



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

BẢN TIN ĐIỆN TỬ

CUNG CẤP THÔNG TIN VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI
CHO CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU VIỆT NAM
TRONG BỐI CẢNH THỰC THI HIỆP ĐỊNH EVFTA

Số 1 - 2025

EVFTA

MỤC LỤC

1– Tổng quan về biện pháp chống bán phá giá của EU	5
2– Quy định pháp luật về điều tra chống bán phá giá của EU	18
3– Phương pháp tính toán biên độ phá giá của EU	32
4– Quy trình điều tra vụ việc điều tra chống bán phá giá của EU.....	44
5– Quy trình rà soát thuế CBPG của EU	57
6– Thực tiễn điều tra, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá của EU với các nước và với Việt Nam.....	78
7– Hướng dẫn doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì khi đối mặt với vụ việc điều tra chống bán phá giá của EU.....	92
8– Một số khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn của hiệp hội	111
9– Một số khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn của cơ quan nhà nước.....	125

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng mở rộng và cạnh tranh ngày càng gia tăng, các biện pháp phòng vệ thương mại đã trở thành công cụ quan trọng để các quốc gia và nhóm quốc gia bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước những tác động bất lợi của hàng hóa nhập khẩu. Trong số đó, biện pháp chống bán phá giá được xem là một trong những công cụ có phạm vi áp dụng rộng rãi nhất và có ảnh hưởng sâu sắc đến dòng chảy thương mại toàn cầu. Đối với Liên minh châu Âu, một thị trường thống nhất bao gồm nhiều nền kinh tế phát triển và đang phát triển, các biện pháp chống bán phá giá không chỉ giữ vai trò bảo vệ ngành sản xuất nội khối mà còn thể hiện quan điểm và cách tiếp cận đặc thù của EU trong việc duy trì cạnh tranh công bằng trên thị trường chung.

Cơ chế điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU được xây dựng trên nền tảng pháp lý phức tạp và chặt chẽ, gắn liền với hệ thống luật chung của Liên minh, các quy tắc của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), cũng như các nguyên tắc về minh bạch, hợp lý và cân đối lợi ích giữa các chủ thể liên quan. Những quy định này tạo nên một khuôn khổ điều tra đa tầng, từ khâu xác định hành vi bán phá giá, đánh giá thiệt hại của ngành sản xuất EU, đến quyết định áp thuế và rà soát sau áp dụng. Bên cạnh tính pháp lý, EU còn được biết đến với cách tiếp cận mang tính kỹ thuật cao, đặc biệt trong phương pháp xác định giá trị thông thường, biên độ phá giá, lựa chọn dữ liệu, đánh giá mức độ hợp tác và áp dụng quy tắc “lợi ích cộng đồng của EU”. Tính đặc thù này khiến các vụ việc chống bán phá giá của EU vừa là thách thức lớn đối với doanh nghiệp xuất khẩu, vừa là chủ đề nghiên cứu quan trọng đối với các nhà hoạch định chính sách và giới học thuật.

Đối với Việt Nam, EU là một trong những thị trường xuất khẩu lớn và ổn định, đồng thời cũng là một trong những khu vực áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại thường xuyên nhất đối với hàng hóa Việt Nam. Thực tiễn những năm qua cho thấy, nhiều ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như thép, sợi, thủy sản, đồ gỗ, hóa chất đã phải đối mặt với các vụ điều tra chống bán phá giá của EU, kéo theo những yêu cầu rất cao về cung cấp dữ liệu, giải trình chi phí, chứng minh giao dịch và tham gia đầy đủ vào quá trình điều tra. Việc hiểu rõ cơ chế pháp lý, phương pháp điều tra và các yêu cầu kỹ thuật của EU không chỉ giúp doanh nghiệp chuẩn bị tốt hơn mà còn tạo điều kiện để các cơ quan quản lý và hiệp hội ngành hàng xây dựng chiến lược ứng phó hiệu quả hơn khi các vụ việc phát sinh.

Với mục tiêu cung cấp một cái nhìn toàn diện, hệ thống và cập nhật về cơ chế chống

bán phá giá của EU, Bản tin điện tử này được xây dựng nhằm phân tích sâu từng nội dung trọng tâm, từ tổng quan khuôn khổ pháp lý, quy trình điều tra và rà soát, phương pháp tính toán biên độ phá giá, đến thực tiễn áp dụng biện pháp đối với các quốc gia khác và đối với Việt Nam. Bên cạnh đó, Bản tin còn hướng tới việc đưa ra những hướng dẫn cụ thể dành cho doanh nghiệp Việt Nam khi bị điều tra, cũng như đề xuất một số khuyến nghị chính sách nhằm nâng cao năng lực ứng phó của nền kinh tế trong dài hạn. Đây không chỉ là nguồn tham khảo cho doanh nghiệp, luật sư và các nhà nghiên cứu, mà còn là một tài liệu hữu ích dành cho các cơ quan hoạch định chính sách đang từng bước hoàn thiện thể chế phòng vệ thương mại phù hợp với yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng.

Tổng quan các biện pháp chống bán phá giá của EU



I. Các khái niệm, mục tiêu và nguyên tắc của biện pháp chống bán phá giá của EU

Một sản phẩm được coi là bán phá giá khi giá xuất khẩu của sản phẩm đó thấp hơn giá thông thường của sản phẩm tương tự bán trong nước. Về bản chất, bán phá giá trong thương mại quốc tế là hành vi phân biệt giá cả: đối với cùng một sản phẩm hoặc sản phẩm tương tự, nhưng giá xuất khẩu lại thấp hơn giá tiêu thụ nội địa. Khác với hiện tượng trợ cấp nhà nước, bán phá giá là hành vi có tính chất doanh nghiệp. Bản thân GATT cũng như các hiệp định của WTO sau này, bao gồm cả Hiệp định ADP là những điều ước quốc tế giữa các quốc gia, do vậy không điều chỉnh trực tiếp các hành vi thương mại tư nhân này. Tuy nhiên, xuất phát từ ý tưởng cho rằng bán phá giá là một trong những hành vi

thương mại không công bằng, bóp méo hoạt động thương mại bình thường, GATT cũng như WTO đều cho phép các quốc gia áp dụng những biện pháp mang tính “phòng vệ” để ngăn chặn và hạn chế hậu quả hiện tượng này, nhằm bảo vệ nền sản xuất nội địa.

Bản chất của việc xác định bán phá giá là sự so sánh biên độ chênh lệch giữa giá xuất khẩu với giá thông thường của sản phẩm tại nước xuất khẩu. Việc tiến hành so sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường phải được tiến hành đối với cùng loại sản phẩm hoặc đối với sản phẩm tương tự. Theo điều 2.6 Hiệp định ADP, sản phẩm tương tự trong trường hợp bán phá giá được hiểu theo nghĩa rất hẹp, là sản phẩm giống hệt, tức là có tất cả các mặt giống với sản phẩm đang xem xét, hoặc nếu không có sản phẩm nào như vậy thì là

sản phẩm mặc dù không giống ở mọi mặt nhưng có những đặc tính rất giống (closely resembling trong tiếng Anh và ressemblant étroitement trong tiếng Pháp) với sản phẩm đang xem xét. Trong trường hợp việc bán sản phẩm trong thị trường nội địa của nước xuất khẩu không diễn ra theo các điều kiện thương mại thông thường (như việc bán hàng thấp hơn giá thành sản xuất do được trợ cấp bởi chính phủ) hoặc sản phẩm đó không được bán tại nước xuất khẩu hay được bán với số lượng không đáng kể, biên độ chênh lệch giá có thể được xác định bằng việc so sánh giá xuất khẩu với giá có thể so sánh được của sản phẩm tương tự khi xuất khẩu sang nước thứ ba, hoặc với giá cấu thành. Giá cấu thành được tính trên cơ sở giá thành sản xuất tại nước xuất khẩu cộng thêm một khoản hợp lý cho chi phí quản lý, bán hàng và lợi nhuận (điều 2.2 Hiệp định ADP).

Sau khi tiến hành so sánh, nếu giá xuất khẩu thấp hơn giá thông thường tại nước xuất khẩu (hoặc thấp hơn giá xuất khẩu sang nước thứ ba, hoặc thấp hơn giá cấu thành trong trường hợp không xác định được giá thông thường của sản phẩm tương tự tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu) thì có thể khẳng định sự tồn tại của việc bán phá giá đối với sản phẩm được xem xét. Tuy nhiên, để có thể áp dụng biện pháp chống phá giá đối với sản phẩm này, nước nhập khẩu còn phải chứng minh rằng việc bán phá giá đó gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại cho ngành sản xuất sản

phẩm tương tự trong nước.

So sánh tính thống nhất của biện pháp chống bán phá giá của EU với các quy định về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế nói chung:

Về cơ bản, các quy định về biện pháp chống bán phá giá có tính thống nhất và tính hợp lý như các quy định về chống bán phá giá trong thương mại quốc tế, bao gồm các nội dung có tính thống nhất cao như:

- Về khái niệm và điều kiện áp dụng: EU định nghĩa “bán phá giá” tại Điều 1 và 2 của Quy định 2016/1036 gần như tương đồng với Điều 2 của Hiệp định ADP: so sánh giá xuất khẩu và “giá trị thông thường” (normal value); Khái niệm “sản phẩm tương tự” (like product) trong Điều 1 (4) của Quy định EU sao chép gần như nguyên văn Điều 2.6 Hiệp định ADP.

- Về phương pháp tính biên độ phá giá: Cả WTO và EU đều cho phép so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường trên cơ sở bình quân có trọng số hoặc từng giao dịch; Bên cạnh đó, EU đã từng bị WTO phán quyết vi phạm do sử dụng “zeroing” (phương pháp bỏ qua các giao dịch có biên độ âm khi tính trung bình). Tuy nhiên, EU sau đó đã sửa quy định, nên hiện tại không còn zeroing trong điều tra chống bán phá giá. Do vậy, về phương pháp tính biên độ phá giá, quy định của EU thống nhất với các quy định thương mại quốc tế.

- Quy trình điều tra và bảo vệ quyền lợi các bên: Quy trình này của EU thống nhất

với quy định của thương mại quốc tế, cụ thể: cả hai đều yêu cầu về Đơn kiện có đủ bằng chứng sơ bộ, cơ quan điều tra trung lập: EU là Ủy ban châu Âu; và cả hai hệ thống đều cho cơ hội các bên liên quan được trình bày quan điểm. Ngoài ra, EU còn có một cơ chế bảo vệ quyền được lắng nghe, gọi là “Hearing Officer”. Thể hiện quy định của EU không những thống nhất với quy định của thương mại quốc tế còn tiến bộ hơn hệ thống quy định của thương mại quốc tế.

- Khái niệm về Thiệt hại đáng kể và mối quan hệ nhân quả: Về điều này hai hệ thống quy định hai bên có nội dung tương đồng hoàn toàn. Cụ thể, khái niệm về Thiệt hại đáng kể trong EU được quy định tại Điều 3 Quy định EU 2016/1036 có nội dung gần như tương đồng hoàn toàn với khái niệm về Thiệt hại đáng kể quy định tại Điều 3 của Hiệp định ADP.

- Mức độ minh bạch và công bố thông tin điều tra: Theo quy định của WTO tại Điều 6.9 sẽ yêu cầu tối thiểu về công khai thông tin cơ bản, về cơ bản thống nhất, thậm chí quy định của EU còn có tính nâng cao hơn, EU yêu cầu công bố thông tin chi tiết hơn, có thông báo công khai và tải các văn bản giải trình cuối cùng.

Ngoài các điểm tương đồng giữa hai hệ thống quy định, một vài điểm khác biệt chính của quy định của EU so với quy định của thương mại quốc tế bao gồm:

Nội dung	Quy định theo WTO (Hiệp định ADP)	Quy định theo EU (Regulation 2016/1036)	Khác biệt cụ thể	Mức độ thống nhất / Đã điều chỉnh
Đòi hỏi “nền kinh tế phi thị trường” (NME)	Điều 2.2 ADP: Cho phép linh hoạt khi giá nội địa không phản ánh giá thị trường, nhưng không quy định cơ chế “nước thay thế” cụ thể.	EU (Điều 2(6a)): Dùng cơ chế “surrogate country” – sử dụng giá và chi phí của nước thứ ba để tính giá trị thông thường nếu nước xuất khẩu bị coi là NME. Có danh sách nước NME riêng.	WTO chỉ cho phép linh hoạt, không cho phép cơ chế cố định. EU áp dụng cơ chế này rộng hơn. Sau 2017, EU bỏ danh sách NME cố định, nhưng vẫn giữ cơ chế thay thế trong “trường hợp bóp méo thị trường” (<i>market distortions</i>).	Chưa hoàn toàn thống nhất. Dù EU đã điều chỉnh, vẫn bị xem là chưa phù hợp hoàn toàn với tinh thần ADP.
Áp dụng quy định mới sau khi WTO phán quyết vi phạm	WTO không quy định cơ chế bắt buộc sửa đổi, nhưng yêu cầu thành viên “đưa biện pháp phù hợp”.	EU: Đã điều chỉnh Quy định qua các 05 năm (2009, 2012, 2017, 2018).	Cho thấy EU chủ động điều chỉnh để tương thích WTO, dù đôi khi thực hiện chậm.	Đã điều chỉnh, hiện tương thích phần lớn.

Qua bảng phía trên có thể thấy một trong những điểm khác biệt căn bản giữa hệ thống chống bán phá giá của EU (EU) và khuôn khổ pháp lý của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) bắt nguồn từ cách hiểu và vận dụng khái niệm “nền kinh tế phi thị trường” (Non-Market Economy – NME). Chính từ khái niệm này, hai hệ thống pháp luật đã phát triển cách tiếp cận khác nhau trong việc xác định giá trị thông thường của hàng hóa (normal value) khi tiến hành điều tra chống bán phá giá.

Theo Hiệp định Chống bán phá giá (Hiệp định ADP) của WTO, việc sử dụng giá ở nước thứ ba chỉ được phép trong những trường hợp thật sự cần thiết, khi cơ quan điều tra có thể chứng minh một cách khách quan rằng giá hoặc chi phí tại nước xuất khẩu không phản ánh điều kiện thị trường. Nói cách khác, WTO chỉ cho phép áp dụng phương pháp thay thế giá trên cơ sở ngoại lệ, với nghĩa vụ giải trình đầy đủ và minh bạch. Cách tiếp cận này thể hiện nguyên tắc cơ bản của WTO là đối xử công bằng và không phân biệt giữa các thành viên, đảm bảo rằng việc xác định giá trị thông thường phải dựa trên dữ liệu cụ thể và thực tế của từng trường hợp điều tra.

Ngược lại, trong khuôn khổ pháp lý của EU, đặc biệt là trước khi sửa đổi năm 2017, khái niệm nền kinh tế phi thị trường được thể chế hóa thành một cơ chế pháp lý cố định, thông qua Điều 2(7) của Quy định (EC) số 1225/2009 (sau này là Quy định

(EU) 2016/1036). Theo đó, EU mặc định rằng các nước được liệt kê là phi thị trường như Trung Quốc, Việt Nam, Nga là không có hệ thống giá nội địa đáng tin cậy, và vì vậy, trong các vụ điều tra chống bán phá giá, Ủy ban châu Âu sẽ sử dụng giá và chi phí của một nước thứ ba có nền kinh tế thị trường tương tự để làm cơ sở tính toán giá trị thông thường. Doanh nghiệp thuộc các nước này chỉ có thể thoát khỏi cơ chế này nếu chứng minh được họ hoạt động theo điều kiện thị trường (Market Economy Treatment – MET).

Cách tiếp cận này khiến EU bị chỉ trích là vượt quá giới hạn linh hoạt mà Điều 2.2 của Hiệp định ADP cho phép, bởi cơ chế đó không yêu cầu chứng minh cụ thể từng trường hợp, mà mặc định tính phi thị trường ở cấp độ quốc gia. Sau một loạt phán quyết của Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO, EU đã tiến hành sửa đổi sâu rộng vào năm 2017, bãi bỏ danh sách “nước phi thị trường” và thay bằng khái niệm thị trường bị bóp méo đáng kể tại Điều 2(6a) của Quy định 2016/1036. Tuy nhiên, về bản chất, EU vẫn giữ quyền sử dụng dữ liệu từ nước thứ ba hoặc nguồn chuẩn quốc tế nếu chứng minh được có yếu tố bóp méo, do đó vẫn bảo lưu cơ chế giá nước thay thế dưới hình thức mới.

Như vậy, có thể thấy rằng:

Trong khi WTO coi việc sử dụng giá nước thứ ba là ngoại lệ có điều kiện, thì EU đã chuẩn hóa cơ chế này thành một

phần thường trực trong hệ thống pháp lý của mình, với phạm vi áp dụng rộng và linh hoạt hơn đáng kể.

Các điểm cải tiến cụ thể của quy định chống bán phá giá của EU

Trong hơn một thập kỷ qua, EU (EU) đã tiến hành cải cách sâu rộng cơ chế chống bán phá giá được ghi nhận trong các năm 2017, 2018 và 2020, đánh dấu quá trình EU hiện đại hóa công cụ phòng vệ thương mại của mình. Cụ thể như sau:

Thời gian	Văn bản chính	Điểm nổi bật	Ý nghĩa pháp lý – chính sách
2016	Quy định số 2016/1036	Khung pháp lý cơ bản, nội luật hóa Hiệp định ADP	Tạo nền tảng hiện đại, thống nhất
2017	Quy định số 2017/2321	Cơ chế thị trường bị bóp méo đáng kể, bãi bỏ danh sách NME	Phản ứng trước phán quyết WTO, giữ quyền linh hoạt
2018	Quy định số 2018/825	Hiện đại hóa TDI, pre-disclosure, LDR có điều kiện, Lợi ích cộng đồng	Tăng minh bạch và tính cân đối giữa bảo hộ và cạnh tranh
2020	Quy định số 2020/1173	kéo dài thời gian tiền công bố (pre-disclosure)	Củng cố thủ tục hành chính mang ý nghĩa công bằng

Nhìn vào bảng phía trên có thể thấy, quy định về chống bán phá giá của EU được ban hành cơ bản mới từ năm 2016:

- Văn bản: Quy định số 2016/1036 ngày 8/6/2016

Đây là bản hợp nhất và tái cấu trúc từ Quy định (EC) số 1225/2009. Với mục đích: nội luật hóa Hiệp định ADP của WTO một cách toàn diện, làm khung pháp lý chung cho tất cả các vụ điều tra chống bán phá giá trong EU. Văn bản bao gồm 25 điều, quy định chi tiết: Điều 1–2: định nghĩa, phương pháp xác định bán phá giá; Điều 3–4: xác định thiệt hại; Điều 5–10: quy trình điều tra, biện pháp tạm thời; Điều 11–12: rà soát, hết hạn, xem xét lại; Điều 21: nguyên tắc lợi ích cộng đồng của EU.

Có thể thấy đây là nền móng pháp lý hiện đại cho toàn bộ cơ chế phòng vệ thương mại của EU, phản ánh chuẩn mực WTO giai đoạn hậu 1994.

Đến năm 2017, EU đã bỏ cơ chế Nền kinh tế phi thị trường, cụ thể tại: Quy định số 2017/2321, ban hành ngày 12/12/2017, có hiệu lực 20/12/2017. Với các nội dung nổi bật

như:

Bãi bỏ danh sách cố định các nước “phi thị trường” (NME).

Trước 2017, các nước như Trung Quốc, Việt Nam, Nga... bị mặc định là NME, tức giá nội địa không đáng tin cậy.

Sau sửa đổi, EU xóa danh sách này để tránh bị coi là phân biệt đối xử ở cấp độ quốc gia.

Bổ sung Điều 2(6a) – Cơ chế thị trường bị bóp méo đáng kể.

Nếu có bằng chứng rằng giá và chi phí ở nước xuất khẩu chịu ảnh hưởng mạnh của Nhà nước (ví dụ: trợ cấp, sở hữu Nhà nước, tín dụng ưu đãi, chính sách lao động không thị trường), Ủy ban châu Âu có thể:

Loại bỏ dữ liệu nội địa;

Xây dựng giá trị thông thường dựa trên chuẩn quốc tế hoặc nước đại diện có thị trường tự do.

Bổ sung Điều 7(2a) – cho phép tính đến bóp méo nguyên liệu đầu vào khi xác định mức thuế.

Đây là bước ngoặt trong chính sách thương mại của EU: chuyển từ NME – nước phi thị trường sang market distortions – bóp méo thị trường.

Mục tiêu là vẫn giữ được quyền dùng giá nước thay thế, nhưng tránh vi phạm WTO (vì không còn phân biệt quốc gia).

Đến năm 2018, EU hiện đại hóa công cụ phòng vệ thương mại, thể hiện ở văn bản Quy định số 2018/825, có hiệu lực 8/6/2018. Mục tiêu của việc sửa đổi: nhằm

cập nhật, “hiện đại hóa” toàn bộ cơ chế điều tra, đảm bảo minh bạch – cân bằng – nhanh chóng – bảo vệ hợp pháp. Cụ thể:

Cơ chế tiền công bố

Trước đây, các bên chỉ biết về biện pháp ngay trước khi áp thuế. Từ 2018, Ủy ban phải thông báo trước ít nhất 3 tuần về kết quả sơ bộ (bao gồm biên độ phá giá và mức thuế dự kiến). Điều này giúp doanh nghiệp chuẩn bị phản hồi, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, đồng thời cho phép Ủy ban giám sát nhập khẩu ồ ạt để tránh né thuế.

Cải tiến nguyên tắc mức thuế thấp hơn (Lesser Duty Rule (LDR))

Trước đây: thuế áp dụng = mức thấp hơn giữa biên độ phá giá và mức đủ loại bỏ thiệt hại.

Sau 2018: Nếu phát hiện bóp méo giá nguyên liệu đầu vào, EU được phép áp toàn bộ biên độ phá giá, tức bỏ qua LDR. Đồng thời, EU xác định mức lợi nhuận tối thiểu 6% khi tính thiệt hại (injury margin).

Tăng cường vai trò yếu tố lợi ích cộng đồng của EU tức là phải xem xét lợi ích tổng thể của EU: người tiêu dùng, nhà nhập khẩu, và nhà sản xuất trong khối.

Quy định cho phép tham vấn rộng hơn và đánh giá tác động chuỗi cung ứng.

Mở rộng phạm vi áp dụng ra ngoài khơi (EEZ)

Cho phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá trong vùng đặc quyền kinh tế nếu hàng nhập khẩu được sử dụng đáng kể tại đó (ví dụ: giàn khoan, năng lượng tái tạo



ngoài khơi). Bổ sung cơ chế đăng ký nhập khẩu. Điều này cho phép EC đăng ký các lô hàng trong thời gian điều tra để truy thu thuế hồi tố nếu phát hiện nhập khẩu ồ ạt. Giúp nâng cao tính minh bạch, hợp lý và khả năng dự đoán. Đồng thời, thắt chặt chính sách với các quốc gia có dấu hiệu trợ cấp đầu vào (như thép, hóa chất, năng lượng).

Đến năm 2020, EU điều chỉnh một vài nội dung về kỹ thuật để tăng tính minh bạch. Cụ thể được nêu tại: Quy định số 2020/1173, có hiệu lực 13/8/2020. Tại văn bản này đã cho kéo dài thời gian tiền công bố từ 3 tuần thành 4 tuần. Ngoài ra, cũng cho phép các bên góp ý trong 3 ngày làm việc về phép tính và dữ liệu sơ bộ. Trong văn bản còn bổ sung quy định về xử lý dữ liệu nhập khẩu trong giai đoạn tiền công bố để giám sát hành vi nhập khẩu ồ ạt. Văn bản mang lại ý nghĩa rất lớn giúp: củng cố quyền được biết và quyền phản hồi của các bên liên quan. Đồng thời, tăng tính công bằng thủ tục và củng cố niềm tin vào tính chính danh của kết quả điều tra.

(Cụ thể về tính pháp lý của các văn bản

nêu trên được nêu tại Phụ lục I của bài viết)

Mục tiêu của biện pháp chống bán phá giá của EU, cụ thể bao gồm:

a. Bảo vệ ngành sản xuất trong nước khỏi cạnh tranh không lành mạnh

- Mục tiêu cốt lõi của chính sách chống bán phá giá là ngăn chặn tình trạng hàng nhập khẩu được bán với giá thấp hơn giá trị thực, gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa.

- EU sử dụng biện pháp này để duy trì năng lực sản xuất, bảo vệ việc làm và tránh tình trạng doanh nghiệp nội địa bị loại khỏi thị trường bởi hàng hóa nước ngoài bán dưới giá thành

b. Tái thiết lập môi trường cạnh tranh công bằng

- EU không nhằm loại bỏ hàng nhập khẩu, mà muốn đảm bảo rằng các sản phẩm nước ngoài cạnh tranh trên cơ sở giá cả và chất lượng thực sự, không phải nhờ vào phá giá.

- Biện pháp chống bán phá giá giúp tạo “sân chơi bình đẳng” giữa doanh nghiệp EU và nước ngoài.

c. Ngăn ngừa hành vi phá giá có hệ thống và lặp lại

- Một số quốc gia hoặc doanh nghiệp có xu hướng sử dụng phá giá như chiến lược thâm nhập thị trường dài hạn.

- EU sử dụng biện pháp chống bán phá giá như một tín hiệu răn đe, ngăn chặn hành vi này tái diễn.

d. Bảo vệ lợi ích kinh tế và chính trị của

khỏi EU

- Ngoài yếu tố kinh tế, biện pháp chống bán phá giá còn phục vụ mục tiêu chính trị: bảo vệ sự ổn định xã hội, tránh mất việc làm hàng loạt và duy trì niềm tin vào thị trường nội khối.

- Trong một số trường hợp, EU sử dụng biện pháp này để củng cố vị thế đàm phán trong quan hệ thương mại quốc tế.

e. Tuân thủ cam kết quốc tế và luật WTO

- EU cam kết thực hiện các biện pháp chống bán phá giá theo đúng quy định của WTO, đảm bảo minh bạch, công bằng và có thể kiểm chứng.

- Việc tuân thủ này giúp EU tránh bị khiếu nại tại WTO và duy trì uy tín quốc tế.

Các biện pháp chống bán phá giá của EU không chỉ là công cụ bảo vệ ngành sản xuất nội địa, mà còn là phương tiện điều tiết thương mại công bằng, duy trì ổn định kinh tế – xã hội và khẳng định vai trò của EU trong hệ thống thương mại toàn cầu. Việc áp dụng các biện pháp này luôn đi kèm với quy trình điều tra nghiêm ngặt, minh bạch và tuân thủ luật quốc tế.

f. Khuyến khích doanh nghiệp nước ngoài minh bạch và hợp tác

EU thường khuyến khích doanh nghiệp nước ngoài cung cấp dữ liệu đầy đủ để được hưởng mức thuế thấp hơn hoặc miễn trừ. Điều này thúc đẩy sự minh bạch trong thương mại quốc tế và cải thiện chất lượng dữ liệu điều tra.

II. Tổng quan về Quy trình điều tra chống bán phá giá của EU

Quy trình điều tra chống bán phá giá của EU thường trải qua những bước giai đoạn sau:

- Khởi xướng điều tra: Do ngành sản xuất EU yêu cầu hoặc Ủy ban châu Âu tự khởi động.

- Điều tra sơ bộ: Trong vòng 45 ngày, xác định có đủ cơ sở tiếp tục điều tra.

- Điều tra chính thức: Kéo dài tối đa 15 tháng, thu thập dữ liệu, kiểm tra tại chỗ.

- Áp dụng biện pháp: Nếu có hành vi bán phá giá gây thiệt hại, EU áp dụng thuế hoặc thỏa thuận giá.

- Rà soát định kỳ: Sau 5 năm hoặc theo yêu cầu, EU có thể gia hạn hoặc chấm dứt biện pháp. Cụ thể:

Giai đoạn Khởi xướng điều tra

Ngành sản xuất trong EU hoặc Ủy ban châu Âu (EC) có thể khởi xướng điều tra nếu có bằng chứng về bán phá giá và thiệt hại.

- Điều kiện khởi xướng: Đơn kiện phải đại diện ít nhất 25% ngành sản xuất EU.

- Phải có bằng chứng sơ bộ về: Giá xuất khẩu thấp hơn giá nội địa của nước xuất khẩu; Thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất EU; Mối liên hệ nhân quả giữa hai yếu tố trên.

- Thông báo khởi xướng: EC công bố thông báo chính thức trên Công báo EU, nêu rõ sản phẩm bị điều tra, quốc gia liên quan, thời hạn phản hồi và quy trình tiếp

theo.

Giai đoạn Thu thập thông tin và chọn mẫu

- Gửi bảng câu hỏi: EC gửi bảng câu hỏi cho các bên liên quan: nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, nhà sản xuất EU, người tiêu dùng.

- Thời hạn phản hồi: Các bên có 30 ngày để trả lời bảng câu hỏi.

- Chọn mẫu điều tra: Nếu số lượng bên liên quan quá lớn, EC sẽ chọn một mẫu đại diện để điều tra chi tiết.

Giai đoạn Kiểm tra tại chỗ và xác minh dữ liệu

- EC có thể thực hiện kiểm tra tại chỗ tại trụ sở doanh nghiệp để xác minh tính chính xác của dữ liệu cung cấp.

- Các yếu tố được kiểm tra gồm: Giá xuất khẩu; Giá nội địa; Chi phí sản xuất; Lợi nhuận; Sản lượng và thị phần

Giai đoạn Phân tích biên độ phá giá và thiệt hại

- Biên độ phá giá: So sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường tại nước xuất khẩu.

- Thiệt hại: Đánh giá sự suy giảm về sản lượng, doanh thu, thị phần, việc làm, lợi nhuận

- Mối liên hệ nhân quả: Phải chứng minh rằng thiệt hại là do hành vi bán phá giá gây ra, mà không phải do yếu tố khác.

Giai đoạn Áp dụng biện pháp tạm thời (nếu cần)

- Nếu có bằng chứng sơ bộ rõ ràng, EC



có thể áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời trong vòng 6 tháng.

Giai đoạn Công bố kết luận điều tra

- EC công bố kết luận điều tra chính thức, bao gồm các thông tin sau: Có hay không hành vi bán phá giá, Mức độ thiệt hại, Biên độ phá giá, Mức thuế đề xuất.

- Các bên liên quan có thể phản hồi trước khi EC đưa ra quyết định cuối cùng.

Giai đoạn Áp dụng biện pháp chính thức

- Biện pháp chính thức: Thuế chống bán phá giá có hiệu lực trong 5 năm; Có thể gia hạn sau khi rà soát; Thỏa thuận giá tối thiểu (nếu có): EC có thể chấp nhận thỏa thuận giá với nhà xuất khẩu thay vì áp thuế.

Giai đoạn Rà soát và gia hạn

- Sau 5 năm, EC có thể tiến hành rà soát để quyết định: Gia hạn biện pháp; Điều chỉnh mức thuế; Chấm dứt biện pháp nếu không còn cần thiết

III. Tổng quan về các cơ quan thực hiện trong vụ việc chống bán phá giá của EU

- Ủy ban châu Âu (EC): Chủ trì điều tra, đề xuất biện pháp.

- Hội đồng châu Âu: Phê duyệt biện

pháp qua biểu quyết.

- Tổng cục Thương mại (DG Trade): Hỗ trợ kỹ thuật và pháp lý.

- Các bên liên quan: Doanh nghiệp xuất khẩu, nhà nhập khẩu, ngành sản xuất EU, hiệp hội ngành hàng.

