã HS tham khảo: 9403.50; 9403.90.

Hoa Kỳ đã áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với các sản phẩm tương tự nhập khẩu từ Trung Quốc kể từ năm 2005. Tháng 9 năm 2022, sau khi rà soát, DOC đã quyết định gia hạn các lệnh áp thuế đối với sản phẩm của Trung Quốc đến năm 2027.

Sản phẩm này đang có tỷ trọng lớn trong tổng nhập khẩu của Hoa Kỳ, vì vậy tồn tại khả năng Hoa Kỳ khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại hoặc lần tránh thuế đối với mặt hàng đồ nội thất phòng ngủ nhập khẩu từ Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý tránh sử dụng các cấu phần chính được sản xuất tại Trung Quốc để gia công, lắp ráp sản phẩm và xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

- Gỗ thanh và viền dài gỗ được tạo dáng liên tục (Wood mouldings, millwork products) xuất khẩu sang Hoa Kỳ:

Các mã HS tham khảo: 4409.10, 4409.22, 4409.29.

Hoa Kỳ đã áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với mặt hàng tương tự của Trung Quốc từ tháng 12 năm 2020 với mức thuế suất tương đối cao (thuế chống bán phá giá thấp nhất là 33,87%, thuế chống trợ cấp thấp nhất là 20,56%).

Tỷ trọng của Việt Nam trong tổng nhập khẩu của Hoa Kỳ đang có xu hướng tăng lên. Các doanh nghiệp xuất khẩu sang Hoa Kỳ cần lưu ý tránh sử dụng các nguyên liệu

chính nhập khẩu từ Trung Quốc để sản xuất sản phẩm này.

***Từ góc nhìn Việt Nam, xu hướng điều tra và áp dụng phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ với gỗ và sản phẩm gỗ hiện nay có vài điểm cần đặc biệt lưu ý:***

- Hoa Kỳ đã chuyển từ giai đoạn chỉ nghi ngờ lẫn tránh (trong vụ tủ gỗ) sang giai đoạn điều tra trực tiếp chống bán phá giá/chống trợ cấp với một mặt hàng cốt lõi là plywood Việt Nam.

- Các vụ việc gần đây cho thấy Hoa Kỳ rất kỹ trong việc phân tích chuỗi giá trị: nếu doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu nhập bán thành phẩm từ Trung Quốc và gia công đơn giản, nguy cơ bị coi là lẫn tránh cực cao.

- Đạo luật Lacey khiến bài toán không chỉ là “thuế bao nhiêu”, mà là “gỗ có hợp pháp không, chứng minh được đến đâu” – đây là thách thức lớn với doanh nghiệp dùng nhiều gỗ nhập khẩu từ nguồn rủi ro.

#### **4. Giải pháp**

Các giải pháp cho doanh nghiệp gỗ Việt Nam không chỉ dừng lại ở việc phòng ngừa rủi ro phòng vệ thương mại trước mắt, mà còn hướng đến xây dựng nền tảng tăng trưởng dài hạn, minh bạch và bền vững. Trong đó, ba trụ cột then chốt là:

(1) Kiểm soát nguồn gốc – giá – sản lượng để hạn chế nguy cơ bị kiện.

(2) Minh bạch hóa hệ thống hồ sơ và vận hành nhằm đáp ứng các yêu cầu khắt khe của Hoa Kỳ.

(3) Chuyên đổi mô hình sản xuất – thị trường – sản phẩm để nâng giá trị, giảm phụ thuộc vào cạnh tranh giá và tránh lặp lại rủi ro PVTM trong tương lai.

Theo đó, các giải pháp cụ thể như sau:

- *Định hướng thị trường và kiểm soát tăng trưởng:*

Trước hết, doanh nghiệp cần kiểm soát chặt chẽ tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào Hoa Kỳ, đặc biệt với những nhóm sản phẩm nhạy cảm như ván ép, tủ bếp, sàn gỗ kỹ thuật hay các sản phẩm bán thành phẩm. Việc tăng trưởng đột biến trong thời gian ngắn dễ khiến ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ nghi ngờ hành vi bán phá giá hoặc chiếm thị phần bất thường, từ đó tạo cơ cho các hiệp hội Hoa Kỳ nộp đơn kiện.

Do đó, doanh nghiệp cần theo dõi sát thị phần và kim ngạch từng tháng – từng quý, đồng thời đa dạng hóa sản phẩm sang các dòng có giá trị cao hơn như đồ gỗ thiết kế, nội thất ngoài trời, đồ decor... để tránh rủi ro tập trung vào nhóm hàng vốn đang bị xem xét kỹ. Song song đó, việc giảm phụ thuộc quá lớn vào thị trường Hoa Kỳ bằng cách mở rộng sang Nhật Bản, EU, Hàn Quốc, Trung Đông hay Úc cũng là bước đi quan trọng, giúp doanh nghiệp giảm thiểu tác động bất lợi nếu Hoa Kỳ đột ngột thay đổi chính sách thương mại hoặc mở các cuộc điều tra mới.

- *Quản trị nguồn gốc xuất xứ và truy xuất chuỗi cung ứng:*

Một trong những rủi ro lớn nhất hiện nay là điều tra chống lẩn tránh thuế và các yêu cầu truy xuất nguồn gốc theo Lacey Act. Vì vậy, doanh nghiệp phải coi quản lý xuất xứ và nguồn gốc gỗ là trọng tâm. Điều này bao gồm việc thiết lập hệ thống truy xuất nguồn gốc chi tiết, lưu trữ đầy đủ hóa đơn, hợp đồng, chứng nhận rừng, giấy phép khai thác và các tài liệu liên quan đến từng lô hàng.

Dữ liệu cần được số hóa, đồng bộ và sẵn sàng xuất trình khi cơ quan Hoa Kỳ yêu cầu. Việc giảm phụ thuộc vào nguyên liệu gỗ hoặc bán thành phẩm nhập từ Trung Quốc – đặc biệt với các nhóm hàng Hoa Kỳ từng áp thuế – là yếu tố then chốt giúp hạn chế nguy cơ bị coi là “trung chuyển”. Quan trọng hơn, doanh nghiệp phải chứng minh được quá trình “chuyên đổi đáng kể” tại Việt Nam thông qua nhiều công đoạn gia công sâu như sấy, ép, xẻ, bào, sơn và lắp ráp... Điều này tạo bằng chứng rõ ràng rằng sản phẩm thực sự có xuất xứ Việt Nam, không chỉ là lắp ráp tượng trưng.

*- Quản trị giá và dữ liệu kế toán để tránh rơi vào diện bán phá giá:*

Một rủi ro phổ biến khác là bị cáo buộc bán phá giá do cạnh tranh bằng giá giữa các doanh nghiệp Việt Nam. Để tránh điều này, doanh nghiệp cần chuyển từ tư duy “giảm giá bằng mọi cách để giữ đơn hàng” sang xây dựng chiến lược giá dài hạn dựa trên chi phí thực và biên lợi nhuận hợp lý.

Hệ thống kế toán, dữ liệu chi phí và giá thành phải được chuẩn hóa, minh bạch, tách bạch theo từng sản phẩm – từng khách hàng – từng nhà máy. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp xác định liệu mình có đang bán dưới mức giá trị thông thường hay không, mà còn là yêu cầu bắt buộc nếu xảy ra điều tra chống bán phá giá. Một hệ thống dữ liệu đầy đủ, nhất quán và có thể kiểm chứng là “lá chắn” quan trọng giúp doanh nghiệp tự bảo vệ mình trước các cáo buộc từ Hoa Kỳ.

*- Củng cố năng lực pháp lý, tuân thủ và xây dựng bộ phận chuyên trách phòng vệ thương mại:*

Trong bối cảnh rủi ro gia tăng, doanh nghiệp cần hình thành hoặc củng cố bộ phận phụ trách phòng vệ thương mại. Nhóm này chịu trách nhiệm theo dõi diễn biến điều tra ở Hoa Kỳ, cập nhật các quy định mới về tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường, truy xuất nguồn gốc, đồng thời xây dựng quy trình nội bộ để đảm bảo tuân thủ. Doanh nghiệp cũng cần duy trì kết nối thường xuyên với Hiệp hội Gỗ, Bộ Công Thương và Cục Phòng vệ thương mại để nhận cảnh báo sớm, tham gia tập huấn và chuẩn bị lập luận thống nhất khi xảy ra vụ kiện. Một hệ thống giám sát rủi ro chủ động như vậy giúp doanh nghiệp không bị động trước những thay đổi chính sách hoặc diễn biến thị trường.

*- Chuẩn bị năng lực ứng phó khi vụ kiện xảy ra:*

Ngay cả khi doanh nghiệp tuân thủ tốt, nguy cơ bị khởi xướng điều tra vẫn có thể xảy ra. Vì vậy, doanh nghiệp cần chuẩn bị sẵn “kịch bản ứng phó”. Điều này bao gồm việc tuyệt đối không bỏ mặc vụ kiện, bởi nếu không hợp tác hoặc nộp hồ sơ muộn, doanh nghiệp có thể bị áp mức thuế cao nhất. Thay vào đó, cần đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC), trả lời bảng câu hỏi chi tiết, cung cấp hồ sơ kế toán minh bạch và chuẩn bị sẵn sàng cho các đợt thẩm tra tại chỗ. Việc thuê luật sư quốc tế chuyên về phòng vệ thương mại cũng hết sức quan trọng, vì họ sẽ hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng lập luận, rà soát số liệu và hướng dẫn cách cung cấp thông tin phù hợp với quy trình điều tra của Hoa Kỳ.

*- Chuyển đổi dài hạn: phát triển sản phẩm giá trị cao và mô hình sản xuất bền vững:*

Về dài hạn, doanh nghiệp gỗ Việt Nam cần dịch chuyển khỏi mô hình “gia công giá rẻ”. Đầu tư vào thiết kế, phát triển sản phẩm mang thương hiệu riêng, ứng dụng công nghệ để tăng giá trị gia tăng sẽ giúp giảm áp lực cạnh tranh bằng giá – vốn là nguyên nhân cốt lõi dẫn tới các vụ kiện chống bán phá giá. Đồng thời, việc nâng cấp dây chuyền theo hướng thân thiện môi trường, giảm phát thải, đáp ứng ESG, tăng tỷ lệ nguyên liệu có chứng chỉ FSC/PEFC và mở rộng hợp tác với các chuỗi cung ứng

minh bạch sẽ tạo nền tảng dài hạn để doanh nghiệp trở thành nhà cung cấp đáng tin cậy hơn với khách hàng Hoa Kỳ. Khi doanh nghiệp chủ động tuân thủ và hướng đến phát triển bền vững, rủi ro bị điều tra phòng vệ thương mại sẽ giảm đáng kể.

Những giải pháp trên không phải là các biện pháp đơn lẻ mà là một chuỗi hoạt động liên kết, hỗ trợ lẫn nhau nhằm xây dựng “lá chắn phòng vệ thương mại” vững chắc cho doanh nghiệp gỗ Việt Nam. Thị trường Hoa Kỳ vẫn là thị trường trọng điểm với dư địa tăng trưởng lớn, nhưng cũng là thị trường rủi ro cao nhất. Việc chủ động kiểm soát tăng trưởng, minh bạch hóa nguồn gốc, chuẩn hóa giá thành, nâng cấp quản trị pháp lý và chuyển đổi mô hình sản xuất sẽ giúp doanh nghiệp không chỉ tránh được các vụ kiện bất lợi mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững hơn trong dài hạn.

## **5. Kết luận**

Quý I năm 2025 đánh dấu giai đoạn phục hồi mạnh mẽ của ngành gỗ Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ, với kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 2,13 tỷ USD, tăng gần 13% so với cùng kỳ năm 2024.

Đây là mức tăng trưởng ấn tượng trong bối cảnh kinh tế thế giới vẫn còn nhiều biến động và sức mua tại các thị trường lớn chưa hoàn toàn ổn định. Sự phục hồi rõ nét từ tháng 2 và tháng 3/2025 phản ánh nhu cầu thực sự đang gia tăng tại Hoa Kỳ nhờ

chu kỳ bổ sung tồn kho, cải thiện tiêu dùng và xu hướng chuyển dịch nguồn cung ra khỏi Trung Quốc theo chiến lược “China + 1”. Tuy nhiên, đi kèm với cơ hội mở rộng thị phần là rủi ro gia tăng mạnh về điều tra phòng vệ thương mại.

Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao, đặc biệt ở nhóm sản phẩm từng chịu thuế đối với Trung Quốc, làm gia tăng khả năng Hoa Kỳ nghi ngờ về hành vi bán phá giá, trợ cấp hoặc lẩn tránh thuế. Bên cạnh đó, yêu cầu ngày càng khắt khe của Hoa Kỳ về truy xuất nguồn gốc (Đạo luật Lacey Act), tính hợp pháp của gỗ, tiêu chuẩn khí thải và an toàn tiếp tục phủ bóng lên triển vọng xuất khẩu. Nếu không chủ động chuẩn bị, ngành gỗ Việt Nam có nguy cơ đối mặt với một hoặc nhiều vụ điều tra phòng vệ thương mại trong thời gian tới, gây thiệt hại không chỉ cho doanh nghiệp mà cho cả ngành.

Để duy trì tăng trưởng bền vững, doanh nghiệp Việt Nam cần thay đổi tư duy từ “tăng sản lượng” sang “tăng chất lượng tăng trưởng”. Việc kiểm soát nguồn gốc minh bạch, đảm bảo tỷ lệ giá trị gia tăng thực sự tại Việt Nam, quản trị giá bán hợp lý, cùng với việc theo dõi sát thị phần - diễn biến thị trường - cảnh báo sớm phòng vệ thương mại, là điều tất yếu để hạn chế rủi ro. Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải nâng cấp năng lực quản trị nội bộ, số hóa chuỗi cung ứng, đa dạng hóa thị trường và

dòng sản phẩm để giảm phụ thuộc vào một thị trường duy nhất.

Về phía cơ quan quản lý và hiệp hội, cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống cảnh báo phòng vệ thương mại, hỗ trợ pháp lý, chia sẻ thông tin điều tra, thống nhất lập luận ngành, giúp doanh nghiệp chủ động ứng phó nếu bất kỳ vụ kiện nào xảy ra. Sự phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước - Hiệp hội - Doanh nghiệp sẽ quyết định khả năng bảo vệ ngành gỗ, giữ vững vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tổng thể, thị trường Hoa Kỳ vẫn là trụ cột xuất khẩu số một của ngành gỗ Việt Nam, đồng thời cũng là thị trường chứa đựng rủi ro pháp lý lớn nhất. Bằng cách chủ động nhận diện rủi ro, củng cố năng lực tuân thủ và theo đuổi mô hình sản xuất - thương mại minh bạch, ngành gỗ hoàn toàn có thể biến các thách thức phòng vệ thương mại thành động lực để tái cơ cấu, nâng cấp chuỗi giá trị và hướng tới phát triển bền vững hơn trong những năm tiếp theo.





# THÔNG TIN VỤ VIỆC KINH NGHIỆM THỰC TẾ

# Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với gỗ dán: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt

## 1. Đặt vấn đề

**N**gành gỗ Việt Nam từ lâu đã giữ vai trò một trong những ngành xuất khẩu chủ lực, đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế quốc gia và nâng cao vị thế hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế. Chỉ tính riêng tháng 12 năm 2024, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt 1,55 tỷ USD, tăng 15,8% so với cùng kỳ năm trước; lũy kế cả năm 2024 đạt khoảng 16,3 tỷ USD, tăng 21% so với năm 2023.

Hầu hết các nhóm sản phẩm xuất khẩu chủ lực từ ghê khung gỗ, nội thất phòng khách, phòng ăn, phòng ngủ đến dăm gỗ, ván và ván sàn đều ghi nhận mức tăng trưởng vượt bậc, trong đó nhiều mặt hàng đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD. Hoa Kỳ tiếp tục giữ vị trí là thị trường tiêu thụ lớn nhất, chiếm hơn 55% tổng kim ngạch xuất khẩu, bên cạnh các thị trường quan trọng khác như EU, Nhật Bản và Hàn Quốc.

Tuy nhiên, song song với tăng trưởng, ngành gỗ Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều thách thức ngày càng phức tạp trong bối cảnh hội nhập sâu rộng. Sự cạnh tranh gay gắt trong chuỗi cung ứng quốc tế, cùng xu hướng gia tăng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của các quốc gia

nhập khẩu như thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và các biện pháp điều tra chống lẩn tránh đã tạo ra áp lực lớn đối với doanh nghiệp xuất khẩu. Đặc biệt, ở các thị trường trọng điểm như Hoa Kỳ, hoạt động điều tra chống lẩn tránh được triển khai liên tục, với những yêu cầu kỹ thuật và pháp lý ngày càng cao, gây tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp Việt Nam.

Một trong những vấn đề nổi cộm của ngành gỗ là nguy cơ bị điều tra lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi mã HS, thay đổi tên gọi sản phẩm, chuyển tải qua nước thứ ba hoặc thực hiện gia công tối thiểu tại Việt Nam nhằm gắn nhãn xuất xứ Việt Nam cho sản phẩm. Những hành vi này, dù xuất phát từ một bộ phận nhỏ doanh nghiệp, lại gây tổn hại đáng kể tới uy tín chung của toàn ngành, làm gia tăng mức độ giám sát từ cơ quan điều tra nước ngoài và đẩy Việt Nam vào nguy cơ bị áp dụng các biện pháp trừng phạt thương mại nghiêm ngặt hơn.

Đáng chú ý, vụ việc Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) tiến hành điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm gỗ dán nhập khẩu từ Việt Nam năm 2020 là minh chứng điển



hình cho mức độ phức tạp và hệ quả nghiêm trọng của các cáo buộc lẫn tránh thuế. Trong vụ này, Hoa Kỳ cho rằng một số doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu bán thành phẩm từ Trung Quốc, thực hiện một số công đoạn gia công trước khi xuất khẩu sang Hoa Kỳ nhằm né tránh mức thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp mà quốc gia này áp dụng đối với hàng hóa Trung Quốc từ năm 2018. Vụ điều tra đã dẫn đến việc nhiều doanh nghiệp phải chịu mức thuế cao hơn, mất thị phần, thậm chí phải tái cấu trúc hoạt động sản xuất để đáp ứng yêu cầu chứng minh nguồn gốc nguyên liệu và quy trình sản xuất của phía Hoa Kỳ.

Các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ dán - một trong những nhóm hàng có nhu cầu lớn tại Hoa Kỳ là những doanh nghiệp phải chịu thiệt hại nặng nề nhất khi bị nghi ngờ về tính hợp pháp của sản phẩm khiến niềm tin của người tiêu dùng suy giảm.

Để ứng phó, nhiều doanh nghiệp buộc phải đẩy mạnh minh bạch hóa chuỗi cung ứng, đầu tư vào công nghệ, hoàn thiện hệ thống truy xuất nguồn gốc và cải thiện quy trình sản xuất để nâng cao khả năng chứng minh với cơ quan điều tra. Sự chuyển hướng này vừa là thách thức vừa là cơ hội để ngành gỗ Việt Nam tái cấu trúc theo hướng bền vững hơn.

Trong bối cảnh đó, việc phân tích vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống lẫn tránh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với gỗ dán không chỉ có ý nghĩa trong việc nhận diện các rủi ro pháp lý mà doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt, mà còn cung cấp cơ sở thực tiễn quan trọng để rút ra những bài học kinh nghiệm, nhằm nâng cao năng lực tuân thủ, củng cố chuỗi cung ứng minh bạch, và tăng cường sức cạnh tranh trong dài hạn. Đây cũng là yêu cầu cấp thiết đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nói chung và ngành gỗ nói riêng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng.

## **2. Thực tiễn điều tra vụ việc**

Ngày 10 tháng 6 năm 2020, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp chống lẫn tránh thuế đối với sản phẩm gỗ dán (Hardwood Plywood) của Việt Nam.

Phạm vi của sản phẩm bị điều tra bao gồm ván ép hoàn thiện tại Việt Nam bằng các thành phần ván ép (lớp phủ mặt, lớp phủ mặt sau và/hoặc lõi lắp ráp hoặc các

lớp phủ lõi riêng lẻ) được sản xuất tại Trung Quốc hoặc các thành phần của Trung Quốc (lõi lắp ráp, tấm lõi nhiều lớp hoặc lớp phủ lõi riêng lẻ) kết hợp tại Việt Nam với các thành phần khác (lớp phủ mặt và/hoặc mặt sau) được sản xuất tại Việt Nam hoặc các nước thứ ba và sau đó được xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Mặt hàng bị điều tra: Gỗ dán (Hardwood Plywood), chủ yếu thuộc các mã HS: nhóm 4412

Nguyên đơn: Liên minh thương mại công bằng ván ép gỗ cứng (Coalition for Fair Trade in Hardwood Plywood).

Khi xem xét sự thay đổi nhỏ hoặc không đáng kể của sản phẩm, theo các điều 781(b)(1)(C) và 781(b)(2) của Đạo luật, DOC sẽ xem xét năm yếu tố để xác định xem quy trình lắp ráp hoặc hoàn thiện hàng hóa ở các quốc gia nước ngoài khác là nhỏ hay không đáng kể. Cụ thể, DOC sẽ xem xét: (a) Mức độ đầu tư ở quốc gia nước ngoài; (b) mức độ nghiên cứu và phát triển ở quốc gia nước ngoài; (c) bản chất của quy trình sản xuất ở quốc gia nước ngoài; (d) mức độ cơ sở sản xuất ở quốc gia nước ngoài; và (e) liệu giá trị gia công được thực hiện ở quốc gia nước ngoài có chiếm một phần nhỏ trong giá trị hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ hay không.

*(a) Mức độ đầu tư ở nước ngoài*

Nguyên đơn cho rằng, dựa trên các bước sản xuất đang diễn ra tại Trung Quốc và Việt Nam, mức đầu tư tương đối tại Việt

Nam cho các hoạt động lắp ráp bị cáo buộc có thể là tối thiểu. Theo nguyên đơn, đối với ván ép được sản xuất hoàn toàn từ các thành phần gỗ có nguồn gốc từ Trung Quốc, việc lẫn tránh thuế liên quan đến việc lắp ráp các lớp gỗ dán mặt và mặt sau và/hoặc lõi (các lớp gỗ dán lõi đã lắp ráp hoặc riêng lẻ) được sản xuất tại Trung Quốc, chiếm phần lớn chi phí sản xuất ván ép.

Nguyên đơn khẳng định rằng phần lớn quy trình sản xuất, cho đến quá trình sản xuất các lớp gỗ dán, diễn ra tại Trung Quốc và các phần này của quy trình sản xuất đòi hỏi thiết bị phức tạp hơn, cũng như không gian nhà máy lớn hơn nhiều so với các quy trình sản xuất sau này diễn ra tại Việt Nam.

Liên quan đến ván ép lắp ráp tại Việt Nam từ các linh kiện Trung Quốc và ván ép mặt và/hoặc mặt sau không phải của Trung Quốc, nguyên đơn cho rằng chi phí và sản lượng liên quan đến ván ép mặt và mặt sau là rất nhỏ so với sản lượng ván ép lõi. Cụ thể, nguyên đơn cho rằng phần lớn ván ép trong bất kỳ sản phẩm ván ép nào đều được sử dụng, đối với lõi trong khi mặt và mặt sau mỗi lớp chỉ tạo thành một lớp duy nhất.

Do đó, nguyên đơn cho rằng, trong phạm vi mà DOC xem xét các kịch bản sản xuất được mô tả ở trên liên quan đến sự kết hợp giữa lõi lắp ráp hoặc các lớp lõi riêng lẻ, được sản xuất tại Trung Quốc và các lớp mặt/mặt sau được sản xuất tại Việt

Nam hoặc các nước thứ ba, thì chi phí, sản xuất và giá trị vẫn nằm trong các thành phần của Trung Quốc (và đặc biệt là trong các lớp lõi). Do đó, nguyên đơn duy trì rằng quá trình xử lý nhỏ diễn ra tại Việt Nam cũng có thể yêu cầu đầu tư tối thiểu tại Việt Nam.

Liên quan đến ván ép lắp ráp tại Việt Nam từ các linh kiện Trung Quốc và ván ép mặt và/hoặc mặt sau không phải của Trung Quốc, nguyên đơn cho rằng chi phí và sản lượng liên quan đến ván ép mặt và mặt sau là rất nhỏ so với sản lượng ván ép lõi. Cụ thể, nguyên đơn cho rằng phần lớn ván ép trong bất kỳ sản phẩm ván ép nào đều được sử dụng. Đối với lõi trong khi mặt và mặt sau mỗi lớp chỉ tạo thành một lớp duy nhất.

Do đó, nguyên đơn cho rằng, trong phạm vi mà DOC xem xét các kịch bản sản xuất được mô tả ở trên liên quan đến sự kết hợp giữa lõi lắp ráp hoặc các lớp lõi riêng lẻ, được sản xuất tại Trung Quốc và các lớp mặt/mặt sau được sản xuất tại Việt Nam hoặc các nước thứ ba, thì chi phí, sản xuất và giá trị vẫn nằm trong các thành phần của Trung Quốc (và đặc biệt là trong các lớp lõi). Do đó, nguyên đơn duy trì rằng quá trình xử lý nhỏ diễn ra tại Việt Nam cũng có thể yêu cầu đầu tư tối thiểu tại Việt Nam.

*(b) Mức độ nghiên cứu và phát triển ở nước ngoài*

Nguyên đơn nêu rằng có khả năng không có hoạt động nghiên cứu và phát triển nào diễn ra tại Việt Nam vì trong một số trường hợp, các nhà sản xuất Việt Nam chỉ mới hoàn thành giai đoạn cuối của quy trình sản xuất ván ép.

Nguyên đơn khẳng định rằng, trong khi hoạt động nghiên cứu và phát triển cần thiết để thành lập một cơ sở sản xuất ván ép tại Trung Quốc là rất lớn, thì mức độ nghiên cứu và phát triển, nếu có, cần thiết để thành lập một cơ sở lắp ráp tại Việt Nam là tối thiểu. Nguyên đơn ước tính rằng, đối với một cơ sở tích hợp đầy đủ, khoảng 90% chi phí nghiên cứu và phát triển sẽ liên quan đến sản xuất ván lạng, với phần lớn ván lạng được sử dụng làm lõi, trong khi chỉ có 10 phần trăm chi phí nghiên cứu và phát triển liên quan đến hoạt động lắp ráp.

*(c) Bản chất của quá trình sản xuất ở nước ngoài*

Nguyên đơn nêu rằng quy trình tại Việt Nam để hoàn thiện việc lắp ráp ván lạng mặt và mặt sau của Trung Quốc và lõi Trung Quốc thành ván ép, hoặc để áp dụng ván lạng mặt và mặt sau của Việt Nam hoặc của nước thứ ba vào lõi Trung Quốc, hoặc các ván lạng lõi, liên quan đến quá trình xử lý rất tối thiểu so với các bước sản xuất tại Trung Quốc.

Các bước sản xuất diễn ra tại Trung Quốc bao gồm phần lớn và quan trọng nhất của quá trình sản xuất (tức là sản xuất ván

lạng gỗ từ gỗ tròn, phần lớn trong số đó được sử dụng cho lõi). Nguyên đơn khẳng định rằng trong một số trường hợp, các bước sản xuất duy nhất diễn ra tại Việt Nam là xếp các ván lạng khi cần thiết, và bôi keo và lắp ráp các ván lạng bằng máy ép lạnh và nóng, cũng như bất kỳ công đoạn cắt tia, chà nhám và/hoặc hoàn thiện cuối cùng nào. Hơn nữa, nguyên đơn khẳng định rằng việc thêm các ván lạng bổ sung vào lõi ván lạng trong phạm vi là quá trình xử lý tiếp theo nhỏ không đưa hàng hóa hoàn thiện ra khỏi phạm vi điều tra.

*(d) Mức độ cơ sở sản xuất ở nước ngoài*

Theo nguyên đơn, quy mô của các cơ sở tại Việt Nam chắc chắn bị hạn chế vì các công ty tại Việt Nam chỉ đơn giản là lắp ráp các lớp ván ép mặt và mặt sau và/hoặc lõi (lõi lắp ráp hoặc lớp ván ép lõi riêng lẻ) thành ván ép hoàn thiện, được sản xuất bởi các nhà sản xuất Trung Quốc. Hơn nữa, nguyên đơn trích dẫn thông tin cho thấy không có sự gia tăng nào về các cơ sở sản xuất tại Việt Nam, mặc dù xuất khẩu ván ép sang Hoa Kỳ tăng mạnh. Nguyên đơn cũng giải thích rằng các cơ sở sản xuất cần thiết để sản xuất ván ép, với phần lớn các lớp ván ép được sử dụng cho lõi, là đáng kể so với các cơ sở cần thiết để lắp ráp các lớp ván ép mặt và mặt sau và lõi (lõi lắp ráp hoặc lớp ván ép lõi riêng lẻ).

*(e) Giá trị của quá trình xử lý được thực hiện ở nước ngoài*

Nguyên đơn khẳng định rằng giá trị gia công tại Việt Nam chỉ chiếm một phần nhỏ trong giá trị hàng hóa nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Theo nguyên đơn, các bước sản xuất diễn ra tại Trung Quốc chiếm phần lớn nhất trong quy trình sản xuất và giá vốn hàng bán (COGS) của ván ép. Nguyên đơn cũng trích dẫn cuộc điều tra của Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ, trong đó phát hiện ra rằng tỷ lệ COGS chỉ tính riêng nguyên liệu thô dao động từ 78,8% đến 79,4% từ năm 2014 đến năm 2016, và chi phí nguyên liệu thô chính là ván lạng, với phần lớn ván lạng được sử dụng làm lõi và các loại ván ép khác được sử dụng trong quá trình sản xuất ván ép.

Nguyên đơn cũng cung cấp dữ liệu để chứng minh rằng phần đáng kể nhất trong chi phí sản xuất phát sinh ở Trung Quốc từ việc sản xuất ván lạng, và một tỷ lệ rất nhỏ giá trị được tính bằng việc lắp ráp các ván lạng tại Việt Nam.

Nguyên đơn nêu rằng, trong phạm vi lõi lắp ráp hoặc các ván lạng lõi riêng lẻ, được sản xuất tại Trung Quốc được kết hợp với các ván lạng mặt/mặt sau có nguồn gốc từ Việt Nam hoặc quốc gia thứ ba, thì chi phí và sản lượng liên quan đến các ván lạng mặt/mặt sau là tối thiểu so với sản lượng các ván lạng lõi và do đó, phần lớn chi phí, sản lượng và giá trị vẫn sẽ thuộc về các ván lạng lõi.

*Kết luận sơ bộ:*

Ngày 25 tháng 7 năm 2022, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã công bố kết luận sơ bộ của vụ việc điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với gỗ dán sử dụng nguyên liệu gỗ cứng nhập khẩu từ Việt Nam.

Kết luận sơ bộ của DOC cho rằng gỗ dán từ Việt Nam nếu có lỗi sử dụng nguyên liệu là ván bóc nhập khẩu từ Trung Quốc sẽ bị áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp như đang áp dụng với gỗ dán nhập khẩu từ Trung Quốc. Gỗ dán từ Việt Nam nếu có lỗi sử dụng nguyên liệu là ván bóc sản xuất tại Việt Nam hoặc tại các nước khác không bị áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Căn cứ kết luận sơ bộ này, DOC sẽ đề nghị Cơ quan Hải quan và Bảo vệ biên giới Hoa Kỳ (CBP) tiếp tục dừng thanh khoản

và yêu cầu nhà nhập khẩu nộp tiền đặt cọc bằng mức thuế chống lẫn tránh tạm tính đối với các lô hàng nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ kể từ ngày 17 tháng 6 năm 2020 (ngày thông báo khởi xướng điều tra) đối với các trường hợp là đối tượng bị áp dụng biện pháp.

DOC cho phép các nhà xuất khẩu Việt Nam cũng như các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ tham gia cơ chế tự xác nhận để được loại trừ khỏi biện pháp lẫn tránh.

*Kết luận cuối cùng*

Ngày 20/07/2023, USDOC ban hành kết luận cuối cùng khẳng định có hành vi lẫn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp mà Hoa Kỳ đang áp dụng đối với Trung Quốc. Quyết định áp thuế:

- Mức thuế chống bán phá giá: 183,36%
- Mức thuế chống trợ cấp: 22,98%

| Thời gian  | Sự kiện  |
|------------|--|
| 10/06/2020 | Khởi xướng điều tra  |
| 25/07/2022 | Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) công bố kết luận sơ bộ của vụ việc điều tra lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với gỗ dán sử dụng nguyên liệu gỗ cứng nhập khẩu từ Việt Nam.   |
| 12/09/2022 | Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) thông báo gia hạn thời gian ban hành kết luận cuối cùng vụ việc điều tra lẫn tránh thuế chống bán phá giá (chống bán phá giá) và thuế chống trợ cấp (chống trợ cấp) đối với gỗ dán sử dụng nguyên liệu gỗ cứng nhập khẩu từ Việt Nam. |
| 20/07/2023 | USDOC ban hành kết luận cuối cùng khẳng định có hành vi lẫn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp đang áp dụng đối với Trung Quốc  |

Quyết định điều tra ngành Gỗ dán Việt Nam được DOC đưa ra dựa trên cáo buộc của Liên minh Thương mại Công bằng về Gỗ dán cứng Hoa Kỳ rằng một số công ty xuất gỗ dán từ Việt Nam vào thị trường này đã vi phạm điều luật về chống lẩn tránh thuế trong khuôn khổ của Đạo luật Thuế năm 1930 của Hoa Kỳ.

Chế tài mà các doanh nghiệp ngành Gỗ dán Việt Nam bị Hoa Kỳ áp dụng sẽ là điều luật về chống lẩn tránh thuế được quy định tại Mục 1321 của Đạo luật Thương mại liên ngành và Cạnh tranh 1988 (còn gọi là Đạo luật Thương mại 1988) với tên gọi “Ngăn chặn việc lẩn tránh lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp” (được pháp điển tại Mục 781 Đạo luật Thuế quan ban hành năm 1930). Quy định của điều luật về chống lẩn tránh thuế ra đời tại Hoa Kỳ, một mặt để theo kịp với quy định của EU về chống lẩn tránh thuế được thông qua vào năm 1987 và mặt khác là do quan ngại việc các nhà sản xuất Châu Á tham gia vào các hành vi lẩn tránh thuế.

Có 4 hành vi lẩn tránh bị cấm được quy định tại Mục 1321 nói trên, bao gồm: Lẩn tránh đối với hàng hoá được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở Hoa Kỳ (còn gọi là lẩn tránh thượng nguồn); hàng hoá được hoàn thiện hoặc lắp ráp ở nước ngoài (qua nước thứ 3); sự thay đổi nhỏ đối với hàng hoá và hàng hoá phiên bản mới (lẩn tránh sản phẩm).

Sau vòng đàm phán Uruguay, Hoa Kỳ đã sửa đổi một số tiêu chí đối với các quy định chống lẩn tránh thuế tại Đạo luật Thương mại 1988 thông qua Đạo luật Các Hiệp định về vòng đàm phán Uruguay (URAA). Những thay đổi này chủ yếu liên quan đến lẩn tránh thượng nguồn và lẩn tránh qua nước thứ 3 để sửa những lỗ hổng pháp lý. Trong trường hợp lẩn tránh qua nước thứ 3, yêu cầu tại Đạo luật 1988 về sự khác biệt “nhỏ” giữa trị giá của hàng lắp ráp và linh kiện nhập khẩu là không đủ để ngăn chặn các hành vi lẩn tránh ví dụ như hoạt động lắp ráp ở nước thứ 3 là nhỏ trong khi lượng linh kiện mua từ những nguồn khác là lớn.

Tuy nhiên, theo quy định chống lẩn tránh thuế hiện tại của Hoa Kỳ, thuế chống bán phá giá (chống bán phá giá) có thể được mở rộng cho các linh kiện nhập khẩu và sản phẩm từ một nước thứ 3 mà không cần phải tiến hành một cuộc điều tra về phá giá/trợ cấp và thiệt hại, điều này bị cho là vi phạm quy định WTO.

Về thủ tục chung: Mục 1321 (e) Đạo luật Thương mại 1988, một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp (chống trợ cấp là chuyển đổi mã số HS của hàng hóa - là tiêu chí xuất xứ ngày càng trở nên phổ biến trong các FTA) sẽ được khởi xướng nếu ngành sản xuất trong nước liên quan nộp đơn kiện (ở đây là Liên minh Thương mại Công bằng về Gỗ dán cứng Hoa Kỳ) và cung cấp bằng

chứng đầy đủ về việc xảy ra hành vi lẩn tránh. Sau khi cuộc điều tra được khởi xướng, các bên liên quan sẽ được cung cấp bảng câu hỏi để cung cấp thông tin liên quan về các hành vi lẩn tránh. Những nguồn khác như tài liệu chính thức cũng có thể cung cấp thông tin phù hợp cho DOC. Một quyết định tạm thời sẽ được ban hành nếu DOC ra kết luận. Tuy nhiên, bên liên quan có thể tiếp tục cung cấp bằng chứng và đưa ra quan điểm hoặc yêu cầu tranh tụng chính thức.

Theo quy định, một cuộc điều tra chống lẩn tránh thuế phải được thực hiện trong vòng 300 ngày sau khi khởi xướng. Các quyết định của DOC về các biện pháp chống lẩn tránh thuế bị rà soát tư pháp.

Khi DOC ra kết luận cuối cùng khẳng định có lẩn tránh thuế, thuế sẽ không bị áp ngay lập tức sau quyết định này mà yêu cầu một khoản đảm bảo (thường dưới dạng đặt cọc bằng tiền mặt) đối với hàng hoá bị nghi ngờ.

Điều đó có nghĩa, sau khi có kết luận chính thức của DOC nếu khẳng định các doanh nghiệp Việt Nam bị điều tra có hành vi lẩn tránh thuế thì chế tài về thuế sẽ không bị Hoa Kỳ áp đặt ngay mà còn phải trải qua một cuộc rà soát hành chính để tính toán mức thuế cuối cùng chính thức. Khi đó việc tính toán và thu thuế chính thức được thực hiện sau cuộc rà soát hành chính này. Mức thuế chính thức được tính

toán phụ thuộc vào mức độ phá giá/trợ cấp của giai đoạn rà soát.

Mặc dù có những khác biệt liên quan đến định nghĩa về hành vi lẩn tránh thuế và quy trình thủ tục điều tra áp dụng mở rộng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp, nhưng điều luật của Hoa Kỳ quy định rằng hành vi sẽ không bị coi là lẩn tránh thuế trong trường hợp hành vi đó là hoạt động lắp ráp từ nước thứ 3.

Vấn đề trừng phạt hành vi lẩn tránh thuế từ hoạt động lắp ráp từ bên thứ 3 liên quan đến quy định về nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp. Nếu hoạt động lắp ráp tại nước thứ 3 không thay đổi nguồn gốc xuất xứ sản phẩm cuối cùng thì việc áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp vẫn diễn ra bình thường. Tuy nhiên, nếu hoạt động lắp ráp làm thay đổi nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm cuối cùng, hành vi lẩn tránh thuế có thể bị điều tra và áp dụng.

Nếu các doanh nghiệp ngành gỗ dán Việt Nam chứng minh được các sản phẩm gỗ không thay đổi nguồn gốc xuất xứ đối với sản phẩm cuối cùng thì việc áp thuế chống bán phá giá diễn ra bình thường.

### **3. Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt**

Tháng 6/2025, Bộ Thương mại Hoa Kỳ lại tiếp tục xem xét điều tra chống bán phá giá đối với gỗ dán Việt Nam, khiến hơn 130 doanh nghiệp đối mặt nguy cơ bị áp

thuế. Mục tiêu xuất khẩu 18 tỷ USD năm 2025 của ngành gỗ đứng trước nguy cơ đổ vỡ. Sản phẩm bị điều tra chủ yếu thuộc nhóm mã HS 4412 và 9403. Hơn 130 doanh nghiệp Việt Nam bị nêu tên. Trong đó có các công ty lớn như Công ty TNHH MTV Gỗ Khang Đạt, Công ty TNHH Triệu Thái Sơn, Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại Thái Hoàng... Thời kỳ điều tra CBPG và CTC là năm 2024, thời kỳ điều tra thiệt hại là giai đoạn 2022-2024.

Theo số liệu nguyên đơn dẫn từ Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ, kim ngạch xuất khẩu gỗ dán từ Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt khoảng 401 triệu USD năm 2022, giảm còn 186 triệu USD năm 2023, rồi tăng lại 244 triệu USD năm 2024, đứng thứ 2 sau Indonesia trong nhóm bị điều tra. Biên độ phá giá bị cáo buộc đối với Việt Nam từ 112,33% - 133,72%, mức thấp nhất trong 3 nước. DOC có thể sử dụng Indonesia làm quốc gia thay thế để tính toán biên độ do coi Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường. DOC quyết định khởi xướng điều tra trong vòng 20 - 40 ngày kể từ ngày nhận đơn, tức là trước hoặc vào ngày 11/6/2025. ITC có 45 ngày để đưa ra kết luận sơ bộ về thiệt hại. Nếu ITC kết luận không có thiệt hại, vụ việc sẽ chấm dứt.