IV. Tổng quan về tình hình áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU

Đến năm 2025, chính sách chống bán phá giá của EU thể hiện một sự chuyển biến rõ rệt cả về tần suất lẫn mức độ quyết liệt. Có thể nhận thấy rằng khối này đang dần dịch chuyển từ tư thế phòng thủ sang chủ động ứng phó, nhằm kiểm soát tình trạng cạnh tranh không công bằng và bảo vệ những ngành công nghiệp trọng yếu thuộc chiến lược kinh tế dài hạn. Số lượng vụ điều tra được khởi xướng trong các năm gần đây tăng mạnh, đặc biệt từ giai đoạn sau năm 2018, khi EU bắt đầu hoàn thiện bộ công cụ pháp lý mới và áp dụng phương pháp tính phá giá dựa trên đánh giá méo mó của thị trường, vốn cho phép họ đưa ra mức thuế cao hơn so với thời kỳ trước. Tính đến năm 2025, EU đã khởi xướng hơn 540 vụ điều tra và áp dụng hơn 350 biện pháp chống bán phá giá, chiếm khoảng 8% tổng số toàn cầu.

Kéo theo xu hướng đó, trọng tâm điều tra và áp thuế chống bán phá giá đang dần dịch chuyển về phía những ngành đóng vai trò nền tảng trong quá trình chuyển đổi năng lượng và mục tiêu công về cạnh tranh giá, vừa gắn chặt với mục tiêu bảo vệ chuỗi

cung ứng chiến lược của toàn bộ khối.

Song song đó, điều dễ nhận thấy là EU ngày càng tăng cường mức độ kiểm soát đối với hiện tượng lẩn tránh thuế, coi đây là một trong những trọng tâm điều hành chính sách phòng vệ thương mại. Nếu như trước năm 2017, các cuộc điều tra lẩn tránh thường mang tính cục bộ và đối tượng chủ yếu chỉ xoay quanh một vài mặt hàng thép từ Trung Quốc, thì đến những năm 2023–2025, xu hướng này mở rộng sang nhiều ngành/lĩnh vực của châu Âu. Các mặt hàng như thép, nhôm, sợi thủy tinh, hóa chất cơ bản hay thậm chí các linh kiện liên quan đến pin và năng lượng tái tạo được chú ý nhiều hơn bao giờ hết. Đây đều là các ngành mà EU mong muốn phát triển nội lực nhằm giảm sự phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài trong bối cảnh cạnh tranh chiến lược toàn cầu ngày càng khốc liệt. Chính vì thế, các cuộc điều tra chống bán phá giá trong những lĩnh vực này vừa xuất phát từ lo ngại nhóm hàng hơn và bao phủ nhiều quốc gia trung gian. Việc chuyển tải hàng hóa, thay đổi mã HS, lắp ráp đơn giản hay tận dụng các quốc gia có thuế suất thấp để xuất khẩu sang EU đều bị rà soát chặt chẽ. Tình trạng này khiến các nước có cơ cấu nhập nguyên liệu lớn từ Trung Quốc, trong đó có Việt Nam đối mặt nguy cơ bị vướng vào các cuộc điều tra dù bản thân doanh nghiệp không chủ đích lẩn tránh.

Một xu hướng đáng chú ý nữa là biên độ thuế chống bán phá giá của EU trong



những năm gần đây có xu hướng tăng so với thời kỳ trước, một phần do sự thay đổi phương pháp tính biên độ phá giá theo hướng đánh giá toàn diện hơn các yếu tố méo mó của thị trường. Khi EU áp dụng cách tiếp cận đánh giá các biến dạng thị trường liên quan đến sự can thiệp của chính phủ, trợ giá nguyên liệu, ưu đãi tài chính hoặc tình trạng chi phí lao động và năng lượng bị điều tiết, biên độ phá giá có thể tăng lên gấp hai hoặc gấp ba lần so với phép tính truyền thống. Điều này còn được củng cố bằng thực tiễn là EU ngày càng phối hợp điều tra đồng thời giữa chống bán phá giá và chống trợ cấp, khiến mức thuế áp dụng đối với nhiều mặt hàng trở nên nghiêm ngặt hơn.

Sự thay đổi trong cơ chế rà soát cũng là một nhân tố quan trọng định hình xu hướng áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU. Nếu trước đây việc gia hạn một

biện pháp chống bán phá giá sau khi rà soát thường có khả năng được xem xét theo hướng cân bằng lợi ích giữa ngành sản xuất và người tiêu dùng, thì giai đoạn gần năm 2025 chứng kiến xu hướng EU nghiêng nhiều hơn về phía bảo vệ năng lực sản xuất nội khối. Phần lớn các biện pháp khi đến chu kỳ rà soát 5 năm đều có xu hướng được gia hạn, và một số trường hợp thậm chí tiếp tục được củng cố thêm bằng các cuộc điều tra lẫn tránh hoặc mở rộng phạm vi áp dụng đối với các quốc gia khác trong chuỗi cung ứng.

Nhìn tổng thể, bức tranh phòng vệ thương mại của châu Âu trong giai đoạn tiến đến 2025 không chỉ phản ánh nỗ lực chống lại hành vi bán phá giá đơn thuần, mà còn đại diện cho chiến lược bảo vệ cấu trúc công nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu mang tính địa chính trị ngày càng rõ rệt. Điều này khiến EU chủ động hơn,



quyết liệt hơn và mở rộng phạm vi điều tra rộng lớn hơn bất kỳ giai đoạn nào trước đây. Với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là tại những quốc gia đang nổi lên trong chuỗi cung ứng như Việt Nam, xu hướng này đặt ra yêu cầu cao hơn về minh bạch nguồn gốc, tuân thủ hồ sơ và chuẩn mực thương mại quốc tế, đồng thời đòi hỏi sự chủ động chuẩn bị nhằm giảm thiểu rủi ro trước làn sóng điều tra phòng vệ thương mại ngày càng mạnh mẽ từ EU.

Đối với riêng Việt Nam, đến năm 2025, tình hình chống bán phá giá của EU đối với Việt Nam không còn là những vụ việc đơn lẻ mang tính chất rời rạc, mà đã hình thành một xu hướng rõ ràng hơn. Đó là xu hướng mở rộng điều tra sang các quốc gia trong chuỗi cung ứng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh, đặc biệt khi các mặt hàng này có mối liên hệ chặt chẽ với dòng nguyên liệu từ Trung Quốc. Việt Nam vừa là nước hưởng lợi từ dịch chuyển chuỗi cung ứng, vừa là quốc gia chịu rủi ro cao hơn từ những thay đổi trong chính sách phòng vệ thương mại của châu Âu.

Diễn biến này cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam cần nâng cao khả năng tự

bảo vệ, cải thiện hệ thống truy xuất nguồn gốc và chuẩn hóa hồ sơ sản xuất để đáp ứng yêu cầu ngày càng nghiêm ngặt của các cơ quan điều tra EU. Đồng thời, sự tham gia tích cực vào các chương trình cảnh báo sớm và các hoạt động tham vấn từ cơ quan quản lý Nhà nước sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu tác động của các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam trong giai đoạn tiếp theo.

V. Kết luận

Chính sách chống bán phá giá của EU, nhìn từ góc độ lịch sử và xuyên suốt các giai đoạn, phản ánh một chiến lược nhất quán nhằm bảo vệ nền công nghiệp nội khối đồng thời định hình lại cấu trúc thương mại toàn cầu theo hướng có lợi cho EU. Trong bối cảnh áp lực cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ từ các quốc gia ngoài khối, đặc biệt là những nền kinh tế có chi phí sản xuất thấp và thị trường mang tính phi thị trường hoặc bị cho là có biên dạng, EU đã từng bước củng cố bộ công cụ pháp lý và phương thức điều tra của mình để ứng phó hiệu quả hơn với các hành vi bị coi là bán phá giá hoặc lẩn tránh thuế.

Những cải cách quan trọng trong giai đoạn sau năm 2017, gồm việc điều chỉnh phương pháp tính biên độ phá giá dựa trên phân tích biên dạng thị trường, rút ngắn thời gian điều tra, tăng cường cơ chế chống lẩn tránh và kết hợp mạnh mẽ giữa điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp, đã tạo



nên một hệ thống phòng vệ thương mại mang tính chủ động cao và có sức răn đe lớn hơn đáng kể so với trước đây. Nhờ đó, EU không chỉ xử lý những trường hợp bán phá giá trực tiếp, mà còn mở rộng phạm vi chiến lược sang việc kiểm soát toàn bộ chuỗi cung ứng nhằm hạn chế sự dịch chuyển thương mại bất thường và các hành vi lách thuế.

Đến năm 2025, vai trò của biện pháp chống bán phá giá trong chính sách thương mại của EU ngày càng trở nên quan trọng hơn khi khối này theo đuổi các mục tiêu lớn như tái công nghiệp hóa, đảm bảo an ninh chuỗi cung ứng, thúc đẩy chuyển đổi xanh và giảm sự phụ thuộc vào các nguồn cung chiến lược từ bên ngoài. Các mặt hàng nằm trong nền tảng sản xuất tương lai của châu Âu từ thép, nhôm, hóa chất cơ bản cho tới vật liệu năng lượng và linh kiện công nghiệp đều được đặt dưới tầng giám sát nghiêm ngặt hơn. Điều đó cho thấy chính sách chống bán phá giá của EU không chỉ là công cụ pháp lý thuần túy, mà đã trở thành một phần của chiến lược phát

triển kinh tế công nghiệp dài hạn.

Tuy nhiên, sự gia tăng nhanh chóng của các biện pháp phòng vệ thương mại cũng tạo ra những thách thức lớn đối với các đối tác thương mại của EU, đặc biệt là các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam. Khi chuỗi cung ứng toàn cầu dịch chuyển và năng lực sản xuất tại Việt Nam tăng mạnh, các rủi ro liên quan đến điều tra chống bán phá giá và lẩn tránh thuế cũng theo đó gia tăng. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp và cơ quan quản lý Việt Nam phải chủ động hơn trong việc xây dựng hệ thống theo dõi, cảnh báo sớm, truy xuất nguồn gốc, minh bạch hồ sơ sản xuất và tuân thủ chặt chẽ quy định quốc tế.

Tổng thể lại, chính sách chống bán phá giá của EU đến năm 2025 mang tính chất toàn diện, chặt chẽ và gắn liền với định hướng chiến lược phát triển của khối. Đây là một cấu trúc chính sách vừa có tính phòng vệ, vừa hàm chứa thông điệp về ưu tiên phát triển công nghiệp và bảo vệ chuẩn mực cạnh tranh công bằng. Trong tương lai, khi các vấn đề về an ninh kinh tế, chuyển đổi xanh và tái định hình chuỗi cung ứng toàn cầu tiếp tục là trọng tâm, có thể dự đoán rằng EU sẽ còn đẩy mạnh hơn nữa việc sử dụng các biện pháp chống bán phá giá như một công cụ quan trọng để phản ứng với các biến động trên thị trường quốc tế.

Quy định pháp luật về điều tra chống bán phá giá của EU

I. Hệ thống pháp luật về chống bán phá giá của EU

1. Nhóm quy định pháp lý cấp độ Hiệp ước và cam kết quốc tế

1.1. Vị trí và vai trò của nhóm quy định cấp độ Hiệp ước trong hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU

Các quy định cấp độ Hiệp ước tạo thành nền tảng hiến định cho toàn bộ cơ chế pháp lý chống bán phá giá của EU. Trong cấu trúc pháp lý của EU, Hiệp ước về Chức năng của EU (TFEU) là văn kiện có giá trị pháp lý cao nhất sau Hiệp ước Liên minh và đóng vai trò điều chỉnh toàn bộ chính sách thương mại chung.

Quy định chống bán phá giá, vì thế, không tồn tại độc lập mà vận hành trong khuôn khổ hiến định do TFEU xác lập. Điều 207 TFEU trao thẩm quyền hoàn toàn cho EU trong lĩnh vực chính sách thương mại chung, bao gồm việc thiết lập cơ chế chống bán phá giá. Điều này có nghĩa các quốc gia thành viên không được duy trì các quy định riêng mà chỉ thực thi theo cơ chế chung do EU ban hành.

Từ góc độ pháp lý, việc xác định thẩm quyền chống bán phá giá ở cấp độ Hiệp ước đảm bảo sự thống nhất trong cách thức xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại trên toàn bộ thị trường chung rộng lớn của EU. Đồng thời, điều này loại bỏ nguy cơ xung



đột giữa pháp luật quốc gia và pháp luật liên minh, bảo đảm rằng mọi hành động điều tra, áp thuế và giám sát đều tuân theo một chuẩn chung, phản ánh lợi ích tổng thể của toàn khối. Nhờ vậy, chống bán phá giá không chỉ là công cụ bảo vệ ngành sản xuất nội địa mà còn là biểu hiện của năng lực hành động thống nhất của EU trên trường quốc tế.

1.2. Sự gắn kết giữa pháp luật EU và các cam kết trong khuôn khổ WTO

Hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU được xây dựng trên nền tảng tương thích với các cam kết mà EU đã chấp nhận khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới. Hiệp định Chống bán phá giá (ADA) của WTO là văn bản quốc tế điều chỉnh trực tiếp cách xác định bán phá giá, thiệt hại và thủ tục điều tra. EU không chỉ thông qua các Quy định cơ bản mà còn thường xuyên rà soát và điều chỉnh pháp luật để phù hợp

với các phán quyết của Cơ quan Giải quyết tranh chấp WTO.

Sự gắn kết này không chỉ thể hiện ở mức độ hình thức mà còn ở chiều sâu nội dung. EU áp dụng hầu hết các nguyên tắc then chốt của Hiệp định chống bán phá giá của WTO (Hiệp định về việc Thực thi Điều VI của GATT 1994 (Anti-Dumping Agreement - ADA)) như so sánh công bằng giữa giá trị thông thường và giá xuất khẩu, tính minh bạch trong điều tra, nguyên tắc công bằng thủ tục và quyền khiếu kiện. Đồng thời, EU cũng bổ sung các cơ chế nội bộ để nâng cao mức độ tuân thủ, đặc biệt là cơ chế công bố thông tin và giải trình chi tiết hơn so với yêu cầu tối thiểu của WTO.

Việc duy trì sự tương thích với luật WTO cho phép EU vận hành hệ thống phòng vệ thương mại một cách chắc chắn về mặt pháp lý trong quan hệ thương mại quốc tế, đồng thời giúp EU giảm thiểu nguy cơ bị khiếu kiện tại WTO. Mối quan hệ tương hỗ này cho thấy chống bán phá giá của EU không chỉ phản ánh lợi ích đơn phương mà còn gắn chặt với các quy tắc thương mại đa phương.

1.3. Cấu trúc pháp lý của EU dưới góc độ thẩm quyền chung và tác động với cơ chế chống bán phá giá

Cơ chế chống bán phá giá của EU không thể tách rời cấu trúc đặc thù của Liên minh, nơi thẩm quyền về thương mại được tập trung ở cấp độ EU thay vì nằm trong tay từng quốc gia thành viên. Điều 207 TFEU cho rằng thương mại là thẩm quyền độc

quyền của EU, cho phép các thiết chế trung ương như Ủy ban châu Âu, Hội đồng và Nghị viện trực tiếp ban hành và điều hành pháp luật chống bán phá giá mà không cần sự phê chuẩn của các quốc hội quốc gia.

Cơ chế thẩm quyền tập trung này tạo ra hai hệ quả pháp lý quan trọng. Thứ nhất, mọi vụ việc chống bán phá giá đều được điều tra thống nhất bởi Ủy ban châu Âu, bảo đảm tính liền mạch của thông tin, tiêu chuẩn kỹ thuật và phương pháp tính toán. Việc tránh phân tán thẩm quyền giữa các quốc gia thành viên giúp loại bỏ nguy cơ doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều cơ chế điều tra khác nhau trong cùng một thị trường. Thứ hai, các quyết định áp thuế chống bán phá giá được thực hiện thống nhất trên toàn EU, giúp biện pháp có hiệu lực mạnh và tránh tình trạng thương mại chuyển luồng nội khối.

Sự thống nhất này bảo đảm rằng hệ thống chống bán phá giá của EU phản ánh lợi ích tập thể và duy trì sự đồng bộ trong việc bảo vệ ngành sản xuất châu Âu. Từ góc độ khoa học pháp lý, đây là điểm khác biệt căn bản giữa EU và nhiều quốc gia đơn lẻ, nơi hệ thống phòng vệ thương mại bị chi phối bởi cả luật liên bang và luật tiểu bang hoặc chịu tác động chính trị từ nhiều cấp quản lý khác nhau.

1.4. Vai trò của án lệ và cơ chế kiểm soát tư pháp của Tòa án Công lý EU

Án lệ đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong hệ thống pháp luật của EU và ảnh hưởng sâu sắc đến cách hiểu và áp dụng các



quy định chống bán phá giá. Mặc dù pháp luật chống bán phá giá của EU chủ yếu được xây dựng bằng hình thức điều khoản lập pháp cụ thể, nhưng thực tiễn áp dụng lại phụ thuộc đáng kể vào phán quyết của Tòa án Công lý EU (CJEU) và Tòa án sơ thẩm (General Court).

Các tòa án của EU không chỉ kiểm tra tính hợp pháp của các quyết định điều tra do Ủy ban châu Âu ban hành mà còn giải thích ý nghĩa của các khái niệm pháp lý then chốt như giá trị thông thường, bán phá giá, thiệt hại và biến dạng thị trường. Nhiều phán quyết đã trở thành chuẩn mực pháp lý mang tính ràng buộc, có ảnh hưởng trực tiếp đến phương pháp điều tra và cấu trúc của các quy định sửa đổi sau này. Chẳng hạn, các phán quyết liên quan đến nghĩa vụ minh bạch, quyền tiếp cận thông tin của doanh nghiệp, hoặc tính hợp pháp của việc sử dụng dữ liệu nước thứ ba đã buộc EU phải điều chỉnh các Quy định của mình theo hướng chặt chẽ và nhất quán hơn.

Cơ chế kiểm soát tư pháp này giúp đảm bảo rằng các quy định chống bán phá giá của EU không chỉ hợp pháp về mặt hình thức mà còn công bằng về mặt thực chất.

Đồng thời, án lệ tạo ra sự linh hoạt cần thiết cho hệ thống pháp luật, giúp bổ sung và giải thích các quy định trong bối cảnh kinh tế thế giới liên tục thay đổi. Nhờ đó, pháp luật chống bán phá giá của EU duy trì được sự cân bằng giữa tính ổn định và khả năng thích ứng với các vấn đề phát sinh trong thực tiễn thương mại quốc tế.

2. Nhóm quy định pháp lý cơ bản về chống bán phá giá của EU

2.1. Khái quát về vị trí và vai trò của nhóm Quy định cơ bản trong hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU

Nhóm Quy định cơ bản đóng vai trò trung tâm trong toàn bộ hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU. Đây là lớp pháp lý tạo nền tảng cho mọi hoạt động điều tra, phân tích và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Trong cấu trúc pháp luật của EU, các Quy định cơ bản được ban hành trực tiếp bởi Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu, có hiệu lực bắt buộc và ngay lập tức đối với tất cả các quốc gia thành viên mà không cần chuyển hóa thành luật quốc gia. Nhờ đó, hệ thống điều tra chống bán phá giá của EU vận hành theo một khuôn khổ thống nhất, giảm thiểu sự khác biệt giữa các nước thành viên, đồng thời đảm bảo mức độ minh bạch và ổn định cao.

Nhìn từ góc độ pháp lý, nhóm Quy định cơ bản đóng vai trò nội luật hóa Hiệp định Chống bán phá giá của WTO, bảo đảm EU tuân thủ đầy đủ nghĩa vụ quốc tế, đồng thời bổ sung những đặc thù phù hợp với cấu trúc pháp lý và nhu cầu bảo hộ kinh tế hợp pháp

của EU. Điều này lý giải vì sao EU thường xuyên đứng trong nhóm các thành viên WTO có cơ chế chống bán phá giá được đánh giá là chặt chẽ, chi tiết và minh bạch bậc nhất. Bên cạnh chức năng mang tính nguyên tắc, nhóm Quy định cơ bản cũng là nền tảng để Ủy ban châu Âu xây dựng các văn bản hướng dẫn, quy trình điều tra và phương pháp tính toán trong thực tiễn, tạo ra tính nhất quán giữa luật chữ và luật hành.

2.2. Quy định số 2016/1036

Quy định số 2016/1036 của Nghị viện và Hội đồng là văn bản quan trọng nhất trong hệ thống phòng vệ thương mại của EU, đóng vai trò là khung pháp lý gốc cho mọi hoạt động điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Quy định thiết lập toàn bộ những nguyên tắc then chốt, từ cách xác định hàng hóa tương tự, phương pháp so sánh giá, cách tính giá trị thông thường, xác định biên độ phá giá cho đến đánh giá thiệt hại và quan hệ nhân quả. Chính nhờ cấu trúc toàn diện này, Quy định số 2016/1036 không chỉ là chuẩn mực pháp lý nội bộ mà còn là chuẩn mực tham chiếu quan trọng đối với doanh nghiệp và các quốc gia đối tác thương mại có liên quan.

Một điểm nổi bật của Quy định số 2016/1036 là việc áp dụng đầy đủ nguyên tắc minh bạch và công bằng thủ tục. Quy định quy định rõ nghĩa vụ của Ủy ban châu Âu trong việc gửi bản câu hỏi, xác minh số liệu, tổ chức điều trần và công bố kết luận sơ bộ đến kết luận cuối cùng theo trình tự chặt chẽ. Điều này bảo đảm rằng quyền lợi

thủ tục của các bên liên quan được bảo vệ, đồng thời tăng cường khả năng kiểm soát pháp lý đối với các quyết định của EU.

Trong nội dung thực chất, Quy định số 2016/1036 xác định bán phá giá thông qua việc so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường của hàng hóa tại nước xuất khẩu. Khi dữ liệu nội địa không phản ánh điều kiện cạnh tranh bình thường, Quy định cho phép sử dụng phương pháp thay thế nhằm tái tạo giá trị thông thường dựa trên các dữ liệu phù hợp và có thể kiểm chứng. Quy định cũng đưa ra hệ thống các yếu tố kinh tế để đánh giá thiệt hại của ngành sản xuất EU, bao gồm mức sản lượng, thị phần, lợi nhuận, dòng tiền, năng lực sản xuất và việc làm. Nhờ hệ thống tiêu chí này, mọi kết luận về thiệt hại đều phải được chứng minh bằng bằng chứng định lượng, qua đó tăng tính khách quan của kết luận điều tra.

Đặc biệt, Quy định số 2016/1036 thể hiện đặc trưng pháp lý riêng của EU thông qua nguyên tắc thuế thấp hơn. Mặc dù EU có thể áp dụng thuế bằng với biên độ phá giá, nhưng về nguyên tắc, thuế chống bán phá giá chỉ được áp dụng ở mức đủ để loại bỏ thiệt hại. Đây là một trong những đặc điểm quan trọng cho thấy EU lựa chọn cách tiếp cận bảo vệ cân bằng, tránh lạm dụng công cụ phòng vệ thương mại và giảm thiểu tác động tiêu cực cho người tiêu dùng và các ngành công nghiệp sử dụng đầu vào.

2.3. Quy định số 2017/2321

Sự ra đời của Quy định số 2017/2321 đánh dấu bước chuyển lớn trong cách EU

áp dụng đối với những trường hợp mà thị trường nước xuất khẩu bị biến dạng nghiêm trọng. Khác với cách tiếp cận truyền thống vốn dựa vào phân loại nền kinh tế thị trường hay phi thị trường, sửa đổi năm 2017 xây dựng một hệ thống đánh giá dựa trên các yếu tố kinh tế thực chứng, cho phép xác định mức độ biến dạng thị trường thông qua sự hiện diện của can thiệp nhà nước, tình trạng sở hữu nhà nước trong doanh nghiệp, kiểm soát tài chính, định giá nhân công, hoặc các tín hiệu thị trường bị bóp méo.

Theo cơ chế mới, khi thị trường nội địa tồn tại các biến dạng đáng kể, Ủy ban châu Âu có thể từ chối sử dụng giá nội địa của quốc gia bị điều tra để tính giá trị thông thường. Thay vào đó, cơ quan điều tra được phép sử dụng dữ liệu từ nước thứ ba có điều kiện thị trường phù hợp hoặc sử dụng giá quốc tế để tái tạo giá trị thông thường. Đây là bước tiến quan trọng, cho phép EU phản ánh đúng thực trạng kinh tế trong bối cảnh nhiều quốc gia duy trì mức độ can thiệp nhà nước cao, khiến giá nội địa không

còn đại diện cho điều kiện cạnh tranh bình thường.

Sửa đổi năm 2017 không chỉ nhằm đảm bảo phương pháp tính biên độ phá giá được chính xác mà còn giúp EU củng cố vai trò của mình trong thương mại toàn cầu, giảm rủi ro bị lẩn tránh thuế và tăng khả năng xử lý các mô hình định giá phi thị trường. Đồng thời, sửa đổi này cũng mở rộng nghĩa vụ giải trình và minh bạch thông qua việc yêu cầu công bố Báo cáo đánh giá biến dạng thị trường cho từng quốc gia, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp và chính phủ đối tác trong việc tiếp cận thông tin.

2.4. Các văn bản sửa đổi và điều chỉnh bổ sung (Quy định số 2021/167 và các văn bản liên quan)

Sau khi Quy định số 2017/2321 được ban hành, EU tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật chống bán phá giá thông qua nhiều sửa đổi bổ sung, trong đó có Quy định số 2021/167 và các văn bản kỹ thuật liên quan. Những sửa đổi này chủ yếu hướng tới nâng cao mức độ minh bạch, hoàn thiện phương pháp xác minh dữ liệu và tạo cơ chế pháp lý linh hoạt hơn trong xử lý các tình huống thực tế.

Một điểm quan trọng của nhóm sửa đổi sau 2021 là việc tăng cường yêu cầu công bố thông tin trong quá trình điều tra. Ủy ban châu Âu phải công bố rõ ràng cơ sở dữ liệu, phương pháp lựa chọn nước tham chiếu, các chỉ số đánh giá biến dạng thị trường cũng như các tính toán chủ chốt liên quan đến biên độ phá giá và thiệt hại. Điều



này giúp tạo ra môi trường pháp lý minh bạch, giảm thiểu tranh chấp và củng cố khả năng tự vệ pháp lý của các bên liên quan.

Ngoài ra, các sửa đổi cũng làm rõ cơ chế áp dụng thuế tạm thời, điều kiện áp dụng thuế hậu kiểm cũng như quy trình xem xét cuối kỳ. Những điều chỉnh kỹ thuật này bảo đảm rằng hệ thống pháp luật không chỉ đầy đủ về mặt nội dung mà còn vận hành trơn tru về mặt thủ tục, tiến gần hơn với các tiêu chuẩn quốc tế và các yêu cầu mới của chuỗi cung ứng toàn cầu.

3. Nhóm quy định thủ tục, thực thi và hướng dẫn bổ sung trong cơ chế chống bán phá giá của EU

3.1. Khái quát về vai trò của nhóm quy định thủ tục và thực thi trong cơ chế chống bán phá giá của EU

Nhóm quy định thủ tục và thực thi giữ vị trí trung tâm trong hoạt động điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU, bởi đây là các văn bản cụ thể hóa cách vận hành của hệ thống pháp luật trên thực tế. Nếu các Quy định cơ bản đặt ra nền tảng pháp lý, thì nhóm văn bản này lại xác định rõ ai làm gì, làm như thế nào, theo trình tự nào và trong thời hạn bao lâu. Điều này tạo ra tính minh bạch, khả dự đoán và sự ổn định trong toàn bộ chu trình điều tra, từ khi nộp đơn, tiến hành thẩm tra, ban hành kết luận sơ bộ, áp thuế tạm thời, cho đến quyết định cuối cùng của Hội đồng.

Ưu điểm nổi bật của nhóm văn bản này là mức độ chi tiết và chặt chẽ, thể hiện đặc trưng pháp lý của EU vốn coi trọng thủ tục

hành chính và bảo đảm quyền của các bên liên quan. Ủy ban châu Âu, với tư cách là cơ quan điều tra trung tâm, chịu trách nhiệm tuân thủ đầy đủ các yêu cầu thủ tục về thông báo, giải trình, công khai dữ liệu và tổ chức các phiên điều trần. Các quy định thủ tục còn đóng vai trò như một cơ chế bảo vệ, cho phép doanh nghiệp nước ngoài có khả năng tự vệ về pháp lý, đặc biệt thông qua quyền tiếp cận hồ sơ, quyền phản hồi thông tin và quyền yêu cầu xem xét lại các kết luận của cơ quan điều tra.

Từ góc độ quản trị công, nhóm văn bản này tạo thành hệ thống vận hành có quy tắc rõ ràng, qua đó giảm thiểu tùy tiện và đảm bảo rằng các biện pháp chống bán phá giá không bị lạm dụng như công cụ bảo hộ trá hình. Đồng thời, việc đặt trọng tâm vào thủ tục phản ánh quan điểm của EU rằng một hệ thống phòng vệ thương mại hiệu quả không chỉ dựa trên cơ sở lý luận mà phải có thiết kế thực thi đủ chính xác để đảm bảo sự cân bằng giữa bảo hộ hợp pháp và tự do thương mại.

3.2. Vai trò và nội dung của các Quy định chi tiết do Ủy ban và Hội đồng ban hành đối với từng vụ việc

Các Quy định thi hành (Implementing Regulations) do Ủy ban và Hội đồng ban hành là bộ phận không thể thiếu trong hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU. Đây là các văn bản được ban hành riêng cho từng vụ việc, có giá trị pháp lý trực tiếp, xác định mức thuế chống bán phá giá tạm thời và chính thức, chấp nhận hoặc bác

bỏ cam kết giá, cũng như các biện pháp bổ sung cần thiết để đảm bảo hiệu lực của quyết định điều tra.

Cơ chế ban hành các Quy định này phản ánh cấu trúc quyền lực đa tầng của EU. Ủy ban châu Âu, với tư cách cơ quan điều tra, thu thập và phân tích bằng chứng, đưa ra kết luận sơ bộ và cuối cùng, đồng thời đề xuất biện pháp lên Hội đồng. Hội đồng sau đó chịu trách nhiệm phê duyệt mức thuế cuối cùng trên cơ sở khuyến nghị của Ủy ban. Sự phân tách chức năng này bảo đảm tính khách quan và giảm thiểu rủi ro can thiệp chính trị quá mức vào quá trình điều tra.

Các Quy định thi hành thường bao gồm cấu trúc rất chặt chẽ, trình bày chi tiết về kết luận pháp lý và kinh tế trong từng bước của quá trình điều tra. Văn bản không chỉ xác định biên độ phá giá và mức thuế áp dụng mà còn giải thích toàn bộ cơ sở xác minh dữ liệu, cách lựa chọn mẫu, cách xác định nước tham chiếu, cách tính chi phí sản xuất và các lập luận liên quan đến thiệt hại của ngành sản xuất EU. Nhờ đó, tính minh bạch được tăng cường đáng kể và các bên liên quan có cơ sở để đánh giá tính hợp pháp của biện pháp, cũng như quyết định có khởi kiện ra Tòa án EU hay không.

3.3. Hệ thống thông báo, hướng dẫn và giải thích do Ủy ban ban hành nhằm chuẩn hóa quy trình điều tra và minh bạch hóa dữ liệu

Bên cạnh các văn bản có tính ràng buộc pháp lý, EU còn duy trì hệ thống rộng các

thông báo, hướng dẫn và tài liệu giải thích nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, chính phủ và người sử dụng hiểu rõ hơn về phương pháp điều tra. Các văn bản này thể hiện cách tiếp cận mang tính “hành chính – chuyên môn” của Ủy ban châu Âu, nhằm giảm thiểu hiểu nhầm, giảm chi phí tuân thủ và đưa toàn bộ quá trình điều tra vào một khuôn khổ chuẩn hóa.

Các Thông báo của Ủy ban (Commission Notices) thường mô tả chi tiết các thủ tục điều tra, tiêu chí lựa chọn mẫu, cơ chế hợp tác của doanh nghiệp và yêu cầu cung cấp dữ liệu. Những văn bản này trở thành công cụ hướng dẫn thực tiễn rất quan trọng, đặc biệt đối với doanh nghiệp ngoài EU vốn ít quen với hệ thống pháp lý của châu Âu. Trong khi đó, các Hướng dẫn phương pháp luận (Guidelines) được sử dụng để giải thích cơ chế tính toán như biên độ thiệt hại, quy tắc thuế thấp hơn, cách xác định mức độ thiệt hại của ngành sản xuất EU và phương thức lựa chọn nước tham chiếu trong trường hợp thị trường bị biến dạng.

Về phương diện lý luận, các tài liệu hướng dẫn này làm tăng khả năng dự đoán của hệ thống pháp luật và thu hẹp khoảng cách giữa quy định và thực thi. EU nổi bật trong việc công khai toàn diện dữ liệu và phương pháp luận, cho phép doanh nghiệp và các quốc gia đối tác có cơ hội giám sát quá trình điều tra và chuẩn bị phản biện đầy đủ. Điều này không chỉ củng cố tính hợp pháp mà còn nâng cao uy tín của EU trong thương mại quốc tế.

3.4. *Vai trò của các văn bản kỹ thuật trong việc thúc đẩy sự nhất quán và khả năng thích ứng của hệ thống pháp luật chống bán phá giá của EU*

Cuối cùng, nhóm văn bản kỹ thuật bao gồm các tài liệu thẩm tra, báo cáo phân tích về biến dạng thị trường, hướng dẫn ghi nhận dữ liệu và hệ thống biểu mẫu đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự linh hoạt và nhất quán của cơ chế chống bán phá giá. Mặc dù không có giá trị pháp lý ràng buộc như các Quy định cơ bản hay Quy định thi hành, các văn bản kỹ thuật lại ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng điều tra của Ủy ban châu Âu (Ủy ban).

Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng phức tạp, đặc biệt với sự gia tăng của biến dạng thị trường và lẩn tránh thuế, EU liên tục cập nhật các tài liệu kỹ thuật để đảm bảo rằng phương pháp điều tra luôn phù hợp với thực tiễn kinh tế. Việc ban hành các Báo cáo về biến dạng thị trường đối với từng quốc gia, chẳng hạn báo cáo dành cho Trung Quốc hoặc Nga, đã tạo ra cơ sở dữ liệu thống nhất để tính giá trị thông thường trong các vụ việc liên quan. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro tranh cãi và tạo sự nhất quán giữa các vụ điều tra, đồng thời hỗ trợ Ủy ban trong việc xây dựng hồ sơ chứng cứ đầy đủ.

Ủy ban cũng thường xuyên điều chỉnh các biểu mẫu câu hỏi, quy trình xác minh và hướng dẫn kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao về tính chính xác của dữ liệu. Nhờ hệ thống này, hoạt động điều tra

của EU duy trì được tính khoa học, khách quan và minh bạch, đồng thời tăng cường khả năng chống chịu pháp lý của các quyết định trong trường hợp bị khởi kiện tại Tòa án Công lý EU.

4. Nhóm các quy định về rà soát sau khi biện pháp chống bán phá giá của EU được áp dụng

4.1. Rà soát cuối kỳ (Expiry Review) được nêu tại Quy định số 2016/1036

Rà soát cuối kỳ được thiết kế như một cơ chế bảo đảm rằng các biện pháp chống bán phá giá chỉ được duy trì khi thật sự cần thiết. Mục đích chính của loại rà soát này là đánh giá khả năng tiếp tục hoặc tái diễn bán phá giá và thiệt hại đối với ngành sản xuất EU nếu biện pháp đang áp dụng bị chấm dứt. Bản chất học thuật của rà soát cuối kỳ nằm ở việc xem xét các yếu tố mang tính dự báo, bao gồm cấu trúc thị trường của nước xuất khẩu, hành vi giá trong quá khứ và hiện tại, năng lực sản xuất dư thừa, khả năng chuyển hướng thương mại và xu hướng cạnh tranh.

Thời điểm yêu cầu rà soát cuối kỳ được quy định tương đối chặt chẽ. Một biện pháp chống bán phá giá trong EU có thời hạn tối đa là 5 năm, và rà soát chỉ được khởi xướng khi có yêu cầu hợp lệ được nộp trong giai đoạn ba tháng cuối cùng trước khi biện pháp hết hiệu lực. Điều này bảo đảm tính ổn định và dự đoán của chính sách thương mại, đồng thời trao cho các bên liên quan cơ hội chứng minh sự cần thiết tiếp tục bảo hộ hoặc, ngược lại, chấm dứt biện pháp.

Sau khi nhận được yêu cầu có đủ bằng chứng sơ bộ, Ủy ban châu Âu sẽ tiến hành đánh giá toàn diện dựa trên các dữ liệu hiện tại và dự báo.

Kết quả của rà soát cuối kỳ có thể dẫn đến hai khả năng. Nếu cơ quan điều tra xác định rằng việc chấm dứt biện pháp sẽ có khả năng cao dẫn đến tái diễn bán phá giá và thiệt hại, biện pháp chống bán phá giá sẽ được gia hạn thêm 05 năm. Ngược lại, nếu không tồn tại nguy cơ tái diễn hoặc tiếp diễn, biện pháp sẽ được bãi bỏ. Như vậy, rà soát cuối kỳ đóng vai trò như một cơ chế thanh lọc, bảo đảm rằng biện pháp chỉ kéo dài khi còn phù hợp với tình hình kinh tế thương mại thực tế.

4.2. Rà soát giữa kỳ (Interim Review) được quy định tại Điều 11(3) trong Quy định số 2016/1036

Rà soát giữa kỳ mang tính chất điều chỉnh, nhằm phản ánh những biến động thực tại của thị trường và mô hình giao dịch. Mục đích của loại rà soát này là xác định xem liệu các yếu tố quyết định việc áp dụng biện pháp ban đầu, chẳng hạn như biên độ bán phá giá, mức độ thiệt hại hoặc quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này, đã thay đổi theo cách khiến biện pháp hiện hành trở nên không còn phù hợp hay không. Khác với rà soát cuối kỳ vốn hướng tới tương lai và đánh giá nguy cơ tái diễn, rà soát giữa kỳ tập trung vào các biến đổi thực tế, khách quan và có tính lâu dài.

Thời điểm yêu cầu rà soát giữa kỳ không bị giới hạn cứng như rà soát cuối kỳ. Các

bên có lợi ích liên quan, bao gồm nhà sản xuất trong EU, nhà xuất khẩu, chính phủ nước xuất khẩu hoặc các nhà nhập khẩu, có thể yêu cầu khởi xướng rà soát bất kỳ lúc nào sau khi biện pháp được áp dụng trong một thời gian hợp lý. Điều kiện quan trọng là yêu cầu phải kèm theo bằng chứng chứng minh rằng các yếu tố trọng yếu đã thay đổi đáng kể. Những thay đổi này phải mang tính dài hạn, không chỉ là biến động ngắn hạn của giá cả hoặc sản lượng.

Kết quả của rà soát giữa kỳ có thể rất đa dạng. Ủy ban châu Âu có thể quyết định duy trì biện pháp nếu kết quả điều tra cho thấy các điều kiện bán phá giá và thiệt hại vẫn tương tự thời điểm áp dụng ban đầu. Tuy nhiên, cơ quan điều tra cũng có quyền điều chỉnh mức thuế, hoặc tăng trong trường hợp mức độ bán phá giá trở nên nghiêm trọng hơn, hoặc giảm nếu biên độ giảm xuống đáng kể. Trong những trường hợp chứng minh được bán phá giá hoặc thiệt hại không còn tồn tại, biện pháp có thể bị bãi bỏ hoàn toàn. Như vậy, rà soát giữa kỳ là một công cụ linh hoạt nhằm đảm bảo tính tương xứng và hiệu quả của chính sách chống bán phá giá.

4.3. Rà soát đối với nhà xuất khẩu mới (Newcomer Review) quy định tại Điều 11(4) trong Quy định số 2016/1036

Rà soát đối với nhà xuất khẩu mới nhằm khắc phục hạn chế của cơ chế điều tra ban đầu, khi mức thuế áp dụng thường dựa trên thông tin của các nhà xuất khẩu đã tham gia quá trình điều tra. Mục đích của rà soát này

là bảo đảm sự công bằng cho những nhà xuất khẩu không xuất khẩu hàng hóa vào EU trong giai đoạn điều tra ban đầu. Cơ chế này phản ánh triết lý pháp lý của EU về việc tránh phân biệt đối xử quá mức giữa các doanh nghiệp chỉ vì thời điểm họ tham gia thị trường.

Thời điểm yêu cầu rà soát luôn mở đối với các doanh nghiệp đáp ứng điều kiện. Tuy nhiên, để được xem xét, nhà xuất khẩu phải chứng minh ba yếu tố: thứ nhất, họ không xuất khẩu hàng hóa vào EU trong giai đoạn điều tra ban đầu; thứ hai, họ không có liên kết với bất kỳ nhà xuất khẩu nào đã bị áp thuế; và thứ ba, họ đã bắt đầu xuất khẩu hoặc có ý định xuất khẩu thực sự sau khi biện pháp có hiệu lực. Chính sự kết hợp của ba tiêu chí này nhằm bảo đảm rằng chỉ những doanh nghiệp thực sự mới và độc lập mới được hưởng quyền rà soát.

Kết quả của rà soát đối với nhà xuất khẩu mới thường là xác định một mức thuế chống bán phá giá riêng cho doanh nghiệp đó, có thể thấp hơn, bằng hoặc trong một số trường hợp hiếm, cao hơn mức thuế chung. Trong thời gian rà soát diễn ra, các lô hàng của nhà xuất khẩu mới phải chịu chế độ đặt cọc hoặc bảo lãnh tạm thời để tránh hiện tượng lợi dụng.

Nếu kết quả điều tra xác nhận không có bán phá giá hoặc mức bán phá giá thấp, do vậy doanh nghiệp sẽ được áp dụng mức thuế tương ứng, thể hiện tính linh hoạt và công bằng của cơ chế này.

4.4. Rà soát do thay đổi hoàn cảnh (*Changed Circumstances Review – CCR*)

Rà soát do thay đổi hoàn cảnh thực chất là một dạng cụ thể của rà soát giữa kỳ, nhưng được nhấn mạnh như một trường hợp trong đó hoàn cảnh kinh tế thương mại thay đổi theo hướng căn bản và lâu dài. Mục đích của rà soát này là đánh giá lại tính hợp lý của biện pháp chống bán phá giá trong bối cảnh mới, khi các yếu tố như chi phí sản xuất, mô hình xuất khẩu, nhu cầu thị trường hoặc mức độ thiệt hại của ngành sản xuất EU đã có những biến đổi không thể bỏ qua. Pháp luật EU coi đây như một cơ chế bảo đảm rằng biện pháp không tồn tại quá mức cần thiết, phù hợp với nguyên tắc tỷ lệ.

Thời điểm yêu cầu rà soát do thay đổi hoàn cảnh cũng không bị giới hạn, miễn là yêu cầu có căn cứ xác đáng. Hoàn cảnh mới được coi là hợp lệ chỉ khi những thay đổi được chứng minh là mang tính khách quan, đáng kể và có khả năng kéo dài trong tương lai. Điều này ngăn ngừa tình trạng các bên lợi dụng các biến động kinh tế tạm thời để yêu cầu điều chỉnh biện pháp.

Kết quả của rà soát này có thể là duy trì, điều chỉnh hoặc bãi bỏ biện pháp chống bán phá giá. Khi các yếu tố cấu thành hành vi bán phá giá hoặc thiệt hại đã thay đổi theo hướng giảm đáng kể, mức thuế có thể được hạ thấp hoặc xóa bỏ. Ngược lại, nếu hoàn cảnh mới cho thấy mức độ bán phá giá gia tăng, cơ quan điều tra có quyền nâng mức thuế. Nhờ đó, rà soát do thay đổi hoàn cảnh

đóng vai trò như một công cụ điều tiết năng động, giúp chính sách chống bán phá giá thích ứng với thực tế thị trường.

5. *Rà soát hấp thu thuế (Absorption Review) quy định tại Điều 12 trong Quy định số 2016/1036*

Rà soát hấp thu thuế có mục đích ngăn chặn hành vi các nhà xuất khẩu giảm giá bán để vô hiệu hóa tác dụng của biện pháp chống bán phá giá. Bản chất của rà soát này là xem xét liệu sau khi biện pháp được áp dụng, giá xuất khẩu vào EU có giảm xuống mức phản ánh sự hấp thụ thuế hay không, dẫn đến việc biện pháp không còn bảo vệ hiệu quả ngành sản xuất EU. Đây là cơ chế bảo tồn hiệu lực của biện pháp trong trường hợp nhà xuất khẩu tìm cách lách luật bằng chiến lược giá.

Thời điểm yêu cầu rà soát hấp thu thuế không bị giới hạn theo chu kỳ. Rà soát có

thể được tiến hành bất cứ khi nào có bằng chứng hoặc nghi ngờ hợp lý rằng giá xuất khẩu đã giảm đáng kể sau khi thuế được áp dụng. Các bằng chứng này thường đến từ dữ liệu giá nhập khẩu, kết quả rà soát hải quan hoặc thông tin từ chính ngành sản xuất EU.

Kết quả của rà soát hấp thu thường dẫn đến việc điều chỉnh tăng thuế chống bán phá giá nhằm khôi phục mức bảo hộ cần thiết. Trong nhiều trường hợp, biên độ bán phá giá sẽ được tính toán lại bằng cách điều chỉnh giá xuất khẩu theo mức giá không bị ảnh hưởng bởi hấp thu thuế. Nếu xác nhận có hành vi hấp thụ, mức thuế sửa đổi có thể cao hơn đáng kể so với mức thuế ban đầu. Như vậy, cơ chế này đảm bảo rằng biện pháp không bị vô hiệu hóa trong thực tế và tiếp tục duy trì mục tiêu chống cạnh tranh không lành mạnh.



Phụ lục

So sánh quy định pháp luật về biện pháp chống bán phá giá của EU với WTO và Hoa Kỳ.

Nội dung so sánh	EU	Tổ chức Thương mại Thế giới	Hoa Kỳ
1. Mục tiêu biện pháp	Cân bằng giữa bảo vệ ngành sản xuất, lợi ích người tiêu dùng, thị trường nội khối; mô hình đa mục tiêu.	Chuẩn mực tối thiểu, mang tính trung lập, đặt ra khung chung.	Bảo hộ mạnh; ưu tiên tối đa quyền lợi ngành sản xuất nội địa.
2. Tiêu chí khởi xướng	Đơn kiện phải được ít nhất 25% tổng sản lượng ngành EU ủng hộ; $\geq 50\%$ số doanh nghiệp bày tỏ quan điểm phải ủng hộ.	Không đặt ra tỷ lệ cụ thể; chỉ yêu cầu “đại diện ngành sản xuất” theo cách hiểu chung.	Không có ngưỡng đại diện nghiêm ngặt như EU; việc khởi xướng dễ dàng hơn.
3. Chứng cứ sơ bộ	Yêu cầu bằng chứng sơ bộ rất chặt chẽ: phải có dữ liệu bán phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả tương đối cụ thể.	Chỉ yêu cầu bằng chứng đủ hợp lý để mở điều tra.	Yêu cầu không quá nghiêm, DOC có thể mở điều tra nhanh.
4. Nghĩa vụ hợp tác của doanh nghiệp	Rất nghiêm ngặt; dữ liệu phải đầy đủ, có kiểm toán; không hợp tác sẽ bị áp dụng dữ liệu bất lợi.	Yêu cầu hợp tác nhưng không đặt ra chuẩn chứng cứ quá sâu.	Cũng nghiêm ngặt nhưng linh hoạt hơn EU; doanh nghiệp có thể bị bất lợi nếu không hợp tác.
5. Phương pháp xác định giá thông thường (normal value)	Có cơ chế biến dạng đáng kể (significant distortions); có thể bỏ toàn bộ giá/chi phí nội địa để dùng chuẩn quốc tế hoặc nước thứ ba.	Theo nguyên tắc chung: dùng giá nội địa hoặc giá xây dựng theo công thức chi phí + lợi nhuận.	Sử dụng các quy định “phi thị trường” và nhiều phương pháp thay thế mạnh mẽ (surrogate country).

Nội dung so sánh	EU	Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)	Hoa Kỳ
6. Phương pháp tính bán phá giá	Không sử dụng zeroing; phân tích trung bình có trọng số; thiên về kỹ thuật kinh tế sâu.	Không cấm tổng quát nhưng nhiều dạng zeroing bị xem là vi phạm.	Áp dụng zeroing trong nhiều trường hợp dẫn đến biên độ bán phá giá cao hơn.
7. Phân tích thiệt hại	Phân tích rất rộng và sâu: sản lượng, thị phần, giá, lợi nhuận, đầu tư, dòng tiền, viễn cảnh ngành...	Yêu cầu phân tích tổng hợp nhưng không quy định mức độ chi tiết.	ITC phân tích tương đối đơn giản hơn EU, tiêu chí linh hoạt hơn.
8. Quan hệ nhân quả	Yêu cầu loại trừ mọi yếu tố gây thiệt hại không do bán phá giá nên tiêu chuẩn cao nhất thế giới.	Chỉ yêu cầu chứng minh rằng bán phá giá gây ra hoặc góp phần đáng kể vào thiệt hại.	Tiêu chuẩn thấp hơn EU; dễ chứng minh hơn.
9. Bước đánh giá lợi ích cộng đồng/ lợi ích Liên minh (Union interest)	Có; là bước bắt buộc. Có thể không áp thuế dù bán phá giá và thiệt hại đã được chứng minh.	Không có; WTO không yêu cầu bước này.	Không có
10. Minh bạch và quyền của các bên	Ở mức cao: có cơ chế thông báo trước (pre-disclosure)	Yêu cầu minh bạch tối thiểu.	Có minh bạch nhưng thường mang tính pháp lý, tổ tụng, phụ thuộc nhiều vào luật sư.
11. Mức thuế thấp hơn (Lesser duty rule (LDR))	LDR là nguyên tắc mặc định (trừ một số trường hợp đặc biệt). Thuế chỉ áp mức đủ để khắc phục thiệt hại.	WTO khuyến khích nhưng không bắt buộc.	Không áp dụng LDR nên thuế luôn bằng biên độ bán phá giá.

Nội dung so sánh	EU	Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)	Hoa Kỳ
12. Mức thuế chống bán phá giá	Thường thấp hơn Hoa Kỳ vì có LDR và có đánh giá lợi ích Liên minh.	Thuế do từng thành viên quyết định.	Thường rất cao vì zero-ing kết hợp với không áp dụng mức thuế thấp hơn (LDR), và thiên về bảo hộ.
13. Thời hạn điều tra	Điều tra sơ bộ: 7–8 tháng; điều tra cuối cùng: 12–14 tháng → rất kỷ luật thời gian.	Tối đa 18 tháng.	Tương tự WTO, nhưng có thể linh hoạt trong thực tế.
14. Cấu trúc quy trình	Đa tầng: bán phá giá → thiệt hại → mối quan hệ nhân quả → lợi ích Liên minh → biện pháp.	3 tầng: bán phá giá → thiệt hại → mối quan hệ nhân quả.	2 tầng tách biệt qua DOC (bán phá giá) và ITC (injury); không có bước đánh giá lợi ích chung.
15. Tính minh bạch, giải trình	Ở mức rất cao; mỗi bước phải có giải trình bằng văn bản, công bố công khai.	Trung bình.	Tùy vụ; nhiều quyết định mang tính chính trị hoặc bị vận động hành lang ảnh hưởng.

Phương pháp tính toán biên độ phá giá của EU



Xác định biên độ phá giá

a) Xác định sản phẩm tương tự

Khảo sát quy định và các vụ điều tra của Ủy ban Châu Âu (EC) cho thấy EC tập trung nhiều vào những đặc tính tự nhiên của sản phẩm. Quy định về CBPG của EC nêu: “Sản phẩm xuất khẩu và sản phẩm nội địa phải giống hệt hoặc ít nhất có những đặc tính tương đồng rất gần nhau. Nếu hai sản phẩm khác nhau về đặc tính thì cơ quan điều tra sẽ không coi đó là sản phẩm tương tự, mặc dù chúng có thể cạnh tranh với nhau.” Tuy vậy, đây cũng là những nguyên tắc chung, cơ quan điều tra sẽ phải áp dụng linh hoạt trong từng vụ việc.

Trong thực tiễn điều tra, Ủy ban Châu Âu (EC) yêu cầu các nhà sản xuất nội địa và các nhà xuất khẩu khi trả lời bảng câu hỏi phải chuẩn bị “bảng so sánh mẫu” nhằm mục đích xác định liệu sản phẩm sản xuất nội địa và sản phẩm nhập khẩu có phải tương tự hay không.

Do Sản phẩm hàng hóa vô cùng đa dạng và do vậy không thể có một bộ tiêu chí cụ

thể dùng chung cho tất cả nên trên thực tế, cơ quan điều tra phải thiết lập các tiêu chí xác định cho từng loại sản phẩm trước quá trình điều tra. Ví dụ, trong các cuộc điều tra đã tiến hành đối với sản phẩm dệt may, Ủy ban đã kiểm tra nguyên liệu thô dùng để sản xuất sản phẩm, cấu tạo hoá học của sản phẩm, đặc điểm tự nhiên, ứng dụng và sử dụng cuối cùng của sản phẩm để xác định xem đó có phải là sản phẩm tương tự hay không.

b) Ngành sản xuất nội địa của Cộng đồng Châu Âu

Ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng được định nghĩa là: Toàn bộ các nhà sản xuất sản phẩm tương tự trong Cộng đồng; hoặc các nhà sản xuất của Cộng đồng mà sản lượng sản phẩm tương tự của họ đại diện cho phần lớn sản lượng sản phẩm đó.

Tương tự như quy định của Mỹ, các nhà sản xuất được coi là đại diện cho phần lớn sản phẩm khi đáp ứng cả hai điều kiện là (i) số các nhà sản xuất trong bảy tổ sự ủng hộ chiếm ít nhất 50% tổng sản lượng của các nhà sản xuất đã bày tỏ ý kiến (ủng hộ hoặc phản đối); và (ii) các nhà sản xuất ủng hộ cuộc điều tra chiếm tối thiểu 25% tổng sản lượng sản phẩm tương tự sản xuất trong nước.

Đồng thời, EC cũng quy định những



điều kiện liên quan đến việc xác định ngành sản xuất Cộng đồng:

+ Các nhà sản xuất trong Cộng đồng có quan hệ với nhà xuất khẩu bị điều tra hoặc nhập khẩu sản phẩm sản xuất bởi các nhà xuất khẩu có thể không được coi là bộ phận trong ngành sản xuất sản phẩm tương tự của Cộng đồng;

+ Phạm vi trong Cộng đồng có thể được chia làm nhiều thị trường cạnh tranh và các nhà sản xuất trong mỗi thị trường có thể được xem như là một ngành sản xuất độc lập; và

+ Trường hợp không thể xác định riêng rẽ việc sản xuất nội địa, tức là việc sản xuất của Cộng đồng không có tính đồng nhất riêng biệt thì ảnh hưởng của việc hàng nhập khẩu bán phá giá sẽ được xem xét trong quan hệ với ngành sản xuất loại hàng hóa trong nhóm hoặc loại sản phẩm hẹp nhất có chứa sản phẩm tương tự của EU đó.

c) Xác định Giá xuất khẩu

Cũng tương tự như quy định của WTO và nhiều nước khác, EC quy định giá xuất khẩu có thể được tính dựa trên *giá xuất khẩu thực* và *giá xuất khẩu tự tính*.

Giá xuất khẩu thực

Nguyên tắc cơ bản trong khi tính giá xuất khẩu là giá xuất khẩu phải được xác định dựa trên cơ sở giá xuất khẩu thực (là giá thực được trả hoặc giá phải trả cho sản phẩm được xuất khẩu từ nước xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu).

Tuy vậy, cũng như quy định của WTO, cơ quan điều tra có thể không dùng giá xuất khẩu thực trong trường hợp công ty xuất khẩu và công ty nhập khẩu có sự hợp tác hoặc có thỏa thuận đền bù.

Trong Quy định không định nghĩa khái niệm ‘hợp tác’, mặc dù khái niệm này có ám chỉ đến nhiều hình thức kiểm soát. Trên thực tế, bên xuất khẩu và bên mua bị coi là có sự hợp tác khi hai bên có mối quan hệ về tài chính.

Giá xuất khẩu tự tính

EC cũng sử dụng nguyên tắc phổ biến trong việc tính toán giá xuất khẩu là giá xuất khẩu phải được tính đến “giá mà tại đó sản phẩm nhập khẩu được bán cho người mua độc lập đầu tiên”. Theo đó, bất kỳ một biện pháp kỹ thuật hợp lý nào cũng có thể được sử dụng để tính toán trong các trường hợp mà sản phẩm không được bán cho một người mua độc lập hoặc các trường hợp mà sản phẩm không được bán lại trong điều kiện nhập khẩu. Giá bán lại đầu tiên cho một người mua độc lập sẽ được tính như sau: lấy giá bán trừ đi tất cả các chi phí phải chịu trong quá trình nhập khẩu và bán lại. Nói cách khác, giá xuất khẩu sẽ được tính toán lại từ giá bán lại tới giá đã trả “tại biên giới” Cộng đồng Châu Âu.

Các chi phí mà các bên mua liên kết phải chịu sẽ được trừ trong giá bán lại bao gồm:

- Chi phí mua hàng không bao gồm trong giá mua cho bên mua liên kết trả (ví dụ như chi phí dỡ hàng, vận chuyển hoặc lưu kho);

- Thuế nhập khẩu và các loại thuế khác phải trả để vận chuyển hàng (bao gồm thuế chống bán phá giá) nếu như các loại thuế này không được tính trong giá bán mà người mua liên kết đã trả;

- Chi phí chung (chi phí GSA) ở mức hợp lý, lợi nhuận hợp lý và tiền hoa hồng thường được trả hoặc thỏa thuận.

Lợi nhuận hợp lý thông thường được

xác định thông qua xem xét lợi nhuận do nhà nhập khẩu độc lập tạo ra nếu nhà nhập khẩu này đã hợp tác (cung cấp đủ bằng chứng) trong công việc điều tra, hoặc trên ‘bất cứ cơ sở hợp lý nào khác’.

Tuy nhiên, trong trường hợp không có đủ cơ sở để tính toán thì chỉ số tỷ suất 5% được coi là con số hợp lý nhất. Phương pháp này dựa trên giả định rằng giá thuận mua vừa bán mà một nhà nhập khẩu độc lập sẽ trả, là mức giá cho phép nhà nhập khẩu bán lại sản phẩm ở mức giá bao gồm mọi chi phí gián tiếp và sinh ra một khoản lợi nhuận hợp lý. Khi doanh thu xuất khẩu thu được không phải chỉ từ một công ty liên kết thì Ủy ban sẽ cắt giảm chi phí của tất cả các công ty liên quan. Quy định về Chống bán phá giá quy định rất rõ ràng rằng việc điều chỉnh các hạng mục sẽ được thực hiện bao gồm “các hạng mục thường được phát sinh từ một nhà nhập khẩu nhưng lại do các bên khác, có thể cùng trong hoặc ngoài Cộng đồng Châu Âu chi trả. Các bên xem ra là đã có sự hợp tác hoặc có thỏa thuận đền bù với nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu”. Do đó, chi phí của các tập đoàn có trụ sở không ở trong EC cũng bị cắt giảm cùng lúc.

d) Xác định Giá thông thường

Trên cơ sở tuân thủ Hiệp định ADA của WTO, Quy định chống bán phá giá của EC cũng quy định việc xác định Giá thông thường dựa trên một trong ba phương pháp:

- Giá nội địa ở nước xuất khẩu hoặc ở



quốc gia đầu tiên (nước xuất xứ)

- Giá thông thường tự tính;
- Giá xuất khẩu sang nước thứ ba.

Một điểm khác biệt trong quy định của EC là trong trường hợp hoạt động thương mại ở cấp độ quốc gia, công ty thương mại với hàng xuất khẩu thông qua nước trung gian tức là nước không phải là quốc gia sản xuất ra hàng hóa thì phải sử dụng nguyên tắc xác định giá thông thường đặc biệt áp dụng với các quốc gia tham gia.

Giá nội địa

Trong việc tính toán giá nội địa, các khoản chiết khấu và giảm giá sẽ không được tính vào vì chúng được cho là có “liên quan trực tiếp” tới việc bán hàng.

Điểm quan trọng trong quy định của EC là trong trường hợp bán hàng thông qua một công ty có liên quan thì giá thông thường được xác định tại thời điểm bán lại bởi công ty bán hàng cho người mua độc lập chứ không phải tại thời điểm bán bởi công ty sản xuất cho công ty bán hàng. Điều này tất yếu sẽ khiến cho giá thông thường cao hơn và do đó biên độ phá giá cũng cao hơn.

Cơ sở để có thể không áp dụng giá nội địa

Trong quá trình tính giá thông thường, phương pháp dùng giá nội địa có thể không được sử dụng nếu không tồn tại việc bán sản phẩm tương tự trên thị trường nội địa hoặc không có doanh thu tạo ra không phải “trong điều kiện thương mại bình thường” trên thị trường nội địa.

Không có doanh thu trên thị trường nội địa

Vì trường hợp không có doanh thu trên thị trường nội địa được áp dụng ngay cả trong trường hợp mức doanh thu đó là không đáng kể và vì áp dụng cho sản phẩm tương tự nên trường hợp này bao gồm trường hợp mẫu hàng hóa bán trên thị trường nội địa khác với mẫu bán sang Cộng đồng Châu Âu.

Để xác định xem tổng doanh thu bán hàng có thuộc trường hợp không đáng kể hay không, Ủy ban sử dụng công cụ *kiểm tra mẫu đại diện 5%*. Việc kiểm tra mẫu đại diện được áp dụng trên cơ sở chung với tất cả các mẫu cũng như trên cơ sở từng mẫu. Doanh thu bán hàng trên thị trường nội địa của một nhà xuất khẩu được coi là không đáng kể nếu nó chiếm dưới 5% tổng số lượng sản phẩm tương tự mà nhà xuất khẩu bán cho Cộng đồng Châu Âu. Công thức 5% được áp dụng ở cả hai cấp độ: cấp độ toàn bộ sản phẩm và cấp độ một loại/mẫu sản phẩm.

Tuy nhiên, việc kiểm tra mẫu đại diện

không ảnh hưởng đến quyết định của Ủy ban về việc có tồn tại mức doanh thu bán hàng hay không. Ủy ban vẫn có thể xem xét đến mức doanh thu đại diện mặc dù trên thực tế nó không chiếm tới 5% trong doanh thu thu được từ thị trường khối Cộng đồng chung Châu Âu.

Doanh thu tạo ra không phải trong “trong điều kiện thương mại bình thường”

Quy định nêu rõ ba trường hợp trong đó doanh thu có thể được coi là không “trong điều kiện thương mại bình thường” bao gồm: Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất; Doanh thu tạo ra giữa các bên liên kết (hay có thỏa thuận bồi thường).

- Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất

Doanh thu thấp hơn chi phí sản xuất có thể được coi là không được tạo ra trong điều kiện thương mại bình thường nếu đáp ứng các điều kiện:

- Doanh thu thu về với số lượng lớn trong suốt giai đoạn điều tra; và

- Không bán ở mức giá mà trong điều kiện thương mại bình thường cho phép thu hồi lại tất cả các chi phí đã được phân bổ một cách hợp lý trong suốt giai đoạn điều tra.