Trong bối cảnh thương mại quốc tế đang có những diễn biến hết sức phức tạp, số vụ điều tra chống lẩn tránh biện pháp

phòng vệ thương mại, gian lận xuất xứ với hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ ngày càng nhiều lên, nhất là đối với một số sản phẩm đang trong tình trạng dư thừa công suất trên toàn cầu. Vì vậy hơn lúc nào hết các doanh nghiệp Việt cần phải chủ động áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại để tự cứu mình.

Từ thực tiễn các vụ việc điều tra gian lận xuất xứ, chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đã và đang xảy ra, để giảm rủi ro, bên cạnh sự hỗ trợ kịp thời của Chính phủ, thông qua việc trao đổi, làm việc trực tiếp với các cơ quan điều tra, cho thấy sự chuẩn bị, tham gia của các doanh nghiệp đóng vai trò then chốt.

Để giảm thiểu nguy cơ bị điều tra lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại trong ngành gỗ, Cục Phòng vệ thương mại lưu ý các doanh nghiệp Việt Nam cần triển khai một loạt các đề xuất và giải pháp khả thi nhằm nâng cao tính minh bạch, tuân thủ quy định và cải thiện hình ảnh của ngành gỗ trên thị trường quốc tế.

Thứ nhất, xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc nguyên liệu rõ ràng. Các doanh nghiệp cần hợp tác với các nhà cung cấp để thiết lập một chuỗi cung ứng minh bạch, từ đó đảm bảo rằng tất cả nguyên liệu đều có nguồn gốc hợp pháp và được chứng minh rõ ràng. Hệ thống này không chỉ giúp doanh nghiệp tránh khỏi những cáo buộc lẩn tránh phòng vệ thương mại mà còn tạo niềm tin cho khách hàng và đối tác. Việc

sử dụng công nghệ blockchain có thể là một giải pháp hiệu quả để theo dõi và ghi lại thông tin về nguồn gốc nguyên liệu, giúp tăng cường tính minh bạch.

Thứ hai, thực hiện đào tạo và nâng cao nhận thức cho cán bộ, nhân viên về các quy định liên quan đến phòng vệ thương mại và yêu cầu từ các thị trường xuất khẩu. Việc này không chỉ giúp họ hiểu rõ hơn về các quy định mà còn nâng cao khả năng tuân thủ trong quá trình sản xuất và xuất khẩu. Các chương trình đào tạo có thể bao gồm các buổi hội thảo, khóa học trực tuyến và các cuộc họp định kỳ để cập nhật thông tin mới nhất về chính sách thương mại quốc tế.

Thứ ba, tham gia vào các hiệp hội ngành nghề và tổ chức các buổi hội thảo với các cơ quan chức năng. Thông qua các hiệp hội, doanh nghiệp có thể kết nối với các nhà sản xuất khác, chia sẻ thông tin và kinh nghiệm trong việc tuân thủ quy định về phòng vệ thương mại. Ngoài ra, việc hợp tác với các cơ quan chính phủ để tổ chức các buổi hội thảo về các quy định thương mại và các biện pháp phòng ngừa cũng giúp các doanh nghiệp nắm bắt thông tin kịp thời và chính xác hơn.

Thứ tư, đầu tư vào công nghệ và quy trình sản xuất hiện đại nhằm tối ưu hóa hiệu suất và giảm thiểu chi phí. Việc áp dụng công nghệ tiên tiến không chỉ giúp cải thiện chất lượng sản phẩm mà còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm nguyên liệu và

giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Đặc biệt, việc sản xuất các sản phẩm thân thiện với môi trường sẽ giúp nâng cao giá trị thương hiệu và thu hút khách hàng có ý thức về bảo vệ môi trường.

Cuối cùng, chủ động theo dõi và cập nhật thông tin về các quy định và chính sách của thị trường nhập khẩu. Việc này bao gồm việc theo dõi các thông tin từ các cơ quan thương mại quốc tế, các tổ chức thương mại và các hiệp hội ngành nghề. Các doanh nghiệp cũng nên chuẩn bị sẵn sàng cho các cuộc điều tra bằng cách duy trì hồ sơ tài liệu đầy đủ và minh bạch liên quan đến sản phẩm của họ.

Cần lưu ý, mục tiêu chính của Hoa Kỳ từ các vụ việc khởi xướng điều tra không phải là áp thuế chống lẩn tránh đối với ngành gỗ dán của Việt Nam mà để đảm bảo hiệu lực thực thi các biện pháp phòng vệ thương mại Hoa Kỳ đang áp dụng. Sản phẩm gỗ dán được sản xuất từ nguyên liệu của Việt Nam hoặc nguyên liệu nhập khẩu từ các nguồn khác sẽ được phép sử dụng cơ chế khai báo để hưởng miễn trừ áp dụng biện pháp chống lẩn tránh thuế. “Do đó, trên thực tế, kết luận của Bộ Thương mại Hoa Kỳ về các vụ việc chống lẩn tránh không tác động đáng kể đến tình hình xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian tới, nếu chúng ta phát triển được các ngành thượng nguồn, tức là sản xuất đầu vào.

# Vụ việc EU điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm giày mũ da nhập khẩu: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam

## 1. Đặt vấn đề

**T**rong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, Liên minh châu Âu (EU) luôn được xem là một trong những thị trường xuất khẩu chiến lược và quan trọng hàng đầu của Việt Nam. Với quy mô kinh tế lớn thứ ba thế giới và mức độ tiêu dùng cao, EU không chỉ mang lại cơ hội tăng trưởng xuất khẩu mà còn tạo động lực để các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm, cải thiện năng lực cạnh tranh và từng bước đáp ứng những chuẩn mực thương mại quốc tế khắt khe.

Trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang EU, các mặt hàng có giá trị gia tăng cao và sử dụng nhiều lao động như dệt may, da giày, thủy sản, nông sản chế biến luôn chiếm tỷ trọng lớn. Đặc biệt, ngành da giày – một trong những ngành công nghiệp mũi nhọn của Việt Nam – đã nhanh chóng vươn lên thành nhà xuất khẩu giày dép lớn thứ hai thế giới, chỉ sau Trung Quốc. Thị trường EU chiếm hơn 50% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam trong nhiều năm liền, đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu quốc gia và giải quyết việc làm cho hàng trăm nghìn



lao động, đặc biệt là lao động nữ tại các khu công nghiệp.

Tuy nhiên, đi cùng với cơ hội luôn là thách thức. Khi hàng hóa Việt Nam mở rộng thị phần tại các thị trường phát triển, nguy cơ đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại như chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ngày càng gia tăng. Các công cụ này được EU và nhiều nước phát triển sử dụng không chỉ để bảo vệ ngành sản xuất trong nước mà còn như một hàng rào kỹ thuật tinh vi, đòi hỏi doanh nghiệp xuất khẩu phải có năng lực pháp lý, quản trị và minh bạch cao để ứng phó.

Trong số đó, vụ EU điều tra và áp thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm giày mũ da nhập khẩu từ Việt Nam được xem là một trong những vụ kiện điển hình.

## 2. Diễn biến vụ việc

Ngày 30/05/2005, Liên đoàn sản xuất giày dép Châu Âu (CEC), đại diện cho các nhà sản xuất chiếm 40% tổng sản lượng giày mũ da của Châu Âu, đã nộp đơn lên Ủy ban châu Âu yêu cầu cơ quan này tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm giày mũ da của Việt Nam và Trung Quốc.

Ngày 07/07/2005, Ủy ban Châu Âu (EC) thông báo chính thức khởi xướng vụ điều tra trên Công báo của Liên minh Châu Âu theo đó các sản phẩm giày mũ da có xuất xứ từ Việt Nam và Trung Quốc được nhập khẩu vào EC sẽ bị điều tra chống bán phá giá.

Phạm vi sản phẩm bị điều tra là giày có mũ da hoặc cấu tạo từ da, được thiết kế phục vụ cho các hoạt động thể thao, có mã sản phẩm: 64032000, 64033000, 64035111, 64035115, 64035119, 64035191, 64035195, 64035199, 64035911, 64035931, 64035935, 64035939, 64035991, 64035995, 64035999, 64039111, 64039113, 64039116, 64039118, 64039191, 64039193, 64039196, 64039198, 64039911, 64039931, 64039933, 64039936, 64039938, 64039991, 64039993, 64039996, 64039998, và 64051000.

Việc điều tra được thực hiện dựa trên các số liệu phát sinh trong “giai đoạn điều tra” – thường là khoảng 6 tháng (theo Điều

6.1 Quy tắc về chống bán phá giá của EC). Trên thực tế, “giai đoạn điều tra” thường được ấn định là 12 tháng liền trước thời điểm Thông báo điều tra. Trong vụ việc này, giai đoạn điều tra được xác định theo năm tài khóa từ ngày 01/04/2004 đến ngày 31/03/2005.

### Chọn mẫu

Do số lượng các nhà sản xuất xuất khẩu của Việt Nam nêu trong đơn kiện quá lớn (86 doanh nghiệp), Ủy ban châu Âu - cơ quan chịu trách nhiệm điều tra đã áp dụng phương pháp chọn mẫu theo Điều 17(1) Quy tắc về chống bán phá giá của EC. Để Ủy ban Châu Âu có thể đưa ra quyết định chọn nhà sản xuất nào trong nhóm được điều tra (nhóm mẫu), các nhà sản xuất phải tự “trình diện” những thông tin cơ bản về tình hình xuất khẩu và hoạt động của mình trong giai đoạn điều tra (tức là từ 01/04/2004 đến 31/03/2005) trước Ủy ban Châu Âu trong vòng 15 ngày kể từ ngày Thông báo khởi xướng điều tra.

Trên thực tế, đã có 81 nhà sản xuất xuất khẩu Việt Nam “trình diện” (gọi là doanh nghiệp có hợp tác). Cùng với việc thảo luận với cơ quan có thẩm quyền Việt Nam (Cục quản lý Cạnh tranh – Bộ Công thương), thông tin từ Hiệp hội da giày Việt Nam, Ủy ban Châu Âu quyết định chọn mẫu bao gồm 8 doanh nghiệp – doanh nghiệp bị đơn bắt buộc (Pou Yuen Vietnam Enterprise Ltd; Pou Chen Vietnam Enterprise Ltd; Taekwang Vina Industrial

Co. Ltd; Haiphong Leather Products and Footwear Company; Company No. 32; Do-na Biti's IMEX Corp. Pte. Ltd; Binh Tien Imex Corp. Pte. Ltd; Kai Nan Joint Venture Co. Ltd. Quá trình chọn mẫu với sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên nhằm tìm ra “mẫu” hợp lý nhất được xem là một thành công ban đầu và một bài học kinh nghiệm tốt trong vấn đề này.

Việc điều tra trên thực tế chỉ được tiến hành với các bị đơn bắt buộc này, về 2 nhóm vấn đề (i) hành vi bán phá giá của họ và (ii) thiệt hại gây ra đối với ngành sản xuất nội địa Hoa Kỳ. Kết quả điều tra sẽ được sử dụng để xác định có áp dụng biện pháp chống bán phá giá hay không, ở mức nào đối với các bị đơn bắt buộc và các bị đơn khác không được lựa chọn điều tra.

#### **Điều tra về hành vi bán phá giá**

*Quy chế nền kinh tế thị trường và lựa chọn quốc gia thay thế*

Theo quy định của EU, trong điều tra chống bán phá giá, Việt Nam chưa được công nhận là nền kinh tế thị trường (MET), do vậy, giá thông thường trong tính toán biên độ phá giá sẽ được xây dựng dựa trên những thông tin, số liệu của sản phẩm tương tự với sản phẩm bị điều tra tại một nước thứ ba (quốc gia thay thế) có nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, Ủy ban châu Âu có thể cho từng doanh nghiệp bị đơn được hưởng quy chế MET nếu đáp ứng được các tiêu chí quy định. Trong vụ việc này, không doanh nghiệp Việt Nam nào

chứng minh được với Ủy ban châu Âu rằng mình thỏa mãn các tiêu chí để được hưởng MET. Do đó, Braxin được EC lựa chọn làm quốc gia thay thế để xác định biên độ phá giá của doanh nghiệp Việt Nam. Đây là một bất lợi lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam bởi Braxin hoàn toàn khác Việt Nam ở mức độ phát triển kinh tế xã hội, chi phí lao động, giá thành các nhân tố sản xuất và do đó khiến cho kết quả tính toán thiếu sát thực với tình hình thực tế của doanh nghiệp.

Các tiêu chí MET cho doanh nghiệp gồm: (i) Việc ra quyết định của doanh nghiệp liên quan tới giá, chi phí, các yếu tố đầu vào có được thực hiện dựa trên quan hệ cung cấp, không có sự can thiệp của Nhà nước; (ii) Doanh nghiệp có hệ thống sổ sách kế toán rõ ràng, được kiểm toán độc lập theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế và được sử dụng thống nhất cho tất cả các mục đích; (iii) Không có sự bóp méo đáng kể từ hệ thống cũ của nền kinh tế phi thị trường; (iv) Tính pháp lý và ổn định của pháp luật về sở hữu và phá sản; (v) Đồng ngoại tệ tự do chuyển đổi theo tỷ giá thị trường.

Điều tra về việc bán phá giá được tiến hành bằng việc xác định và sau đó là so sánh giá bán sang EU (gọi là giá xuất khẩu) với giá thông thường của sản phẩm, từ đó xác định biên độ phá giá cho từng doanh nghiệp bị đơn. Theo tính toán của Ủy ban châu Âu, tất cả các doanh nghiệp

này đều có biên độ phá giá dương (có bán phá giá) và ở mức tương đối cao

**Điều tra về thiệt hại, mối quan hệ nhân quả và lợi ích cộng đồng**

Song song với việc điều tra về phá giá, Ủy ban châu Âu tiến hành điều tra xem ngành sản xuất của EC có chịu thiệt hại đáng kể do hành vi bán phá giá hay không, cũng như những tác động nếu áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với lợi ích cộng đồng EC ra sao. Theo cơ quan điều tra EC, mặc dù có sự tăng nhẹ trong tiêu dùng sản phẩm giày mũ da trong giai đoạn điều tra (tăng 1%), ngành sản xuất nội địa đã không được hưởng lợi từ con số gia tăng ít ỏi này, sản lượng sản xuất trong nội địa EU giảm hơn 30% trong giai đoạn này. Cùng với đó, theo kết luận của cơ quan điều tra, ngành này cũng chứng kiến sự sụt giảm đáng kể về doanh số (giảm 33 % tương đương với 60 triệu Euro từ năm 2001 đến 2005), tỷ lệ thất nghiệp cũng tăng cao (27 nghìn lao động mất việc làm, tăng 33% kể từ năm 2001 đến 2005). Trong khi đó, theo cơ quan này kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc và Việt Nam trong giai đoạn này lại có sự tăng trưởng rõ rệt. Cơ quan

điều tra kết luận thiệt hại nói trên của ngành sản xuất nội địa của EU là do hàng Việt Nam và Trung Quốc bán phá giá gây ra.

Ngoài ra, Ủy ban châu Âu còn tiến hành tính toán biên độ thiệt hại (dựa trên việc so sánh giá bán thực tế của sản phẩm bị điều tra với một mức giá “không gây thiệt hại” mà cơ quan này tính toán). Theo quy định, nếu kết thúc điều tra, một lệnh thuế chống bán phá giá được áp dụng thì mức thuế chống bán phá giá sẽ bằng biên độ phá giá hoặc biên độ thiệt hại, tùy vào loại biện độ nào có giá trị thấp hơn. Đây là quy định khá đặc biệt, riêng có của EU và về cơ bản là có lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu bị điều tra.

**Quyết định áp thuế chống bán phá giá tạm thời**

Từ kết luận sơ bộ khẳng định có hành vi bán phá giá và gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất giày mũ da nội địa của EC, ngày 23/03/2006, Ủy ban châu Âu thông báo quyết định áp thuế chống bán phá giá tạm thời đối với sản phẩm giày mũ da của Việt Nam và Trung Quốc với biên độ phá giá:

| Quốc gia   | Từ 07/04/2006 đến 01/06/2006 | Từ 02/06/2006 đến 13/07/2006 | Từ 14/07/2006 đến 14/09/2006 | Từ 15/09/2006 trở đi |
|------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------|
| Trung Quốc | 4.8 %                        | 9.7 %                        | 14.5 %                       | 19.4 %               |
| Việt Nam   | 4.2 %                        | 8.4 %                        | 12.6 %                       | 16.8 %               |

### **Quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức**

Ngày 05/10/2006, Ủy ban châu Âu ra thông báo quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm giày mũ da nhập khẩu từ Việt Nam và Trung Quốc với mức thuế suất áp dụng đối với hàng giày mũ da có xuất xứ từ Việt Nam là 10% (trong khi đó mức áp dụng với hàng Trung Quốc là 16.8%).

Mức thuế chống bán phá giá này được xem là xác định theo biên độ thiệt hại, được áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp (không phân biệt doanh nghiệp được điều tra hay không được điều tra). Quyết định có hiệu lực trong vòng 2 năm kể từ ngày ra Thông báo áp dụng biện pháp chống bán phá giá (thay vì 5 năm như thông thường ở EC).

Việc bị áp thuế chống bán phá giá là một bất lợi lớn cho sản phẩm giày mũ da Việt Nam tại EU. Mặc dù vậy, nhiều chuyên gia cũng cho rằng trong vụ việc này Việt Nam đã “thắng lợi” trong việc đạt được mức thuế cạnh tranh hơn Trung Quốc

và vận động EC lần đầu tiên chấp nhận thời hạn áp thuế ngắn hơn thông thường.

### **Rà soát thuế chống bán phá giá**

Theo quy định, trước khi hết thời hạn áp thuế chống bán phá giá chính thức, ngành sản xuất nội địa của EC có quyền nộp đơn yêu cầu điều tra để gia hạn tiếp lệnh này. Trường hợp không có yêu cầu gì thì lệnh áp thuế tự động chấm dứt khi hết thời hạn.

Trong vụ việc này, trước khi hết hạn áp dụng thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da Việt Nam, ngày 30/06/2008, Liên đoàn sản xuất giày dép châu Âu đã đệ đơn yêu cầu Ủy ban châu Âu tiến hành rà soát thuế chống bán phá giá áp đặt với giày mũ da nhập khẩu từ Việt Nam và Trung Quốc. Chấp nhận yêu cầu này, Ủy ban châu Âu đã tiến hành điều tra rà soát để xác định xem việc chấm dứt thuế có khả năng dẫn đến sự tái diễn của hiện tượng bán phá giá không. Số liệu điều tra được lấy từ các lô hàng xuất khẩu sang EU trong giai đoạn rà soát từ 01/07/2007 đến 30/06/2008.

Ngày 22/12/2009, Ủy ban châu Âu ra thông báo tiếp tục gia hạn lệnh áp thuế chống bán phá giá thêm 15 tháng, kể từ ngày này.

Kết thúc thời hạn 15 tháng, do không có đơn yêu cầu rà soát lại nào từ phía ngành sản xuất nội địa, lệnh áp thuế chống bán phá giá đối với giày mũ da của Việt Nam và Trung Quốc tại EU đã tự động chấm dứt.



### **3. Những tổn thất do thuế chống bán phá giá gây nên**

#### *Tổn thất cho phía Việt Nam*

Ở Việt Nam, ngành công nghiệp da giày là một ngành quan trọng, sử dụng trên 650.000 lao động với đa số là lao động nữ, đã phải chịu tác động hết sức tiêu cực do đồng thời bị áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng giày mũ da xuất khẩu sang Cộng đồng châu Âu và nhất là mới đây, Cộng đồng châu Âu đã loại mặt hàng giày dép xuất khẩu của Việt Nam khỏi diện được hưởng ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP).

Theo thống kê, chỉ trong vòng 2 năm (từ 10/2006 đến 10/2008), số lao động bị mất việc do tác động vụ kiện chống bán phá giá trên cả nước đã lên tới 40.000 người.

Kể từ khi bị áp thuế chống bán phá giá, thị phần xuất khẩu giày da của Việt Nam vào thị trường này giảm hơn 5%. Cụ thể, từ 2005 trở về trước (khi chưa bị áp thuế chống bán phá giá), thị phần xuất khẩu giày da Việt Nam vào EU chiếm 15%. Từ quý IV/2006 đến quý I/2011, giảm xuống chỉ còn 10%.

Cùng với tác động của thuế chống bán phá giá và việc loại Việt Nam ra khỏi diện được hưởng Quy chế ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) từ ngày 01/01/2009 đã khiến ngành Da giày Việt Nam chịu sức ép cạnh tranh rất lớn với các nước, đặc biệt là Ấn Độ và Indonesia. Vì cùng môi trường như nhau, nhưng thuế chênh tới hơn 20% sẽ tạo

ra sự cạnh tranh ghê gớm, khiến nhà nhập khẩu phải tính tới việc nhập từ các nước không bị áp thuế. Đây là bất lợi, ảnh hưởng đến quy mô sản xuất, đời sống của hơn 650.000 lao động trong Ngành, chủ yếu là nữ.