Trên thực tế, Ủy ban sẽ không quan tâm đến những giao dịch đơn lẻ thấp hơn chi phí sản xuất trung bình nếu giao dịch này tiêu biểu cho một khối lượng lớn (theo nguyên tắc chung là lớn hơn 20% tổng doanh thu). Trong trường hợp này, giá thông thường sẽ được hình thành trên cơ sở mức

giá trung bình đối với doanh số có lợi, trừ khi doanh thu có lợi này chiếm ít hơn 10% trong tổng doanh thu bán hàng.

Doanh thu đạt lợi nhuận >80%:

Giá thông thường dựa trên tổng doanh thu (bao gồm cả hàng bán lỗ)

Công thức tính mẫu

10% ≤ Doanh thu đạt lợi nhuận ≤ 80%:

Giá thông thường dựa trên doanh thu có lợi nhuận

- *Doanh thu giữa các bên liên kết:* Doanh thu giữa các bên có mối quan hệ (ví dụ như công ty mẹ - con) có thể được coi là doanh thu không sinh ra trong điều kiện thương mại bình thường, trừ khi Ủy ban chỉ ra được rằng giá cả và chi phí đi kèm cũng bằng với giá cả và chi phí cho các bên không có quan hệ.

Trên thực tế doanh thu giữa các bên có mối liên kết thông thường được bỏ qua và giá thông thường hình thành trên cơ sở doanh thu thu được với bên không liên kết. Như đã lưu ý ở trên, trong trường hợp doanh thu với một công ty có liên kết đã bán lại sản phẩm cho các khách hàng riêng lẻ, thì theo thông lệ Ủy ban tính giá thông thường dựa trên doanh thu với các bên riêng lẻ đó.

Bên cạnh đó, EC quy định, một công ty được coi là bên liên kết nếu nó giữ ít nhất 1% tổng số vốn của nhà xuất khẩu hoặc nếu nhà xuất khẩu giữ ít nhất 5% trong tổng số vốn của công ty đó.

Giá thông thường tự tính

Giá thông thường tự tính được xác định

khi cộng với chi phí sản xuất và biên độ lãi hợp lý. Chi phí sản xuất tính theo công thức: chi phí sản xuất tại nước xuất xứ cộng với các khoản chi phí hợp lý như chi phí chung, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý.

Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất bao gồm chi phí nguyên vật liệu, lao động trực tiếp cộng với mọi khoản chi phí trực tiếp khác. Nguyên tắc chung được áp dụng là chi phí sản xuất dựa trên số liệu về chi phí của mỗi nhà xuất khẩu. Trong trường hợp chi phí sản xuất của sản phẩm xuất khẩu khác với chi phí sản xuất của sản phẩm bán trong nội địa thì Ủy ban có xu hướng sử dụng mẫu chi phí sản xuất xuất khẩu hơn là điều chỉnh những khác biệt trong đặc điểm vật lý của sản phẩm.

Nếu trong điều kiện thương mại bình thường không xác lập được đầu vào trong chi phí sản xuất thì Ủy ban có thể điều chỉnh chi phí sản xuất theo hướng cao hơn để phản ánh được các điều kiện bình thường. Theo đó, chi phí đầu vào cũng có thể bị điều chỉnh nếu có những điểm ghi chép trong tài khoản của công ty mà cơ quan điều tra cho rằng không phản ánh đúng chi phí thực hoặc chi phí thông thường. Trong một vụ kiện như thế, những chi phí này sẽ được điều chỉnh hoặc thiết lập trên cơ sở chi phí của các nhà sản xuất hoặc nhà xuất khẩu khác của nước xuất khẩu. Nếu không tìm được nguồn thông tin đáng tin cậy từ nhà sản xuất khác, cơ quan

điều tra có thể đưa ra phán quyết dựa trên bất cứ cơ sở “hợp lý” nào, bao gồm thông tin từ các thị trường mang tính đại diện khác.

Chi phí chung, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý

Chi phí chung, bán hàng và chi phí quản lý (GSA) phải được cộng thêm vào chi phí sản xuất là vì các loại chi phí này tính trong doanh thu bán sản phẩm trong nội địa chứ không phải các chi phí chịu doanh thu xuất khẩu. Nguyên tắc cơ bản được EC sử dụng là chi phí GSA được tính bằng cách đối chiếu chi phí của công ty xuất khẩu; nếu công ty xuất khẩu không có doanh thu nội địa hoặc nếu doanh thu này không đủ lớn (thấp hơn 5%) thì chi phí GSA sẽ được tính trên cơ sở tham khảo chi phí GSA mà các công ty xuất khẩu khác phải chịu. Nếu không có bất cứ nhà xuất khẩu nào, thì chi phí GSA sẽ được tính dựa trên bất cứ một “cơ sở hợp lý” nào khác.

Về nội dung này, Hiệp định ADA của WTO (khoản 2.2.2) đưa ra một lựa chọn, theo đó, chi phí chung được xác định là số tiền thực tế phát sinh và được nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất chi tiêu trong quá trình sản xuất và bán hàng thuộc nhóm sản phẩm giống hệt tại thị trường của nước xuất xứ hàng hóa. Tuy nhiên Cộng đồng Châu Âu không bao giờ áp dụng phương thức này.

Lợi nhuận phù hợp

Bước cuối cùng trong tính toán giá thông thường là cộng lợi nhuận đơn vị phù

hợp với chi phí sản xuất để ra giá thông thường tự tính. Nguyên tắc xác định lợi nhuận hợp lý cũng giống với phương cách áp dụng để thiết lập chi phí GSA hợp lý, đó là tính lợi nhuận trung bình thu được từ doanh thu nội địa có lãi.

Trong trường hợp không có sản phẩm hay dữ liệu cụ thể nào cho việc tính toán lợi nhuận như vậy thì cơ quan điều tra có thể dựa trên bất kỳ cơ sở “phù hợp” nào.

đ) Phương pháp tính biên độ phá giá của EC

Điều chỉnh để so sánh giá

Để thực hiện được việc tính biên độ phá giá, cũng như các nước khác, cơ quan điều tra EC sau khi xác định giá thông thường và giá xuất khẩu sẽ thực hiện các điều chỉnh để đưa hai loại giá này về cùng cơ sở so sánh. Cơ sở đó thể hiện ở các điều kiện:

- Công bằng
- Cùng cấp độ thương mại
- Thời điểm càng gần càng tốt
- Chú ý đến những khác biệt ảnh hưởng đến giá và so sánh giá

Nguyên tắc này thể hiện nội dung cơ bản là việc so sánh Giá thông thường và Giá xuất khẩu phải được thực hiện khi các loại giá này cùng ở trạng thái “có thể so sánh được”. Do vậy, nếu có khác biệt về hàng hóa hoặc giao dịch liên quan đến các loại giá này thì cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều chỉnh (cộng hoặc trừ vào giá) để triệt tiêu những khác biệt.

EC quy định một loạt các điều chỉnh,

bao gồm (i) Khác biệt về đặc tính vật lý; (ii) Khác biệt về thuế, phí nhập khẩu và các loại thuế/phí gián thu khác; (iii) Khác biệt về chi phí liên quan đến việc bán hàng (vận chuyển, bảo hiểm, bốc dỡ, đóng gói, hoa hồng); (iv) Các loại giảm giá, chiết khấu; (v) Khác biệt về cấp độ thương mại; và (vi) Khác biệt về tín dụng liên quan đến các điều khoản thanh toán giá hàng.

i) Đặc tính vật lý

Mặc dù khái niệm *sản phẩm tương tự* không chỉ bao gồm sự tương tự về các đặc điểm của hàng hóa mà còn bao gồm cả những đặc tính gần như thay thế được cho nhau, nhưng không phải là hoàn toàn giống nhau. Do đó, sản phẩm (tương tự) bán ở thị trường nội địa có thể có những khác biệt nhất định với sản phẩm xuất khẩu, và khác biệt đó ảnh hưởng đến giá cả. Trên cơ sở xác định sự thay đổi về giá từ những khác biệt đó, cơ quan điều tra tiến hành điều chỉnh giá nội địa của sản phẩm tương tự và giá xuất khẩu nhằm đạt đến cùng cơ sở so sánh.

Cụ thể, Giá xuất khẩu hoặc Giá thông thường (tùy trường hợp) sẽ được trừ đi một khoản tương ứng với trị giá của điểm khác biệt vật lý giữa 2 sản phẩm. Theo nguyên tắc chung, khoản giảm trừ này được tính dựa trên giá thị trường của chênh lệch giá đó.

Trị giá chênh lệch do khác biệt giữa các sản phẩm có thể được tính dựa trên một trong các phương pháp sau (theo thứ tự ưu

tiên giảm dần):

- Khác biệt trong giá thị trường giữa các sản phẩm có khác biệt về đặc tính

vật lý tương tự của chính nhà xuất khẩu liên quan trên thị trường nội địa

nước xuất khẩu;

- Khác biệt trong giá thị trường giữa các sản phẩm có khác biệt về đặc tính

vật lý tương tự của các nhà xuất khẩu khác trên thị trường nội địa nước

xuất khẩu;

- Mức chênh lệch về tổng chi phí sản xuất cùng SGA và biên lợi nhuận giữa hai sản phẩm.

Trong đó, phương pháp thứ ba được sử dụng trong trường hợp không có đủ các thông tin thị trường cần thiết, giá thị trường của khoản chênh lệch được tính trên cơ sở chênh lệch giữa chi phí sản xuất ra hai sản phẩm cộng với chi phí GSA và biên lợi nhuận [61].

ii) Thuế, phí nhập khẩu và thuế gián thu

Khi tính Giá thông thường, cơ quan điều tra sẽ trừ đi khoản tiền trong phí, thuế nhập khẩu hoặc trong các khoản thuế gián tiếp (đánh vào nguyên liệu của sản phẩm) phát sinh khi sản phẩm được bán trên thị trường nội địa, vì thông thường các khoản này sẽ được miễn hoặc được hoàn khi sản phẩm xuất khẩu.

Như vậy, EC sẽ điều chỉnh những yếu tố này khi hai điều kiện sau được thỏa mãn:

(i) Sản phẩm (và nguyên liệu) khi bán tại thị trường nội địa nước

xuất khẩu đã phải chịu các khoản thuế nhập khẩu và thuế gián thu này; (ii) Những khoản phí nhập khẩu hay thuế gián thu đó được miễn hoặc hoàn lại khi sản phẩm được xuất khẩu sang EC.

Do đó, để được điều chỉnh giảm ở Giá thông thường, nhà xuất khẩu phải chứng minh được rằng các chi phí này thực tế đã được thanh toán cho sản phẩm nội địa.

iii) Chi phí bán hàng

Quy định về Công bán phá giá của EC đưa ra một danh sách (không đầy đủ) các loại chi phí bán hàng, về nguyên tắc, đáp ứng đủ tiêu chuẩn điều chỉnh. Những chi phí đó là:

- Vận chuyển, bảo hiểm, đóng gói, bốc hàng, và chi phí liên quan;

- Bảo trì, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật và những dịch vụ sau bán hàng;

- Hoa hồng;

- Chuyển đổi ngoại tệ;

- Các nhân tố khác không có ảnh hưởng tới so sánh giá.

Tất nhiên, không phải trong tất cả các vụ kiện đều dùng đến tất cả các chi phí trên. Để đáp ứng tiêu chuẩn điều chỉnh, thì phải thực hiện đầy đủ ba điều kiện sau: (i) Chi phí phải trực tiếp liên quan tới việc bán hàng; (ii) Chi phí phải phát sinh sau khi việc bán hàng được thực hiện; (iii) Chi phí phải ảnh hưởng tới so sánh giá.

iv) Chiết khấu, giảm giá, và số lượng lớn

Các khoản chiết khấu liên quan trực tiếp tới giao dịch bán hàng nội địa và ảnh



hường tới việc xác định Giá thông thường sẽ được xem xét để điều chỉnh. Cơ quan điều tra sẽ chỉ xem xét đến các khoản chiết khấu dựa trên thông lệ thích hợp và dựa trên chính sách hoặc hợp đồng chiết khấu đã được xây dựng và bằng văn bản (ví dụ như giảm giá cuối năm hoặc chiết khấu số lượng).

Khác với Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO, Quy định của EC không chấp nhận điều chỉnh chênh lệch về giá do sự khác biệt về số lượng lớn (ví dụ thị trường xuất khẩu yêu cầu mức giá thấp hơn so với thị trường nội địa do khách hàng xuất khẩu mua với số lượng lớn hơn).

v) Tín dụng

Cơ quan điều tra sẽ tiến hành điều chỉnh chênh lệch ước lượng (suy đoán) trong chi phí tín dụng dựa vào phân tích những khác biệt trong điều khoản thanh toán về việc bán hàng xuất khẩu và trong nước.

Theo quy định của EC, những điều chỉnh này chỉ được thực hiện nếu khoản tín dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định giá giao dịch, được thỏa thuận vào thời điểm bán hàng và được nêu rõ trong hóa đơn, đơn đặt hàng hoặc hợp đồng. Như vậy, khi tính toán điều chỉnh, người ta đã dựa trên giả định coi như không có điều khoản thanh toán thực vượt quá điều khoản ghi trong hợp đồng.

vi) Khác biệt về cấp độ thương mại

Theo Quy định về Chống bán phá giá (Điều 2.10), một điều chỉnh về khác biệt trong cấp độ thương mại sẽ được xem xét ở những khía cạnh chỉ ra rằng giá xuất khẩu, bao



gồm Giá xuất khẩu tự tính, ở mức độ thương mại khác với giá thông thường và chênh lệch này ảnh hưởng tới so sánh giá. Cụ thể, nếu giá thông thường được hình thành ở mức giá bán lại cho một nhà phân phối hoặc nhà bán lẻ trong nước liên quan, còn giá xuất khẩu được tính toán bằng cách lấy giá bán lại của công ty bán hàng liên quan trong EC trừ đi tất cả các chi phí GSA và biên lợi nhuận, giá xuất khẩu sẽ là giá tại nhà máy trong khi giá thông thường sẽ là giá do công ty phân phối hoặc thậm chí do nhà bán lẻ đề nghị. Do đó, giá trước khi đem so sánh có thể được điều chỉnh để tính đến các khác biệt trong cấp độ thương mại nếu chứng minh được rằng giá Xuất khẩu và giá Thông thường được thực hiện ở các cấp độ thương mại khác nhau. Theo quy định về điều chỉnh “cấp độ thương mại” nêu trên, nhà xuất khẩu có thể yêu cầu có một điều chỉnh giá thông thường đối với chênh lệch về giá nảy sinh từ việc so sánh giá thông thường và giá xuất khẩu tại các điều kiện thương mại khác nhau.

e) Phương pháp tính biên độ phá giá

Ủy ban tính biên độ phá giá trên cơ sở giá xuất khẩu của hàng hóa trong diện điều tra, bao gồm bảo hiểm, cước phí (được biết

đến như giá CIF).

EC quy định biên độ phá giá được tính toán riêng cho từng nhà xuất khẩu bị đơn (chứ không phải là một biên độ phá giá chung cho tất cả các doanh nghiệp trong vụ điều tra). Trường hợp số lượng bị đơn quá đông thì cơ quan điều tra có quyền hạn chế việc điều tra, tính toán biên độ phá giá ở các doanh nghiệp được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc (chọn mẫu) và kết quả được sử dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp.

Trên cơ sở tuân thủ Hiệp định ADA của WTO, yêu cầu sự so sánh giữa giá xuất khẩu và giá thông thường là giá có thể so sánh được và công bằng (so sánh không công bằng xảy ra chẳng hạn trong trường hợp so sánh giá thông thường cao nhất với giá xuất khẩu thấp nhất), EC quy định biên độ phá giá sẽ được thiết lập “trên cơ sở so sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu bình quân gia quyền trong các giao dịch xuất khẩu sang Cộng đồng Châu Âu” hay “được hình thành thông qua việc so sánh giá thông thường riêng biệt và giá xuất khẩu riêng biệt trên cơ sở một giao dịch với một giao dịch”.

Với quy định như vậy, EC đưa ra ba công thức tính biên độ phá giá như dưới đây. Việc lựa chọn công thức nào thuộc toàn quyền quyết định của cơ quan điều tra.

Công thức 1: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền và giá xuất khẩu bình quân gia quyền

$BĐPG = [(Giá\ thông\ thường\ BQGQ - Giá\ xuất\ khẩu\ BQGQ)/Giá\ xuất\ khẩu\ BQGQ]$

Công thức 2: So sánh giá thông thường bình quân gia quyền với giá xuất khẩu từng giao dịch

$BĐPG = BĐPG\ trung\ bình\ [(Giá\ thông\ thường\ BQGQ - Giá\ xuất\ khẩu\ giao\ dịch)/Giá\ xuất\ khẩu\ giao\ dịch]$

Công thức 3: So sánh giá thông thường từng giao dịch và giá xuất khẩu từng giao dịch

$BĐPG = BĐPG\ trung\ bình\ [(Giá\ thông\ thường\ giao\ dịch - Giá\ xuất\ khẩu\ giao\ dịch)/Giá\ xuất\ khẩu\ giao\ dịch]$

Rõ ràng các công thức khác nhau sẽ mang lại những kết quả khác nhau, thể hiện qua ví dụ sau đây:

Ví dụ về cách tính biên độ phá giá của EU

Giao dịch	Giá thông thường	Giá xuất khẩu	Biên độ (%)
1	A	0.98A	0.02
2	B	0.95B	0.05
3	C	0.85C	0.17

Theo công thức 1, biên độ phá giá là:

$$(A + B + C - 0.98A - 0.95B - 0.85C)/(0.98A + 0.95B + 0.85C)$$

$$= (0.02A + 0.05B + 0.15C)/(0.98A + 0.95B + 0.85C) \text{ (i)}$$

Theo công thức 2, biên độ phá giá sẽ là:

$$1/3 \times \{[(A + B + C)/3 - 0.98A]/0.98A + [(A + B + C)/3 - 0.95B]/0.95B + [(A + B + C)/3 - 0.85C]/0.85C\}$$

$$= 1/3 \times [(X - 0.98A)/0.98A + (X - 0.95B)/0.95B + (X - 0.85C)/0.85C] \text{ (ii)}$$

trong đó, $X = (A + B + C)/3$

Theo công thức 3, biên độ phá giá sẽ là:

$$(0.02 + 0.05 + 0.17)/3 = 0.08 \text{ (8\%)} \text{ (iii)}$$

Thay các kết quả cụ thể vào các phương trình (i) và (ii) sẽ nhận được kết quả khác nhau và khác với kết quả của phương trình (iii).

Trong một trường hợp đặc biệt, giả sử các giá trị A, B, C bằng nhau, ta thấy kết quả tính BĐPG theo công thức 1 sẽ là 8,63%; công thức 2 và 3 đều cho giá trị 8%.

Như đã nêu ở trên, việc so sánh giá phải dựa trên các nguyên tắc: Công bằng; Cùng cấp độ thương mại; Thời điểm càng gần càng tốt; Chú ý đến những khác biệt ảnh hưởng đến giá và so sánh giá. Do đó, một bảng sắp xếp các giao dịch có thể so sánh được với nhau là cố định. Do đó, kết quả tính biên độ phá giá theo ba công thức trên là cụ thể và



thể hiện rõ kết quả theo công thức nào là lớn nhất.

Cũng như Mỹ, cơ quan điều tra EC cũng sử dụng phương pháp “quy về không” trong việc tính biên độ phá giá. Tất nhiên, cùng với việc sử dụng “quy về không” thì việc quyết định sử dụng công thức nào cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả tính toán BDPG.

Trước đây, phương pháp so sánh Giá thông thường bình quân gia quyền và Giá Xuất khẩu bình quân gia quyền của tất cả các lô hàng (Phương pháp Bình quân – Bình quân - Công thức 1) là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất.

Trong đó, EC sẽ áp dụng phương pháp này trên cơ sở tính theo từng chủng loại sản phẩm mà một doanh nghiệp xuất sang EU rồi sau đó mới tính biên độ phá giá của doanh nghiệp đó (cho tất cả các chủng loại sản phẩm).

Trước đây theo quy định của EU, nếu biên độ phá giá của một PCN nào đó có giá trị âm (-) thì khi đưa vào tính toán nó sẽ được quy về 0 (áp dụng phương pháp “quy về 0”). Tuy nhiên, quy định này đã bị WTO phán quyết là vi phạm WTO nên EU đã không còn áp dụng phương pháp “quy về 0” trong so sánh Bình quân – Bình quân nữa.

Song, rõ ràng theo các công thức trên, kết quả phụ thuộc vào giá trị cụ thể (A,B,C) nên dù bị phản đối trong việc áp dụng phương pháp “quy về không” khi tính toán BDPG theo từng chủng loại sản phẩm (PCN) thì EC cũng hoàn toàn có thể vẫn dùng phương pháp “quy về không” cho một công thức khác mà kết quả có thể còn cao hơn khi áp dụng PCN.

Do đó, sau phán quyết kể trên, EC lại có xu hướng sử dụng phương pháp so sánh Bình quân – Giao dịch vốn trước đây chỉ sử dụng trong các trường hợp đặc biệt (phá giá mục tiêu) và tiếp tục áp dụng cách tính “quy về 0” khi sử dụng phương pháp Bình quân – Giao dịch này. Phương pháp so sánh Giao dịch – Giao dịch cũng thỉnh thoảng được áp dụng và cũng vẫn được phép sử dụng cách tính “quy về 0”.

Quy trình điều tra vụ việc chống bán phá giá của EU

I. Tổng quan chung

Quy trình điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu (EU) được xây dựng như một cơ chế pháp lý hành chính có cấu trúc chặt chẽ, đa tầng và mang tính chuẩn mực cao, phản ánh vai trò của EU không chỉ với tư cách là một thực thể thương mại, mà còn là một trung tâm hoạch định và thực thi chính sách phòng vệ thương mại có ảnh hưởng toàn cầu. Toàn bộ quy trình này được điều chỉnh chủ yếu bởi Quy định số 2016/1036 của Nghị viện và Hội đồng châu Âu, cùng với các văn bản sửa đổi, hướng dẫn thực thi và án lệ liên quan của Tòa án Công lý EU.

Về bản chất, điều tra chống bán phá giá của EU không đơn thuần là một thủ tục hành chính nhằm xác định hành vi bán phá giá, mà là một quá trình đánh giá tổng hợp, kết hợp chặt chẽ giữa phân tích kinh tế, thẩm định pháp lý và cân nhắc lợi ích chính sách. Mục tiêu cốt lõi của quy trình này là bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng trong thị trường nội khối, đồng thời tránh việc lạm dụng biện pháp phòng vệ thương mại như một công cụ bảo hộ trá hình.

Một đặc trưng nổi bật của quy trình điều tra chống bán phá giá của EU là nguyên tắc điều kiện kép: biện pháp chỉ có thể được áp dụng khi đồng thời chứng minh đầy đủ ba yếu tố bắt buộc, bao gồm (i) sự tồn tại của

hành vi bán phá giá; (ii) thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa của EU; và (iii) mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa hàng hóa bị bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất nội địa. Việc thiếu vắng hoặc không chứng minh được bất kỳ yếu tố nào trong ba yếu tố này đều có thể dẫn tới chấm dứt điều tra mà không áp dụng biện pháp.

Bên cạnh đó, quy trình điều tra của EU được thiết kế trên nền tảng minh bạch hóa và bảo đảm quyền tham gia của các bên liên quan. Các nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, hiệp hội ngành nghề, người sử dụng cuối cùng và chính phủ của các nước xuất khẩu đều có quyền tham gia ở nhiều giai đoạn khác nhau của quá trình điều tra, thông qua việc cung cấp thông tin, trả lời bảng câu hỏi, tham gia điều trần và tiếp cận hồ sơ không mật. Điều này phản ánh triết lý pháp lý xuyên suốt của EU: biện pháp chống bán phá giá không phải là công cụ trừng phạt, mà là công cụ điều chỉnh dựa trên bằng chứng và lập luận có thể kiểm chứng.

Một điểm khác biệt quan trọng của EU so với nhiều hệ thống phòng vệ thương mại khác là việc lồng ghép với lợi ích của Liên minh (Union interest test) vào quy trình điều tra. Ngay cả khi hành vi bán phá giá và thiệt hại được xác lập, EU vẫn có thể

quyết định không áp dụng hoặc điều chỉnh mức độ biện pháp nếu việc áp dụng đó được chứng minh là không phù hợp với lợi ích chung của toàn Liên minh, xét trên tổng thể các lợi ích của ngành sản xuất nội địa, người tiêu dùng, các ngành sử dụng đầu vào và cấu trúc thị trường dài hạn.

Ở góc độ thể chế, quy trình điều tra chống bán phá giá của EU thể hiện rõ sự phân quyền nhưng phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan khác nhau. Ủy ban châu Âu đóng vai trò trung tâm trong việc tiến hành điều tra, thu thập và đánh giá chứng cứ; trong khi đó, các quốc gia thành viên, thông qua các ủy ban chuyên trách, tham gia vào quá trình giám sát và đưa ra ý kiến đối với các quyết định quan trọng như áp dụng biện pháp tạm thời hay biện pháp chính thức. Cơ chế này nhằm bảo đảm rằng quyết định cuối cùng không chỉ mang tính kỹ thuật, mà còn có tính đại diện chính sách trong toàn khối.

Từ góc nhìn tổng thể, có thể khẳng định rằng quy trình điều tra chống bán phá giá của EU được thiết kế nhằm đạt được sự cân bằng tinh tế giữa ba mục tiêu lớn: bảo vệ ngành sản xuất nội địa khỏi cạnh tranh không lành mạnh; tuân thủ nghiêm ngặt các chuẩn mực của Tổ chức Thương mại Thế giới; và duy trì hình ảnh của EU như một thị trường mở, dựa trên luật lệ. Chính sự cân bằng này khiến cho quy trình điều tra chống bán phá giá của EU trở thành một trong những mô hình phức tạp nhưng cũng có sức ảnh hưởng sâu rộng nhất trong

thương mại quốc tế hiện nay.

II. Quy trình điều tra vụ việc chống bán phá giá của EU

1. Giai đoạn khởi xướng điều tra

Khởi xướng điều tra là bước đầu tiên và có tính quyết định trong toàn bộ tiến trình. Pháp luật EU quy định rằng một cuộc điều tra chỉ được khởi xướng nếu đơn kiện đến từ ngành sản xuất của EU hoặc từ đại diện hợp pháp của ngành đó và phải đáp ứng hai tiêu chí về tỷ lệ ủng hộ.

Thứ nhất, đơn khiếu nại phải được sự ủng hộ của ít nhất 25% tổng sản lượng của ngành sản xuất EU đối với sản phẩm tương tự. Đây là một ngưỡng pháp lý bắt buộc, nhằm đảm bảo rằng việc điều tra chỉ được tiến hành nếu có sự ủng hộ thực chất của ngành sản xuất, chứ không phải chỉ từ một nhóm nhỏ các doanh nghiệp cục bộ. Ngưỡng này phản ánh yêu cầu tối thiểu về đại diện và đồng thời bảo đảm rằng tiếng nói của ngành sản xuất nội khối được thể hiện một cách khách quan.

Thứ hai, trong số các nhà sản xuất đã bày tỏ quan điểm, phần ủng hộ đơn kiện phải chiếm quá bán, tức là trên 50%. Đây là yêu cầu nhằm đảm bảo rằng đa số các nhà sản xuất có ý kiến đều đồng ý rằng cần tiến hành điều tra. Như vậy, việc áp dụng hai tiêu chí 25% tổng lượng sản xuất và 50% trong số các doanh nghiệp nêu ý kiến giúp ngăn chặn khả năng điều tra bị lạm dụng bởi một thiểu số doanh nghiệp.

Ngoài yêu cầu về đại diện, đơn kiện phải đi kèm bằng chứng sơ bộ về việc hàng

nhập khẩu bị bán phá giá và bằng chứng sơ bộ về thiệt hại. Bằng chứng này không cần đầy đủ, nhưng phải đủ mạnh để khiến cơ quan điều tra tin rằng có cơ sở hợp lý để mở điều tra. Thông thường, nó bao gồm dữ liệu về giá xuất khẩu, giá nội địa tại thị trường nước xuất khẩu, mức tăng nhập khẩu, sự sụt giảm của ngành EU và các chỉ số tài chính của ngành. Nếu các bằng chứng này chỉ mang tính phỏng đoán hoặc không đủ độ tin cậy, Ủy ban châu Âu có quyền từ chối khởi xướng. Đây là một điểm cho thấy EU đặc biệt nghiêm ngặt trong giai đoạn tiền điều tra.

2. Giai đoạn điều tra chính thức

Khi cuộc điều tra đã được khởi xướng, EU bắt đầu bước vào giai đoạn thu thập thông tin. Giai đoạn này được điều chỉnh bởi các tiêu chuẩn chặt chẽ về minh bạch, chính xác và đầy đủ của dữ liệu. Doanh nghiệp xuất khẩu, nhà nhập khẩu và ngành sản xuất EU có nghĩa vụ hợp tác và cung cấp thông tin đúng thời hạn theo mẫu bảng câu hỏi do Ủy ban châu Âu đưa ra.

Trong hệ thống EU, sự hợp tác của doanh nghiệp là nghĩa vụ mang tính quyết định. Nếu doanh nghiệp không cung cấp thông tin hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ, không nhất quán, EU có quyền sử dụng dữ liệu sẵn có (facts available), thường là dữ liệu bất lợi cho doanh nghiệp. Quy định này là công cụ quan trọng nhằm buộc các bên tham gia điều tra phải nghiêm túc và minh bạch trong việc khai báo. Khác với nhiều quốc gia khác, EU hiếm khi chấp

nhận các dữ liệu có khoảng trống hoặc được trình bày một cách không có hệ thống.

Tiêu chuẩn chứng cứ trong giai đoạn này đặc biệt cao. Dữ liệu phải được xác minh bằng chứng từ độc lập, như báo cáo kiểm toán, hóa đơn, hợp đồng hoặc hồ sơ kế toán. Giai đoạn thẩm tra tại chỗ là công cụ giúp EU đánh giá tính xác thực và độ nhất quán của dữ liệu, và việc doanh nghiệp không cho phép thẩm tra có thể bị xem là hành vi không hợp tác. Tính chất nghiêm ngặt này làm cho quá trình điều tra của EU mang tính thực chứng khoa học hơn nhiều so với các hệ thống pháp lý khác.

3. Giai đoạn kết luận sơ bộ và áp dụng biện pháp tạm thời

Một đặc trưng duy nhất của EU trong giai đoạn này là cơ chế thông báo trước (pre-disclosure). Trước khi áp dụng biện pháp tạm thời, EU phải cung cấp cho tất cả các bên liên quan dự thảo kết luận sơ bộ, bao gồm mức thuế, phương pháp tính toán và các luận cứ chính. Đây là yêu cầu thể chế nhằm bảo đảm rằng các bên được quyền kiểm tra tính hợp lý của lập luận pháp lý và số liệu kinh tế.

Cơ chế thông báo trước kéo dài bốn tuần theo quy định mới nhất, và trong thời gian này các bên có quyền gửi ý kiến phản đối, yêu cầu xem xét lại số liệu và đề nghị sửa đổi phương pháp tính. Điều này cho thấy EU không những nghiêm túc về tính minh bạch mà còn xây dựng một cơ chế đối thoại

có kiểm soát để bảo đảm rằng quyết định áp biện pháp tạm thời không phải là quyết định đơn phương.

Biện pháp tạm thời chỉ được phép áp dụng nếu Ủy ban châu Âu có kết luận sơ bộ rằng có hành vi chống bán phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả. Nếu một trong các yếu tố chưa đủ cơ sở, EU không được áp dụng thuế tạm thời. Điều này phản ánh nguyên tắc thận trọng tối đa trong chính sách phòng vệ thương mại của EU.

4. Giai đoạn kết luận cuối cùng

Kết luận cuối cùng là điểm hội tụ của toàn bộ tiến trình điều tra và là lúc ba tầng điều kiện của EU phải được đánh giá đầy đủ và thuyết phục.

Tầng điều kiện thứ nhất là sự tồn tại của hành vi bán phá giá với biên độ được tính toán theo phương pháp pháp lý chặt chẽ. Tầng điều kiện thứ hai là thiệt hại vật chất đáng kể đối với ngành sản xuất EU, được đánh giá qua các chỉ tiêu tài chính, kinh tế và thị trường. Tầng điều kiện thứ ba là mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại. Nếu có yếu tố khác gây thiệt hại, chẳng hạn suy giảm nhu cầu, thay đổi công nghệ hoặc cạnh tranh từ sản phẩm khác không bị bán phá giá, các yếu tố này phải được tách bạch rõ ràng.

Một khi ba tầng điều kiện này đã được chứng minh, EU vẫn thực hiện bước đánh giá lợi ích cộng đồng EU (Union interest), một bước mà hầu hết các quốc gia khác không có. Trong bước này, EU xem xét ảnh hưởng của biện pháp đến người tiêu

dùng, doanh nghiệp hạ nguồn, thị trường nội khối và chính sách kinh tế chung của EU. Nếu kết luận rằng việc áp thuế gây ảnh hưởng đến lợi ích cộng đồng của EU, EU có thể từ chối áp dụng biện pháp, ngay cả khi có hành vi chống bán phá giá và thiệt hại đã được chứng minh.

5. Giai đoạn áp dụng và rà soát biện pháp

Biện pháp chống bán phá giá của EU có hiệu lực tối đa 05 năm và chỉ được gia hạn nếu qua rà soát cho thấy việc chấm dứt biện pháp có khả năng dẫn đến tái diễn hành vi chống bán phá giá hoặc tái diễn thiệt hại. Rà soát định kỳ, rà soát giữa kỳ và rà soát nhà xuất khẩu mới đều tuân theo các tiêu chuẩn chứng minh rất cao và thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp dữ liệu trong nhiều năm liên tiếp.

Mục tiêu của EU trong giai đoạn này là ngăn ngừa biện pháp chống bán phá giá trở thành công cụ bảo hộ kéo dài. Việc duy trì biện pháp chỉ được cho phép khi thật sự cần thiết để bảo vệ thị trường nội khối khỏi những thiệt hại thực tế.



III. Đánh giá tổng thể quy trình điều tra chống bán phá giá của EU so sánh với WTO và Hoa Kỳ

Nếu nhìn một cách tổng thể, có thể nói quy trình điều tra chống bán phá giá của EU được xây dựng trên ba trụ cột: tính pháp quyền, tính kinh tế và tính chính sách công. Chính sự giao thoa của ba trụ cột này khiến mức độ chặt chẽ của quy trình không chỉ thể hiện ở số lượng điều khoản hay độ dày của văn bản, mà còn ở chiều sâu phân tích và số lượng bộ lọc mà một vụ việc phải đi qua trước khi có thể dẫn đến biện pháp thực sự.

Ở khía cạnh pháp quyền, EU đặt ra hệ thống tiêu chuẩn rất cao đối với việc thu thập và đánh giá chứng cứ. Từ ngưỡng đại diện 25% sản lượng của ngành sản xuất EU cho đến yêu cầu đa số các nhà sản xuất bày tỏ quan điểm phải ủng hộ đơn kiện, tất cả cho thấy EU không cho phép bất kỳ thiếu sót lợi ích nào sử dụng công cụ chống bán phá giá như một công cụ vận động chính sách đơn thuần.



Việc yêu cầu bằng chứng sơ bộ phải đủ vững chắc để chứng minh khả năng tồn tại hành vi chống bán phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả trước khi khởi xướng, cộng với nghĩa vụ hợp tác hết sức nghiêm ngặt trong giai đoạn điều tra, khiến cho mỗi cuộc điều tra thực sự là một quá trình sàng lọc dày đặc về chứng cứ, chứ không chỉ là thủ tục mang tính hình thức.

Ở khía cạnh kinh tế, mức độ chặt chẽ thể hiện ở việc EU không chấp nhận những cách tính đơn giản, cơ học. Khái niệm biến dạng đáng kể và cơ chế tính giá thông thường dựa trên chuẩn tham chiếu không bị bóp méo cho thấy EU yêu cầu một trình độ phân tích kinh tế rất sâu: cơ quan điều tra phải hiểu được cấu trúc chi phí, cơ chế hoạt động của doanh nghiệp, cách Nhà nước can thiệp vào thị trường và tác động của các can thiệp đó lên giá cả.

Tương tự, phân tích thiệt hại cũng không chỉ dừng lại ở những con số bề nổi như sản lượng hay thị phần, mà còn phải thêm các chỉ tiêu tài chính, năng lực đầu tư, lợi nhuận, dòng tiền và viễn cảnh phát triển của ngành. Tất cả những điều này khiến quy trình điều tra của EU gần như tiệm cận với một nghiên cứu kinh tế vi mô và kinh tế ngành, hơn là một cuộc điều tra hành chính thuần túy.

Ở khía cạnh chính sách công, bước đánh giá lợi ích cộng đồng trong EU chính là tầng lọc cuối cùng nhưng lại mang tính quyết định. Sau khi đã đi qua toàn bộ các

bước xác định dumping, thiệt hại và quan hệ nhân quả, vốn đã rất nặng về chứng cứ, EU còn đặt một câu hỏi: liệu việc áp dụng biện pháp có thực sự phù hợp với lợi ích tổng thể của EU hay không. Câu hỏi này buộc cơ quan điều tra phải rời khỏi cách nhìn của một ngành sản xuất riêng lẻ để nhìn ở tầm vĩ mô: tác động đến giá cả thị trường, tác động đến các ngành sử dụng sản phẩm đó làm đầu vào, đến người lao động, đến người tiêu dùng và đến chiến lược công nghiệp của EU. Ở góc độ học thuật, có thể nói EU không chỉ xây dựng một quy trình điều tra chống bán phá giá, mà còn xây dựng một quy trình đánh giá chính sách lồng trong quy trình điều tra.

Tất cả các tầng thủ tục đó làm cho quy trình của EU rất chặt chẽ. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, việc bị kiện tại EU đồng nghĩa với nghĩa vụ chứng minh rất lớn: nếu không hợp tác, nguy cơ bị áp dụng dữ liệu bất lợi là rất cao; còn nếu hợp tác, chi phí về thời gian, nguồn lực và năng lực kỹ thuật là không nhỏ.

Đối với ngành sản xuất trong EU, việc khởi xướng điều tra cũng không phải là lựa chọn dễ dàng: phải tập hợp đủ sự ủng hộ, chuẩn bị đủ dữ liệu và chấp nhận việc lập luận của mình sẽ bị xem xét rất kỹ không chỉ bởi doanh nghiệp nước ngoài, mà còn bởi chính các cơ quan trong EU, đặc biệt là ở bước lợi ích EU.

Từ đó có thể khẳng định rằng mức độ chặt chẽ của quy trình điều tra chống bán phá giá trong EU không chỉ nằm ở số

lượng điều kiện mà còn nằm ở tính đa tầng của các điều kiện, ở chiều sâu phân tích và ở mức độ kiểm soát quyền lực của cơ quan điều tra thông qua yêu cầu minh bạch và giải trình. Đây là lý do tại sao nhiều nghiên cứu và thực tiễn đều xem EU là một trong những hệ thống có quy trình điều tra chống bán phá giá nghiêm ngặt nhất thế giới.

1. So sánh quy trình thủ tục về biện pháp chống bán phá giá giữa EU, WTO và Hoa Kỳ

Khi so sánh mức độ chặt chẽ của quy trình điều tra chống bán phá giá của EU với khung quy định chung của WTO và với hệ thống quy định của Hoa Kỳ, có thể hình dung WTO ở tầng tiêu chuẩn tối thiểu, EU ở tầng tiêu chuẩn cao + mở rộng, còn Hoa Kỳ ở tầng bảo hộ mạnh + thủ tục mang nặng tính tố tụng.

Hiệp định Chống bán phá giá của WTO thiết lập những tiêu chuẩn căn bản: phải có bằng chứng về hành vi chống bán phá giá, thiệt hại và quan hệ nhân quả; phải đảm bảo tính minh bạch tối thiểu; phải cho phép các bên được tiếp cận thông tin cốt lõi và có cơ hội trình bày quan điểm; phải tôn trọng thời hạn điều tra và nguyên tắc sử dụng dữ liệu sẵn có một cách hợp lý.

Tuy nhiên, WTO chỉ dừng ở mức khung chung, để ngỏ cho từng thành viên có thể cụ thể hóa quy trình phù hợp theo từng nước thành viên. Nói cách khác, WTO giống như mức pháp lý tối thiểu mà mọi thành viên phải tuân thủ, nhưng không bắt họ phải thiết lập các tầng thủ tục hay tiêu

chuẩn chứng cứ quá chi tiết.

Trên mặt bằng đó, EU là một trong những chủ thể chi tiết nhất các quy định. EU không chỉ nội luật hóa các yêu cầu của WTO mà còn bổ sung thêm nhiều tầng điều kiện riêng, ví dụ như bước đánh giá lợi ích EU, nghĩa vụ thông báo trước với nội dung rất chi tiết, nghĩa vụ hợp tác và chuẩn mực chứng cứ được chuẩn hóa cao, cùng với cơ chế xử lý biến dạng đáng kể trong xác định giá thông thường. Những yếu tố này không được WTO yêu cầu, nhưng EU lại tự ràng buộc mình để đảm bảo mức độ hợp lý và minh bạch cao hơn, đồng thời phù hợp với triết lý chung về nhà nước pháp quyền trong nội khối.

Nếu so với Hoa Kỳ, sự khác biệt càng rõ hơn. Hoa Kỳ tuân thủ khung WTO nhưng lựa chọn con đường khác: thay vì xây thêm tầng đánh giá lợi ích công như EU, Hoa Kỳ tập trung vào việc bảo vệ ngành sản xuất nội địa thông qua cách tính thuế như zeroing, cùng với việc không áp dụng mức thuế thấp hơn.

Về thủ tục, Hoa Kỳ cũng yêu cầu cung cấp dữ liệu và hợp tác, nhưng hệ thống mang nặng tính tố tụng, với vai trò rất lớn của luật sư và vận động hành lang; các quyết định nhiều khi chịu tác động mạnh từ yếu tố chính trị. Hoa Kỳ không có bước đánh giá lợi ích cộng đồng mang tính pháp lý bắt buộc, nên một khi có kết luận về hành vi chống bán phá giá và thiệt hại, việc áp thuế gần như là áp nguyên.

Trong khi đó, EU áp dụng mức thuế thấp

hơn (lesser duty rule—LDR) như một nguyên tắc chung, chỉ trong một số trường hợp đặc biệt mới cho phép vượt qua nguyên tắc này. Bởi vậy, mặc dù quy trình điều tra của EU có thể phức tạp và chặt chẽ hơn, mức thuế cuối cùng lại thường nhẹ nhàng hơn so với Hoa Kỳ. Điều này tạo nên sự khác biệt thú vị: Hoa Kỳ có quy trình xét về bề ngoài có vẻ nhanh và mạnh, mức thuế cao, nhưng ít tầng kiểm soát chính sách; còn EU có quy trình sâu, nhiều tầng đánh giá, minh bạch hơn, nhưng mức thuế không phải lúc nào cũng cao nhất.

Nếu đặt lên cùng một trục so sánh, có thể thấy: WTO là sàn pháp lý, bảo đảm tối thiểu các quyền thủ tục và nguyên tắc cơ bản; Hoa Kỳ là mô hình bảo hộ tối đa trong giới hạn WTO, nhấn mạnh vào công cụ thuế mạnh và tính tố tụng; còn EU là mô hình pháp quyền – kinh tế – chính sách công, nơi quy trình điều tra được thiết kế không chỉ để phát hiện dumping mà còn để sàng lọc, cân bằng lợi ích và kiểm soát quyền lực của cơ quan áp dụng biện pháp. Chính vì thế, khi nói về mức độ chặt chẽ, có thể khẳng định rằng EU đã nâng chuẩn của WTO lên một cấp độ mới, vừa bảo đảm tính tuân thủ quốc tế, vừa thêm nhiều lớp phòng ngừa chống lạm dụng mà không phải hệ thống nào cũng có.

2. Khuyến nghị chi tiết dành cho doanh nghiệp và các vướng mắc thường gặp khi đối mặt với quy định pháp luật về biện pháp chống bán phá giá của EU

Trong thực tiễn phòng vệ thương mại

quốc tế, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu khi tiếp cận thị trường EU thường đánh giá thấp mức độ phức tạp của quy định chống bán phá giá. Đây là sai lầm phổ biến, bởi EU vận hành một trong những hệ thống điều tra vừa nghiêm ngặt vừa đòi hỏi năng lực quản trị nội bộ cao. Những vướng mắc mà doanh nghiệp thường gặp không chỉ liên quan đến dữ liệu và hợp tác, mà còn bắt nguồn từ sự thiếu hiểu biết về phương pháp điều tra và triết lý pháp lý đặc thù của EU. Chính vì vậy, doanh nghiệp cần được định hướng bằng các khuyến nghị có tính thực tiễn và có chiều sâu.

Một trong những vướng mắc cơ bản nhất là khả năng lưu trữ và chứng minh dữ liệu theo chuẩn mực mà EU yêu cầu. Phần lớn doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, chưa có hệ thống quản trị dữ liệu mang tính khoa học. Các giao dịch bán hàng không được ghi chép đầy đủ, chi phí sản xuất không được phân định rõ giữa chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp, hoặc báo cáo tài chính không được lập theo chuẩn có thể kiểm toán một cách dễ dàng.

Khi EU yêu cầu doanh nghiệp cung cấp dữ liệu chi tiết về từng giao dịch xuất khẩu trong giai đoạn điều tra, kèm theo hóa đơn, sổ kế toán, hợp đồng và mọi bằng chứng liên quan, doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng không thể tái hiện được dữ liệu. Đây là nguyên nhân khiến nhiều doanh nghiệp dù không bán phá giá thật sự vẫn bị áp mức thuế rất cao chỉ vì không thể chứng minh tính chính xác của dữ liệu. Khuyến nghị

quan trọng là doanh nghiệp phải xây dựng hệ thống kế toán theo tiêu chuẩn quốc tế hoặc ít nhất theo chuẩn kiểm toán có khả năng đối chiếu đầy đủ, bao gồm việc lưu trữ hồ sơ giao dịch trong thời gian đủ dài.

Vướng mắc thứ hai thường xuất hiện ở phương diện hiểu biết pháp lý và chiến lược trả lời bảng câu hỏi điều tra. Bảng câu hỏi của EU có cấu trúc đồ sộ, từng câu đều yêu cầu dữ liệu chi tiết và giải thích rõ ràng về mô hình kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp trả lời theo hướng đối phó, chỉ cung cấp phần dữ liệu mà doanh nghiệp cho là đủ, dẫn đến hồ sơ thiếu tính hợp lý hoặc thiếu sự nhất quán giữa các phần.

Một số doanh nghiệp sử dụng số liệu nội bộ mà không kiểm tra sự phù hợp với thời kỳ điều tra hoặc không đối chiếu với lượng hàng đã xuất khẩu vào EU. Những thiếu sót như vậy có thể khiến Ủy ban châu Âu đánh giá doanh nghiệp là không hợp tác. Điều này cho thấy doanh nghiệp cần sự hỗ trợ của đội ngũ chuyên gia pháp lý và kinh tế giàu kinh nghiệm ngay trong giai đoạn đầu và không nên tự xử lý một mình.

Một vướng mắc đặc biệt lớn và rất thường gặp là năng lực giải trình liên quan đến cơ chế biến dạng đáng kể. Cụ thể, khi EU nghi ngờ rằng thị trường nội địa của nước xuất khẩu có sự can thiệp quá mức của Nhà nước khiến chi phí bị bóp méo, doanh nghiệp phải chứng minh rằng hoạt động của mình vẫn vận hành theo nguyên tắc thị trường.

Khó khăn nằm ở chỗ doanh nghiệp phải

trình bày được tính hợp lý kinh tế đằng sau từng yếu tố chi phí và chứng minh được rằng các yếu tố đó không bị trợ cấp hay bị điều chỉnh bởi chính sách Nhà nước. Ví dụ doanh nghiệp cần chứng minh rằng giá điện, giá đất hoặc giá vốn thực sự phản ánh cung cầu thị trường. Các doanh nghiệp thường thiếu chuẩn bị về mặt này, không có hồ sơ chứng minh rõ ràng về nguồn gốc chi phí hoặc không có dữ liệu quốc tế để so sánh. Đây là lý do khiến EU dễ dàng loại bỏ toàn bộ chi phí nội địa của doanh nghiệp và tính lại giá thông thường theo chuẩn tham chiếu quốc tế, dẫn đến biên độ phá giá rất cao. Cách khắc phục là doanh nghiệp cần chuẩn bị trước các tài liệu về tính minh bạch của thị trường ngành, các dữ liệu thị trường quốc tế và các báo cáo độc lập xác nhận rằng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tuân theo quy luật thị trường.

Vướng mắc tiếp theo liên quan đến sự thiếu chủ động trong quan hệ với nhà nhập khẩu và doanh nghiệp hạ nguồn tại EU. Do EU có bước đánh giá lợi ích EU, những tiếng nói từ người tiêu dùng hoặc doanh nghiệp sử dụng sản phẩm đó làm nguyên liệu đầu vào có thể tác động trực tiếp đến quyết định của Ủy ban châu Âu.

Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu không duy trì quan hệ chiến lược với nhà nhập khẩu EU hoặc không tạo dựng được nhóm lợi ích ủng hộ, dẫn đến việc không có tiếng nói bảo vệ trong bước đánh giá lợi ích EU. Đây là sai lầm phổ biến và có thể được

khắc phục bằng cách xây dựng mạng lưới đối tác vững mạnh, tạo sự phụ thuộc lẫn nhau về thương mại để các doanh nghiệp hạ nguồn tại EU có động cơ tự nhiên đứng về phía doanh nghiệp xuất khẩu.

Vướng mắc nữa mà doanh nghiệp thường mắc phải là sự chậm trễ trong việc nhận diện nguy cơ bị kiện. Nhiều doanh nghiệp chỉ bắt đầu tìm hiểu về quy định chống bán phá giá sau khi đã bị EU khởi xướng điều tra. Khi đó, mọi sự chuẩn bị đều trở nên bị động và áp lực về thời gian khiến doanh nghiệp khó thu thập dữ liệu và xây dựng chiến lược phòng vệ.

Do đó, doanh nghiệp nên thường xuyên theo dõi các biến động thị trường, đặc biệt là khi thị phần xuất khẩu tăng nhanh bất thường hoặc khi doanh nghiệp cạnh tranh trực tiếp với ngành sản xuất đang gặp khó khăn trong EU. Chủ động đánh giá rủi ro sẽ giúp doanh nghiệp có chuẩn bị trước về dữ liệu, tài liệu và thậm chí hình thành sẵn một đội ngũ xử lý tranh chấp khi cần thiết.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần xác định rõ ràng chống bán phá giá không phải là một trận chiến đơn lẻ mà là một quá trình dài hạn. Sự chuẩn bị nên được tiến hành liên tục, không chỉ khi có nguy cơ bị kiện. Khi doanh nghiệp xây dựng được hệ thống quản trị dữ liệu minh bạch, chủ động hiểu luật, duy trì quan hệ với đối tác EU và có chiến lược theo dõi thị trường hợp lý, rủi ro bị áp thuế cao sẽ giảm đáng kể. Ngược lại, nếu doanh nghiệp chỉ chờ đến khi bị điều tra mới chuẩn bị, chi phí và rủi ro sẽ tăng

lên rất cao, thậm chí có thể mất toàn bộ thị trường EU.

IV. Kết luận

Quy trình pháp luật về biện pháp chống bán phá giá của EU, xét tổng thể, phản ánh sự kết hợp hiếm thấy giữa ba yếu tố: độ chặt chẽ của pháp luật, chiều sâu của phân tích kinh tế và sự thận trọng của chính sách công. Không giống nhiều cơ chế phòng vệ thương mại trên thế giới vốn chỉ dừng lại ở yêu cầu chứng minh dumping và thiệt hại, EU xây dựng một hệ thống điều tra đa tầng, trong đó mỗi bước đều được thiết kế với mục tiêu duy trì tối đa tính khách quan, tính minh bạch và khả năng kiểm soát quyền lực của cơ quan điều tra.

Điểm nổi bật đầu tiên là việc EU đặt ra những ngưỡng pháp lý rất cao ngay từ giai đoạn khởi xướng. Việc yêu cầu đơn kiện phải đạt tỷ lệ đại diện tối thiểu của ngành sản xuất EU vừa ngăn ngừa lạm dụng pháp lý, vừa đảm bảo rằng biện pháp chỉ được kích hoạt khi thực sự có sự đồng thuận từ các doanh nghiệp đang chịu tác động trực tiếp. Điều này khẳng định một nguyên tắc xuyên suốt trong hệ thống EU: chống bán

phá giá không phải là công cụ bảo hộ được sử dụng tùy tiện mà là phương án can thiệp có điều kiện nhằm bảo vệ môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Tính khoa học của quy trình EU thể hiện rõ trong giai đoạn tính toán biên độ phá giá và phân tích thiệt hại. Việc áp dụng phương pháp xác định giá thông thường dựa trên cơ chế biến dạng đáng kể đã đưa EU trở thành hệ thống duy nhất trên thế giới đánh giá mức độ can thiệp của Nhà nước vào từng yếu tố giá và chi phí một cách chi tiết.

Đây không chỉ là cải cách về mặt kỹ thuật mà còn là bước tiến lớn về phương pháp luận, bởi EU không còn dựa vào việc phân loại nền kinh tế theo nhãn mác mà đi vào phân tích bản chất của cấu trúc thị trường. Điều này cho phép EU đưa ra kết luận phản ánh sát thực tế kinh tế hơn và tránh bị chi phối bởi các yếu tố chính trị hay áp lực từ các hệ thống phân loại quốc tế cứng nhắc.

Trong khi đó, bước phân tích thiệt hại và quan hệ nhân quả của EU có mức độ tỉ mỉ vượt xa chuẩn mực WTO. EU buộc cơ quan điều tra phải tách bạch ảnh hưởng của bán phá giá với các yếu tố khác gây thiệt hại, chẳng hạn biến động chung của thị trường, thay đổi công nghệ, cạnh tranh từ nguồn cung không bị bán phá giá hay thậm chí là sai lầm trong quản trị nội bộ của ngành sản xuất.

Cách tiếp cận này đảm bảo rằng trách nhiệm của hàng nhập khẩu bị bán phá giá



được xác định trên cơ sở chứng minh đầy đủ chứ không phải trên sự suy diễn. Điều đó làm tăng độ tin cậy của kết luận điều tra và giảm thiểu nguy cơ công cụ chống bán phá giá bị sử dụng như một hình thức bảo hộ trá hình.

Tầng thứ tư trong quy trình EU chính là điểm khiến hệ thống này trở thành một chuẩn mực quốc tế độc đáo: bước đánh giá lợi ích cộng đồng của EU. Đây không chỉ là bước cân nhắc về kinh tế mà còn là cơ chế kiểm soát quyền lực mang tính bản chất. Bằng việc buộc phải xem xét tác động của biện pháp đối với người tiêu dùng, nhà nhập khẩu, ngành hạ nguồn và đối với cấu trúc thị trường nội khối nói chung, EU chuyển biện pháp chống bán phá giá từ một công cụ một chiều sang một công cụ chính sách có trách nhiệm.

Nhờ đó, EU có thể từ chối áp thuế trong những trường hợp mà việc can thiệp tuy đúng về mặt kỹ thuật nhưng sai về mặt lợi ích chung, hoặc gây ra tác động bất cân xứng cho các nhóm kinh tế trong EU.

Chính sự tồn tại của tầng lợi ích EU này giúp phân biệt EU với hầu hết các quốc gia lớn, đặc biệt là Hoa Kỳ. Nếu Hoa Kỳ xem chống bán phá giá như một công cụ bảo hộ mạnh, EU xem nó như một phần của chiến lược thương mại tổng thể. Do đó, mức thuế của EU nhìn chung thấp hơn và mang tính cân bằng hơn, nhưng lại có độ chính danh và sức thuyết phục pháp lý cao hơn đáng kể khi đối chiếu với tiêu chuẩn WTO.

Quy trình điều tra của EU, với sự kết

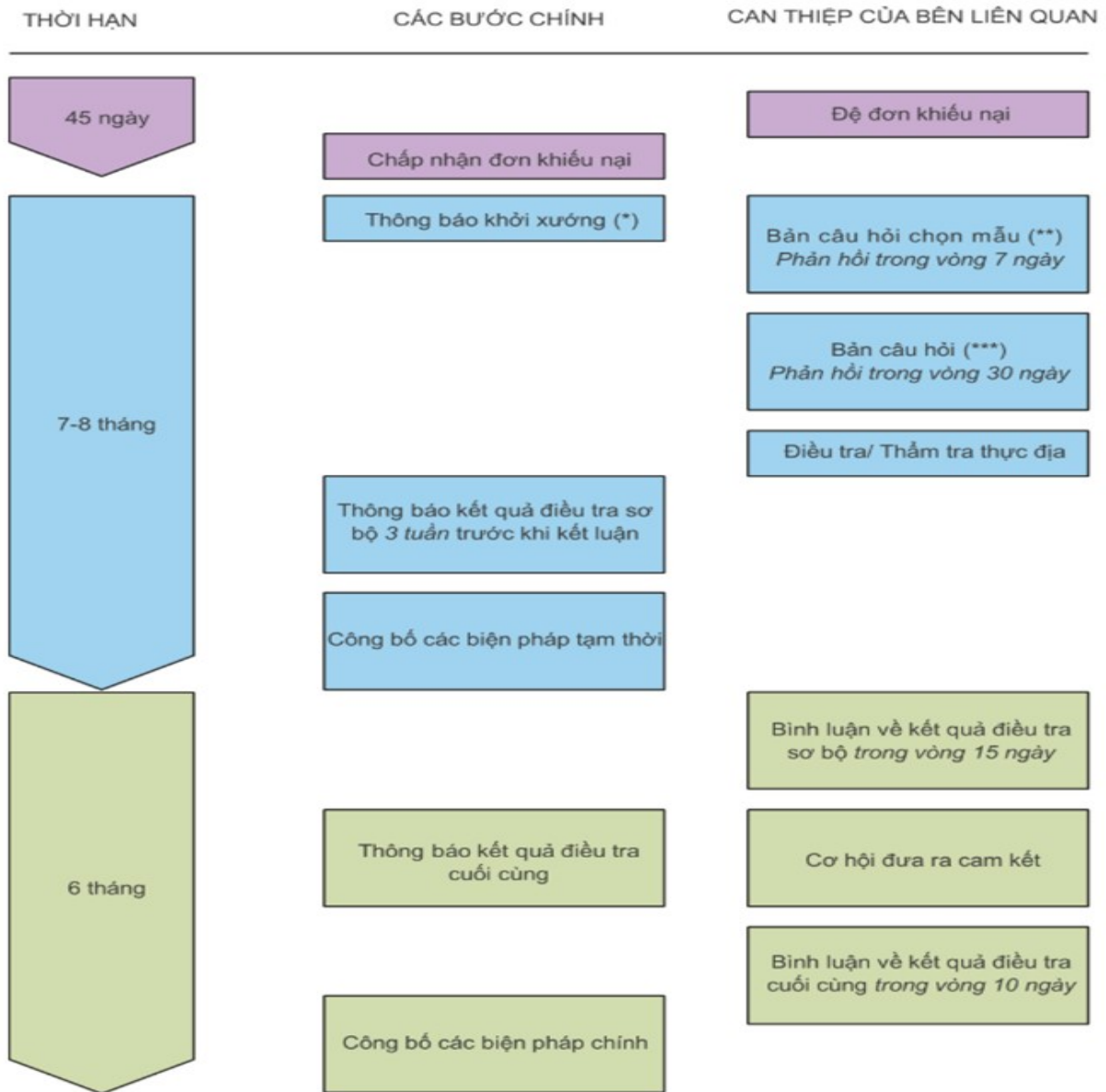


hợp giữa minh bạch thủ tục, phân tích kinh tế sâu, trách nhiệm giải trình và đa tầng đánh giá, đã vượt lên trên mức yêu cầu tối thiểu của WTO, đồng thời thiết lập một chuẩn mực điều tra mà nhiều quốc gia đang phát triển chưa thể đạt tới. Hệ thống này không chỉ bảo vệ ngành sản xuất EU mà còn củng cố lòng tin của doanh nghiệp và người tiêu dùng vào tính minh bạch của chính sách thương mại EU.

Tóm lại, pháp luật chống bán phá giá của EU không chỉ là một tập hợp các quy định mang tính kỹ thuật mà là một hệ thống được thiết kế tinh vi, cân trọng và giàu tính triết lý. Quy trình điều tra đa tầng của EU thể hiện rõ mục tiêu bảo vệ môi trường cạnh tranh công bằng, hạn chế tối đa việc lạm dụng công cụ phòng vệ thương mại và duy trì sự ổn định của thị trường nội khối. Với những đặc điểm đó, EU đã khẳng định vị thế là hệ thống pháp lý chống bán phá giá có mức độ hoàn thiện và chiều sâu phân tích hàng đầu thế giới, đồng thời trở thành tham chiếu quan trọng cho nhiều quốc gia trong quá trình xây dựng và cải cách pháp luật phòng vệ thương mại của chính mình.

Phụ lục I

Quy trình điều tra chống bán phá giá của EU



(*) Thông báo khởi xướng là một tài liệu quan trọng trong đó đặt ra các thời hạn mà các bên phải tuân thủ trong một cuộc điều tra.

Thời hạn và các bước chính của một cuộc điều tra được đơn giản hóa phần nào trong sơ đồ trên.

(**) Chọn mẫu được áp dụng trong nhiều trường hợp số lượng người khiếu nại, nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu lớn. Khi đó có thể giới hạn cuộc điều tra với một số lượng hợp lý các bên.

(***) Bảng câu hỏi được gửi cho các nhà xuất khẩu, nhà sản xuất EU, nhà nhập khẩu và người dùng EU. Thời hạn phản hồi là 30 ngày kể từ ngày thông báo.

Nguồn: Trích dẫn từ cuốn "TDI Trade defence instruments, Anti-dumping & Anti-subsidy" - Ủy ban châu Âu

Phụ lục II

Các đường link truy cập mà doanh nghiệp cần lưu ý khi muốn tra cứu về quy định pháp luật nói chung và về chống bán phá giá của EU nói riêng

STT	Nội dung	Link truy cập
1	Quy định pháp luật nói chung của EU	https://eur-lex.europa.eu/browse/summaries.html
2	Quy định pháp luật về biện pháp chống bán phá giá của EU	https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/1036/2018-06-08
3	Tra cứu các vụ việc phòng vệ thương mại nói chung và chống bán phá giá nói riêng	https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/ongoing
4	Các báo cáo nghiên cứu hàng năm về phòng vệ thương mại của EU	https://eur-lex.europa.eu/search.html?textScope0=ti&lang=en&SUBDOM_INIT=ALL_ALL&DTS_DOM=ALL&type=advanced&DTS_SUBDOM=ALL_ALL&textScope1=ti&qid=1646153839159&andText1=%22Anti-Dumping%2C+Anti-Subsidy+and+Safeguard%22&andText0=%22Annual+Report%22&sortOne=DD&sortOneOrder=desc
5	Các thông báo chính thức	https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence_en
6	Các hướng dẫn cho các nhà xuất nhập khẩu	https://policy.trade.ec.europa.eu/help-exporters-and-importers_en

Quy trình rà soát thuế chống bán phá giá của EU

I. Rà soát giữa kỳ

Trong hệ thống pháp lý của Liên minh châu Âu về chống bán phá giá, rà soát giữa kỳ được xem là một cơ chế điều chỉnh linh hoạt, cho phép cập nhật mức thuế chống bán phá giá trên cơ sở những thay đổi quan trọng về hoàn cảnh sau khi biện pháp đã được áp dụng. Cơ chế này hình thành từ nhận thức rằng mức thuế chống bán phá giá, dù được xác định sau một quá trình điều tra toàn diện, vẫn chỉ phản ánh các điều kiện kinh tế, thương mại tại thời điểm ban hành quyết định.