#### *Tổn thất của EU*

Việc EU áp thuế chống bán phá giá không những chỉ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp Việt Nam, mà còn tác động đến chính người dân của họ. Qua việc, ngày 19/11/2009, tại cuộc họp Ủy ban Tư vấn chống bán phá giá, 15/27 nước thành viên EU đã bỏ phiếu phản đối đề xuất gia hạn áp thuế chống bán phá giá thêm 15 tháng đối với giày mũ da Việt Nam. Song chỉ ít lâu sau, trong cuộc họp ngày 22/12/2009, tỷ lệ bất lợi đã nghiêng về Việt Nam.

Những người phản đối kéo dài thời hạn áp thuế họ đứng về quyền lợi của người tiêu dùng châu Âu. Theo tính toán, việc thêm 10% thuế vào giá bán sẽ khiến riêng thị trường Anh mất thêm 300 triệu Euro, cả thị trường châu Âu là 1,5 tỷ EUR mỗi năm. Và người bán lẻ, nếu không được tăng giá, sẽ phải giảm bớt lợi nhuận.

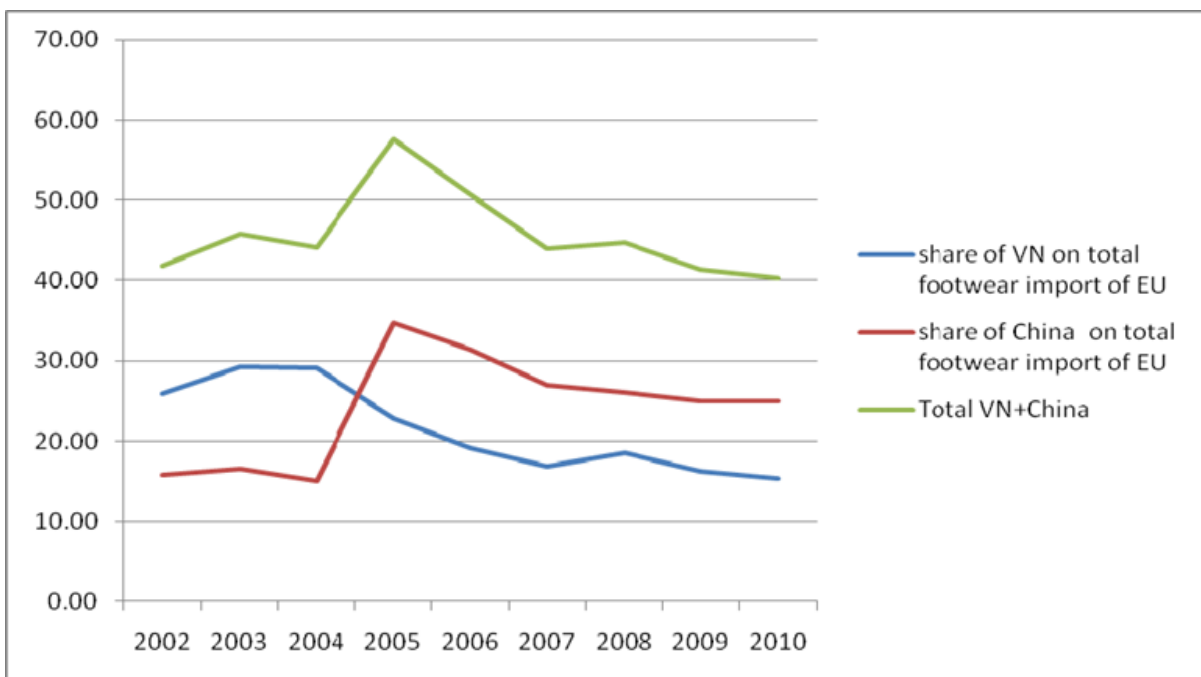
### **4. Bài học kinh nghiệm rút ra từ vụ việc**

#### **4.1. Chủ động theo dõi biến động thị trường và các vụ việc EU điều tra đối với hàng xuất khẩu của Trung Quốc để phòng tránh nguy cơ bị “kiện chòm”**

Trong các vụ kiện chống bán phá giá, mặc dù khó có thể tìm thấy động cơ thực

sự đằng sau quyết định khởi kiện của nguyên đơn, các chuyên gia vẫn cho rằng một yếu tố quan trọng là sự gia tăng mạnh mẽ của lượng hàng nhập khẩu vào một nước khiến ngành sản xuất nội địa lo lắng. Tuy nhiên, trong vụ kiện này, số liệu thống kê lượng hàng giày dép nhập khẩu vào EU có mã HS 640399, 640391, 640359 và 640351 cho thấy trong giai đoạn từ năm 2004 đến năm 2005, Trung Quốc nhập khẩu vào EU tăng đột biến, trong khi lượng hàng nhập khẩu từ Việt Nam có tăng nhưng không đáng kể (Xem Biểu đồ) và với tình hình đó, thật khó có thể nói hàng Việt Nam có nguy cơ tiềm tàng gây hại cho sản xuất giày mũ da EU.

**Biểu đồ 1: Thị phần trong xuất khẩu giày dép của EU**



*Nguồn: Dự án Mutrap III*

Vậy tại sao EU lại kiện hàng Việt Nam thay vì chỉ kiện Trung Quốc (nước có sự gia tăng đột biến trong nhập khẩu sản phẩm liên quan vào EU)? Trên thực tế, phân tích của nhiều chuyên gia cho rằng sở dĩ Việt Nam bị kiện là do EU lo ngại nếu chỉ kiện Trung Quốc và áp dụng biện pháp thuế với hàng giày mũ da nước này, rất có thể dòng vốn đầu tư cho ngành sản xuất này sẽ di chuyển từ Trung Quốc sang Việt Nam để lẩn tránh thuế chống bán phá giá. Và để giải quyết mối quan ngại này, thay vì điều tra chống bán phá giá đối với riêng Trung Quốc, EC quyết định tiến hành điều tra chống bán phá giá với cả các sản phẩm của Việt Nam.

Điều này, nếu quả đúng như vậy, sẽ là một bài học kinh nghiệm quý giá cho hàng hóa Việt Nam: Rằng một vụ kiện chống bán phá giá có thể xảy đến với hàng hóa Việt Nam

không phải vì chính hàng hóa Việt Nam bán phá giá mà vì mối đe dọa từ những nước láng giềng có sản phẩm tương tự Việt Nam xuất sang cùng một thị trường. Hiện tượng “domino” (hay còn gọi là “kiện chòm”) trong việc kiện chống bán phá giá đang ngày càng phổ biến trên thế giới và các doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt lưu ý vấn đề này để phòng tránh và có phương thức đối phó khi không thể tránh khỏi. 4.2. Chủ động đối phó với vụ kiện

Lần đầu tiên bị kiện một vụ lớn, ở một thị trường lớn như EU, ngành giày dép Việt Nam cũng như các doanh nghiệp liên quan ban đầu đã không khỏi lúng túng. Trên thực tế, việc theo đuổi một vụ kiện chống bán phá giá đòi hỏi rất nhiều thời gian, công sức để có thể xử lý một khối lượng công việc không nhỏ trong tuân thủ các quy định pháp lý, thu thập thông tin chứng minh, đảm bảo đúng, đầy đủ, kịp thời những tài liệu, số liệu, thông tin thực tế. Doanh nghiệp cũng như Hiệp hội lại chưa có hiểu biết đầy đủ cũng như sẵn sàng những điều kiện liên quan. Vì vậy những đối phó ban đầu được đánh giá là còn chậm chạp và thiếu hiệu quả.

Rất may là vụ việc sau đó đã được tập trung xử lý với sự hỗ trợ hợp tác từ nhiều phía, đặc biệt là các đơn vị liên quan. Những biện pháp phù hợp đã nhanh chóng được thực hiện và đã đạt những hiệu quả tích cực.

### **4.3. Thuê luật sư tư vấn**

Trong một vụ kiện chống bán phá giá, việc xây dựng một chiến lược kháng kiện, chuẩn bị đầy đủ các lập luận, chứng cứ hợp lý và tham gia các thủ tục tố tụng có ảnh hưởng mang tính quyết định đến kết quả điều tra. Vì vậy, khi tham gia vào vụ việc, đặc biệt với tư cách là bị đơn, thì việc thuê luật sư tư vấn để có thể tuân thủ đầy đủ những quy định của pháp luật, thủ tục hành chính vốn rất phức tạp và đồ sộ của nước khởi kiện, là rất cần thiết.

Hơn ai hết, luật sư tư vấn am hiểu và thông thạo các thủ tục, quy tắc trong điều tra, sẽ đưa ra những tư vấn cho doanh nghiệp nhằm giảm áp lực tham gia theo kiện, giảm rủi ro cho doanh nghiệp. Trong vụ kiện này, việc lựa chọn được một công ty luật tại Bỉ thực sự có năng lực, uy tín và kinh nghiệm đã đóng góp phần quan trọng vào những kết quả tích cực của vụ kiện này.

### **4.4. Vận động các bên có chung lợi ích**

Sẽ không phải là quá lời khi nói rằng một trong những điểm sáng mang lại kết quả tích cực trong những giai đoạn khác nhau của vụ kiện cũng như việc chấm dứt lệnh áp thuế là những nỗ lực vận động của Hiệp hội Da giày và Chính phủ Việt Nam nhằm tăng cường tiếng nói ủng hộ Việt Nam tại các diễn đàn và thiết chế có liên quan của EU.

Cần lưu ý rằng, EU là một liên minh với 27 thành viên và việc ra các quyết định liên quan đến việc áp thuế chống bán phá giá trong EU đòi hỏi lá phiếu của đa số các quốc gia thành viên. Vì vậy việc vận động, tìm kiếm sự ủng hộ ở các quốc gia thành viên EU có ý nghĩa quan trọng bên cạnh những nỗ lực chứng minh chi tiết trong quá trình điều tra. Ngoài ra, khác với các quy định về pháp luật chống bán phá giá của các quốc gia khác, một trong bốn điều kiện xem xét trong quá trình ra quyết định áp thuế chống bán phá giá là “việc áp thuế không mâu thuẫn với lợi ích Cộng đồng”. Vì vậy, vận động các nhóm lợi ích ở EU có cùng mối quan tâm với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam (ví dụ người tiêu dùng, các nhà nhập khẩu...) nhằm tạo ra làn sóng ủng hộ tại chính EU trong quá trình xem xét “lợi ích Cộng đồng” có thể tạo ra những tác động không nhỏ đến quyết định áp thuế cuối cùng.

Trên thực tế, mặc dù trong những quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá, việc vận động không đạt được kết quả cao nhất là “không áp thuế” nhưng đã có ảnh hưởng lớn đến việc giảm nhẹ biện pháp này (mức độ, thời gian áp dụng). Và điều này được đánh giá là bài học kinh nghiệm lớn của Việt Nam trong việc đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá ở EU.

#### **4.5. Tăng cường hiểu biết pháp luật thương mại quốc tế và liên hệ chặt chẽ với cơ quan nhà nước**

Kiến thức về quy định của WTO, pháp luật phòng vệ thương mại của các thị trường xuất khẩu lớn như EU, Hoa Kỳ hay Canada là nền tảng giúp doanh nghiệp chủ động trong hoạt động kinh doanh, bảo vệ quyền lợi hợp pháp và ứng phó kịp thời khi xảy ra tranh chấp. Đồng thời, việc tương tác thường xuyên, kịp thời với các cơ quan quản lý nhà nước giúp doanh nghiệp nhận được hướng dẫn, hỗ trợ pháp lý và tiếp cận thông tin chính xác, từ đó nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro trong các vụ kiện chống bán phá giá, đồng thời góp phần định hình chính sách thương mại phù hợp với thực tiễn doanh nghiệp Việt Nam.

#### **4.6. Minh bạch hóa thông tin và quản trị dữ liệu doanh nghiệp**

Trong quá trình điều tra chống bán phá giá, các cơ quan điều tra thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp lượng lớn dữ liệu liên quan đến chi phí sản xuất, cơ cấu giá thành, nguồn nguyên liệu và hệ thống kế toán. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam, do chưa quen với yêu cầu nghiêm ngặt này, gặp khó khăn trong việc chứng minh tính minh bạch và hợp lý của giá bán, dẫn đến bị áp dụng mức thuế cao hơn thực tế. Vì vậy, việc chuẩn hóa hệ thống kế toán, lưu trữ và quản trị thông tin theo chuẩn mực quốc tế là yêu cầu cấp thiết để doanh nghiệp có thể ứng phó hiệu quả trong các vụ điều tra thương mại.

#### **4.7. Đầu tư vào nâng cao chất lượng sản phẩm và chứng nhận quốc tế**

Các chứng chỉ chất lượng, truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn quốc tế (ISO, HACCP, CE...) không chỉ nâng cao giá trị sản phẩm mà còn là bằng chứng thuyết phục trong quá trình điều tra chống bán phá giá, đồng thời giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu.

#### **4.8. Đa dạng hóa nguồn nguyên liệu và nhà cung cấp**

Hạn chế phụ thuộc vào một vài nhà cung cấp nước ngoài giúp giảm rủi ro về chi phí biến động, gián đoạn chuỗi cung ứng và rủi ro liên quan đến việc bị coi là hưởng lợi từ trợ cấp hoặc ưu đãi từ bên thứ ba, vốn thường là yếu tố trong các vụ kiện chống bán phá giá.

#### **4.9. Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu**

Dựa quá nhiều vào một hoặc vài thị trường trọng điểm, như EU, sẽ khiến doanh nghiệp dễ bị tổn thương khi gặp các vụ kiện chống bán phá giá hoặc thay đổi chính sách thương mại. Việc mở rộng thị trường sang các khu vực mới, kết hợp với phát triển sản phẩm có giá trị gia tăng cao, sẽ giúp giảm phụ thuộc, phân tán rủi ro và duy trì ổn định xuất khẩu ngay cả khi một thị trường bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

### **5. Những thuận lợi và thách thức khi EU bỏ thuế chống bán phá giá**

Từ ngày 01/4/2011, mặt hàng giày mũ da của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường EU chính thức không còn chịu mức áp thuế chống bán phá giá 10% kéo dài trong 4 năm qua. Trở lại thế cạnh tranh công bằng, ngành da giày Việt Nam có nhiều thuận lợi trong xuất khẩu. Tuy nhiên, với một năm chịu kiểm soát, vẫn còn tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cho giày mũ da Việt Nam.

Thực chất, việc bỏ thuế chống bán phá giá khiến cơ hội của Việt Nam trả về ngang bằng với các nước Ấn Độ, Banglades, Thái Lan, Campuchia, vốn là những nước không bị áp thuế chống bán phá giá trước đây. Tuy nhiên, doanh nghiệp Việt vẫn khó cạnh tranh. Bởi từ năm nay, Việt Nam bị bỏ ưu đãi về thuế quan, trong khi các nước Indonesia, Srilanka, Banglades, Ấn Độ... vẫn được hưởng ưu đãi đó.

Quan điểm khác thì cho rằng: EU bỏ thuế chống bán phá giá thực tế không ảnh hưởng nhiều đến các doanh nghiệp giày mũ da Việt Nam. Bởi, khi EU áp đặt loại thuế này, khách hàng vẫn không bỏ rơi doanh nghiệp Việt Nam. Họ chỉ giảm tỷ lệ đơn hàng giày mũ da trong cơ cấu đơn hàng, thì giờ nâng tỷ lệ đơn hàng lên mà thôi.

Theo phân tích của nhiều doanh nghiệp trong ngành, việc EU bỏ thuế chống bán phá giá mang lại thách thức hơn là cơ hội. Việc đẩy mạnh xuất khẩu, nếu có, chỉ diễn ra sau một năm nữa, khi EU chấm dứt giám sát và không gia hạn thêm tình trạng này.

Tuy trong 4 năm qua, chúng ta bị áp 10% thuế chống bán phá giá thì bù lại, các doanh nghiệp Trung Quốc bị chịu mức thuế tới 16,5%. Việc chênh nhau đến 6,5% này, phần nào bù đắp cho giá nguyên liệu mà các doanh nghiệp Việt phải nhập từ Trung Quốc và chúng ta có thể cạnh tranh.

Nay, mức thuế này được trả về 0% cho cả hai nước, doanh nghiệp Việt sẽ gặp nhiều bất lợi hơn, vì phải nhập nguyên, phụ liệu. Đây là vấn đề Việt Nam cần quan tâm hơn nhiều.

EU bỏ thuế chống phá giá từ 01/4/2011, nhưng lại giám sát hoạt động xuất khẩu giày da của Việt Nam vào EU trong một năm. Điều này có nghĩa là, trong những trường hợp cần thiết, EU hoàn toàn có thể tiếp tục tái áp loại thuế này mà không cần điều tra.

Kết quả thống kê cho thấy, từ lúc EU áp thuế chống bán phá giá đến nay, lượng xuất khẩu của Trung Quốc tăng trên 20%, trong khi Việt Nam giảm 8%. Đây cũng là vấn đề để các nhà quản lý vĩ mô suy nghĩ nghiêm túc và khoa học. Thực tế cho thấy, hiện nay, Việt Nam đang là điểm dịch chuyển sản xuất, đơn hàng từ các nhà máy ở Trung Quốc và các nước lân cận. Trong hoàn cảnh bị kiểm soát, Bộ Công Thương và ngành Da giày Việt Nam phải có công cụ kiểm soát tốt việc truy rõ nguồn gốc xuất xứ hàng hóa (C/O). Đừng để chúng ta rơi vào cảnh trung chuyển giúp các nước, hậu quả chúng ta sẽ lãnh đủ vì vướng vào tăng trưởng nóng! Hiệp hội Da giày đã cảnh báo các doanh nghiệp phải xuất khẩu có chọn lọc về giá và số lượng. Bởi nếu có doanh nghiệp xuất khẩu với giá quá thấp hoặc số lượng quá lớn, EU sẽ đặt nghi vấn. Ngoài ra, EU cũng sẽ kiểm soát lượng hàng Trung Quốc xuất khẩu thông qua con đường Việt Nam. Trên thực tế, lượng hàng xuất khẩu tại Việt Nam tăng, nhưng phần lớn là hàng Trung Quốc. Nếu tình trạng này tiếp diễn, EU sẽ tái áp thuế trở lại.

Theo nhận định, các vụ kiện phòng vệ thương mại có thể tăng lên trong tương lai. Do đó, từ thực tiễn và kinh nghiệm của Việt Nam trong việc đối phó với các vụ kiện từ EU và Hoa Kỳ, các doanh nghiệp Việt Nam ít nhiều đã rút ra những bài học quý báu trong việc phòng ngừa rủi ro trong cả 3 giai đoạn: trước khi bị kiện, trong vụ kiện và sau khi bị áp thuế bán phá giá.

Để tránh rủi ro khi phải phụ thuộc quá nhiều vào một thị trường lớn, các doanh nghiệp ngành da giày Việt Nam đã chuyển hướng, tăng xuất khẩu giày dép vào thị trường Mỹ và bước đầu đã gặt hái thành công. Trong năm 2010, dù xuất khẩu giày dép vào EU giảm, nhưng tăng trên 25% ở thị trường Mỹ. Việc đẩy mạnh xuất khẩu vào Mỹ đang mở rộng cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam và nhiều nước khác để chia lại miếng bánh thị phần mà giày dép Trung Quốc đang chiếm giữ phần lớn tại thị trường này. Tuy nhiên, sự đổi



mới trong công nghệ sản xuất giày cũng như những tiêu chuẩn an toàn sức khỏe ngày một cao cũng là thách thức cho giày dép Việt Nam, nhất là khi Mỹ đã áp dụng Đạo luật an toàn sản phẩm tiêu dùng (CPSIA).

## 6. Kết luận

Vụ việc EU điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm giày mũ da của Việt Nam là một minh chứng điển hình cho những thách thức mà các doanh nghiệp xuất khẩu phải đối mặt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng. Dù sản phẩm Việt Nam không có sự gia tăng đột biến về xuất khẩu, nhưng nguy cơ bị “vạ lây” từ các quốc gia có sản phẩm tương tự – hiện tượng “kiện chùm” – đã khiến doanh nghiệp phải đối mặt với rủi ro pháp lý và thương mại đáng kể.

Qua phân tích vụ việc này cho thấy, để ứng phó hiệu quả với các vụ kiện chống bán phá giá và bảo vệ lợi ích kinh doanh, doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động nâng cao năng lực quản trị, minh bạch hóa thông tin, chuẩn hóa hệ thống kế toán, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm và chứng nhận quốc tế, đồng thời liên kết chặt chẽ với hiệp hội ngành hàng và các cơ quan quản lý nhà nước để tăng khả năng phòng ngừa, ứng phó và bảo vệ quyền lợi hợp pháp.

## Vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá cá tra, cá ba sa: Thực tiễn và bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp Việt Nam



### 1. Đặt vấn đề

**T**rong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và tham gia sâu rộng vào các hiệp định thương mại song phương và đa phương, Việt Nam liên tục đối mặt với những cơ hội phát triển mới đi kèm không ít thách thức. Thực tiễn cho thấy, khi kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam không ngừng mở rộng, các vụ kiện chống bán phá giá cũng xuất hiện với tần suất ngày càng nhiều, phạm vi sản phẩm ngày càng đa dạng và tính chất ngày càng phức tạp.

Điều này đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam không chỉ nắm bắt cơ hội thị trường mà còn phải chủ động trang bị kiến thức pháp lý, năng lực quản trị và chiến lược ứng phó phù hợp để thích nghi và phát triển bền vững.

Trong số các vụ việc phòng vệ thương mại mà Việt Nam từng đối diện, vụ Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá đối với mặt hàng cá tra, cá ba sa là một trong những vụ việc tiêu biểu có tính chất phức tạp, kéo dài, có tác động sâu rộng đến ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp.

Đây không chỉ là vụ việc đầu tiên mà ngành thủy sản Việt Nam phải đối mặt tại thị trường Hoa Kỳ, mà còn là minh chứng rõ nét về những khó khăn khi doanh nghiệp Việt Nam chịu sự chi phối của cơ chế phân loại nền kinh tế phi thị trường cùng các quy chuẩn điều tra nghiêm ngặt từ nước nhập khẩu. Từ quá trình điều tra đến phán quyết áp thuế, vụ việc đã bộc lộ nhiều vấn đề liên quan đến hệ thống quản trị doanh nghiệp, minh bạch thông tin và năng lực

chứng minh giá trị sản phẩm theo chuẩn mực quốc tế. Đồng thời, vụ việc cũng đặt ra yêu cầu đối với Nhà nước và các hiệp hội ngành hàng trong việc đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua rủi ro thương mại.

Việc nghiên cứu vụ việc này không chỉ mang ý nghĩa học thuật trong việc xem xét cơ chế vận hành của pháp luật phòng vệ thương mại quốc tế và thực tiễn vận dụng trong bối cảnh Việt Nam, mà còn có giá trị thực tiễn sâu sắc.

Thông qua phân tích các diễn biến chính, phản ứng của doanh nghiệp và kết quả điều tra, bài viết hướng đến những bài học kinh nghiệm thiết thực, góp phần nâng cao năng lực phòng vệ thương mại của không chỉ các doanh nghiệp thủy sản mà cả các doanh nghiệp xuất khẩu các ngành hàng khác của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ.

## **2. Nguyên nhân dẫn đến vụ kiện bán phá giá cá tra và cá basa giữa Việt Nam và Hoa Kỳ**

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu cá tra và cá basa sang Hoa Kỳ từ năm 1996. Năm 1998, sản phẩm cá da trơn phi lê đông lạnh của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ mới chỉ đạt 260 tấn, thì đến năm 2000, lượng hàng này tăng vọt lên hơn 3000 tấn và đến năm 2001 thì đã đạt con số kỷ lục: xấp xỉ 8000 tấn. Sản phẩm cá tra, cá basa phi lê do Việt Nam sản xuất được người tiêu dùng Hoa Kỳ đặc biệt ưa chuộng do chất lượng ngon,

giá thành rẻ. Trước tình hình sản phẩm hải sản của Việt Nam bước đầu đặt chân được vào thị trường Hoa Kỳ, Hiệp hội chủ trại nuôi cá nheo Hoa Kỳ (CFA) đã thể hiện phản ứng bằng việc đưa ra chủ trương chống các sản phẩm cá tra, cá basa của Việt Nam.

Trước tiên, Hoa Kỳ đã phê chuẩn một đạo luật cấm Việt Nam sử dụng tên “catfish” cho các sản phẩm cá xuất khẩu của mình. Catfish là tên tiếng Anh chỉ tất cả các loài cá da trơn (không có vảy), gồm cá trê, cá nheo, cá tra, basa, cá bông lau, cá lăng...theo hệ thống phân loại ngư loại học. Tất cả các loài cá nói trên đều thuộc bộ cá nheo (Siluriformes), gồm khoảng 2.500-3.000 loài cá khác nhau, phân bố trong các thủy vực nước ngọt, mặn, lợ trên khắp thế giới.

Các loài cá này được xếp vào các họ cá khác nhau, trong đó có họ cá nheo Hoa Kỳ (ictaluridae) và họ cá da trơn châu á (pangasiidae). Cá tra, cá basa của Việt Nam là các loài cá đặc hữu của vùng châu thổ sông Mê Kông thuộc giống pangasius, họ pangasidae, bộ sluriformes. Về mặt khoa học và tập quán thương mại, không thể lấy tên một nhóm sản phẩm lớn của thủy sản thế giới để dành riêng cho một loài nào trong số đó.

Trên tất cả các bao bì của sản phẩm thủy sản xuất khẩu của Việt Nam đều ghi rõ dòng chữ tiếng Anh "sản phẩm của Việt Nam" hoặc "sản xuất tại Việt Nam", và

thực hiện việc ghi đầy đủ cả tên khoa học lẫn tên thương mại theo đúng quy định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền của Hoa Kỳ là Cục quản lý thực phẩm và dược phẩm (FDA) đối với sản phẩm xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

Luận điểm chính của CFA để chống việc nhập khẩu cá tra và basa Việt Nam vào Hoa Kỳ đó là:

(i) Sự xuất hiện của sản phẩm cá da trơn giá rẻ từ Việt Nam đã khiến tổng trị giá catfish bán ra của các nhà nông nghiệp Hoa Kỳ giảm mạnh từ 446 triệu USD năm 2000 xuống còn 385 triệu USD năm 2001. Sản phẩm của Việt Nam thường có giá rẻ hơn từ 0,008 đến 1 USD/pound (1 pound tương đương khoảng 0,454kg).

(ii) Cá da trơn Việt Nam đã nhập khẩu ồ ạt vào Hoa Kỳ, làm cho giá cá của Hoa Kỳ cũng giảm theo.

(iii) Cá Việt Nam nuôi trong môi trường nước bị ô nhiễm, không đảm bảo chất lượng và an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng. Phía CFA yêu cầu sản phẩm cá da trơn không được gọi là catfish.



### 3. Diễn biến vụ kiện

Đầu tháng 2-2001, vào thời vụ ở Hoa Kỳ khan hiếm cá nheo, cá Việt Nam nhập khẩu tăng, bắt đầu một chiến dịch quảng cáo kéo dài 9 tháng, tiêu tốn 5,2 triệu USD do Viện Cá nheo Hoa Kỳ (TCI) phát động và được CFA tài trợ để chống lại việc nhập khẩu cá tra và ba sa của Việt Nam.

Ngày 28-6, Chủ tịch Hiệp hội CFA gửi thư cho Tổng thống Hoa Kỳ G.Bush đề nghị Chính phủ Hoa Kỳ đàm phán với Việt Nam một hiệp định riêng về cá catfish. Trong những tháng tiếp theo đó, Hiệp hội CFA đã thuê công ty luật Nathan Associates tiến hành thu thập thông tin và mở chiến dịch tuyên truyền hạ thấp uy tín của cá Việt Nam, nhấn mạnh do cá Việt Nam nhập khẩu mà giá cá nheo ở Hoa Kỳ bị giảm tới 10%.

Một trong những nội dung được CFA hoạch định trong chiến dịch của họ là tiến hành vận động, gây áp lực, lôi kéo nghị sĩ của các bang có nghề nuôi cá nheo, huy động mọi lực lượng ở các cơ quan lập pháp và hành pháp, tìm kiếm mọi sự hỗ trợ có thể bám víu để tiến công trả đũa các sản phẩm cá da trơn Việt Nam nhập khẩu.

Dưới sức ép của CFA, ngày 9-2, 8 thượng nghị sĩ và 4 hạ nghị sĩ, đại biểu cho các bang nuôi nhiều cá nheo, đã cùng ký tên dưới lá thư gửi cho ông Robert Zoellick, Đại diện thương mại Hoa Kỳ, phản ánh về việc cá tra, cá ba sa nhập khẩu từ Việt Nam gây thiệt hại cho nghề nuôi cá

nheo Hoa Kỳ và yêu cầu Chính phủ Hoa Kỳ phải có biện pháp xử lý.

Ngày 11-7, các thượng nghị sĩ bang Mississippi và Arkansaa đã tập hợp lực lượng, kêu gọi Quốc hội thông qua dự luật H.R.2439, dưới tên gọi "ghi nhãn về nguồn gốc xuất xứ" đối với cá nuôi nhập khẩu trong khâu bán lẻ, với những lập luận công khai làm giảm uy tín của sản phẩm Việt Nam. Tuy nhiên, dự luật này không được đưa ra thông qua, do Thượng viện Hoa Kỳ đã bác bỏ một dự luật có nội dung tương tự đối với sản phẩm nông nghiệp nuôi trồng.

Ngày 15-8, nghị sĩ Hoa Kỳ M.Rot gửi thư đề nghị cho biết các biện pháp Việt Nam đã thực hiện về việc kiểm soát ghi nhãn cá xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Ngày 17-8, đại diện Bộ Thủy sản Việt Nam đã có thư trả lời, thông báo rõ những biện pháp Việt Nam đã và đang thực hiện.

Ngày 27-9, Cục FDA (Cơ quan quản lý thực phẩm và dược phẩm Hoa Kỳ) gửi thư đề nghị gửi mẫu cá da trơn nguyên con của các loài cá Việt Nam cho Hoa Kỳ và Việt Nam đã thực hiện ngay. Tuy nhiên, trong một bài viết cho tờ Bưu điện Oa-sinh-ton, Thượng nghị sĩ M.Ba-ri thậm chí còn nói rằng, cá da trơn nuôi ở sông Mê Công có thể chứa cả dư lượng chất độc da cam mà quân đội Hoa Kỳ đã rải xuống đây trong thời gian chiến tranh.

Ngày 5-10, Hạ viện Hoa Kỳ thông qua dự luật H.R.2964, chỉ cho phép sử dụng tên cá "catfish" cho riêng các loài thuộc họ Ic-

taluridae, thực chất là cho riêng loài cá nheo Hoa Kỳ *Ictalurus punctatus*.

Tiếp đó, nửa đêm 24 rạng ngày 25-10, Thượng viện đã bỏ phiếu thông qua 35 điều luật bổ sung cho dự luật số H.R.2330 về phân bổ ngân sách nông nghiệp năm tài chính 2002, trong đó có điều luật số SA 2000, quy định FDA không được sử dụng ngân sách được cấp để làm thủ tục cho phép nhập khẩu các loài cá da trơn mang tên "catfish", trừ phi chúng thuộc họ ictaluridae.

Tiếp đó không lâu, Quốc hội Hoa Kỳ thông qua Đạo luật An ninh trang trại và Đầu tư nông thôn HR. 2646 cấm hoàn toàn việc dùng tên "catfish" cho cá tra, cá basa Việt Nam, áp dụng trong tất cả các khâu từ nhập khẩu, bán buôn, bán lẻ, nhà hàng, quảng cáo, thông tin... trong vòng 5 năm và có khả năng sẽ kéo dài vĩnh viễn.

CFA không chỉ dừng ở đó mà lại vin tiếp vào điều khoản 10806 của Đạo luật An ninh nông trại và đầu tư nông thôn mới nhất xác lập "chủ quyền tuyệt đối" trên thương hiệu catfish. Trước tình hình này, các doanh nghiệp của ta đã phải từ bỏ cái tên catfish để trở về với cái tên thuần Việt Nam là "cá basa", "cá tra".

Hiện nay, các doanh nghiệp xuất khẩu cá da trơn Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ vẫn sử dụng 6 tên thương mại có từ "basa", tức là những tên gọi không có từ "catfish" đi kèm: Basa, Bocourti, Basa bocourti; cá tra là: Hypo Basa, Sutchi Basa và Trasa.

Ngày 28/6/2002, CFA nộp đơn lên USITC chính thức khởi kiện Việt Nam bán phá giá cá tra và cá basa vào thị trường Hoa Kỳ tại Washington DC. CFA cáo buộc 53 doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá cá tra, basa Việt Nam nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Đơn kiện gồm 200 trang, kèm theo 37 phụ lục, trong đó phân tích chi tiết về tình hình thị trường cá nheo Hoa Kỳ, thị phần cá da trơn filê đông lạnh của Việt Nam tại Hoa Kỳ.

Ngày 29/6 Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) ra tuyên bố kiên quyết bác bỏ cáo buộc của Hiệp hội các Chủ trại cá nheo Hoa Kỳ (CFA) về việc các doanh nghiệp thành viên của VASEP bán phá giá cá tra, cá ba sa sang thị trường Hoa Kỳ.

Hiệp hội VASEP khẳng định các thành viên của Hiệp hội tuân thủ nghiêm túc các quy tắc thương mại của Hoa Kỳ và luật pháp quốc tế. Hiệp hội VASEP chính thức công bố chỉ định Hãng luật quốc tế White & Case để tư vấn cho Hiệp hội trong vụ kiện chống bán phá giá cá tra, cá ba sa tại Hoa Kỳ mà CFA đã chính thức khởi kiện

Ngày 3/7/2002, ITC đã gửi đến VASEP một bảng câu hỏi liên quan đến vấn đề cá tra, cá basa, theo đó ITC có kế hoạch tiến hành điều tra xem liệu cá philê đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ có được bán phá giá thấp hơn giá trị thực, gây thiệt hại cho ngành nông nghiệp của Hoa Kỳ hay không.

Phiên điều trần thứ nhất của vụ kiện phá giá đầu tiên trong thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ đã diễn ra tại Washington D.C vào ngày 19/7/2002 và kết thúc vào ngày 20/7/2002. Tại buổi điều trần, các doanh nghiệp Việt Nam đã đưa ra những tài liệu để chứng minh Việt Nam không bán phá giá cá tra, cá basa và các sản phẩm cá da trơn phi lê đông lạnh của Việt Nam chỉ chiếm một thị phần rất nhỏ không thể gây ảnh hưởng tới tình hình nuôi trồng và chế biến cá nheo của Hoa Kỳ.

Đến ngày 8/8/2002, ITC đã bỏ phiếu và thống nhất kết luận: "Dựa trên kết quả điều tra sơ bộ, ITC thấy ngành nuôi cá da trơn của Hoa Kỳ có thể có nguy cơ bị đe dọa bởi mặt hàng cá da trơn đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam bán với giá thấp". Đây là kết luận bất lợi, đẩy vụ kiện sang giai đoạn 2 của quá trình tranh tụng – giai đoạn căng thẳng và quan trọng nhất của vụ kiện. Giai đoạn này sẽ kết thúc vào 5/12/2002, khi Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đưa ra kết luận sơ bộ về vụ kiện trên.

Ngày 12/8/2002, DOC tiếp nhận vụ kiện, tiến hành các bước điều tra tiếp theo và yêu cầu 53 doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị báo cáo về tình hình chế biến và doanh số xuất khẩu cá basa, cá tra sang Hoa Kỳ. Cũng vào ngày này, Chính phủ Việt Nam đã giao cho Bộ Thương mại, phối hợp với Bộ Kế hoạch Đầu tư, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Tổng Liên đoàn

Lao động Việt Nam cùng Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương soạn thảo văn bản giải trình đề nghị Hoa Kỳ trao cho Việt Nam quy chế nền kinh tế thị trường.

Nội dung của văn bản là làm rõ khả năng chuyển đổi tự do của đồng nội tệ; sự thỏa thuận tự do giữa chủ doanh nghiệp và lao động về lương; mức độ mà các công ty liên doanh cũng như các loại hình kinh tế khác được hoạt động tại Việt Nam; mức độ sở hữu và quyền kiểm soát của Chính phủ đối với các phương tiện sản xuất; quyền hạn kiểm soát của Chính phủ đối với việc phân phối tài nguyên cũng như giá cả và đầu ra cho các doanh nghiệp; và một vài yếu tố cần thiết khác... Đây cũng là những tiêu chí mà DOC yêu cầu Việt Nam phải giải trình.

Theo thông lệ, ngoài văn bản giải trình, Việt Nam cần có ý kiến ủng hộ của các tổ chức quốc tế, các doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư kinh doanh tại Việt Nam... Về phía Việt Nam đã làm hết sức để có thể được công nhận là nước có nền kinh tế thị trường. Việc này có ý nghĩa rất quan trọng đối với vụ kiện cá basa, đồng thời tạo thuận lợi cho Việt Nam trong các mối quan hệ thương mại quốc tế sau này.

Ngày 22/8/2002, ITC đã công bố quan điểm về vụ kiện. Theo đó, ITC không coi catfish là sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với cá basa và cá tra của Việt Nam và loại 500 chủ nông trại cá nheo Hoa Kỳ ra khỏi danh sách nguyên đơn.

Ngày 26/8/2002, DOC đã công bố hoãn thời gian đưa ra kết luận về cuộc điều tra sơ bộ đến 24/1/2003, chậm 50 ngày so với lộ trình ban đầu.

Ngày 2/10/2002, Đoàn chuyên gia của DOC do Phó trợ lý Bộ trưởng Thương mại Hoa Kỳ - ông Joseph. A. Spetrini dẫn đầu đã tới Hà Nội và có buổi làm việc với Bộ Thương mại Việt Nam về vụ kiện này. Việc đoàn DOC của Hoa Kỳ sang Việt Nam được xem như bước khởi đầu giai đoạn 3 (giai đoạn xác định sơ bộ của DOC) trong tiến trình vụ kiện bán phá giá cá tra, cá basa tại Hoa Kỳ mặc dù đại diện đoàn công tác này cho rằng chuyến đi này chỉ nhằm mục đích là tìm hiểu tình hình nuôi cá tra, cá basa của một vài tỉnh phía Nam; gặp gỡ các doanh nghiệp Việt Nam tham gia xuất khẩu cá tra, cá basa vào thị trường Hoa Kỳ; hướng dẫn trả lời các câu hỏi điều tra của DOC liên quan đến vụ kiện này.

Tại đây, DOC trực tiếp điều tra tại 4 công ty xuất khẩu lớn nhất (chiếm 60% sản phẩm xuất khẩu) của Việt Nam gồm: Công ty XNK Thủy sản An Giang (Agifish); Công ty Nông súc sản Cần Thơ (Cataco); Công ty TNHH Nam Việt Fish và Công ty TNHH Vĩnh Hoàn.

Về phía Việt Nam, Bộ Thương mại cho rằng, việc đoàn chuyên gia DOC vào làm việc với các cơ quan quản lý Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam là hữu ích cho cuộc điều tra, cũng như tạo điều kiện cho các chuyên gia Hoa Kỳ thấy được nền kinh

tế Việt Nam đang vận hành theo nền kinh tế thị trường, bởi không có nơi nào có nền kinh tế thị trường thuần khiết bởi ngay như Hoa Kỳ cũng đã thông qua ngân sách trợ cấp cho ngành nông nghiệp là 190 tỷ USD trong 10 năm.

Nền kinh tế Việt Nam nói chung, đặc biệt là các ngành sản xuất, trong đó có sản xuất cá tra, cá basa luôn hoạt động theo cơ chế thị trường và khẳng định: Chính phủ Việt Nam không hề có trợ cấp cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Bộ Thương mại Việt Nam cũng nêu ý kiến phản đối việc khiếu kiện vô lý của CFA đã ảnh hưởng không tốt tới quan hệ thương mại đang phát triển tốt đẹp giữa hai nước.

Đồng thời đề nghị DOC cần xem xét lại việc điều tra áp dụng thuế chống bán phá giá đối với các tra, cá basa có xuất xứ từ Việt Nam để vừa bảo đảm phù hợp với các quy định của luật pháp Hoa Kỳ cũng như các quy định trong Luật Thương mại công bằng trong WTO, không đi ngược với nguyên tắc tự do hóa thương mại đã nêu trong Hiệp định Thương mại Việt - Hoa Kỳ; không dùng chống bán phá giá để bảo hộ một cách không hợp lý nền sản xuất cá da trơn của Hoa Kỳ.

Ngày 8/11/2002, Phòng Chính sách của Bộ Thương mại Hoa Kỳ kiến nghị coi nền kinh tế Việt Nam là phi thị trường. Nếu xem nền kinh tế của Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường thì phía Hoa Kỳ sẽ không dựa trên cơ sở các yếu tố về sản xuất mà

Việt Nam cung cấp để tính giá mà sẽ dùng giá ở một quốc gia thay thế có nền kinh tế phát triển tương tự như Việt Nam (ví dụ như Ấn Độ, Pakistan...) để áp vào các yếu tố sản xuất của Việt Nam và tính ra giá thành giả định của sản phẩm cá. Trên cơ sở giá thành giả định đó và so sánh với giá bán tại thị trường Hoa Kỳ để tính biên độ bán phá giá của sản phẩm cá của Việt Nam.

Ngày 14/11/2002, DOC đã phê chuẩn kiến nghị coi Việt Nam là nước có nền kinh tế phi thị trường và chọn Ấn Độ là nước thứ ba. Với tư cách là bị đơn, VASEP đã ra thông cáo hoàn toàn không đồng ý với kết luận của DOC. Theo VASEP, trong lập luận của mình, DOC đã không thể chứng minh rằng nền kinh tế Việt Nam kém tính chất thị trường hơn nhiều nước khác đã được DOC công nhận là kinh tế thị trường.

Ngày 29/11/2002, Hiệp hội các chủ trại nuôi cá nheo Hoa Kỳ nộp đơn lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) cho rằng đã xuất hiện “tình trạng khẩn cấp” trong vụ kiện cá basa. CFA đã đưa ra 5 luận điểm cơ bản cho kết luận trên gồm: (1) Các nhà xuất khẩu Việt Nam biết cá basa file đã bị bán phá giá; (2) Các nhà xuất khẩu có thông tin về việc áp thuế chống bán phá giá với công ty mình ở mức 25% hoặc cao hơn nữa trong giai đoạn điều tra ban đầu của DOC (kết thúc vào ngày 24/1/2003); (3) Các nhà xuất khẩu Việt Nam đã tăng số

lượng hàng sang Hoa Kỳ sau khi CFA nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá (ngày 28/6/2002); (4) Tính từ ngày 28/6/2002, số lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng ở mức 15% hoặc cao hơn nữa so với thời gian trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá; (5) Cần áp dụng thuế chống bán phá giá để đảm bảo hiệu quả của thuế chống bán phá giá sẽ được ban hành vào ngày 24/1/2003.

Điều này có nghĩa là thuế chống bán phá giá có thể được áp dụng đối với các chuyên hàng nhập khẩu vào Hoa Kỳ kể từ ngày 26/10/2002 nếu như DOC và ITC quyết định là “trường hợp khẩn cấp” có tồn tại.

Tuy nhiên quy định về “tình trạng khẩn cấp” theo Luật Chống bán phá giá của Hoa Kỳ là nhằm đề phòng các nhà xuất khẩu tăng lượng hàng xuất trước khi DOC áp dụng thuế chống bán phá giá và DOC chỉ quyết định có xuất hiện tình trạng này khi có hai điều kiện: (1) Một công ty đã từng bán phá giá mặt hàng bị điều tra tại Hoa Kỳ hoặc tại một nước khác; nhà nhập khẩu đã biết hoặc đáng lẽ phải biết rằng mặt hàng bị điều tra đã bán phá giá; (2) Mặt hàng bị điều tra đã được nhập khẩu ồ ạt trong thời gian tương đối ngắn.

Trong vụ kiện cá basa này, tất cả các nhà xuất khẩu đều xuất hàng cho các công ty không liên kết, do vậy nếu DOC khẳng định là “trường hợp khẩn cấp” có tồn tại thì thuế suất sẽ là 25%. Để xác định lượng

hàng xuất khẩu sang có phải là ồ ạt trong “một khoảng thời gian tương đối ngắn” hay không, DOC sẽ so sánh lượng hàng được xuất sang Hoa Kỳ sau khi khởi sự điều tra (thường là 3 tháng trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá) với lượng hàng xuất trong khoảng thời gian ngay trước khi tiến hành điều tra (3 tháng trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá) xem mức chênh lệch có tới 15% hay không. Cũng theo Luật chống bán phá giá của Hoa Kỳ, để xác định “trường hợp khẩn cấp” cần phải có quyết định của cả DOC và ITC. Ngoài ra, bên nguyên đơn còn phải chứng minh “có thiệt hại đáng kể” nhưng tại thời điểm này thì ITC mới quyết định sơ bộ là “chỉ có nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng” chứ không phải là “có thiệt hại đáng kể vào thời điểm hiện tại” nên sự tồn tại của cái gọi là “trường hợp khẩn cấp” của CFA bị bác bỏ. Do vậy không cần áp dụng biện pháp hồi tố 90 ngày (từ ngày 31/2/2003 trở về trước) đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Ngày 27/1/2003, DOC ra phán quyết các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng sang Hoa Kỳ bán phá giá và đề nghị mức thuế đối với cá basa Việt Nam nhập vào Hoa Kỳ là 37,94% - 63,88%. Mức thuế do DOC đưa ra sẽ được áp dụng ngay sau khi thông báo. Tuy nhiên đó chỉ là quy định tạm thời vì trong trường hợp quyết định của DOC thiếu khách quan, phía Việt Nam có thể tiếp tục theo đuổi vụ kiện thông qua

việc điều trần tại Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ (ITC). Khi ấy phán quyết cuối cùng sẽ được ITC đưa ra vào tháng 6/2003.

Trước phán quyết ngày 27/1/2003, Hiệp hội thủy sản Việt Nam (VASEP) tuyên bố rằng Việt Nam sẽ tiếp tục theo vụ kiện bán phá giá cá basa nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng và hợp pháp của những người sản xuất cá basa Việt Nam.

Ngày 1/3/2003, DOC sửa mức thuế phá giá đối với cá basa Việt Nam (trong khoảng 31,45% - 63,88% thay vì 37,94% - 63,88%). Đây được coi là hành động sửa sai của DOC sau khi Việt Nam chỉ ra rõ những thiếu sót trong cách tính toán của họ.

Song phương pháp tính toán của DOC vẫn không xem xét đến bản chất quy trình sản xuất khép kín của công nghiệp sản xuất cá tra và cá basa Việt Nam cũng như số liệu về các yếu tố sản xuất thực tế mà phía Việt Nam cung cấp, do vậy mà VASEP vẫn tiếp tục đề nghị DOC phải thay đổi hoàn toàn quyết định sơ bộ của mình.

Ngày 17/3/2003, DOC trực tiếp điều tra thực trạng nuôi cá basa tại Việt Nam và đề nghị Việt Nam thảo luận về thoả thuận đình chỉ vụ kiện và thay bằng việc áp dụng hạn ngạch và giá xuất khẩu đối với việc xuất khẩu mặt hàng này. Dù đã nhiều lần khẳng định không bán phá giá các sản phẩm này, phía Việt Nam vẫn chấp nhận đề nghị đàm phán và cử chuyên gia các Bộ Thương mại, Bộ Thủy sản, Bộ Ngoại giao,

Bộ Tư pháp và Văn phòng chính phủ sang Washington để thương thảo.

Ngày 20/5/2003, Thoả thuận về đình chỉ vụ kiện bị đổ vỡ.

Ngày 14/6/2003, VASEP sang Washington dự phiên điều trần cuối cùng (ngày 17/6/2003) trước Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (ITC), cơ quan trọng tài của vụ kiện. Tại phiên điều trần này, ý kiến của DOC cùng phần trình bày của hai bên (VASEP và Hiệp hội các chủ trại cá nheo Hoa Kỳ - CFA) sẽ là căn cứ quan trọng để ITC xem xét và đưa ra phán quyết cuối cùng.

Ngày 17/6/2003, DOC vẫn tuyên bố Việt Nam bán phá giá cá tra và cá basa và dự định áp dụng một mức thuế rất cao với cá tra, basa của Việt Nam trong khoảng 36,84% - 63,88% thay vì 31,45% - 63,88% như trước đây. Đây thực sự là một cú sốc đối với tất cả các thành viên trong đoàn Việt Nam tham dự phiên điều trần hôm đó và đặc biệt là các doanh nghiệp thủy sản đang làm ăn với Hoa Kỳ. Theo kết luận này các công ty tham gia vào quá trình điều tra bán phá giá của DOC gồm Agifish, Cataco, Nam Việt, sẽ chịu mức thuế từ 36,84% đến 52,90%. Các công ty khác có tham gia vụ kiện nhưng chỉ trả lời các câu hỏi phần A của DOC (bộ câu hỏi điều tra bán phá giá) như Afifex, Cafatex, Đà Nẵng... sẽ chịu mức thuế 44,66%. Các công ty khác cũng tham gia xuất sản phẩm

sang Hoa Kỳ nhưng không theo kiện sẽ chịu mức thuế 63,88%.

Theo quy định của Luật chống bán phá giá Hoa Kỳ, quyết định cuối cùng sẽ do ITC đưa ra trong 45 ngày tiếp đó. Chỉ khi cơ quan này phán quyết cá tra và cá basa filê đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ có đe dọa gây thiệt hại hoặc đã gây thiệt hại cho ngành công nghiệp cá nheo Hoa Kỳ, DOC mới có thể ban hành lệnh áp dụng thuế chống bán phá giá.

25/06/2003 VASEP phát hành sách trắng khẳng định Việt Nam không bán phá giá và cho rằng quyết định của DOC không công bằng và mang tính bảo hộ. Kết luận DOC đưa ra mức thuế sửa đổi so với mức thuế trong quyết định cuối cùng áp dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam.

18/07/2003: Quyết định ITC đưa ra phán quyết cuối cùng: khẳng định doanh nghiệp Việt Nam bán phá với giá thấp hơn giá thành và gây thiệt hại cho ngành sản xuất của Hoa Kỳ và ấn định mức thuế suất bán phá giá từ 36,84 đến 63,88%.

Sáng ngày 24/7/2003, ITC đã đưa ra phán quyết cuối cùng về vụ kiện cá basa. Theo đó cơ quan này đã khẳng định các doanh nghiệp Việt Nam bán cá basa vào thị trường Hoa Kỳ thấp hơn giá thành, gây thiệt hại cho ngành sản xuất cá da trơn của Hoa Kỳ và ấn định mức thuế suất chống bán phá giá rất cao từ 36,84% đến 63,88%. Cả 4 thành viên của ITC dự họp đều bỏ phiếu thuận theo đề nghị của Bộ Thương

mại Hoa Kỳ (DOC) và khẳng định các bằng chứng về việc cá filê đông lạnh của Việt Nam được bán phá giá là hợp lý, bất chấp sự phản đối gay gắt từ các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam, của nhiều thượng nghị sỹ và báo giới Hoa Kỳ.

Quyết định của ITC đã chấm dứt các tranh cãi liên quan đến vụ kiện bán phá giá cá basa. Ngày 12/8/2003, sau khi cơ quan này ra văn bản chính thức gửi Bộ Thương mại Hoa Kỳ, mức thuế chống bán phá giá mới sẽ có hiệu lực.

#### **4. Ảnh hưởng của vụ kiện đối với các doanh nghiệp Việt Nam**

Những động thái từ phía Hoa Kỳ nhằm kiểm soát chặt chẽ việc nhập khẩu cá da trơn từ Việt Nam — ban đầu thông qua việc đặt nghi vấn về tiêu chuẩn vệ sinh, sau đó là quy định hạn chế sử dụng tên thương mại “catfish” — đã tạo ra nhiều thách thức đối với ngành cá da trơn Việt Nam. Các biện pháp này khiến nhiều hộ nuôi cá chịu thiệt hại về kinh tế, đồng thời làm giảm đáng kể khả năng cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ.

Nhiều doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cá tra, cá basa, vốn xem Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu chủ lực, đã phải đối mặt với không ít khó khăn khi kim ngạch xuất khẩu sụt giảm. Việc buộc phải thu hẹp quy mô sản xuất và xuất khẩu không chỉ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn tác động dây chuyền đến người lao động và hàng vạn hộ nuôi

cá, vốn phụ thuộc vào chuỗi cung ứng này để duy trì sinh kế. Trong bối cảnh chưa kịp mở rộng sang các thị trường thay thế, các doanh nghiệp và người nuôi cá phải đối diện với nhiều khó khăn trong việc ổn định sản xuất và duy trì việc làm cho người lao động.

Trước tình hình đó, Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) đã tích cực phối hợp thu thập và cung cấp dữ liệu cho Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC), nhằm thuyết phục cơ quan này xem xét lại trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

Đồng thời, VASEP triển khai chiến lược truyền thông, trong đó chú trọng vận động truyền thông và người tiêu dùng Hoa Kỳ nhằm tạo sự đồng thuận xã hội đối với sản phẩm cá tra Việt Nam.

Về phía Chính phủ, Văn phòng Chính phủ đã gửi công hàm chính thức phản đối việc áp thuế chống bán phá giá; Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cũng đã trực tiếp gặp Đại sứ Hoa Kỳ tại Việt Nam để bày tỏ quan ngại. Song song đó, hai doanh nghiệp xuất khẩu cá tra lớn nhất đã được cử sang Hoa Kỳ phối hợp với luật sư nước sở tại, bàn bạc kế hoạch và phương án xử lý vụ việc.

Vụ việc một lần nữa cho thấy, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế không phải là con đường bằng phẳng mà luôn tiềm ẩn những thách thức pháp lý và thương mại phức tạp. Hơn bao giờ hết, việc trang bị kiến thức

pháp lý, hiểu biết về chuẩn mực thương mại quốc tế và nâng cao năng lực tuân thủ là yêu cầu cấp thiết giúp doanh nghiệp Việt Nam vững vàng hơn trong tiến trình hội nhập toàn cầu.

## **5. Bài học kinh nghiệm cho doanh nghiệp từ vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá cá tra, cá basa của Việt Nam**

Vụ kiện chống bán phá giá đối với sản phẩm cá da trơn của Việt Nam tại Hoa Kỳ đã để lại nhiều bài học sâu sắc cho cả cơ quan quản lý nhà nước và cộng đồng doanh nghiệp

Trong quá trình tham gia vụ kiện, các doanh nghiệp Việt Nam phải chi trả mức phí tư vấn pháp lý lên tới 469 USD/giờ cho một văn phòng luật sư tại Hoa Kỳ, trong khi thu nhập trung bình của người nuôi cá tra, cá basa ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long khi đó chưa tới 35 USD/tháng. Chi phí cho vụ kiện lên đến 600.000 USD, tạo ra gánh nặng tài chính đáng kể cho các bên liên quan.

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam bày tỏ sự không đồng tình với phán quyết của phía Hoa Kỳ, cho rằng kết quả điều tra chưa phản ánh đúng bản chất cạnh tranh của sản phẩm cá da trơn Việt Nam. Cả dư luận trong nước và một bộ phận người tiêu dùng Hoa Kỳ cũng nhận định rằng phán quyết này chủ yếu mang lại lợi ích cho một số doanh nghiệp trong ngành cá da trơn Hoa Kỳ, trong khi gây thiệt hại nghiêm trọng



cho người nông dân và doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, thay vì chỉ tập trung vào khía cạnh “công bằng hay không công bằng” của vụ việc, điều quan trọng hơn là Việt Nam cần nhìn nhận bài học chiến lược là làm thế nào để chủ động và ứng phó hiệu quả hơn với những vụ kiện tương tự trong tương lai.

Thực tế cho thấy, các vụ kiện chống bán phá giá là hiện tượng phổ biến trong thương mại quốc tế, và vụ kiện cá da trơn không phải là trường hợp cuối cùng. Riêng năm 2002, trên toàn cầu đã ghi nhận 276 vụ kiện chống bán phá giá, phản ánh xu hướng các nước nhập khẩu sử dụng công cụ này như một “van an toàn” để bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Qua vụ việc, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm quan trọng đối với Việt Nam:

(i) Hiểu rõ luật pháp và tập quán thương mại của thị trường xuất khẩu: Đây là điều kiện tiên quyết giúp doanh nghiệp chủ động tuân thủ quy định và giảm thiểu rủi ro pháp lý.

(ii) Nâng cao vai trò của các hiệp hội ngành hàng, đặc biệt là trong việc tập hợp tiếng nói chung của cộng đồng doanh nghiệp và phối hợp với các nhà nhập khẩu để bảo vệ lợi ích hợp pháp.

(iii) Theo dõi chặt chẽ biến động giá cả đối với các mặt hàng có tính cạnh tranh cao, đặc biệt khi tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam chiếm trên 2% tổng mức tiêu thụ của thị trường nhập khẩu, nhằm điều chỉnh kịp thời, tránh bị cáo buộc bán phá giá.

(iv) Gắn sản xuất và xuất khẩu với quy hoạch vùng nguyên liệu, đảm bảo tính ổn định của nguồn cung, tránh biến động gây khủng hoảng.

(v) Tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm, duy trì chất lượng ổn định, song song với việc xây dựng và quảng bá thương hiệu quốc gia.

(vi) Đẩy mạnh hoạt động vận động chính sách và truyền thông quốc tế, tạo sức ảnh hưởng tích cực từ dư luận và người tiêu dùng tại các thị trường nhập khẩu.

(vii) Hoàn thiện hệ thống lưu trữ hồ sơ, dữ liệu sản xuất – xuất khẩu để phục vụ cho công tác chứng minh, đối chiếu khi tham gia các vụ kiện.

Một bài học quan trọng khác là vai trò của việc Việt Nam gia nhập WTO. Khi trở thành thành viên WTO, Việt Nam được bảo vệ bởi một khung pháp lý minh bạch với các quy tắc rõ ràng về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

Cơ chế này cho phép Việt Nam có quyền khiếu nại khi phát hiện phán quyết của quốc gia nhập khẩu vi phạm các quy định của WTO. Trong vụ kiện cá da trơn, Việt Nam chưa thể tận dụng cơ chế này do chưa là thành viên WTO vào thời điểm đó, dẫn đến việc không có cơ sở pháp lý để yêu cầu xem xét lại phán quyết của Hoa Kỳ.

## **6. Các giải pháp đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá của Việt Nam**

Để bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, tạo điều kiện thúc đẩy xuất khẩu Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ, cần phải thực hiện các giải pháp sau:

*\* Về phía các hiệp hội ngành hàng:*

cần phát huy vai trò là tổ chức tập hợp và tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nghiệp trong ngành nhằm nâng cao năng lực kháng kiện của các doanh nghiệp.

- Thông qua hiệp hội quy định hành vi bảo vệ lẫn nhau, phối hợp giá cả trên thị trường, tránh tình trạng cạnh tranh không

lành mạnh có thể tạo ra cơ gây ra các vụ kiện của nước ngoài.

- Thiết lập cơ chế phối hợp trong tham gia kháng kiện và hưởng lợi khi kháng kiện thành công để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia kháng kiện.

+ Tổ chức cho các doanh nghiệp nghiên cứu thông tin về giá cả, định hướng phát triển thị trường, những quy định pháp lý của nước sở tại về chống bán phá giá... để các doanh nghiệp kháng kiện có hiệu quả giảm bớt tổn thất do thiếu thông tin.

*\* Về phía các doanh nghiệp:*

cần chủ động theo đuổi các vụ kiện khi bị nước ngoài kiện bán phá giá.

- Hoàn thiện hệ thống sổ sách chứng từ kế toán phù hợp với các quy định của luật pháp và chuẩn mực quốc tế, lưu trữ đầy đủ hồ sơ về tình hình kinh doanh nhằm chuẩn bị sẵn sàng các chứng cứ, các lập luận chứng minh không bán phá giá của doanh nghiệp, tổ chức nhân sự, dự trù kinh phí, xây dựng các phương án bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp...

- Tạo ra những mối liên kết với các tổ chức lobby để vận động hành lang nhằm lôi kéo những đối tượng có cùng quyền lợi ở nước khởi kiện ủng hộ mình. Như trong vụ kiện tôm đã có “Liên minh hành động ngành thương mại công nghiệp tiêu dùng Hoa Kỳ” (CITAC) “Hiệp hội các nhà nhập khẩu và phân phối tôm Hoa Kỳ” (ASDA) đứng về phía các doanh nghiệp Việt Nam chống lại vụ kiện bán phá giá của Hoa Kỳ.

- Chủ động thương lượng với chính phủ của nước khởi kiện thực hiện cam kết giá nếu doanh nghiệp thực sự có hành vi phá giá, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp cùng ngành hàng của nước nhập khẩu. Cam kết giá là việc nhà sản xuất, xuất khẩu cam kết sửa đổi mức giá bán (tăng giá lên) hoặc cam kết ngừng xuất khẩu với giá bị coi là bán phá giá hàng hoá. Đây là một thoả thuận tự nguyện giữa các nhà sản xuất, xuất khẩu và nước nhập khẩu. Khi một cam kết giá được chấp thuận, quá trình điều tra sẽ chấm dứt.

Hiện nay, cam kết giá được coi là một biện pháp đối phó chủ động của các nước xuất khẩu trong các vụ kiện chống bán phá giá, đặc biệt đối với các sản phẩm công nghiệp. Trong giai đoạn 1995-2001 trên thế giới đã có 34 nước thực hiện cam kết

giá, trong đó có 10 nước chưa phải là thành viên WTO.