Trong thực tiễn thương mại quốc tế, môi trường cạnh tranh và cấu trúc thị trường có thể biến đổi đáng kể chỉ sau một khoảng thời gian ngắn, dẫn tới nguy cơ biện pháp đang áp dụng trở nên không còn phù hợp, hoặc quá cao so với hành vi bán phá giá thực tế, hoặc quá thấp để ngăn chặn tác hại.

Vì vậy, rà soát giữa kỳ đóng vai trò như một công cụ nhằm bảo đảm sự cân bằng giữa hai mục tiêu: một mặt là duy trì mức độ bảo hộ cần thiết cho ngành sản xuất của EU, và mặt khác là bảo đảm các biện pháp không vượt quá mức cần thiết, tránh tạo ra rào cản thương mại không hợp lý đối với các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Trong khuôn khổ pháp lý của EU, rà soát giữa kỳ được thiết lập theo Điều 11(3) của Quy định về chống bán phá giá của EU



(Basic Anti-Dumping Regulation – Regulation (EU) 2016/1036). Theo đó, một rà soát giữa kỳ có thể được khởi xướng khi có đủ bằng chứng cho thấy việc tiếp tục áp dụng biện pháp hiện hành không còn phù hợp, vì các yếu tố liên quan đến biên độ bán phá giá hoặc thiệt hại đã thay đổi đáng kể và có tính chất lâu dài.

Điểm quan trọng của quy định là EU không đòi hỏi sự thay đổi hoàn toàn, mà chỉ cần chứng minh sự thay đổi “đáng kể”, bao gồm cả sự cải thiện hoặc suy giảm tình hình của ngành EU, sự thay đổi chi phí sản xuất, biến động thị trường nội địa của nước xuất khẩu, hay thay đổi mô hình giao dịch. Điều này phản ánh triết lý pháp lý của EU, vốn hướng đến tính “động” và “thích ứng” của biện pháp, thay vì duy trì một mức thuế cố định trong suốt thời hạn áp dụng.

Trong cấu trúc pháp lý về rà soát biện pháp chống bán phá giá, EU không xây dựng hệ thống riêng biệt mà dựa trên nền tảng chung của WTO. Điều này xuất phát từ việc Hiệp định Chống bán phá giá của

WTO, đặc biệt tại Điều 11, đặt ra nghĩa vụ mang tính bắt buộc đối với tất cả các thành viên về việc xem xét lại biện pháp đang áp dụng khi có bằng chứng cho thấy hoàn cảnh thực tế đã thay đổi. Mặc dù Hiệp định không sử dụng trực tiếp thuật ngữ rà soát giữa kỳ, nhưng nội dung của Điều 11.2 đã tạo nền tảng pháp lý rõ ràng cho loại rà soát này.

Quy định yêu cầu các thành viên phải tiến hành xem xét khi có đề nghị hợp lý từ các bên liên quan và khi yêu cầu đó được hỗ trợ bởi thông tin đầy đủ chứng minh rằng việc tiếp tục áp dụng biện pháp là không còn cần thiết hoặc không còn phù hợp. Trọng tâm của quy định WTO là bảo đảm rằng biện pháp chống bán phá giá phải phản ánh đúng thực trạng bán phá giá và thiệt hại, tránh tình trạng thuế trở nên lỗi thời hoặc vượt quá mức cần thiết.

Ảnh hưởng của quy định WTO thể hiện rất rõ trong cách EU cấu trúc rà soát giữa kỳ trong Quy định về chống bán phá giá của EU. Điều 11(3) của EU thực chất là sự kế thừa theo Điều 11.2 của WTO, nhưng được cụ thể hóa và chi tiết hơn về trình tự, tiêu chí đánh giá và phạm vi điều chỉnh. Nếu WTO chỉ đặt ra những nghĩa vụ ở mức tối thiểu nhằm đảm bảo tính tương thích chung, thì EU xây dựng một khung pháp lý thực chứng hơn, bao gồm cơ chế đánh giá hai chiều, quyền chủ động của Ủy ban, tiêu chí chứng minh thay đổi đáng kể và mang tính lâu dài, và nghĩa vụ chứng minh thuộc về bên yêu cầu. Chính yếu tố này tạo ra sự

khác biệt giữa EU và một số thành viên WTO khác, vốn có cách tiếp cận đơn giản hoặc thu hẹp hơn đối với rà soát giữa kỳ. Từ góc độ học thuật, có thể thấy rằng mối quan hệ giữa quy định của WTO và cơ chế giữa kỳ của EU không chỉ mang tính lệ thuộc mà còn mang tính phát triển. EU vừa tuân thủ các nghĩa vụ quốc tế, vừa mở rộng và hệ thống hóa chúng để tạo ra một khung pháp lý nội khối có tính vận hành cao.

Vì vậy, dù rà soát giữa kỳ được xem là một cơ chế của riêng EU, bản chất vẫn phản ánh tinh thần của luật WTO: biện pháp phòng vệ thương mại không phải là công cụ bảo hộ cố định, mà là biện pháp điều chỉnh linh hoạt, được duy trì chỉ khi có căn cứ thực tế và bằng chứng chứng minh sự cần thiết. Rà soát giữa kỳ có thể được yêu cầu bởi chính các bên liên quan, đặc biệt là các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài, những chủ thể thường cho rằng điều kiện bán hàng của họ đã cải thiện, hoặc biên độ bán phá giá đã thu hẹp, hoặc thậm chí không còn tồn tại.

Song song đó, ngành sản xuất của EU cũng có thể yêu cầu rà soát trong trường hợp họ cho rằng mức thuế hiện hành không còn đủ để ngăn chặn bán phá giá, hoặc có những dấu hiệu mới cho thấy thị trường đã thay đổi theo hướng gia tăng rủi ro thiệt hại. Tính mở của cơ chế này cho thấy EU không đặt trọng tâm vào việc duy trì biện pháp một cách cứng nhắc, mà ưu tiên sự phản ánh chính xác nhất tình hình thương mại thực tế.

Một đặc điểm quan trọng khác là rà soát giữa kỳ của EU mang tính chất hai chiều, nghĩa là kết quả rà soát không đảm bảo rằng thuế sẽ được giảm xuống. Ngược lại, Ủy ban châu Âu có toàn quyền điều chỉnh theo cả hai hướng: giảm, duy trì hoặc tăng mức thuế. Đây là điểm thể hiện triết lý cân bằng lợi ích của EU: biện pháp phải phản ánh đúng mức độ bán phá giá và thiệt hại, không thấp hơn, cũng không cao hơn mức cần thiết.

Chính vì vậy, dù doanh nghiệp nước ngoài có quyền yêu cầu rà soát, họ vẫn đối mặt rủi ro rằng kết quả cuối cùng có thể bất lợi hơn so với mức thuế hiện hành, nếu Ủy ban xác định rằng hành vi bán phá giá hoặc mức độ thiệt hại đã gia tăng. Cơ chế này thúc đẩy các bên chỉ đưa ra yêu cầu khi họ có cơ sở chứng minh rõ ràng và căn cứ dữ liệu có tính xác thực.

Rà soát giữa kỳ còn đóng vai trò quan trọng trong quản trị rủi ro của EU đối với hiện tượng lẩn tránh và thay đổi chiến lược thương mại của nhà xuất khẩu. Trong nhiều trường hợp, sau khi biện pháp được áp dụng, các doanh nghiệp nước ngoài có thể điều chỉnh mô hình giao dịch hoặc cấu trúc chi phí để giảm biên độ bán phá giá khi tính toán theo cách tiếp cận ban đầu.

Tuy nhiên, nếu những điều chỉnh này chỉ mang tính tạm thời hoặc nhằm ứng phó với biện pháp thay vì phản ánh điều kiện kinh doanh thực, Ủy ban có thể kết luận rằng sự thay đổi không đủ để làm cơ sở điều chỉnh thuế. Điều này cho thấy tính

ng nghiêm ngặt trong cách tiếp cận của EU: chỉ những thay đổi có tính bền vững, có ý nghĩa thực sự đối với thị trường mới có thể dẫn đến việc điều chỉnh biện pháp.

Về mặt chức năng, rà soát giữa kỳ tạo ra một cơ chế bảo đảm pháp lý quan trọng trong hệ thống chống bán phá giá của EU. Nó giúp duy trì sự chính xác, công bằng và phù hợp theo thời gian của biện pháp, đồng thời đảm bảo rằng dữ liệu mới luôn được xem xét một cách khách quan.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, quy trình này mở ra cơ hội điều chỉnh mức thuế trong bối cảnh họ đã cải thiện phương thức hoạt động hoặc khi thị trường nước xuất khẩu có sự biến đổi tích cực. Đối với ngành sản xuất EU, đây là công cụ có thể sử dụng để củng cố mức độ bảo hộ trong trường hợp có những diễn biến cho thấy nguy cơ gia tăng bán phá giá hoặc vẫn còn thiệt hại đối với thị trường nội địa.

Nhìn tổng thể, rà soát giữa kỳ là một phần không thể thiếu trong cấu trúc pháp lý chống bán phá giá của EU. Nó phản ánh triết lý điều tiết của EU linh hoạt, dựa trên bằng chứng thực nghiệm, chú trọng cân bằng lợi ích, đồng thời đảm bảo các biện pháp phòng vệ thương mại luôn ở trạng thái kịp thời và hợp lý. Chính cơ chế này mang lại tính năng động cho hệ thống, giúp EU không chỉ phản ứng trước tình trạng bán phá giá ban đầu, mà còn theo dõi và điều chỉnh phù hợp với những biến động kinh tế trong suốt vòng đời của biện pháp.

Mục tiêu và chức năng của rà soát giữa

kỳ trong cơ chế chống bán phá giá của EU

Trong thiết chế chống bán phá giá của EU, rà soát giữa kỳ không chỉ là một thủ tục kỹ thuật nhằm điều chỉnh thuế theo diễn biến của thị trường mà còn là một cơ chế mang tính bảo đảm pháp lý, góp phần duy trì tính chính xác, hợp lý và tương xứng của biện pháp trong suốt thời gian áp dụng.

Mục tiêu cốt lõi của rà soát giữa kỳ xuất phát từ đặc điểm động của thương mại quốc tế, nơi điều kiện sản xuất, giá bán, mô hình xuất khẩu và tình trạng cạnh tranh có thể biến đổi nhanh chóng. Một biện pháp được xác định dựa trên dữ liệu của quá khứ không thể được xem là mặc nhiên phù hợp với bối cảnh mới. Vì vậy, rà soát giữa kỳ trở thành công cụ cho phép cập nhật dữ liệu thực tế và điều chỉnh biện pháp theo hướng phù hợp với tình hình kinh tế tại thời điểm hiện hành.

Mục tiêu quan trọng đầu tiên của rà soát giữa kỳ là bảo đảm tính hợp lý của biện pháp chống bán phá giá. Nguyên tắc tương xứng là nền tảng của cả hệ thống pháp lý EU lẫn WTO, theo đó biện pháp chỉ nên ở mức cần thiết để loại bỏ tác động gây hại của bán phá giá nhưng không được vượt quá mức đó. Khi hoàn cảnh thay đổi, một mức thuế từng được đánh giá là hợp lý có thể trở nên quá cao, gây cản trở thương mại không cần thiết, hoặc quá thấp, không đủ để bảo vệ ngành sản xuất EU trước hành vi bán phá giá đang diễn ra. Rà soát giữa kỳ bảo đảm rằng biện pháp không trở thành một công cụ bảo hộ vượt mức, hay một

biện pháp suy giảm hiệu lực theo thời gian. Đây chính là sự hiện thực hóa nguyên tắc không duy trì biện pháp quá thời gian và phạm vi cần thiết.

Bên cạnh mục tiêu bảo đảm tính tương xứng, rà soát giữa kỳ còn đóng vai trò như một cơ chế thẩm tra lại tính khách quan của dữ liệu làm nền tảng cho biện pháp. Trong điều tra ban đầu, cơ quan điều tra thường phải dựa vào dữ liệu có giới hạn trong một khoảng thời gian điều tra nhất định. Tuy nhiên, chu kỳ sản xuất và thương mại không ngừng biến đổi.

Giá nguyên liệu đầu vào có thể thay đổi; cấu trúc chi phí của doanh nghiệp xuất khẩu có thể dịch chuyển; phương thức kinh doanh có thể được điều chỉnh để đáp ứng biện pháp; hoặc ngành sản xuất EU có thể phục hồi hoặc suy giảm theo hướng không còn tương thích với mức thuế hiện hành. Rà soát giữa kỳ cho phép cơ quan điều tra kiểm nghiệm lại những thông tin này trên nền tảng dữ liệu mới, cập nhật và có tính đại diện cao hơn. Điều này giúp tránh tình trạng biện pháp được duy trì dựa trên các giả định cũ, không còn phù hợp với thực tế.

Một mục tiêu quan trọng khác của rà soát giữa kỳ là duy trì sự cân bằng lợi ích giữa các bên liên quan. Hệ thống chống bán phá giá không chỉ nhằm bảo vệ ngành sản xuất EU mà còn phải đảm bảo rằng doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài được đối xử công bằng, không bị áp đặt một mức thuế dựa trên dữ liệu lỗi thời. Rà soát giữa kỳ tạo điều kiện để mọi bên từ ngành sản xuất

EU, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, cho đến các doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng có cơ hội yêu cầu đánh giá lại biện pháp nếu họ chứng minh được sự thay đổi của hoàn cảnh. Đây là một cơ chế bảo đảm rằng quá trình áp dụng biện pháp luôn diễn ra trong môi trường pháp lý minh bạch, có thể dự đoán, và được điều chỉnh dựa trên bằng chứng thay vì suy đoán.

Rà soát giữa kỳ cũng đóng vai trò là công cụ giúp EU theo dõi tính hiệu quả và tác động của biện pháp đối với thị trường nội khối. Trong nhiều trường hợp, biện pháp chống bán phá giá có thể đạt được mục tiêu ban đầu là tạo không gian phục hồi cho ngành sản xuất EU, nhưng đồng thời cũng có thể tạo ra những tác động thứ cấp không mong muốn như sự khan hiếm nguồn cung, chi phí đầu vào tăng cao đối với các ngành sử dụng sản phẩm liên quan, hoặc biến dạng trong hành vi thương mại. Thông qua rà soát giữa kỳ, Ủy ban châu Âu có thể đánh giá toàn diện những hệ quả này và quyết định liệu điều chỉnh biện pháp có cần thiết để giảm thiểu tác động ngoài ý muốn đối với nền kinh tế EU hay không.



Không kém phần quan trọng, chức năng của rà soát giữa kỳ còn thể hiện ở khả năng ngăn chặn hành vi lẩn tránh hoặc lợi dụng biện pháp. Khi thuế chống bán phá giá được áp dụng, doanh nghiệp có thể thay đổi mô hình giao dịch theo hướng giảm khối lượng nhập khẩu, chuyển hướng thương mại hoặc sử dụng các cấu trúc chi phí mới để tạo ấn tượng rằng biên độ phá giá đã giảm.

Rà soát giữa kỳ cho phép cơ quan điều tra đánh giá liệu những thay đổi này có phản ánh sự biến chuyển thực chất hay chỉ là sự điều chỉnh ngắn hạn nhằm tác động đến kết quả tính toán thuế. Nhờ đó, cơ chế này hỗ trợ EU duy trì tính liêm chính của biện pháp và ngăn ngừa những chiến lược nhằm làm sai lệch mục đích của hệ thống chống bán phá giá.

Nhìn tổng thể, mục tiêu và chức năng của rà soát giữa kỳ vượt xa phạm vi điều chỉnh thuế thuần túy. Đây là cơ chế nhằm bảo đảm rằng biện pháp chống bán phá giá luôn phản ánh đúng thực tế, duy trì sự cân bằng lợi ích, bảo vệ tính liêm chính của hệ thống và được áp dụng trong phạm vi không vượt quá mức cần thiết. Rà soát giữa kỳ vì vậy trở thành trụ cột quan trọng giúp hệ thống phòng vệ thương mại của EU vận hành linh hoạt, minh bạch và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế.

Điều kiện để tiến hành rà soát giữa kỳ

Việc khởi xướng một cuộc rà soát giữa kỳ trong hệ thống chống bán phá giá của EU không diễn ra một cách tự động mà phụ

thuộc vào một tập hợp các điều kiện pháp lý mang tính chặt chẽ, nhằm đảm bảo rằng mọi rà soát được tiến hành đều xuất phát từ nhu cầu khách quan và được hỗ trợ bởi chứng cứ đáng tin cậy. Cơ chế này phản ánh sự cân bằng giữa hai mục tiêu: duy trì hiệu lực của biện pháp khi thị trường vẫn còn tồn tại hành vi bán phá giá gây hại, và bảo đảm rằng thuế chống bán phá giá sẽ không được duy trì một cách tùy tiện hoặc quá mức cần thiết. 03 nhóm điều kiện dưới đây cấu thành nền tảng pháp lý để EU quyết định có khởi xướng một cuộc rà soát giữa kỳ hay không.

Chủ thể có quyền yêu cầu rà soát giữa kỳ

Trong khuôn khổ pháp lý của EU, bất kỳ bên liên quan nào trong vụ việc đều có khả năng yêu cầu rà soát giữa kỳ, miễn là họ chứng minh được lợi ích trực tiếp và hợp pháp của mình. Cấu trúc này được xây dựng dựa trên tinh thần mở rộng tiếp cận công lý, đồng thời bảo đảm rằng chỉ những chủ thể có quan hệ thực tế với biện pháp đang áp dụng mới có quyền kiến nghị.

Nhà sản xuất EU vốn là nhóm chịu ảnh hưởng trực tiếp từ tình trạng bán phá giá, là chủ thể thường xuyên nhất nộp yêu cầu rà soát giữa kỳ, đặc biệt khi họ cho rằng biện pháp hiện tại đã trở nên không đủ mạnh hoặc không còn phản ánh đúng mức độ hành vi bán phá giá và thiệt hại.

Ngược lại, các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất từ nước bị áp thuế lại thường yêu cầu rà soát nhằm mục tiêu giảm hoặc loại

bỏ thuế, nhất là khi họ cho rằng điều kiện thị trường, chi phí sản xuất, hoặc giá xuất khẩu đã thay đổi theo hướng loại bỏ hành vi bán phá giá hoặc làm suy giảm mức độ thiệt hại. Các nhà nhập khẩu và hiệp hội ngành nghề trong EU cũng có thể đứng ra nộp yêu cầu nếu họ chứng minh rằng việc duy trì thuế ở mức hiện tại gây cản trở nghiêm trọng đến hoạt động thương mại của họ hoặc dẫn đến tình trạng thiếu hụt nguồn cung.

Thậm chí, trong một số trường hợp nhất định, các công ty sử dụng đầu vào của các doanh nghiệp chế biến gỗ sử dụng MDF nhập khẩu có thể yêu cầu rà soát khi chi phí đầu vào tăng lên bất hợp lý do thuế chống bán phá giá. Điều này phản ánh cách tiếp cận của EU bảo đảm rằng lợi ích của toàn bộ chuỗi cung ứng được cân nhắc, chứ không đề cao lợi ích nhà sản xuất nội khối một cách tuyệt đối.

Dù mở rộng như vậy, EU vẫn duy trì nguyên tắc rằng yêu cầu rà soát phải xuất phát từ một chủ thể có lợi ích đáng kể và trực tiếp. Những chủ thể không chứng minh được mối liên hệ thực tế với biện pháp, chẳng hạn các nhà kinh doanh không liên quan hoặc các tổ chức tư vấn sẽ không được xem là chủ thể hợp lệ.

Ngưỡng chứng cứ để khởi xướng rà soát giữa kỳ

Khác với rà soát hàng năm vốn được tiến hành khi gần hết thời hạn áp dụng biện pháp rà soát giữa kỳ đòi hỏi phải có ngưỡng chứng cứ đủ mạnh để chứng minh

rằng bối cảnh đã thay đổi một cách đáng kể. Đây chính là yếu tố pháp lý quan trọng nhất nhằm ngăn ngừa tình trạng lạm dụng thủ tục hoặc yêu cầu rà soát chỉ dựa trên mong muốn giảm thuế của bên xuất khẩu.

Trong thực tiễn, EU yêu cầu người nộp đơn phải cung cấp bằng chứng ban đầu đủ độ tin cậy cho thấy rằng các yếu tố then chốt trong quyết định áp thuế đã biến đổi một cách cơ bản. Nếu yêu cầu đến từ nhà xuất khẩu, họ phải chứng minh rằng biên độ phá giá không còn tồn tại hoặc giảm đáng kể, hoặc rằng việc tiếp tục áp dụng thuế ở mức hiện hành dẫn đến kết quả không còn hợp lý trong bối cảnh thị trường mới. Luận cứ thường bao gồm thay đổi trong cấu trúc chi phí, điều chỉnh lại giá bán, cải thiện hệ thống kế toán, hoặc thay đổi phương pháp quản trị rủi ro về giá.

Ngược lại, khi yêu cầu xuất phát từ nhà sản xuất EU, chứng cứ phải cho thấy mức thuế hiện tại đã trở nên không đầy đủ để bù đắp tác động của hành vi bán phá giá. Trong các trường hợp như vậy, nhà sản xuất thường cung cấp dữ liệu mới về giá nhập khẩu, biên độ phá giá, và mức độ thiệt hại cho thấy rằng tình trạng bán phá giá đã gia tăng hoặc mức độ tác động nghiêm trọng hơn so với thời điểm áp thuế.

Dù yêu cầu chứng cứ ban đầu ở mức sơ bộ chứ không đòi hỏi đầy đủ như giai đoạn điều tra, EU vẫn yêu cầu mức độ tin cậy đủ cao để chứng minh sự thay đổi đáng kể và mang tính lâu dài”. Đây là tiêu chí quan trọng, bởi EU chỉ chấp nhận rà soát khi có

khả năng hợp lý rằng thuế hiện tại không còn phản ánh đúng thực tế thị trường, bất kể yêu cầu đến từ bên xuất khẩu hay bên sản xuất EU.

Thời điểm có thể yêu cầu rà soát giữa kỳ

Một trong những đặc điểm nổi bật của rà soát giữa kỳ là thời điểm yêu cầu hầu như không bị giới hạn bởi thời hạn áp dụng biện pháp. Theo quy định của EU, yêu cầu có thể được nộp bất kỳ lúc nào sau khi biện pháp đã có hiệu lực trong một khoảng thời gian hợp lý, miễn là có bằng chứng cho thấy điều kiện kinh tế hoặc thương mại đã thay đổi.

Thông lệ của EU cho thấy rằng khoảng thời gian tối thiểu thường là 12 tháng kể từ khi áp thuế. Đây không phải là quy định bắt buộc, nhưng phản ánh quan điểm của EU rằng những thay đổi có khả năng ảnh hưởng đến mức thuế chỉ có thể quan sát được trong một chu kỳ sản xuất, thương mại đủ dài. Điều này tránh việc yêu cầu được nộp quá sớm khi thị trường chưa kịp thích ứng sau biện pháp.

Sau thời điểm 12 tháng, yêu cầu có thể được nộp vào bất kỳ thời gian nào trong suốt thời gian biện pháp được áp dụng, kể cả khi chỉ còn một thời gian ngắn trước khi bước vào rà soát cuối kỳ. Tuy nhiên, trong thực tiễn, EU sẽ cân nhắc yếu tố hiệu quả thủ tục nếu thời điểm yêu cầu quá sát kỳ rà soát hàng năm, Ủy ban có thể gộp hoặc từ chối để tránh chồng chéo quy trình.

Ngoài yêu cầu từ các bên liên quan, EU cũng có quyền tự khởi xướng rà soát giữa

kỳ khi có chứng cứ cho thấy sự thay đổi đáng kể trong tình hình thị trường, đặc biệt khi dữ liệu thống kê về nhập khẩu, giá cả hoặc cấu trúc chi phí cho thấy biện pháp đang không còn phù hợp. Đây là cơ chế chủ động nhằm bảo đảm rằng biện pháp không duy trì quá mức cần thiết, đồng thời tránh để hành vi bán phá giá tái xuất hiện dưới hình thức mới.

Phạm vi của rà soát giữa kỳ

Phạm vi của rà soát giữa kỳ trong pháp luật EU được thiết kế như một cơ chế linh hoạt, cho phép điều chỉnh biện pháp chống bán phá giá theo những thay đổi thực chất trong điều kiện kinh tế – thương mại. Không giống rà soát hoàng hôn vốn tập trung chủ yếu vào khả năng tái diễn bán phá giá và thiệt hại trong tương lai, rà soát giữa kỳ hướng đến việc đánh giá lại tính phù hợp của biện pháp tại thời điểm hiện tại, dựa trên các yếu tố đã thay đổi so với giai đoạn điều tra ban đầu. Cốt lõi của phạm vi rà soát là việc xem xét một hoặc cả hai trụ cột cấu thành biện pháp chống bán phá giá: hành vi bán phá giá và mức độ thiệt hại của ngành sản xuất EU. Tùy thuộc vào yêu cầu và chứng cứ đi kèm, rà soát giữa kỳ có thể giới hạn trong từng yếu tố riêng biệt hoặc mở rộng thành rà soát toàn diện.

+ Rà soát về hành vi bán phá giá

Rà soát về hành vi bán phá giá tập trung vào việc đánh giá xem biên độ phá giá được xác định trước đây có còn phản ánh đúng thực tế thị trường hay không. Đây là

hình thức rà soát phổ biến nhất, đặc biệt khi yêu cầu xuất phát từ các nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất nước ngoài mong muốn giảm hoặc loại bỏ mức thuế đang áp dụng. Nhằm tránh tình trạng thuế trở nên lạc hậu hoặc không còn tương xứng, EU đòi hỏi việc rà soát phải dựa trên chứng cứ chứng minh sự thay đổi đáng kể trong các yếu tố hình thành biên độ phá giá.

Trong quá trình này, Ủy ban châu Âu tiến hành đánh giá lại toàn bộ cấu trúc giá xuất khẩu và giá trị thông thường. Các yếu tố như thay đổi trong chi phí sản xuất, biến động nguyên liệu đầu vào, cải thiện năng lực quản trị chi phí, tái cơ cấu doanh nghiệp hoặc tham gia các thị trường mới đều có thể dẫn đến biên độ phá giá thấp hơn, hoặc thậm chí không còn tồn tại. Ngược lại, nếu chứng cứ cho thấy giá xuất khẩu giảm mạnh hoặc bị tác động theo cách tạo ra biên độ phá giá cao hơn, Ủy ban có quyền điều chỉnh mức thuế tăng tương ứng.

Bản chất của rà soát biên độ phá giá là đánh giá tính hiện thời của hành vi bán phá giá, không căn cứ vào mục tiêu bảo hộ mà dựa trên sự tuân thủ nguyên tắc hợp lý của WTO: biện pháp phải phản ánh đúng mức độ bán phá giá tại thời điểm rà soát. Vì vậy, kết quả rà soát có thể dẫn đến ba khả năng: giảm thuế, duy trì thuế, hoặc tăng thuế tùy thuộc vào dữ liệu thực chứng.

+ Rà soát về thiệt hại của ngành sản xuất EU

Bên cạnh việc xem xét hành vi bán phá

giá, rà soát giữa kỳ cũng có thể chỉ tập trung vào yếu tố thiệt hại của ngành sản xuất EU. Trường hợp này thường xuất hiện khi ngành sản xuất nội khối hoặc nhà nhập khẩu cung cấp chứng cứ cho thấy rằng mức thuế hiện tại không còn tương xứng với thực trạng thiệt hại, hoặc rằng sự phục hồi của ngành EU đã khiến biện pháp trở nên không cần thiết.

Không giống rà soát bán phá giá vốn chủ yếu dựa trên dữ liệu của nhà xuất khẩu, rà soát thiệt hại đòi hỏi đánh giá toàn diện các chỉ số kinh tế của ngành EU: khả năng sinh lời, thị phần, mức độ sử dụng công suất, sản lượng, doanh thu, năng suất lao động và các chỉ số về đầu tư. Nếu dữ liệu chứng minh ngành EU đã phục hồi bền vững và không còn chịu áp lực cạnh tranh bất hợp lý từ hàng nhập khẩu, việc duy trì thuế ở mức hiện tại có thể được xem là không còn hợp lý.

Tuy nhiên, rà soát chỉ tập trung vào thiệt hại không có nghĩa là EU bỏ qua sự tồn tại của hành vi bán phá giá. Thay vào đó, trọng tâm đánh giá chuyển sang câu hỏi liệu hành vi bán phá giá còn gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể hay không. Trong nhiều trường hợp, dù vẫn tồn tại biên độ phá giá, mức độ ảnh hưởng không còn nghiêm trọng để biện minh cho mức thuế ban đầu.

+ Rà soát đồng thời cả hai yếu tố

Trong nhiều vụ việc, bằng chứng ban đầu chỉ ra sự thay đổi đồng thời ở cả hai yếu tố, khiến EU cần tiến hành một cuộc rà

soát tổng thể. Đây là phạm vi rộng nhất, trong đó Ủy ban đánh giá lại cả biên độ phá giá và mức độ thiệt hại để xác định mức thuế phù hợp nhất với thực tế thị trường. Sự kết hợp hai nội dung này mang tính hợp lý trong những trường hợp mà những thay đổi trong cấu trúc chi phí của nhà xuất khẩu diễn ra song song với sự biến động trong sức cạnh tranh của ngành sản xuất EU.

Ví dụ, nếu nhà xuất khẩu chứng minh rằng giá trị thông thường và giá xuất khẩu đã thay đổi dẫn đến biên độ phá giá thấp hơn, đồng thời ngành sản xuất EU thể hiện dấu hiệu phục hồi ổn định, EU có thể quyết định giảm hoặc loại bỏ thuế. Ngược lại, nếu điều kiện thị trường thay đổi theo hướng làm gia tăng biên độ phá giá và mức độ thiệt hại, Ủy ban vẫn có quyền tăng thuế để đảm bảo biện pháp duy trì hiệu lực rắn đẽ.

Rà soát toàn diện thường dẫn đến kết luận có ảnh hưởng lớn hơn so với các rà soát đơn lẻ, bởi nó có khả năng điều chỉnh biện pháp theo tất cả các chiều tác động kinh tế, phản ánh đúng bản chất của biện pháp chống bán phá giá như một công cụ cân bằng thương mại chứ không phải biện pháp bảo hộ thuần túy.