Cam kết giá có ưu điểm là nhanh chóng hơn và ít tốn kém hơn so với việc phải hoàn tất cuộc điều tra của cơ quan điều tra về bán phá giá. Hơn nữa các nhà sản xuất, xuất khẩu ở nước bị kiện sẽ được hưởng phần lớn chênh lệch trước và sau cam kết tăng giá bán thay cho việc nộp thuế chống bán phá giá cho nước nhập khẩu. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu lúc này cũng phải đối mặt với việc giảm khả năng cạnh tranh về giá của hàng xuất khẩu, chấp nhận thực hiện các thủ tục hành chính nghiêm ngặt và phức tạp hơn trong giao dịch xuất khẩu... Vì vậy cần có sự cân nhắc kỹ lưỡng các yếu tố về kinh tế, xã hội, luật pháp, khả năng cạnh tranh... trước khi thực hiện biện pháp này.





# HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP

## **Hướng dẫn doanh nghiệp ứng phó với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam**

### **1. Tình hình ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam**

Theo thống kê của Cục Phòng vệ thương mại, tính đến hết ngày 31 tháng 12 năm 2024, đã có 267 vụ việc điều tra phòng vệ thương mại từ các thị trường và vùng lãnh thổ điều tra đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh các vụ việc mới khởi xướng, Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục phải xử lý hơn 100 vụ việc từ những năm trước đang trong quá trình điều tra/rà soát áp dụng biện pháp. Đơn cử, có những biện pháp đã được áp dụng hơn 20 năm như lệnh áp thuế chống bán phá giá của Hoa Kỳ với cá tra-basa, tôm nước âm vẫn được rà soát hàng năm.

Những năm gần đây, các cuộc điều tra phòng vệ thương mại không chỉ gia tăng về số lượng, mà còn trở nên phức tạp hơn khi nhiều quốc gia điều tra các nội dung mới chưa từng có tiền lệ như Hoa Kỳ điều tra trợ cấp xuyên quốc gia với pin mặt trời và vỏ viên nhộng; Canada lần đầu tiên điều tra chống lẫn tránh... Cùng với đó, sản phẩm bị điều tra ngày càng đa dạng, từ các sản phẩm có kim ngạch xuất khẩu lớn như pin mặt trời (4,2 tỷ USD), tôm (800 triệu USD), thép chống ăn mòn (242 triệu USD) đến các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu thấp hơn như khay đúc bằng sợi (50 triệu USD), đĩa giấy (9 triệu USD)...

Trong bối cảnh các nước tăng cường sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, công tác hỗ trợ doanh nghiệp xử lý các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của nước ngoài đã được thể chế hóa trong Luật Quản lý ngoại thương và được cụ thể hóa trong một số đề án đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Trên cơ sở đó, chủ động ứng phó và xử lý có hiệu quả các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam; nâng cao năng lực cảnh báo sớm cho nền kinh tế, các ngành sản xuất, xuất khẩu thông qua xây dựng và vận hành hiệu quả Hệ thống cảnh báo sớm về phòng vệ thương mại.

Bên cạnh đó, Bộ Công Thương đã phối hợp cùng với các bộ, ngành liên quan cung cấp thông tin cho doanh nghiệp về quy trình điều tra, kịch bản ứng phó; trực tiếp cung cấp thông tin để cơ quan điều tra nước ngoài hiểu rõ về các chính sách, quy định của Việt Nam, tránh đưa ra những kết luận bất lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam dựa trên những cáo buộc thiếu khách quan và không chính xác; can thiệp, trao đổi với cơ quan điều tra nước ngoài khi phát hiện hoạt động điều tra không phù hợp với các quy định của WTO;

báo cáo Thủ tướng Chính phủ chính thức khiếu nại và đưa vụ việc ra giải quyết theo cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO nếu dấu hiệu vi phạm các quy định của WTO là rõ ràng và biện pháp phòng vệ thương mại được nước ngoài áp dụng gây bất lợi lớn đối với doanh nghiệp Việt Nam.

Nhờ đó, công tác xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại nước ngoài đã đạt được nhiều kết quả tích cực, như: Hoa Kỳ kết luận tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam tham gia rà soát được hưởng mức thuế suất 0 USD/kg cho kỳ rà soát hành chính lần thứ 20 thuế chống bán phá giá với mặt hàng cá tra - basa phi lê đông lạnh. Một doanh nghiệp được dỡ bỏ lệnh áp thuế chống bán phá giá với mặt hàng cá tra - basa phi lê đông lạnh. Canada kết luận sơ-mi-rơ-moóc nhập khẩu từ Việt Nam không lẫn tránh. Một doanh nghiệp được hưởng thuế 0% trong vụ việc EU điều tra chống bán phá giá với thép cán nóng; Malaysia dỡ bỏ thuế chống bán phá giá với thép cuộn cán nguội hoặc thép không hợp kim. Việc các doanh nghiệp xuất khẩu không bị áp thuế phòng vệ thương mại hoặc bị áp thuế ở mức thấp/thấp hơn so với các nước cùng bị điều tra đã góp phần giữ vững và mở rộng thị trường xuất khẩu.

## 2. Hướng dẫn quy trình kháng kiện phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Quy trình điều tra và xử lý vụ việc phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với doanh nghiệp Việt Nam như sau:

### 2.1. Khởi xướng điều tra:

| CƠ QUAN ĐIỀU TRA  | DOANH NGHIỆP   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Thông báo khởi xướng điều tra; có thể ban hành bản câu hỏi điều tra cho nhà xuất khẩu</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Tiếp cận bản câu hỏi (được cơ quan điều tra gửi hoặc từ cơ quan quản lý nhà nước-nếu có) hoặc có thể yêu cầu cơ quan điều tra gửi</li> <li>❖ Trả lời và gửi bản câu hỏi tới cơ quan điều tra</li> </ul> |

#### *Nội dung Thông báo khởi xướng:*

- Sản phẩm bị điều tra và các nước xuất khẩu bị điều tra;
- Tóm tắt các thông tin trong Đơn kiện;
- Thời hạn để các bên liên quan;
- + Tự giới thiệu mình (trình diện) với cơ quan điều tra;

- + Trình bày quan điểm bằng văn bản và đệ trình thông tin (những thông tin được xem xét đến trong suốt quá trình điều tra);
- + Yêu cầu điều trần.

Thực tế cho thấy khả năng vận động cơ quan chức năng của nước nhập khẩu bác Đơn kiện và từ chối khởi xướng điều tra trong các trường hợp đã có Đơn kiện là rất thấp. Do vậy, hoặc là doanh nghiệp nên phòng bị để không có Đơn kiện nào được nộp, hoặc là doanh nghiệp cần chuẩn bị thật tốt để tham gia vụ kiện, bảo vệ lợi ích của chính doanh nghiệp mình khi đã có Đơn kiện.

## **2.2. Trả lời bằng câu hỏi:**

Thời gian để trả lời Bảng câu hỏi rất ngắn (trong khi các câu hỏi và các vấn đề liên quan thường rất phức tạp), vì vậy các doanh nghiệp xuất khẩu bị đơn cần phải biết thông tin về nội dung Đơn kiện và Bảng câu hỏi điều tra càng sớm càng tốt. Do đó, các doanh nghiệp (trực tiếp hoặc thông qua luật sư được ủy quyền) nên chủ động yêu cầu cán bộ điều tra cung cấp Đơn kiện và Bảng câu hỏi điều tra ngay khi có Bảng câu hỏi này.

Thông thường, thời gian để các bên liên quan trả lời Bảng câu hỏi là 30 ngày tính từ ngày nhận được Bảng câu hỏi điều tra. Thời gian nhận được Bảng câu hỏi điều tra được suy đoán là khoảng 7 ngày sau khi cơ quan điều tra nước ngoài gửi Bảng câu hỏi. Với EU, thời gian tối đa để các bên trả lời Bảng câu hỏi là 37 ngày. Các thông tin trả lời trong Bảng câu hỏi điều tra phải đảm bảo chính xác và có căn cứ (có tài liệu chứng minh kèm theo).

Cơ quan điều tra nước ngoài sẽ không sử dụng thông tin trong Bản trả lời Bảng câu hỏi (và có thể thay thế bằng những thông tin sẵn có bất lợi) nếu:

Bản trả lời câu hỏi gửi trễ hạn; hoặc

Bản trả lời câu hỏi không đầy đủ, sai hoặc gian lận đến mức có thể ảnh hưởng hoặc cản trở việc điều tra.

Tuy nhiên, nếu thông tin mà các bên cung cấp không được hoàn thiện như qui định và nếu như các thông tin này được cung cấp đúng thời hạn, có thể xác minh được và bên liên quan đã làm hết sức mình và nếu như việc này không gây ra những khó khăn cho cơ quan có thẩm quyền để đi đến những kết luận chính xác thì những thông tin này vẫn được cơ quan có thẩm quyền sử dụng.

Bản không mật của tất cả các bản trả lời Bảng câu hỏi điều tra (tức là bản trả lời Bảng câu hỏi đã lược bỏ các thông tin được doanh nghiệp trả lời đánh dấu mật) sẽ được công khai để các bên liên quan có thể tiếp cận được.

Ngoài ra, dù về nguyên tắc các Bảng câu hỏi được thiết kế riêng cho từng vụ điều tra với các câu hỏi phù hợp với tình trạng nhập khẩu và đặc điểm sản xuất của loại sản phẩm bị điều tra (chủ yếu liên quan đến đặc tính sản phẩm và quy trình sản xuất sản phẩm), các nội dung của các Bảng câu hỏi tập trung vào việc thu thập các thông tin nhằm xác định các yếu tố phục vụ việc điều tra phá giá/trợ cấp và thiệt hại. Vì vậy các Bảng câu hỏi có những điểm giống nhau về cơ bản.

Các cơ quan điều tra có thể công khai Bảng câu hỏi mẫu trên website chính thức của họ. Do đó, các doanh nghiệp nên tiếp cận trước các nội dung của Bảng câu hỏi điều tra mẫu để có sự chuẩn bị tốt hơn.

*Trước khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra, doanh nghiệp cần chú ý làm rõ định nghĩa chính xác sản phẩm bị điều tra nhằm đảm bảo rằng:*

- Các thông tin đưa ra khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra là thông tin về/ của sản phẩm bị điều tra chứ không phải là thông tin về cả các sản phẩm khác (tránh đưa thông tin quá rộng).

- Các thông tin đưa ra khi trả lời Bảng câu hỏi điều tra không bị bó hẹp riêng ở một nhóm mẫu/loại nào của sản phẩm bị điều tra (tránh đưa thông tin quá hẹp).

*Doanh nghiệp trả lời Bảng câu hỏi điều tra cần chú ý đảm bảo:*

- Trả lời đầy đủ và chính xác nhất có thể, kèm theo tất cả các tài liệu chứng minh liên quan (đặc biệt là chứng minh các số liệu đã nêu trong phần trả lời);

- Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực trong bản trả lời câu hỏi (vì cơ quan điều tra có thể thẩm tra tại chỗ để xác minh);

- Đảm bảo thời hạn nộp bản trả lời câu hỏi (thường yêu cầu này sẽ được thể hiện trong bản câu hỏi điều tra/thông báo khởi xướng điều tra hoặc trong pháp luật từng nước);

- Đảm bảo ngôn ngữ sử dụng trong bản trả lời, các yêu cầu về hình thức, phương thức nộp bản trả lời (thường những yêu cầu này sẽ được thể hiện trong bản câu hỏi điều tra hoặc trong pháp luật từng nước);

- Cơ quan điều tra có thể yêu cầu trả lời các bản câu hỏi bổ sung do đó phải thường xuyên theo dõi thông tin từ phía cơ quan điều tra;

- Chỉ được bổ sung các thông tin có liên quan đến các câu hỏi trong Bảng câu hỏi điều tra;

- Trường hợp câu hỏi không liên quan đến doanh nghiệp mình thì cần giải thích rõ ràng tại sao không liên quan;

- Trường hợp câu trả lời cho câu hỏi là “Không” thì phải ghi rõ là “không” theo ngôn ngữ quy định của nước tiến hành điều tra (chứ không được để trống/không trả lời);

- Đánh dấu theo đúng quy định các nội dung mà doanh nghiệp xem là thông tin mật (không công khai).

- Phối hợp, trao đổi với Cục Phòng vệ thương mại để thống nhất nội dung trả lời trong vụ việc điều tra chống trợ cấp hoặc vấn đề “thị trường đặc biệt” trong vụ việc điều tra chống bán phá giá.

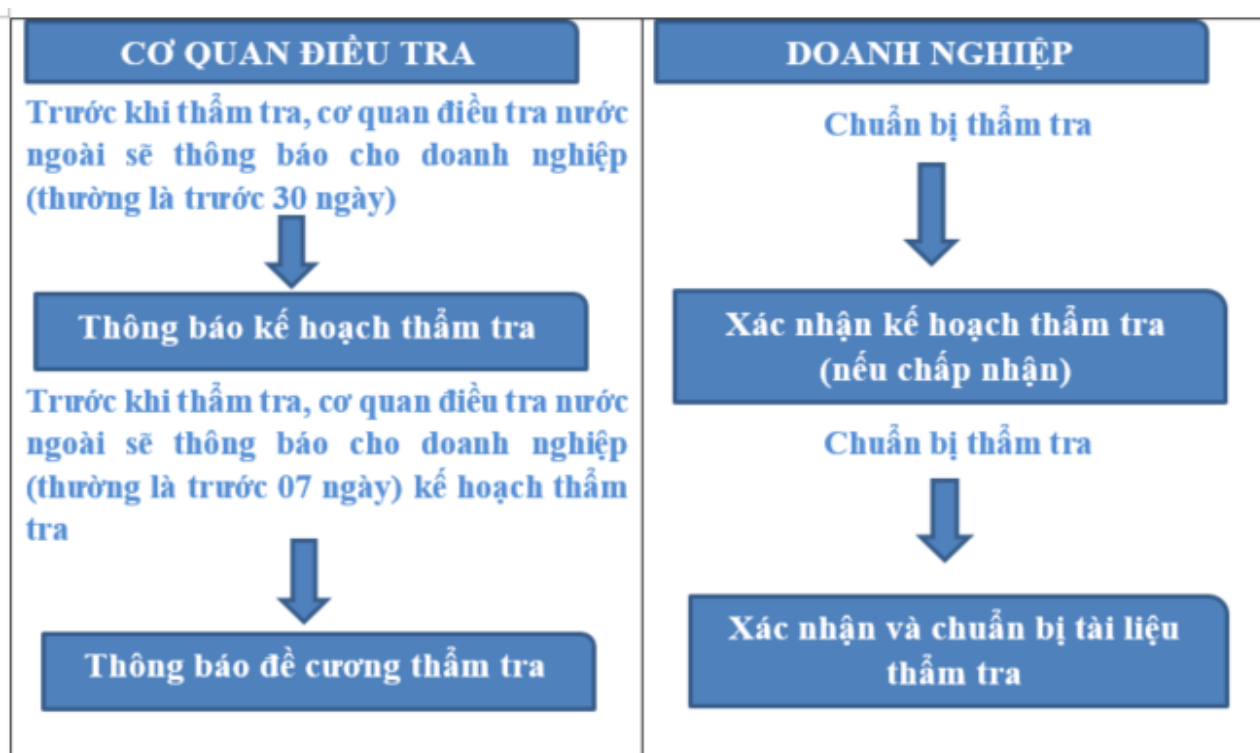
- Trong quá trình trả lời Bảng câu hỏi, nếu có vấn đề gì chưa rõ doanh nghiệp có thể liên hệ với cán bộ phụ trách về vụ việc (tên và thông tin liên hệ được nêu rõ trên Bảng câu hỏi) để được giải thích hoặc hướng dẫn trả lời. Tuy nhiên, trên thực tế, hầu hết các công việc này sẽ được luật sư tư vấn hướng dẫn cụ thể và theo hướng có lợi cho doanh nghiệp nêu doanh nghiệp có luật sư tư vấn riêng.

### 2.3. Thẩm tra tại chỗ:

#### Các loại giấy tờ, chứng từ mà cán bộ điều tra có thể yêu cầu xuất trình:

- Báo cáo tài chính kế toán (Bảng cân đối kế toán, phiếu tài khoản...);
- Các tài liệu công ty (sổ cái, ghi chép hàng ngày, hồ sơ sản xuất, hồ sơ hàng tồn kho, bảng lương, sổ sách ghi tài sản... báo cáo tài chính, biên bản các cuộc họp Hội đồng quản trị);
- Thông tin quản lý (báo cáo của Giám đốc, hệ thống kế toán chi phí, khác);
- Đồ thị kế toán;
- Tài liệu giao dịch.

#### Quy trình thẩm tra tại chỗ:



### ***Doanh nghiệp cần lưu ý khi thẩm tra tại chỗ:***

- Nghiên cứu kỹ nội dung thẩm tra; tìm hiểu quy định, thông lệ và thủ tục điều tra của nước điều tra;

- Tập hợp sẵn các tài liệu đã cung cấp cho Cơ quan điều tra trong các Bản trả lời câu hỏi, những tài liệu Cơ quan điều tra yêu cầu trong đề cương thẩm tra để gửi Cơ quan điều tra ngay trong buổi thẩm tra;

- Chuẩn bị đội ngũ cán bộ tham gia thẩm tra, thông thường nên là các cán bộ trực tiếp tham gia trả lời Bản câu hỏi điều tra để hiểu rõ các nội dung đã cung cấp;

- Hợp tác tích cực với Cơ quan điều tra trong quá trình thẩm tra;

- Xem xét chủ động đề xuất chỉnh sửa (lỗi nhỏ) trong bản trả lời câu hỏi đã cung cấp.

### ***Sau khi thẩm tra:***

Sau khi thực hiện tất cả các hoạt động nêu trên, cán bộ điều tra sẽ lập Báo cáo kết quả điều tra xác minh, cơ quan điều tra sẽ quyết định thông tin nào doanh nghiệp cung cấp có thể được sử dụng, thông tin nào sẽ bị thay thế bằng thông tin sẵn có bất lợi để tính toán biên độ phá giá/trợ cấp cho doanh nghiệp. Như vậy, sau khi thẩm tra tại chỗ, cơ quan điều tra sẽ quyết định sẽ sử dụng thông tin nào để tính toán theo một trong các hướng:

- Chấp nhận toàn bộ các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp: Đây là kết quả điều tra thực địa có lợi nhất cho doanh nghiệp; hoặc

- Bác bỏ một phần các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp (và thay thế bằng thông tin sẵn có bất lợi); hoặc

- Bác bỏ toàn bộ các thông tin mà doanh nghiệp cung cấp (và sử dụng hoàn toàn các thông tin sẵn có bất lợi): Đây là kết quả điều tra thực địa bất lợi nhất cho doanh nghiệp.



#### 2.4. Phiên điều trần trong vụ việc:

Trong quá trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các bên có quyền yêu cầu cán bộ điều tra mở các phiên điều trần để các bên được trực tiếp trình bày lập luận của mình.

| CƠ QUAN ĐIỀU TRA  | DOANH NGHIỆP  |
|---|---|
| Thông báo kế hoạch tổ chức phiên điều trần trong vụ việc công khai trên trang tin của cơ quan điều tra hoặc thông báo tới các bên liên quan | <ul style="list-style-type: none"><li>• Xác nhận tham gia chính thức bằng văn bản và gửi cơ quan điều tra đúng thời hạn</li><li>• Nghiên cứu xây dựng lập luận, gửi cơ quan điều tra đúng thời hạn</li><li>• Thường xuyên theo dõi thông tin vụ việc; tích cực trao đổi, phối hợp với Hiệp hội, cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp xuất khẩu khác để cùng xử lý</li></ul> |

Theo quy định, phiên điều trần được tiến hành theo yêu cầu của các bên liên quan, vì vậy việc lựa chọn thời điểm thích hợp để đề nghị mở phiên điều trần là rất quan trọng đối với doanh nghiệp, cụ thể:

- Một phiên điều trần tổ chức vào thời gian vụ điều tra mới bắt đầu có thể có ít tác động (bởi khi đó các bên chưa có nhiều thông tin của “đối thủ” để phản biện, cán bộ điều tra cũng chưa có quan điểm rõ ràng về các vấn đề để tiếp nhận, làm rõ các lập luận của các bên);

- Một phiên điều trần tổ chức quá muộn (khi cán bộ điều tra đã hầu như đi đến kết luận về vụ việc) thì khả năng xoay chuyển tình thế là rất thấp. Theo quan điểm của các chuyên gia thì một phiên điều trần tổ chức trong giai đoạn điều tra cuối cùng, trước khi cơ quan điều tra đi đến quyết định về việc sử dụng các yếu tố nào để quyết định kết quả vụ việc là thích hợp nhất.

#### 2.5. Kết luận sơ bộ:

Kết luận sơ bộ là quyết định chính thức của cơ quan điều tra nước ngoài về kết quả của giai đoạn điều tra sơ bộ. Trong quá trình điều tra vụ việc, cơ quan điều tra có thể ban hành kết luận sơ bộ bất cứ lúc nào miễn là sau 60 ngày kể từ ngày khởi xướng điều tra.

***Kết luận sơ bộ bao gồm 02 nội dung:***

- Kết quả điều tra sơ bộ về phá giá/trợ cấp: Xác định biên độ phá giá/trợ cấp cụ thể (cho cả ba nhóm doanh nghiệp bị điều tra).

- Kết quả điều tra sơ bộ về thiệt hại: Xác định ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu có bị thiệt hại đáng kể hay không.

*Kết luận sơ bộ trong vụ điều tra về thiệt hại là mốc quan trọng đối với doanh nghiệp bởi:*

- Nếu kết luận khẳng định: Biện pháp tạm thời bắt đầu được áp dụng (dưới dạng thuế tạm thời) và cuộc điều tra được tiếp tục (giai đoạn điều tra cuối cùng). Biện pháp tạm thời là biện pháp được áp dụng để tạm thời đối phó với hành vi bán phá giá/trợ cấp gây thiệt hại, được thực hiện dưới hình thức thuế tạm thời đánh vào các sản phẩm bị điều tra vào nước nhập khẩu sau thời điểm quyết định áp dụng biện pháp tạm thời có hiệu lực.

- Nếu kết luận phủ định: Vụ điều tra chấm dứt hoàn toàn.

*Về phía Doanh nghiệp:*

- Yêu cầu cơ quan điều tra gửi bản phân tích chi tiết làm cơ sở của kết luận sơ bộ;

- Nghiên cứu, phân tích kết luận sơ bộ, thể hiện quan điểm thông qua văn bản chính thức của doanh nghiệp.

- Tiếp tục tham gia vụ việc trong giai đoạn điều tra cuối cùng của vụ việc;

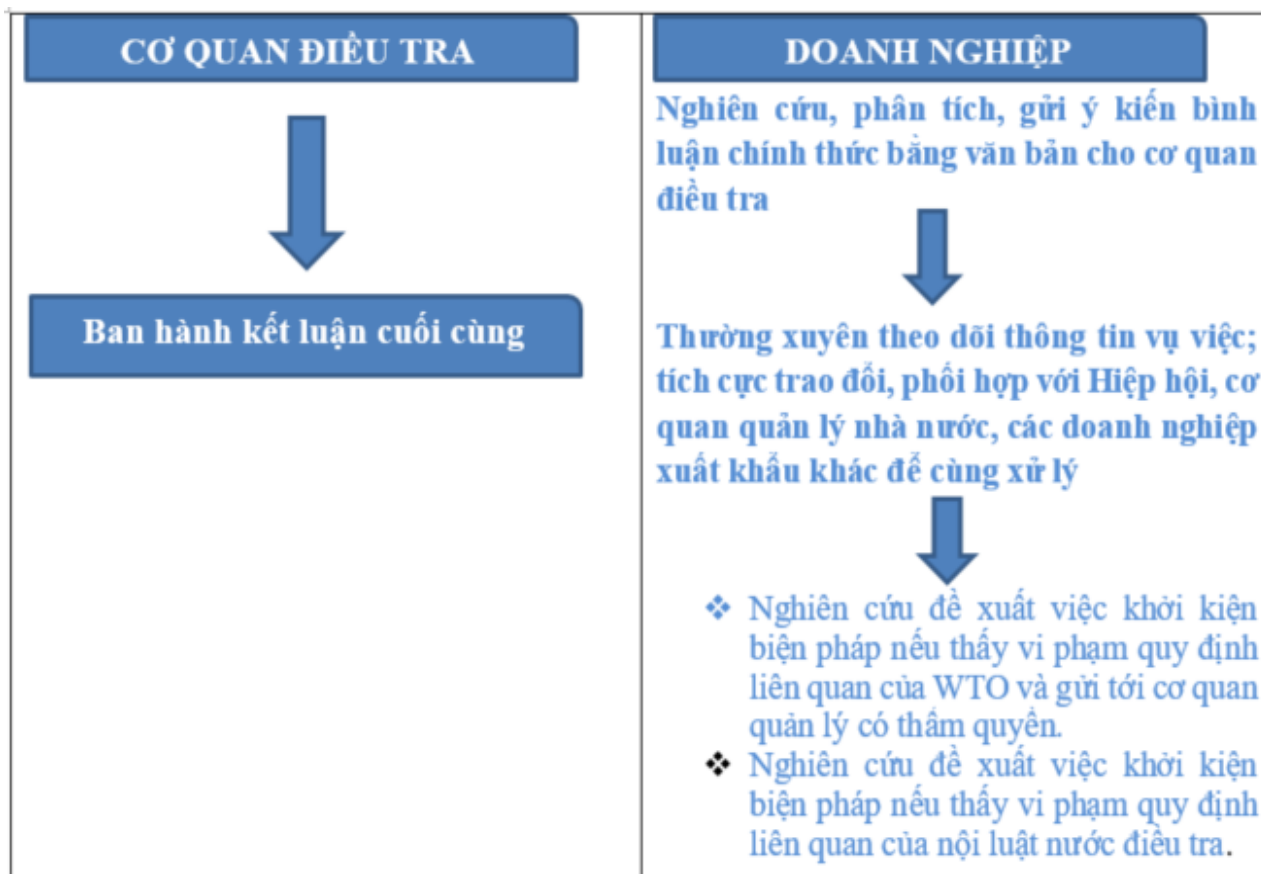
- Thường xuyên theo dõi thông tin vụ việc; tích cực trao đổi, phối hợp với Hiệp hội, cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp xuất khẩu khác để cùng xử lý.

### **Bản dữ liệu trọng yếu trong vụ việc:**

Nguyên tắc minh bạch trong quá trình điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp đòi hỏi cơ quan điều tra phải công khai hóa các căn cứ pháp lý và thực tế mà họ dựa vào đó để ra quyết định. Vì vậy, theo quy định, ngay sau khi cơ quan điều tra ban hành quyết định kết luận sơ bộ về vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ cấp, các bên liên quan có quyền yêu cầu và cơ quan điều tra có trách nhiệm cung cấp trong thời gian sớm nhất bản công khai các căn cứ thực tiễn và lập luận chính của quyết định sơ bộ này.

Trên cơ sở tiếp cận các thông tin công khai hóa này, nếu phát hiện sai sót (đặc biệt là các sai sót trong tính toán con số) các bên có thể yêu cầu cơ quan điều tra thực hiện việc sửa đổi, điều chỉnh trước khi biện pháp tạm thời được áp dụng và cơ quan điều tra nước nhập khẩu có thể chấp nhận điều chỉnh nếu yêu cầu là hợp lý và thuyết phục. Nếu không phát hiện kịp thời những nhầm lẫn này, doanh nghiệp sẽ phải chịu nhiều thiệt hại. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng các bản công khai này thường khá kỹ thuật và phức tạp, vì vậy để phát hiện ra sai sót, nếu có, và lập luận phản đối phù hợp, doanh nghiệp luôn cần sự hỗ trợ của luật sư tư vấn và/hoặc chuyên gia tính toán thích hợp.

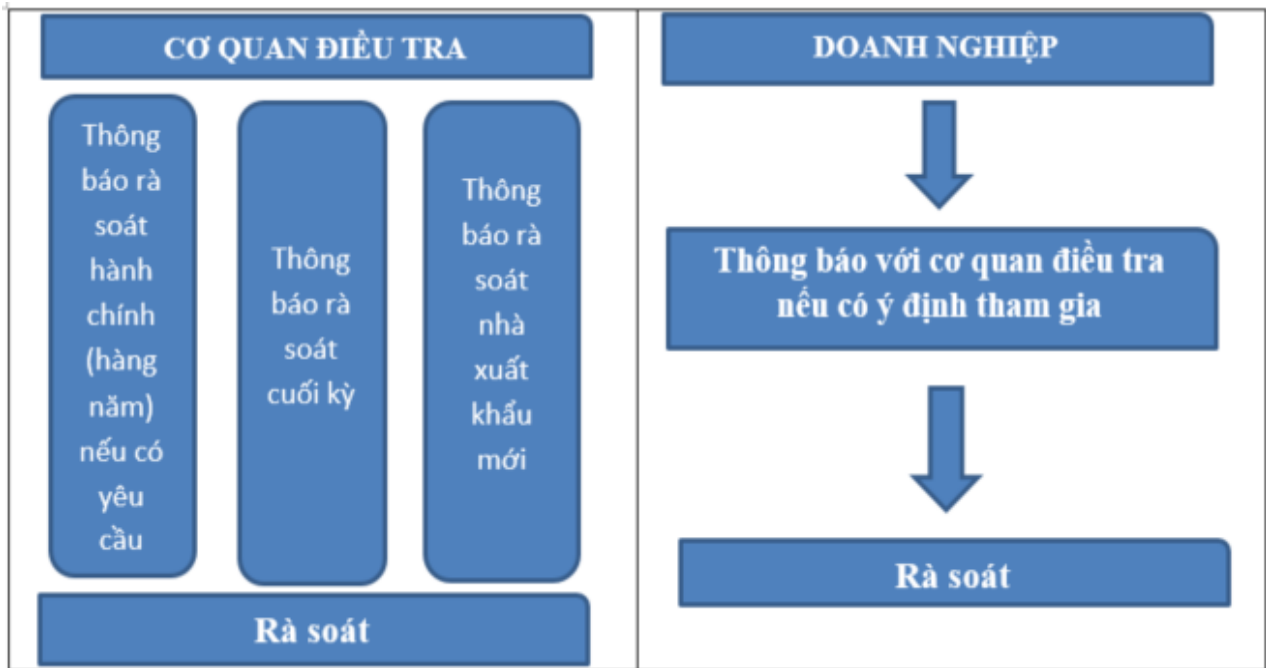
## 2.6. Kết luận cuối cùng:



Hoạt động điều tra cuối cùng trong vụ điều tra chống bán phá giá/chống trợ chủ yếu là để xem xét, phân tích và đánh giá lại các thông tin đã thu thập trong giai đoạn điều tra sơ bộ. Cũng trong giai đoạn này, cơ quan điều tra có thể thực hiện việc thu thập thông tin bổ sung, điều tra thực địa bổ sung, nếu cần. Giai đoạn này cũng có thể có các phiên điều trần nếu các bên có yêu cầu (tuy nhiên, việc yêu cầu phải thực hiện đúng hạn, từ giai đoạn đầu của vụ điều tra).

Trên thực tế, mức độ căng thẳng của giai đoạn điều tra cuối cùng là khác nhau tùy vào quy định của nước nhập khẩu. Chẳng hạn như đối với EU, khác với giai đoạn điều tra sơ bộ (giai đoạn bao gồm hầu hết các hoạt động điều tra quan trọng và có liên quan đến doanh nghiệp), giai đoạn điều tra cuối cùng chủ yếu được thực hiện bởi các cán bộ điều tra và ít có các hoạt động liên quan trực tiếp các bên trong vụ điều tra. Trong khi đó, Hoa Kỳ lại có giai đoạn điều tra cuối cùng khá căng thẳng với hoạt động điều tra thực địa, phiên điều trần và các điều tra chặt chẽ về thiệt hại.

## 2.7. Rà soát biện pháp:



Sau khi biện pháp chống bán phá giá/chống trợ cấp chính thức được áp dụng, cơ quan chức năng của nước nhập khẩu có thể tiến hành các thủ tục điều tra sau đây:

- Rà soát giữa kỳ: Điều tra để thay đổi mức thuế hoặc chấm dứt thuế cho phù hợp với thay đổi trong quá trình điều tra nếu có yêu cầu của bên liên quan;
- Rà soát cuối kỳ (còn gọi là rà soát hoàng hôn);
- Điều tra chống lẩn tránh thuế;
- Điều tra chống vô hiệu hóa thuế (còn gọi là điều tra lại reinvestigation);
- Điều tra đối với nhà xuất khẩu mới.

*Từ góc độ tính chất và mục tiêu áp dụng, có thể chia các thủ tục này thành 2 nhóm:*

- Nhóm thủ tục thông thường: Là các thủ tục được tiến hành bình thường trong hầu như tất cả các vụ việc, bao gồm thủ tục rà soát giữa kỳ, cuối kỳ và điều tra đối với nhà xuất khẩu mới;
- Nhóm thủ tục mang tính “trừng phạt”: Là các thủ tục được tiến hành nhằm trừng phạt các hành vi làm mất hiệu lực của lệnh áp thuế chống bán phá giá/chống trợ cấp, bao gồm thủ tục điều tra chống vô hiệu hóa thuế và thủ tục điều tra chống lẩn tránh thuế.

### 3. Một số vấn đề thường gặp trong kháng kiện các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của nước ngoài và biện pháp xử lý của doanh nghiệp

**3.1. Lưu ý chung đối với doanh nghiệp khi tham gia kháng kiện phòng vệ thương mại:**

*a) Trước khi vụ việc xảy ra, doanh nghiệp cần chủ động:*

- Trang bị những kiến thức cơ bản về pháp luật phòng vệ thương mại, quy định phòng vệ thương mại trong các FTA giữa Việt Nam và đối tác.

- Thường xuyên trao đổi thông tin với Hiệp hội và cơ quan quản lý nhà nước để nắm bắt thông tin cảnh báo; truy cập thông tin tại: [www.trav.gov.vn](http://www.trav.gov.vn).

- Có quỹ dự phòng đảm bảo các chi phí theo vụ kiện tại nước ngoài.

- Dự trù trước một khoản kinh phí để thuê luật sư khi cần thiết.

- Lưu trữ hồ sơ, sổ sách đầy đủ và rõ ràng.

*b) Khi vụ việc được khởi xướng điều tra/sau khi nhận được thông báo đơn kiện được tiếp nhận, doanh nghiệp cần:*

- Xem xét tham gia vụ việc một cách tích cực, đầy đủ (bằng cách trả lời bản câu hỏi đúng thời hạn, đầy đủ, hợp tác với cơ quan điều tra nước ngoài v...v), tránh việc bị cơ quan điều tra nước ngoài sử dụng các dữ liệu sẵn có khi đánh giá, phân tích trong kết luận vụ việc.

- Xem xét sử dụng luật sư tư vấn am hiểu pháp luật phòng vệ thương mại của WTO và nước điều tra.

- Thường xuyên theo dõi thông tin vụ việc; tích cực trao đổi, phối hợp với Hiệp hội, cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp xuất khẩu khác để cùng xử lý.

### **3.2. Một số vấn đề chung:**

- Về Bảng câu hỏi: Nội dung rất phức tạp, đòi hỏi cung cấp nhiều thông số trong khi thời hạn trả lời lại ngắn;

- Về chứng từ, kế toán: Nhiều loại chi phí sản xuất, kinh doanh không được chấp nhận do các chứng từ, tài liệu kế toán cần thiết để chứng minh; hệ thống kế toán không theo chuẩn quốc tế, thiếu minh bạch;

- Về chi phí: không có nguồn chi phí dự trù cho việc tham kiện ở nước ngoài (đặc biệt là chi phí cho luật sư);

- Về hành động: Bị động trong đối phó (do không hiểu biết về công cụ phòng vệ thương mại và thực trạng), do đó dẫn tới những cách ứng xử không hợp lý gây hệ quả xấu (ví dụ không hợp tác, không trung thực, không đúng thời hạn...); thiếu đoàn kết (không tạo được tiếng nói chung để cùng bảo vệ lợi ích).

Cụ thể như sau:

*Thông tin về khả năng khởi kiện và phương pháp phản biện lại đơn kiện:*

| <b>Khó khăn</b>   | <b>Biện pháp</b>   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Thời gian cảnh báo trước khi các cuộc điều tra được khởi xướng tương đối ngắn.</li><li>• Thường bị động phòng vệ sau khi bị khởi xướng điều tra.</li><li>• Thiếu tiếng nói ủng hộ từ các khách hàng (nhà nhập khẩu) nước ngoài.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Thường xuyên theo dõi tình hình thị trường và động thái của các nhà sản xuất nước ngoài (các nguyên đơn).</li><li>• Tìm kiếm hỗ trợ pháp lý từ các luật sư có kinh nghiệm trong lĩnh vực PVTM để kịp thời phản biện các luận điểm trong đơn kiện.</li><li>• Phối hợp chặt chẽ hơn giữa các doanh nghiệp, khách hàng và cơ quan quản lý để hình thành tiếng nói chung bảo vệ lợi ích cho các doanh nghiệp Việt Nam.</li></ul> |

*Tìm kiếm luật sư đại diện cho doanh nghiệp:*

| <b>Khó khăn</b>  | <b>Biện pháp</b>  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Có ít văn phòng luật sư trong nước có kinh nghiệm ứng phó với các vấn đề PVTM, nhất là các vụ việc xảy ra ở nước ngoài.</li><li>• Luật sư nước ngoài có chi phí rất tốn kém.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Nên lựa chọn luật sư bản xứ, có liên kết với văn phòng luật sư tại Việt Nam.</li><li>• Có kinh nghiệm tham gia các vụ kiện PVTM.</li><li>• Có mối quan hệ tốt với cơ quan chính phủ và các doanh nghiệp nước ngoài.</li></ul> |

*Đội ngũ nhân sự trực tiếp tham gia vụ việc:*

| <b>Khó khăn</b>  | <b>Biện pháp</b>   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Nhân sự có kinh nghiệm về PVTM còn khan hiếm.</li><li>• Đòi hỏi nhân sự am hiểu về luật quốc tế cũng như có khả năng phân tích và xử lý số liệu.</li><li>• Yêu cầu trình độ ngoại ngữ tốt.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Xem xét thành lập bộ phận chuyên xử lý các vấn đề PVTM và có kinh nghiệm qua các vụ việc PVTM (nếu có).</li><li>• Xây dựng chương trình đào tạo nhân sự và tuyển dụng lâu dài.</li></ul> |

*Lưu trữ số liệu và chứng từ:*

| <b>Khó khăn</b>   | <b>Biện pháp</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Yêu cầu cung cấp số liệu ít nhất 3 năm.</li><li>• Yêu cầu số liệu minh bạch, chính xác, có chứng từ đi kèm.</li><li>• Yêu cầu đối chiếu được số liệu với BCTC của doanh nghiệp.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Số liệu cần lưu trữ tối thiểu 5 năm theo quy định của chuẩn mực kế toán Việt Nam.</li><li>• Lưu trữ có hệ thống và dễ dàng truy xuất.</li></ul> |

*Xác định biên độ phá giá đối với vụ kiện chống bán phá giá:*

| <b>Khó khăn</b>  | <b>Biện pháp</b>   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Có nhiều phương pháp tính biên độ phá giá khác nhau tùy theo mỗi quốc gia.</li><li>• Một số quốc gia chưa công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường do đó yêu cầu số liệu thay thế từ một quốc gia khác.</li><li>• Nhiều tham số ảnh hưởng đến biên độ phá giá/trợ cấp (vd: chi phí bán hàng &amp; quản lý, vận chuyển, phí ngân hàng, công nợ) đòi hỏi phải có chứng từ liên quan mới được phép công nhận.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Cần luật sư hỗ trợ tìm hiểu phương pháp tính biên độ phá giá của quốc gia khởi kiện.</li><li>• Trường hợp bị bắt buộc sử dụng giá trị thay thế, cần nghiên cứu và lựa chọn quốc gia tương đồng nhất về quy mô kinh tế và vai trò trong chuỗi cung ứng mặt hàng bị điều tra.</li><li>• Phân bổ các chi phí một cách hợp lý.</li></ul> |

*Hợp tác với cơ quan điều tra và tuân thủ các quy định liên quan:*

| <b>Khó khăn</b>   | <b>Biện pháp</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Cơ quan điều tra có thể yêu cầu bất kỳ số liệu nào cần thiết cho quá trình điều tra.</li><li>• Các doanh nghiệp thường e ngại và không cung cấp một số thông tin nhạy cảm có thể ảnh hưởng đến kinh doanh, dẫn đến bị kết luận không hợp tác và nhận mức áp thuế cao nhất.</li><li>• Hiểu sai quy định về các công ty liên quan, liên kết.</li><li>• Không tuân thủ thời hạn nộp các bản trả lời câu hỏi.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Cung cấp đầy đủ và minh bạch các thông tin, số liệu khi được yêu cầu.</li><li>• Tìm hiểu kỹ các quy định, định nghĩa khi trả lời bản câu hỏi.</li><li>• Tuân thủ thời hạn nộp bản câu hỏi. Xin gia hạn khi cần thiết.</li></ul> |



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

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

Tel: (024) 73037898 - (024) 39393422

Fax: (024) 73037897

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

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