Về quy trình một cuộc rà soát giữa kỳ

Rà soát giữa kỳ và điều tra chống bán phá giá ban đầu trong pháp luật EU có những điểm tương đồng nhất định về cấu trúc thủ tục, nhưng về bản chất chúng không đồng nhất. Rà soát giữa kỳ được thiết kế như một cơ chế điều chỉnh biện

pháp đang áp dụng nhằm phản ánh những thay đổi thực tế phát sinh sau khi thuế đã được ban hành, chứ không phải là quá trình điều tra lại từ đầu. Vì vậy, mặc dù về hình thức vẫn duy trì các bước thủ tục quen thuộc như khởi xướng, thu thập và kiểm chứng thông tin, phân tích dữ liệu và ban hành kết luận, nhưng sự tương đồng này chỉ mang tính kỹ thuật và thủ tục chứ không phản ánh sự đồng nhất về mục tiêu pháp lý và phạm vi đánh giá. Cốt lõi của sự khác biệt nằm ở chỗ rà soát giữa kỳ chỉ xem xét các yếu tố đã có sự thay đổi đáng kể và mang tính lâu dài kể từ thời điểm áp dụng biện pháp, cụ thể:

Thứ nhất, tiêu chí về sự thay đổi đáng kể xuất phát từ bản chất tạm thời của biện pháp chống bán phá giá. Thuế được áp dụng dựa trên dữ liệu và bối cảnh của giai đoạn điều tra ban đầu; tuy nhiên, thị trường, chi phí sản xuất, hành vi định giá, mô hình xuất khẩu và cả tình trạng của ngành sản xuất EU thường biến động theo thời gian. Nếu các thay đổi này đủ lớn để làm thay đổi kết luận pháp lý ban đầu ví dụ như biên độ bán phá giá giảm mạnh, chi phí nguyên liệu tăng khiến giá xuất khẩu không còn ở mức gây bán phá giá, hoặc ngành sản xuất EU đã phục hồi thì việc duy trì thuế ở mức cũ sẽ không còn phản ánh đúng thực trạng. Chính vì vậy, EU yêu cầu phải có bằng chứng cho thấy yếu tố cấu thành hành vi bán phá giá hoặc thiệt hại đã thay đổi về lượng ở mức đủ lớn để có thể ảnh hưởng thực chất đến kết quả tính toán

cuối cùng. Một thay đổi nhỏ hoặc mang tính thời điểm không đáp ứng được yêu cầu này vì không đủ khả năng làm thay đổi bản chất của hành vi bán phá giá.

Thứ hai, EU đặt ra tiêu chí thay đổi mang tính lâu dài để bảo đảm rằng các điều chỉnh về thuế phản ánh một xu hướng thực sự chứ không phải sự dao động tạm thời. Điều này quan trọng bởi cơ chế thuế chống bán phá giá không nhằm đáp ứng ngắn hạn trước biến động thị trường nhất thời, mà nhằm điều chỉnh hành vi cạnh tranh bị bóp méo trong giai đoạn dài hơn. Vì thế, Ủy ban châu Âu thường yêu cầu các bên cung cấp dữ liệu theo chuỗi thời gian đủ dài, ví dụ 12 tháng hoặc hơn, để chứng minh rằng sự thay đổi không chỉ là hệ quả của biến động mùa vụ, cú sốc giá nguyên liệu, hay biến động cung cầu trong ngắn hạn. Chỉ khi sự thay đổi phản ánh sự điều chỉnh cấu trúc trong cách định giá, chi phí, hoặc sức khỏe của ngành sản xuất EU, thì EU mới coi đó là yếu tố có tính “lâu dài”.

Thứ ba, trong thực tiễn áp dụng, EU đánh giá “sự thay đổi đáng kể và lâu dài” thông qua so sánh trực tiếp với dữ liệu giai đoạn điều tra ban đầu và thông qua đánh giá xu hướng. Khi xem xét yếu tố bán phá giá, EU thường phân tích sự thay đổi trong cấu trúc chi phí sản xuất, mức độ phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, sự thay đổi công nghệ hoặc năng suất và đặc biệt là diễn biến giá xuất khẩu so với giá trị thông thường. Nếu nhà xuất khẩu chứng minh rằng hiện họ không còn bán phá giá hoặc

biên độ đã giảm đáng kể, thì yêu cầu khởi xướng có thể được chấp nhận. Đối với thiệt hại, EU xem xét liệu ngành sản xuất EU đã cải thiện bền vững về lợi nhuận, thị phần, doanh số, mức độ đầu tư và năng lực cạnh tranh hay chưa. Nếu sự cải thiện này mang tính cơ cấu và không phụ thuộc vào biện pháp, EU có thể kết luận rằng thuế không còn cần thiết ở mức cũ. EU sử dụng các yếu tố đã có sự thay đổi đáng kể và mang tính lâu dài kể từ thời điểm áp dụng biện pháp để đảm bảo rằng rà soát giữa kỳ chỉ diễn ra khi có khả năng thực sự làm thay đổi kết luận ban đầu, đồng thời ngăn ngừa việc lạm dụng cơ chế rà soát trong các tình huống biến động ngắn hạn, không đủ sức làm thay đổi tính cần thiết của biện pháp đang áp dụng.

Trong khi điều tra ban đầu là một cuộc điều tra toàn diện nhằm xác định liệu việc áp thuế chống bán phá giá có là cần thiết hay không. Ngoài ra, gánh nặng chứng minh trong rà soát giữa kỳ chủ yếu thuộc về bên yêu cầu thường là nhà xuất khẩu muốn giảm hoặc loại bỏ thuế chứ không đặt lên ngành sản xuất EU như trong điều tra ban đầu. Điều này cho thấy bản chất của rà soát là cơ chế điều chỉnh dựa trên hoàn cảnh mới, chứ không phải cơ chế xác lập lại sự tồn tại của hành vi bán phá giá và thiệt hại. Vì thế, có thể khẳng định rằng dù hai quy trình có thể giống nhau về cấu trúc bề ngoài, chúng khác biệt sâu sắc về mục tiêu, phạm vi phân tích và logic vận hành, và không thể xem rà soát giữa kỳ như một

phiên bản thu nhỏ hay lặp lại của điều tra ban đầu.

Khuyến nghị cho doanh nghiệp xuất khẩu

Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống quản trị dữ liệu và kế toán nội bộ theo tiêu chuẩn mà EU có thể chấp nhận. Điều này không chỉ bao gồm việc ghi nhận chi phí và doanh thu theo từng dòng sản phẩm, mà còn phải đảm bảo tính nhất quán giữa dữ liệu kế toán, dữ liệu thương mại và báo cáo thuế. Các doanh nghiệp Việt Nam thường gặp khó khăn trong khâu này do hệ thống ghi nhận chi phí còn rời rạc hoặc phụ thuộc quá nhiều vào quy trình nội bộ không chuẩn hóa. Việc đầu tư vào hệ thống ERP, chuẩn hóa phương pháp phân bổ chi phí và theo dõi chi tiết cấu trúc giá thành không chỉ giúp doanh nghiệp vận hành hiệu quả hơn, mà còn là nền tảng cần thiết để chứng minh sự thay đổi cấu trúc chi phí hoặc hành vi định giá trong hồ sơ rà soát giữa kỳ.

Doanh nghiệp cần chủ động xây dựng chiến lược điều chỉnh hành vi xuất khẩu ngay từ khi biện pháp bắt đầu có hiệu lực. Bởi vì rà soát giữa kỳ dựa hoàn toàn vào dữ liệu thực tế của giai đoạn sau khi áp thuế, doanh nghiệp phải xác định rõ mục tiêu giảm biên độ bán phá giá và điều chỉnh các hoạt động thương mại theo hướng hỗ trợ mục tiêu này. Điều đó có thể bao gồm việc cơ cấu lại hệ thống khách hàng, tránh những giao dịch có biên độ giá quá thấp, kiểm soát chặt chẽ các chi phí liên quan đến sản xuất, vận chuyển, phân phối, hoặc

điều chỉnh chiến lược định giá để tránh việc EU tiếp tục kết luận bán phá giá. Khi các thay đổi này được duy trì ổn định qua thời gian, doanh nghiệp tạo ra nền tảng vững chắc để chứng minh yếu tố bền vững trong yêu cầu rà soát.

Doanh nghiệp Việt Nam nên chủ động xem rà soát giữa kỳ như một công cụ chiến lược để tối ưu hóa mức thuế, chứ không chỉ là biện pháp cứu vãn tình hình khi thuế quá cao. Ở nhiều ngành, các doanh nghiệp Việt Nam thường chờ đến giai đoạn rà soát hoàng hôn hoặc chỉ nộp yêu cầu khi đã chịu áp lực lớn, dẫn đến kết quả không như mong muốn.

Ngược lại, nếu doanh nghiệp chuẩn bị tốt dữ liệu, mô phỏng trước biên độ bán phá giá dự kiến trong điều kiện mới và đánh giá khách quan khả năng giảm thuế, họ có thể lựa chọn thời điểm phù hợp để yêu cầu rà soát giữa kỳ. Tuy nhiên, vì EU có quyền tăng thuế trong rà soát, doanh nghiệp cần thực hiện đánh giá rủi ro nội bộ một cách cẩn trọng, sử dụng tư vấn chuyên môn khi cần thiết để mô phỏng các kịch bản khác nhau trước khi nộp yêu cầu.

Cuối cùng, doanh nghiệp nên nâng cao năng lực tuân thủ pháp lý và minh bạch thông tin như một phần của chiến lược xuất khẩu bền vững. Việc đáp ứng tiêu chuẩn minh bạch của EU không chỉ nhằm phục vụ vụ việc phòng vệ thương mại, mà còn giúp doanh nghiệp củng cố uy tín với nhà nhập khẩu, có lợi thế trong đàm phán giá và giảm thiểu nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá trong

trương lai. Khi doanh nghiệp xem tuân thủ pháp lý và minh bạch dữ liệu như một phần cốt lõi của mô hình kinh doanh, họ có khả năng không chỉ vượt qua được các biện pháp hiện có mà còn nâng cao vị thế cạnh tranh dài hạn trên thị trường EU.

Những khuyến nghị này cho thấy rằng cơ chế rà soát giữa kỳ, nếu được hiểu và vận dụng đúng cách, không chỉ là thách thức mà còn là cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam kiểm soát tốt hơn rủi ro pháp lý và gia tăng khả năng duy trì thị trường xuất khẩu quan trọng như EU.

Rà soát cuối kỳ

Rà soát cuối kỳ trong hệ thống chống bán phá giá của EU là một thủ tục đặc thù được triển khai khi biện pháp áp dụng sắp hết thời hạn hiệu lực 5 năm, nhằm đánh giá khả năng hành vi bán phá giá và thiệt hại có thể tái diễn hoặc tiếp tục nếu biện pháp bị chấm dứt.

Khác với rà soát giữa kỳ vốn tập trung vào sự thay đổi của các yếu tố ban đầu trong khi biện pháp đang có hiệu lực, rà soát cuối kỳ không xem xét việc mức thuế hiện hành có còn phù hợp hay không, mà hướng tới câu hỏi mang tính dự báo: liệu việc gỡ bỏ biện pháp có tạo điều kiện để mô hình bán phá giá quay trở lại và liệu ngành sản xuất của EU có bị đe dọa tái chịu thiệt hại đáng kể hay không.

Chính vì vậy, bản chất của rà soát cuối kỳ trọng tâm là đánh giá động lực thị trường, xu hướng cung cầu, năng lực sản xuất và xuất khẩu của quốc gia bị điều tra,

cũng như mức độ nhạy cảm của ngành EU đối với các dòng hàng nhập khẩu giá thấp.

Cơ sở pháp lý trực tiếp của rà soát cuối kỳ trong pháp luật EU được tìm thấy trong Quy định cơ bản về chống bán phá giá, hiện là Quy định (EU) 2016/1036, trong các điều khoản quy định về thời hạn áp dụng và rà soát biện pháp. Theo cơ chế này, mỗi biện pháp chống bán phá giá có thời hạn áp dụng cố định, thông thường là 5 năm kể từ ngày có hiệu lực.

Đến gần thời điểm kết thúc biện pháp, nếu không có yêu cầu rà soát cuối kỳ, biện pháp sẽ tự động hết hiệu lực. Chỉ trong trường hợp có yêu cầu hợp lệ, kèm theo bằng chứng cho thấy việc chấm dứt biện pháp có thể dẫn tới nguy cơ tiếp diễn hoặc tái diễn bán phá giá và thiệt hại, Ủy ban châu Âu mới khởi xướng một cuộc rà soát cuối kỳ để đánh giá có nên gia hạn biện pháp hay không. Chính vì vậy, rà soát cuối kỳ vừa là cơ chế phòng ngừa việc kéo dài biện pháp một cách tùy tiện, vừa là công cụ bảo đảm rằng EU không dừng biện pháp trong khi nguy cơ thiệt hại vẫn còn hiện hữu.

Ở bình diện quốc tế, cơ chế rà soát cuối kỳ của EU phải tuân thủ Điều 11.3 của Hiệp định Chống bán phá giá của WTO. Điều khoản này quy định rằng một biện pháp chống bán phá giá sẽ chấm dứt sau 5 năm, trừ khi cơ quan điều tra xác định, thông qua rà soát, rằng việc hết hiệu lực biện pháp sẽ dẫn tới khả năng tiếp diễn hoặc tái diễn bán phá giá và thiệt hại. EU

đã nội luật hóa nghĩa vụ này bằng cách thiết lập khuôn khổ chi tiết cho rà soát cuối kỳ, trong đó nhấn mạnh yêu cầu đánh giá cả hai chiều: sự tiếp diễn hoặc tái diễn của hành vi bán phá giá và sự tiếp diễn hoặc tái diễn của thiệt hại đối với ngành sản xuất EU. Điều này cho thấy rà soát cuối kỳ không nhằm hợp thức hóa việc gia hạn biện pháp, mà phải dựa trên một phân tích thực chứng về rủi ro trong tương lai nếu biện pháp bị bãi bỏ.

Trong thực tiễn, rà soát cuối kỳ đóng vai trò như cơ chế gia hạn có điều kiện, vì thuế chống bán phá giá không tự động nối dài mà phải dựa trên kết luận điều tra độc lập chứng minh rằng việc chấm dứt biện pháp có khả năng khôi phục tình trạng cạnh tranh bị méo mó. Ở giai đoạn này, trọng tâm chuyên từ phân tích hành vi quá khứ sang đánh giá xu hướng tương lai dựa trên tổng hợp dữ kiện lịch sử và bằng chứng dự báo, bao gồm năng lực dư thừa ở nước xuất khẩu, diễn biến giá tại thị trường quốc tế, cấu trúc chi phí, khả năng chuyển hướng thương mại và mức độ nhạy cảm của ngành sản xuất EU đối với các cú sốc nhập khẩu.

EU xem đây là công cụ thiết yếu để duy trì tính ổn định của thị trường nội khối, đồng thời bảo đảm rằng việc bảo hộ không kéo dài quá mức trong trường hợp không còn rủi ro đáng kể. Thông qua cơ chế rà soát cuối kỳ, EU hướng đến sự cân bằng giữa hai mục tiêu tưởng chừng đối lập: bảo vệ ngành EU trước nguy cơ tái diễn cạnh tranh không lành mạnh, đồng thời ngăn

chặn tình trạng lạm dụng biện pháp phòng vệ thương mại làm suy giảm tính mở cửa của thị trường châu Âu.

Mục tiêu và chức năng của rà soát cuối kỳ trong cơ chế chống bán phá giá của EU

Mục tiêu trọng tâm của rà soát cuối kỳ trong hệ thống chống bán phá giá của EU là xác định liệu việc chấm dứt biện pháp sau thời hạn hiệu lực năm năm có tạo ra nguy cơ tái xuất hiện hành vi bán phá giá và thiệt hại đối với ngành sản xuất của EU hay không.

EU không xem rà soát cuối kỳ là cơ chế để điều chỉnh lại mức thuế đang áp dụng, mà là một tiến trình đánh giá mang tính dự báo nhằm đo lường khả năng các điều kiện từng dẫn đến việc áp thuế có thể phục hồi khi biện pháp hết hạn. Từ đó, mục tiêu cốt lõi là đảm bảo rằng việc duy trì hay chấm dứt biện pháp phải dựa trên căn cứ thực nghiệm và dự báo đáng tin cậy, tránh để ngành EU rơi vào tình trạng bị tổn thương lặp lại nhưng đồng thời ngăn chặn nguy cơ bảo hộ thương mại kéo dài không cần thiết.

Ở góc độ chức năng, rà soát cuối kỳ hoạt động như một cơ chế cân bằng giữa bảo vệ sản xuất nội khối và duy trì tính mở cửa thị trường châu Âu. Thủ tục này đóng vai trò như điểm chốt đánh giá trước khi biện pháp hết hiệu lực, qua đó buộc cơ quan điều tra phải kiểm chứng liệu các yếu tố rủi ro như năng lực dư thừa của quốc gia xuất khẩu, mức giá bán quốc tế có xu hướng giảm sâu, sự dễ bị tổn thương của ngành EU, hoặc khả năng chuyển hướng dòng hàng có đủ

ạnh để cho thấy hành vi bán phá giá có thể hồi sinh. Chức năng cảnh báo sớm của rà soát cuối kỳ bảo đảm rằng EU không khóa cửa thị trường một cách tự động, mà chỉ gia hạn biện pháp khi có bằng chứng rõ ràng rằng việc gỡ bỏ thuế sẽ làm méo mó cạnh tranh và tái tạo sức ép giảm giá nghiêm trọng lên ngành nội địa.

Đồng thời, rà soát cuối kỳ cũng đóng vai trò như cơ chế giám sát dài hạn, giúp đánh giá hiệu quả thực chất của biện pháp trong suốt thời gian áp dụng, từ đó cung cấp cơ sở để EU kiểm tra mức độ thích ứng của ngành EU trước sự thay đổi của thị trường quốc tế. Nhìn tổng thể, mục tiêu và chức năng của rà soát cuối kỳ không chỉ thuần túy nhằm kéo dài hoặc chấm dứt thuế chống bán phá giá, mà còn giữ vai trò điều chỉnh hành vi thị trường và bảo đảm rằng việc áp dụng biện pháp phòng vệ được duy trì trong khuôn khổ hợp lý, dựa trên sự cân đối giữa dự báo rủi ro và nghĩa vụ bảo vệ cạnh tranh lành mạnh.

Điều kiện để tiến hành rà soát cuối kỳ biện pháp chống bán phá giá của EU

Điều kiện để mở một cuộc rà soát loại này dựa trên nguyên tắc phòng ngừa có giới hạn, yêu cầu cơ quan điều tra phải đánh giá liệu các yếu tố rủi ro gắn với thị trường, với doanh nghiệp xuất khẩu và với bối cảnh cạnh tranh quốc tế có tạo thành mối đe dọa hiện hữu hay không. Khác với rà soát giữa kỳ vốn chủ yếu gắn với yêu cầu chứng minh sự thay đổi tình hình thực tế, rà soát cuối kỳ vận hành theo logic dự báo, đòi hỏi

phân tích khả năng tái diễn thay vì đánh giá các biến động đã xảy ra. Điều này khiến điều kiện để tiến hành thủ tục trở nên đặc biệt chặt chẽ, bởi việc gia hạn thuế không được dựa trên giả định đơn thuần, mà phải được chứng minh bằng thông tin xác thực về xu hướng giá cả, năng lực dư thừa, mô hình xuất khẩu, mức độ hấp dẫn của thị trường EU và mức độ nhạy cảm của ngành nội địa.

Như vậy, chỉ khi tồn tại cơ sở hợp lý cho thấy việc chấm dứt biện pháp sẽ tạo ra môi trường thuận lợi để hành vi bán phá giá tái lập, EU mới đủ thẩm quyền để mở rà soát cuối kỳ và xem xét gia hạn thuế. Cơ chế này phản ánh sự thận trọng của EU trong việc cân bằng giữa bảo vệ ngành nội địa và tránh duy trì biện pháp quá lâu, đồng thời bảo đảm mọi quyết định kéo dài thuế phải dựa trên bằng chứng khách quan chứ không phải kỳ vọng chủ quan.

Chủ thể yêu cầu rà soát cuối kỳ

Quyền yêu cầu tiến hành rà soát cuối kỳ thuộc về các chủ thể có lợi ích pháp lý trực tiếp gắn với việc duy trì hoặc chấm dứt biện pháp chống bán phá giá, trong đó trung tâm vẫn là ngành sản xuất của EU hoặc các hiệp hội đại diện cho họ. Chính các nhà sản xuất EU là đối tượng chịu tác động mạnh nhất nếu thuế hết hiệu lực và hàng nhập khẩu với giá thấp quay lại thị trường, nên họ là nguồn khởi xướng phổ biến nhất. Tuy nhiên, quyền này không chỉ giới hạn trong phạm vi ngành EU; các nhà xuất khẩu và nhà sản xuất nước ngoài cũng

có thể nộp yêu cầu với mục tiêu chứng minh rằng việc tiếp tục áp thuế là không còn cần thiết và rằng điều kiện thị trường hiện hành không tạo rủi ro tái diễn bán phá giá.

Ngoài ra, các nhà nhập khẩu, nhà phân phối hoặc bất kỳ bên liên quan nào có thể chứng minh lợi ích đáng kể về kinh tế hoặc thương mại đều có tư cách gửi yêu cầu, miễn là họ cung cấp được thông tin đủ để cơ quan điều tra đánh giá rủi ro tái diễn. Đáng chú ý là trong cơ chế của EU, Ủy ban châu Âu còn có quyền chủ động khởi xướng rà soát cuối kỳ mà không cần yêu cầu từ bất kỳ chủ thể nào nếu Ủy ban nhận thấy thông tin hiện có hàm chứa nguy cơ đáng kể về sự phục hồi của hành vi bán phá giá hoặc thiệt hại.

Cách tiếp cận này phản ánh tính chủ động của EU trong việc bảo đảm các biện pháp phòng vệ không bị chấm dứt một cách cơ học chỉ vì hết hạn, đồng thời cho phép Ủy ban thực hiện vai trò giám sát liên tục đối với diễn biến thị trường. Như vậy, quyền yêu cầu rà soát cuối kỳ được thiết kế khá rộng để bảo đảm rằng mọi chủ thể có lợi ích hợp pháp đều có cơ hội tác động vào quyết định duy trì hay chấm dứt biện pháp, tạo nên cơ chế cân bằng giữa lợi ích của ngành EU và lợi ích của các doanh nghiệp xuất khẩu.

Chứng cứ cần thiết để yêu cầu khởi xướng rà soát cuối kỳ biện pháp chống bán phá giá

Để thuyết phục cơ quan điều tra EU mở

một cuộc rà soát cuối kỳ, bên yêu cầu phải nộp bộ chứng cứ đủ sức chứng minh sự tồn tại của nguy cơ đáng kể rằng hành vi bán phá giá và thiệt hại sẽ quay trở lại nếu biện pháp được dỡ bỏ. Gánh nặng chứng minh trong rà soát cuối kỳ không nhằm tái khẳng định các yếu tố của vụ việc ban đầu, mà nhằm trình bày một tập hợp dữ liệu có khả năng chỉ ra chiều hướng thị trường trong tương lai.

Điều này đòi hỏi bằng chứng không chỉ mang tính mô tả hiện trạng mà phải thể hiện được xu hướng vận động của cung, cầu, giá và sản lượng. Những thông tin có giá trị thường bao gồm diễn biến giá tại thị trường nội địa của nước xuất khẩu, mức chênh lệch giá so với giá tại EU, sự thay đổi trong cấu trúc chi phí của doanh nghiệp liên quan, mức độ dư thừa công suất sản xuất và khả năng chuyển hướng xuất khẩu sang thị trường EU khi thuế hết hiệu lực.

Bên cạnh yếu tố giá, cơ quan điều tra cũng xem xét bằng chứng phản ánh tình trạng của ngành sản xuất EU như biên lợi nhuận, thị phần, mức độ nhạy cảm trước cạnh tranh giá thấp và sự thay đổi về khả năng phục hồi. Do rà soát cuối kỳ dựa trên đánh giá rủi ro tương lai, bằng chứng về hành vi trong quá khứ chỉ có ý nghĩa khi nó cho thấy một mô hình có thể lặp lại nếu biện pháp không còn.

Phân tích dự báo, tài liệu thị trường, dữ liệu công bố công khai, báo cáo ngành và thông tin thống kê đều có thể được viện dẫn, nhưng phải bảo đảm tính nhất quán và

mức độ hợp lý để giúp cơ quan điều tra hình dung một kịch bản tái diễn có cơ sở. Như vậy, yêu cầu khởi xướng chỉ được coi là có cơ sở khi bộ chứng cứ tạo nên một bức tranh rõ ràng rằng việc chấm dứt thuế không phải là một quyết định an toàn đối với ngành sản xuất EU, và rằng các điều kiện khách quan trong thị trường quốc tế đang hội đủ những yếu tố thúc đẩy sự phục hồi của bán phá giá và thiệt hại.

Thời điểm có thể yêu cầu rà soát cuối kỳ

Rà soát cuối kỳ chỉ có thể được yêu cầu trong một khoảng thời gian xác định trước khi biện pháp chống bán phá giá hết hiệu lực, thông thường là trong vòng 12 tháng trước khi biện pháp chống bán phá giá kết thúc. Khoảng thời gian này được đưa ra nhằm bảo đảm rằng cơ quan điều tra có đủ thời gian tiến hành xem xét toàn diện và đưa ra quyết định trước khi biện pháp tự động chấm dứt.

Đây là giai đoạn then chốt, bởi nếu không có yêu cầu được đệ trình đúng thời hạn, biện pháp sẽ hết hiệu lực một cách mặc định, bất kể nguy cơ tái diễn bán phá giá có tồn tại hay không. Quy tắc về thời điểm nộp yêu cầu phản ánh tư duy của EU trong việc duy trì tính dự đoán và ổn định cho cả ngành sản xuất trong nước lẫn các doanh nghiệp xuất khẩu; điều này cho phép tất cả các bên chuẩn bị chiến lược dựa trên mốc thời gian cụ thể thay vì chịu sự bất định của các quyết định hành chính bất ngờ. Việc yêu cầu quá sớm không được chấp nhận, bởi các dữ liệu cách quá xa thời

điểm hết hiệu lực sẽ không phản ánh sát thực trạng thị trường; ngược lại, nếu yêu cầu quá muộn, Ủy ban châu Âu không thể hoàn thành điều tra trong thời hạn pháp lý, dẫn tới việc biện pháp tự động chấm dứt. Vì vậy, việc tuân thủ đúng khung thời gian này có ý nghĩa quyết định đối với khả năng duy trì biện pháp, đồng thời tạo điều kiện để việc đánh giá nguy cơ tái diễn được thực hiện trên cơ sở thông tin cập nhật và phù hợp với bối cảnh kinh tế gần nhất của ngành và thị trường liên quan.

Phạm vi của rà soát cuối kỳ biện pháp chống bán phá giá

Phạm vi rà soát cuối kỳ được xác định dựa trên yêu cầu đánh giá toàn diện khả năng tái xuất hiện hành vi bán phá giá và thiệt hại nếu biện pháp hết hiệu lực, nên quá trình xem xét không dừng ở việc kiểm tra mức thuế hiện hành mà mở rộng sang một tập hợp yếu tố rộng hơn phản ánh cấu trúc và động lực của thị trường.

Cơ quan điều tra không chỉ phân tích liệu các điều kiện từng dẫn đến việc áp thuế còn tồn tại hay không, mà còn xem xét khả năng các điều kiện đó có thể khôi phục. Điều này khiến phạm vi rà soát không gói gọn trong dữ liệu hiện tại mà bao gồm cả đánh giá xu hướng, năng lực sản xuất, dự báo nhu cầu, chiến lược xuất khẩu và mức độ hấp dẫn của thị trường EU đối với các nhà sản xuất nước ngoài. Các yếu tố như diễn biến giá, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang các thị trường khác, mức độ dư thừa công suất và mức độ dễ tổn thương của

ngành EU đều nằm trong phạm vi phân tích, vì chúng là chỉ dấu cho khả năng xuất khẩu ồ ạt có thể xảy ra khi biện pháp chấm dứt. Khác với rà soát giữa kỳ hướng tới điều chỉnh mức thuế dựa trên thay đổi thực tế, rà soát cuối kỳ hướng tới xây dựng một bức tranh dự báo mang tính hệ thống nhằm trả lời câu hỏi liệu việc gỡ bỏ biện pháp có làm sống lại tình trạng cạnh tranh không lành mạnh hay không.

Do đó, phạm vi của rà soát cuối kỳ có tính bao trùm và hướng về tương lai, kết hợp đánh giá tình hình hiện tại, cấu trúc thị trường và rủi ro tiềm ẩn để xác định liệu cơ chế bảo vệ của EU có còn cần thiết. Điều này làm cho rà soát cuối kỳ trở thành một công cụ đánh giá mang tính chiến lược hơn so với các hình thức rà soát khác và giúp bảo đảm rằng quyết định duy trì thuế chỉ được đưa ra khi phù hợp với thực tiễn kinh tế và lợi ích dài hạn của thị trường nội khối.

Quy trình rà soát cuối kỳ biện pháp chống bán phá giá của EU

Quy trình rà soát cuối kỳ trong hệ thống chống bán phá giá của Liên minh châu Âu được thiết kế như một chu trình pháp lý có cấu trúc chặt chẽ, nhưng mang bản chất và mục tiêu đặc thù khiến nó khác biệt đáng kể so với cả rà soát giữa kỳ lẫn điều tra chống bán phá giá ban đầu. Sau khi Ủy ban châu Âu xác nhận rằng có một yêu cầu hợp lệ được nộp trong thời gian quy định hoặc khi cơ quan tự nhận thấy có dấu hiệu rủi ro tái diễn, quá trình rà soát cuối kỳ bắt đầu bằng việc công bố thông báo khởi xướng,

trong đó nêu phạm vi xem xét, sản phẩm bị điều tra, chủ thể liên quan và bộ câu hỏi điều tra sẽ được áp dụng.

Tuy nhiên, khác với điều tra ban đầu vốn hướng tới xác định sự tồn tại của bán phá giá và thiệt hại tại thời điểm hiện tại, rà soát cuối kỳ lại chú trọng vào các yếu tố dự báo, buộc cơ quan điều tra phải hướng việc thu thập thông tin vào việc xác định khả năng tái diễn trong tương lai chứ không phải chứng minh một tình trạng đang hiện hữu. Từ đó, bộ câu hỏi, trọng tâm xác minh và loại dữ liệu được yêu cầu đều được điều chỉnh theo hướng đánh giá các biến động thị trường, các xu hướng sản xuất và khả năng chuyển hướng xuất khẩu.

Trong giai đoạn xác minh thông tin, dù về mặt hình thức EU vẫn tiến hành kiểm tra tại chỗ, đối chiếu số liệu và đánh giá độ tin cậy của dữ liệu giống như trong điều tra ban đầu, nhưng bản chất sâu xa của việc xác minh đã thay đổi. Ở rà soát giữa kỳ, mục tiêu xác minh nằm ở việc kiểm tra tính xác thực của các thay đổi thực tế để đánh giá mức thuế hiện hành có còn phù hợp.

Ngược lại, trong rà soát cuối kỳ, việc xác minh tập trung vào việc kiểm tra tính hợp lý của các dự báo, đánh giá sức ép cạnh tranh tiềm tàng và khả năng ngành xuất khẩu có thể khôi phục hành vi bán phá giá khi biện pháp được dỡ bỏ. Điều này dẫn đến một sự khác biệt quan trọng: trong rà soát cuối kỳ, nhiều nguồn dữ liệu có tính vĩ mô, như năng lực dư thừa, diễn biến giá quốc tế hay khả năng chuyển đổi dòng hàng

giữa các thị trường, trở nên có trọng lượng hơn nhiều so với trong điều tra ban đầu.

Khi cơ quan điều tra hoàn tất việc thu thập và xác minh dữ liệu, giai đoạn phân tích và đánh giá rủi ro trở thành trung tâm của quy trình. Đây là điểm nhấn quan trọng tạo nên bản sắc của rà soát cuối kỳ. Trong khi điều tra ban đầu tập trung vào việc chứng minh sự tồn tại của hành vi bán phá giá và thiệt hại tại thời điểm điều tra, rà soát cuối kỳ lại sử dụng các phương pháp mô phỏng và đánh giá xu hướng nhằm nhận diện nguy cơ tái diễn. Ngay cả khi dữ liệu hiện tại không phản ánh tình trạng bán phá giá, cơ quan điều tra vẫn có thể kết luận nên gia hạn biện pháp nếu rủi ro tái diễn được coi là đáng kể và có cơ sở.

Một yếu tố khác biệt nữa là trong rà soát cuối kỳ, việc áp dụng quy tắc duy trì biện pháp trong thời gian điều tra có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Trong điều tra ban đầu, không có biện pháp nào được duy trì trước khi có kết luận sơ bộ hoặc cuối cùng. Trong rà soát giữa kỳ, mức thuế có thể thay đổi hoặc giữ nguyên tùy theo kết quả. Nhưng trong rà soát cuối kỳ, biện pháp chống bán phá giá mặc nhiên tiếp tục có hiệu lực cho đến khi EU đưa ra quyết định cuối cùng, bất kể thời điểm kết luận có vượt quá thời hạn 05 năm hay không, miễn là yêu cầu được nộp đúng hạn. Điều này tạo nên sự ổn định và liên tục trong bảo vệ thương mại, đồng thời nhấn mạnh rằng mục tiêu của rà soát cuối kỳ không phải điều chỉnh thuế mà là ngăn rủi ro bị gián đoạn biện pháp.

Kết thúc quy trình là quyết định của Hội đồng châu Âu dựa trên đề xuất của Ủy ban. Nếu EU xác định khả năng tái diễn bán phá giá và thiệt hại là đáng kể, biện pháp sẽ được gia hạn thêm năm năm; nếu không, thuế sẽ chấm dứt. Do đó, dù quy trình của rà soát cuối kỳ bao gồm các giai đoạn quen thuộc như khởi xướng, xác minh, phân tích, tham vấn và quyết định, nhưng logic vận hành và trọng tâm pháp lý lại hoàn toàn khác so với rà soát giữa kỳ và điều tra ban đầu.

Rà soát cuối kỳ thiên về dự báo tương lai hơn là xác nhận hiện trạng, thiên về đánh giá rủi ro hơn là đo lường thiệt hại thực tế, và thiên về bảo đảm liên tục của biện pháp hơn là điều chỉnh mức thuế. Chính những khác biệt này làm cho rà soát cuối kỳ trở thành một công cụ phòng vệ mang tính chiến lược đặc thù của hệ thống pháp luật EU.

Khuyến nghị cho doanh nghiệp

Rà soát cuối kỳ, với bản chất là một cơ chế đánh giá khả năng tái diễn bán phá giá trong tương lai, đặt ra yêu cầu đặc biệt đối với doanh nghiệp xuất khẩu, nhất là doanh nghiệp Việt Nam, vốn thường hoạt động trong môi trường cạnh tranh toàn cầu biến động nhanh và chịu áp lực lớn từ các vụ kiện phòng vệ thương mại của EU. Để chủ động ứng phó với thủ tục này, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược theo hướng dài hạn, trong đó trọng tâm là quản trị dữ liệu, minh bạch hoạt động và duy trì hồ sơ chứng minh năng lực cạnh tranh

không dựa vào định giá thấp. Vì rà soát cuối kỳ không nhằm đánh giá tình trạng bán phá giá hiện hữu, mà tập trung vào phân tích nguy cơ tái diễn, doanh nghiệp cần chuẩn bị một hệ thống thông tin cho thấy hoạt động xuất khẩu của mình ổn định, bền vững và không tiềm ẩn nguy cơ tạo sức ép giá lên thị trường EU khi biện pháp hết hiệu lực. Điều này đòi hỏi việc lưu trữ và trình bày dữ liệu về chi phí, giá bán, cơ cấu thị trường, chiến lược phân phối và năng lực sản xuất phải được thực hiện một cách nhất quán và logic để chứng minh rằng doanh nghiệp không có động cơ hoặc khả năng thực hiện hành vi bán phá giá trong tương lai.

Một khía cạnh quan trọng khác là doanh nghiệp Việt Nam cần nhận thức rõ tầm quan trọng của việc tham gia đầy đủ và nghiêm túc trong quá trình rà soát. Sự phối hợp hiệu quả với cơ quan điều tra, việc trả lời đúng hạn và đầy đủ các bộ câu hỏi, cũng như việc sẵn sàng cho các cuộc xác minh thực địa là những yếu tố quyết định đến độ tin cậy của thông tin doanh nghiệp cung cấp.

Nếu doanh nghiệp không hợp tác hoặc hợp tác không đầy đủ, cơ quan EU có thể sử dụng dữ liệu sẵn có bất lợi, khiến việc chứng minh rằng không tồn tại rủi ro tái diễn trở nên gần như bất khả thi. Trong bối cảnh rà soát cuối kỳ đặt trọng tâm vào dự báo, bất kỳ thiếu sót nào về dữ liệu đều có thể được EU diễn giải như dấu hiệu cho thấy doanh nghiệp có khả năng điều chỉnh

giá theo hướng bất lợi cho ngành sản xuất EU sau khi biện pháp chấm dứt.

Việc chuẩn bị cho rà soát cuối kỳ cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải liên tục theo dõi tình hình thị trường và động thái xuất khẩu của các đối thủ cạnh tranh trong khu vực. Các doanh nghiệp Việt Nam cần nhận ra rằng EU không chỉ đánh giá riêng lẻ một nhà xuất khẩu, mà còn xem xét năng lực dư thừa, chiến lược thị trường của toàn quốc gia xuất khẩu và mức độ dễ tổn thương của ngành EU. Do đó, doanh nghiệp nên hợp tác với hiệp hội ngành hàng trong nước để xây dựng cơ sở dữ liệu chung, tăng khả năng trình bày một bức tranh ổn định và nhất quán về toàn bộ ngành, thay vì để mỗi doanh nghiệp trả lời theo cách riêng lẻ dẫn tới thiếu đồng bộ.

Ngoài ra, một chiến lược quan trọng để giảm nguy cơ gia hạn biện pháp là doanh nghiệp cần chứng minh rằng họ đã thích ứng tốt với thị trường quốc tế bằng cách đa dạng hóa thị trường, nâng cấp công nghệ và chuyển đổi mô hình kinh doanh theo hướng giá trị gia tăng cao hơn. Khi EU nhận thấy thị trường châu Âu không còn là đích đến duy nhất hoặc không phải là thị trường mà doanh nghiệp có động cơ bán phá giá, cơ hội chấm dứt biện pháp sẽ tăng lên đáng kể. Điều này liên quan trực tiếp đến vị thế cạnh tranh dài hạn của doanh nghiệp và khả năng chứng minh rằng lợi nhuận không phụ thuộc vào chiến lược bán giá thấp.

Cuối cùng, doanh nghiệp Việt Nam nên xem rà soát cuối kỳ không chỉ là một thủ

tục pháp lý mà còn là cơ hội để định vị lại vai trò của mình trên thị trường EU. Một doanh nghiệp có hồ sơ minh bạch, chiến lược xuất khẩu bền vững, sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn cao và mô hình kinh doanh ổn định sẽ có ưu thế lớn trong việc thuyết phục cơ quan điều tra rằng biện pháp không còn cần thiết. Do đó, việc chuẩn bị cho rà soát cuối kỳ phải được tích hợp vào chiến lược quản trị thương mại dài hạn, thay vì chỉ được xem là phản ứng nhất thời khi bị kiện.

Trong cơ chế chống bán phá giá của EU, bên cạnh rà soát giữa kỳ và rà soát cuối kỳ còn tồn tại một số loại rà soát khác, mỗi loại phục vụ một mục đích riêng trong việc đảm bảo tính linh hoạt, chính xác và khả năng thích ứng của biện pháp phòng vệ thương mại theo thời gian. Có các loại rà soát còn lại như sau:

Thứ nhất, rà soát phạm vi. Đây là cơ chế được thiết kế nhằm làm rõ ranh giới áp dụng của biện pháp chống bán phá giá khi phát sinh tranh cãi hoặc nghi vấn về việc một sản phẩm cụ thể có thuộc hoặc không thuộc diện áp thuế theo lệnh đang có hiệu lực. Trong bối cảnh hàng hóa thường xuyên thay đổi về cấu tạo, đặc tính kỹ thuật hoặc hình thức thương mại, rà soát phạm vi cho phép Ủy ban châu Âu xác định một cách dứt khoát phạm vi của biện pháp, tránh trường hợp doanh nghiệp lách thuế bằng cách điều chỉnh nhẹ sản phẩm hoặc khai báo theo mã HS tương tự nhưng không đồng nhất. Rà soát phạm vi không nhằm

điều chỉnh mức thuế mà nhằm làm sáng tỏ phạm vi điều chỉnh pháp lý của biện pháp. Đây là công cụ có giá trị lớn đối với doanh nghiệp xuất khẩu khi gặp tình trạng sản phẩm bị hải quan EU diễn giải không thống nhất.

Thứ hai, rà soát nhà xuất khẩu mới. Cơ chế này được xây dựng để bảo đảm nguyên tắc công bằng cho những doanh nghiệp chưa từng xuất khẩu sang EU trong giai đoạn điều tra ban đầu và do đó không được xem xét để xác lập biên độ phá giá riêng. Nếu doanh nghiệp chứng minh được rằng họ thực sự là “nhà xuất khẩu mới” và không có quan hệ liên kết với bất kỳ doanh nghiệp đã bị áp thuế trong vụ việc trước, doanh nghiệp có thể yêu cầu EU xác định biên độ phá giá riêng biệt cho mình. Rà soát này nhằm tránh việc áp dụng mức thuế suất bình quân cao một cách bất hợp lý đối với các nhà sản xuất có hành vi thị trường độc lập, đồng thời tạo điều kiện cho các nhà xuất khẩu mới gia nhập thị trường EU mà không bị ràng buộc bởi mức thuế không phản ánh thực tế hoạt động của họ.

Thứ ba, rà soát lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Đây là loại rà soát mang tính “phòng vệ tăng cường”, tập trung vào việc phát hiện và ngăn chặn hành vi lách thuế của nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu, như chuyển hướng thương mại qua nước thứ ba, thay đổi nhỏ về sản phẩm nhằm né tránh phạm vi áp dụng, hoặc lắp ráp đơn giản tại nước thứ ba. Khi có dấu hiệu hợp lý về việc lẫn tránh, EU có thể

khởi xướng rà soát, và nếu kết luận có hành vi lẫn tránh, biện pháp chống bán phá giá có thể được mở rộng sang sản phẩm hoặc quốc gia liên quan, thậm chí truy thu thuế từ quá khứ.

Thứ tư, rà soát hấp thu thuế. Đây là một cơ chế đặc thù của EU, được áp dụng khi có nghi vấn rằng nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu đã hấp thu phần lớn mức thuế chống bán phá giá bằng cách điều chỉnh giảm giá bán, khiến tác dụng của biện pháp bị triệt tiêu. Nếu rà soát xác nhận có sự hấp thu, EU có thể điều chỉnh tăng biên độ phá giá, từ đó nâng mức thuế để phản ánh đúng mức độ phá giá thực tế trên thị trường sau áp dụng.

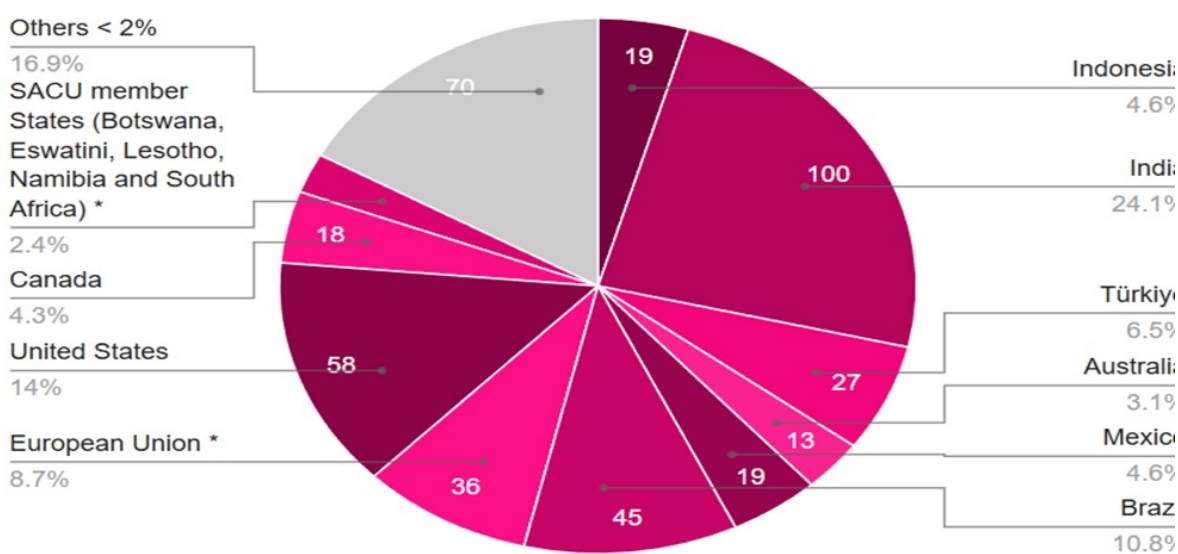
Như vậy, có thể thấy hệ thống rà soát của EU rất đa tầng, không chỉ gồm rà soát giữa kỳ và rà soát cuối kỳ mà còn bao phủ các vấn đề về phạm vi sản phẩm, sự công bằng đối với người tham gia mới, hành vi lẫn tránh và sự hấp thụ thuế. Điều này tạo nên khả năng quản trị biện pháp chống bán phá giá linh hoạt, duy trì hiệu quả, đồng thời bảo đảm tính hợp lý đối với doanh nghiệp xuất khẩu khi bối cảnh thị trường thay đổi.

Thực tiễn điều tra, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá của EU với các nước và với Việt Nam

Trong những thập niên gần đây, Liên minh châu Âu (EU) nổi lên như một trong những chủ thể sử dụng biện pháp chống bán phá giá thường xuyên, toàn diện và có mức độ phức tạp cao nhất trên thế giới. Cụ thể được thể hiện như biểu đồ dưới đây:

Investigation initiations that led to measures in force on or after 01/01/2020, by

Reporting Member



* to view additional notes on the presentation of data for this Member, please click

Nguồn: WTO

Có thể thấy, EU là khối khởi xướng nhiều vụ việc điều tra chống bán phá giá chỉ sau Ấn Độ và Hoa Kỳ chiếm tới 8,7%. Việc EU áp dụng công cụ này không diễn ra rời rạc hay mang tính phản ứng đơn lẻ, mà được đặt trong một chiến lược phòng vệ thương mại mang tính hệ thống, gắn với mục tiêu dài hạn của EU về bảo vệ cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm an ninh chuỗi cung ứng và ứng phó với những biến động sâu rộng trong thương mại toàn cầu. Các vụ việc chống bán phá giá của EU đối với hàng hóa nhập khẩu từ nhiều khu vực khác nhau cho thấy rằng EU không chỉ quan ngại về hành vi phá giá mang tính ngắn hạn, mà còn đặc biệt chú trọng đến những rủi ro mang tính cơ cấu, chẳng hạn như dư thừa công suất sản xuất, trợ cấp ả, biến dạng chi phí và chiến lược giá xâm lấn của các nền kinh tế ngoài khối.

Việc nghiên cứu thực tiễn điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU có ý



nghĩa quan trọng vì nhiều lý do. Đầu tiên, nó giúp làm sáng tỏ cách thức vận hành thực tế của một hệ thống pháp lý được đánh giá là phức tạp và chặt chẽ bậc nhất, từ đó phản ánh năng lực kiểm soát thị trường mang tính pháp quyền cao của EU. Tiếp theo, thực tiễn điều tra cho thấy rõ cách EU triển khai các quy định của mình trong từng vụ việc cụ thể, trong đó có sự kết hợp giữa phân tích pháp lý, phân tích kinh tế và đánh giá chính sách công. Những yếu tố này đôi khi không thể nhìn thấy đầy đủ chỉ qua việc đọc các văn bản pháp luật mà chỉ bộc lộ rõ trong thực hành điều tra. Bên cạnh đó, việc khảo sát thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá còn giúp nhận diện xu hướng sử dụng công cụ phòng vệ thương mại của EU, bao gồm việc EU ngày càng chú trọng chống lẩn tránh, mở rộng phạm vi điều tra sang các nước trung chuyển và tái cấu trúc biện pháp theo hướng bảo vệ chiến lược công nghiệp của Liên minh. Trong báo cáo thường niên của EU năm 2022, EU đã điều tra mới 04 vụ việc về chống bán phá giá, năm 2023, EU đã khởi xướng mới 10 vụ việc điều tra chống bán phá giá mới, sang đến năm 2024, EU đã khởi xướng mới 29 vụ việc điều tra chống bán phá giá, đến năm 2025, EU đã tiến hành khởi xướng 16 vụ việc điều tra chống bán phá giá mới (*Dữ liệu được tra cứu trên website chính thức của EU: <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/notice>*).

Đối với Việt Nam, việc nghiên cứu thực tiễn càng có ý nghĩa lớn hơn. Việt Nam là đối tác thương mại quan trọng của EU và đồng thời là quốc gia có năng lực sản xuất hàng công nghiệp ngày càng tăng, trong đó nhiều ngành có sức cạnh tranh mạnh về giá. Điều này giúp hàng hóa Việt Nam có khả năng mở rộng thị phần tại EU nhưng cũng tạo ra nguy cơ cao bị điều tra chống bán phá giá. Những vụ việc như giày da trong giai đoạn 2005 đến 2011, thép cán nóng hay nhựa PET trong những năm gần đây cho thấy doanh nghiệp Việt Nam ngày càng đối diện với môi trường thương mại khắt khe hơn, nơi các biện pháp phòng vệ thương mại được sử dụng thường xuyên và với yêu cầu chứng minh ngày càng cao.

I. Thực tiễn điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU đối với các

nước

Trong nhiều năm trở lại đây, EU sử dụng biện pháp chống bán phá giá như một trong các công cụ phòng vệ thương mại trung tâm, với tần suất ngày càng gia tăng và phạm vi ngày càng mở rộng về sản phẩm cũng như đối tượng quốc gia.

Báo cáo thường niên thứ 42 về hoạt động phòng vệ thương mại của EU cho thấy đến cuối năm 2023, Liên minh có 120 biện pháp chống bán phá giá đang có hiệu lực, áp dụng đối với 91 mặt hàng xuất xứ từ hai mươi sáu quốc gia, bên cạnh hai 21 biện pháp chống trợ cấp và một biện pháp tự vệ. Điều này cho thấy chống bán phá giá không còn là ngoại lệ mà đã trở thành một cấu phần thường trực trong chính sách thương mại của EU.

Về cơ cấu đối tượng, các báo cáo và thông cáo chính thức xác nhận rằng phần lớn biện pháp chống bán phá giá của EU tập trung vào một nhóm tương đối nhỏ các nước đối tác, trong đó Trung Quốc, Nga, Ấn Độ, Hàn Quốc và Hoa Kỳ chiếm tỉ trọng lớn nhất về số lượng vụ việc và biện pháp. Các biện pháp này chủ yếu nhắm vào những ngành có tính chiến lược hoặc có dấu hiệu dư thừa công suất toàn cầu, đặc biệt là thép, nhôm, hóa chất, gốm sứ và một số sản phẩm chú trọng xanh như vật liệu cho năng lượng tái tạo. Thép và hóa chất là hai nhóm sản phẩm xuất hiện nhiều nhất trong danh mục điều tra và biện pháp hiện hành của EU, phản ánh lo ngại của Liên minh về sự dư thừa công suất sản xuất toàn

cầu và cạnh tranh giá đến từ các nền kinh tế ngoài khối.

Trong giai đoạn 2021, xu hướng sử dụng công cụ chống bán phá giá của EU càng trở nên rõ rệt. Theo báo cáo về hoạt động phòng vệ thương mại được công bố giữa năm 2025, Ủy ban châu Âu đã khởi xướng 33 cuộc điều tra phòng vệ thương mại trong năm 2024, trong đó có hai mươi chín vụ chống bán phá giá, mức cao nhất kể từ năm hai nghìn không trăm lẻ sáu, với trọng tâm là các sản phẩm hóa chất và hàng hóa xuất xứ từ Trung Quốc. Điều này khẳng định một thực tế là EU đang chuyển dần sang tư thế phòng vệ tích cực, sẵn sàng mở rộng điều tra để đối phó với hiện tượng phá giá mang tính cơ cấu, nhất là trong bối cảnh căng thẳng thương mại gia tăng và chuyển dịch chuỗi cung ứng toàn cầu.

Về mặt nội dung, thực tiễn điều tra của EU cho thấy cơ chế chống bán phá giá ngày càng được sử dụng theo hướng kết hợp chặt chẽ giữa chống bán phá giá và chống lẩn tránh, kể cả mở rộng phạm vi biện pháp sang các nước hoặc vùng lãnh thổ trung chuyển. Báo cáo năm 2023 ghi nhận có 04 vụ việc điều tra hành vi lẩn tránh và 02 vụ việc mở rộng biện pháp sang nước khác, đồng thời hơn 1/5 tổng số biện pháp đang có hiệu lực có liên quan đến lẩn tránh, phản ánh ưu tiên của Ủy ban trong việc giám sát chuỗi cung ứng và chặn các mô hình chuyển tải đơn giản nhằm né thuế. Điều này cho thấy EU không chỉ dừng lại ở giai đoạn áp dụng thuế mà còn chú trọng thực

thi, bảo đảm biện pháp có hiệu lực thực tế.

Các ví dụ cụ thể minh họa cho xu hướng này có thể thấy trong lĩnh vực thép và hóa chất. Chẳng hạn, EU đã liên tiếp áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với các sản phẩm thép dẹt cán nóng và nhiều dạng bán thành phẩm khác từ các nước như Trung Quốc, Nga, Brazil, Iran, Thổ Nhĩ Kỳ và Ukraina.

Trong lĩnh vực hóa chất, một loạt biện pháp gần đây hướng vào sản phẩm titan dioxide xuất xứ Trung Quốc, là nguyên liệu trắng quan trọng trong ngành sơn, với mức thuế cụ thể trên mỗi kilôgam, sau khi nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc chiếm khoảng hai mươi hai phần trăm thị phần và gây sức ép rõ rệt lên các nhà sản xuất EU. Cùng với đó, hệ thống tiếp nhận khiếu nại từ doanh nghiệp châu Âu ngày càng được sử dụng tích cực, thể hiện qua việc các tập đoàn lớn trong ngành hóa chất liên tục gửi đơn yêu cầu điều tra đối với nhiều loại sản phẩm từ châu Á, Trung Đông và Hoa Kỳ.

Nhìn từ góc độ thực tiễn áp dụng, có thể thấy EU không chỉ tập trung vào một số trường hợp mang tính biểu tượng mà triển khai một chiến lược phòng vệ thương mại rộng khắp, vừa mang tính phản ứng, vừa mang tính phòng ngừa. Việc chủ động tăng cường điều tra, kết hợp chặt chẽ giữa chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẩn tránh và các cơ chế giám sát nhập khẩu cho thấy chống bán phá giá đã trở thành một phần của kiến trúc an ninh kinh tế của Liên minh, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh

chiến lược với các nền kinh tế lớn ngoài khối.

II. Thực tiễn điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Trong tiến trình hội nhập sâu rộng vào thương mại toàn cầu, Việt Nam từng bước trở thành một trong những nguồn cung ứng quan trọng đối với thị trường EU. Mỗi quan hệ này mang tính bổ sung, bởi Việt Nam chủ yếu xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp chế biến, nông sản và hàng tiêu dùng, trong khi EU là thị trường có nhu cầu cao nhưng lại đặt ra những yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng, minh bạch và tính tuân thủ.

Trong bối cảnh đó, công cụ phòng vệ thương mại, đặc biệt là điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá nổi lên như một thành tố có ảnh hưởng sâu rộng đến trật tự thương mại song phương. Việc EU sử dụng các công cụ này đối với hàng hóa Việt Nam không phải là hiện tượng mang tính ngẫu nhiên, mà phản ánh sự vận động phức hợp của các yếu tố kinh tế, pháp lý và chính sách công trong nội khối châu Âu.

Về phương diện pháp lý, EU vận hành cơ chế chống bán phá giá theo khuôn khổ của Hiệp định Chống bán phá giá (ADA) của WTO, đồng thời triển khai chi tiết hóa bằng hệ thống pháp luật nội khối, đặc biệt là Quy định 2016/1036. Khung pháp lý này không chỉ xác lập nền tảng cho các cuộc điều tra mà còn thể hiện quan điểm của EU về cân bằng giữa tự do thương mại và bảo

hộ ngành sản xuất nội địa. Có thể nhận thấy rằng các quy định của EU thường bổ sung nhiều tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu chứng minh sâu hơn so với chuẩn mực của WTO, qua đó phản ánh xu hướng tiêu chuẩn hóa cao (high regulatory standards) đặc trưng cho mô hình quản trị thương mại của châu Âu.

Trong thực tiễn, EU khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá với hàng hóa Việt Nam tương đối hạn chế trong giai đoạn đầu của quan hệ thương mại. Từ cuối thập niên 1990 đến khoảng năm 2010, chỉ một số ít sản phẩm của Việt Nam bị điều tra, tiêu biểu là vụ bột ngọt, vụ xe đạp và đặc biệt là vụ giày mũ da một trong những vụ việc có ảnh hưởng mạnh mẽ đến cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam.

Các vụ việc đầu tiên này thường diễn ra trong bối cảnh Việt Nam chưa đạt được quy chế kinh tế thị trường trong con mắt của EU, dẫn đến việc cơ quan điều tra EU sử dụng phương pháp nước thay thế khi xác định giá trị thông thường. Điều này khiến biên độ phá giá đối với doanh nghiệp Việt Nam tăng lên đáng kể, đồng thời làm nảy sinh những thảo luận quan trọng về tính khách quan trong cách tiếp cận của EU đối với các nền kinh tế chuyển đổi. Vụ giày mũ da là minh chứng rõ ràng cho điều này khi EU nhấn mạnh yếu tố can thiệp của Nhà nước và mức độ chưa hoàn thiện của cơ chế thị trường trong nền kinh tế Việt Nam, từ đó kết luận rằng dữ liệu chi phí nội địa của doanh nghiệp không phản ánh đúng

điều kiện thị trường và buộc phải thay thế bằng dữ liệu của nước tương tự.

Tuy nhiên, khi Việt Nam từng bước cải thiện môi trường pháp lý, kinh tế và thực thi các cam kết hội nhập sâu hơn sau Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), góc nhìn của EU đối với nền kinh tế Việt Nam cũng dần thay đổi. Việc EU công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường từ năm 2018 đã tạo ra một chuyển biến đáng kể trong cách thức tiến hành điều tra.

Các doanh nghiệp Việt Nam, về nguyên tắc, được sử dụng chi phí nội địa của chính mình để xác định giá trị thông thường. Tuy nhiên, trong thực tiễn điều tra, EU không hoàn toàn từ bỏ quyền đánh giá và điều chỉnh các yếu tố chi phí khi coi rằng ngành sản xuất tại Việt Nam rơi vào tình trạng thị trường đặc biệt (particular market situation – PMS). Việc áp dụng khái niệm PMS cho thấy rằng dù được công nhận về nguyên tắc là nền kinh tế thị trường, Việt Nam vẫn có thể phải đối mặt với nguy cơ bị điều chỉnh chi phí do điều kiện cung ứng năng lượng, tín dụng, đất đai hoặc nguyên liệu đầu vào bị cho là chịu sự can thiệp của Nhà nước. Đây cũng là một chủ đề quan trọng mà các học giả quốc tế thường đề cập khi phân tích mối quan hệ giữa công cụ phòng vệ thương mại và chính sách công nghiệp của các nền kinh tế mới nổi.

Giai đoạn sau 2022 đánh dấu một bước chuyển lớn khi EU tăng cường sử dụng công cụ chống bán phá giá nhằm bảo vệ các ngành công nghiệp chiến lược, đặc biệt

trong bối cảnh cạnh tranh địa chính trị và tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu. Việt Nam, dù không phải mục tiêu lớn về số lượng vụ việc, lại xuất hiện ngày càng nhiều trong các vụ điều tra có quy mô lớn và phạm vi kỹ thuật phức tạp, tiêu biểu là các vụ liên quan đến thép cán nóng, thép cán nguội và nhựa PET.

Những vụ điều tra này diễn ra trong bối cảnh sản xuất công nghiệp Việt Nam tăng trưởng nhanh, trong khi các ngành tương ứng tại EU chịu áp lực cạnh tranh từ châu Á. Các cuộc điều tra gần đây cũng cho thấy EU đặc biệt chú ý đến nguy cơ lẩn tránh (circumvention), khi hàng hóa từ các quốc gia đang bị áp thuế có thể được chuyển đổi, gia công hoặc tái xuất qua Việt Nam.

Bên cạnh đó, thực tiễn điều tra của EU còn phản ánh một đặc trưng quan trọng: tính yêu cầu cao về minh bạch, chính xác và đầy đủ của dữ liệu doanh nghiệp. Trong hầu hết các vụ việc, EU triển khai các bộ câu hỏi chi tiết, yêu cầu doanh nghiệp cung cấp hồ sơ kế toán, định mức chi phí, cấu trúc nguyên liệu, năng lực sản xuất và cả các mối quan hệ liên kết. Đoàn thẩm tra của EU, khi sang Việt Nam, tiến hành kiểm tra chéo dữ liệu từ sổ sách kế toán, tờ khai hải quan, hóa đơn đầu vào, đầu ra, cũng như điều kiện vận hành nhà máy. Nếu có bất kỳ điểm bất hợp lý nào trong dòng dữ liệu, EU có thể áp dụng cơ chế sử dụng dữ liệu sẵn có, thường bất lợi cho doanh nghiệp. Điều này góp phần cho thấy rằng thách thức lớn nhất đối với doanh nghiệp

Việt Nam không chỉ là liệu mình có bán phá giá hay không, mà là liệu mình có đáp ứng được yêu cầu về minh bạch dữ liệu, hệ thống kế toán và quản trị hiện đại hay không.

Từ góc độ tác động rộng hơn, các vụ điều tra của EU đối với Việt Nam đã tạo ra những hiệu ứng lan tỏa đáng kể lên hành vi doanh nghiệp và cơ chế chính sách của Nhà nước. Các doanh nghiệp buộc phải nâng chuẩn quản trị, tuân thủ quy tắc kế toán quốc tế, tăng cường quản lý truy xuất nguồn gốc và củng cố hệ thống dữ liệu nội bộ. Về phía Nhà nước, các vụ việc đã thúc đẩy sự phát triển của cơ quan phòng vệ thương mại trong nước, đồng thời dẫn tới việc hình thành các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp, các cơ sở dữ liệu cảnh báo sớm và các cơ chế tham vấn trong khuôn khổ EVFTA.

Do vậy, có thể nhận định rằng thực tiễn EU điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam phản ánh một tiến trình vừa mang tính pháp lý thuần túy, vừa thể hiện động lực điều chỉnh kinh tế và chiến lược thương mại rộng hơn. Việt Nam, với tư cách là quốc gia đang phát triển có tốc độ công nghiệp hóa nhanh, trở thành bên chịu ảnh hưởng của sự giao thoa giữa các quy định khắt khe của EU và những biến chuyển mang tính cấu trúc của thương mại toàn cầu. Việc nghiên cứu thực tiễn này không chỉ giúp hiểu rõ hơn phương thức vận hành của hệ thống phòng vệ thương mại EU, mà còn

giúp Việt Nam xây dựng chiến lược xuất khẩu thông minh, giảm thiểu rủi ro và tăng cường khả năng thích ứng trong môi trường thương mại ngày càng phức tạp.

III. Phân tích một số vụ việc điển hình của EU điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

Vụ việc giày mũ da của Việt Nam

Vụ việc chống bán phá giá đối với giày mũ da của Việt Nam tại EU là một trong những sự kiện có tính bước ngoặt, không chỉ vì quy mô lớn của ngành da giày trong cơ cấu xuất khẩu mà còn vì đây là lần đầu tiên Việt Nam phải đối mặt với một quy trình điều tra chống bán phá giá phức tạp và kéo dài của EU.

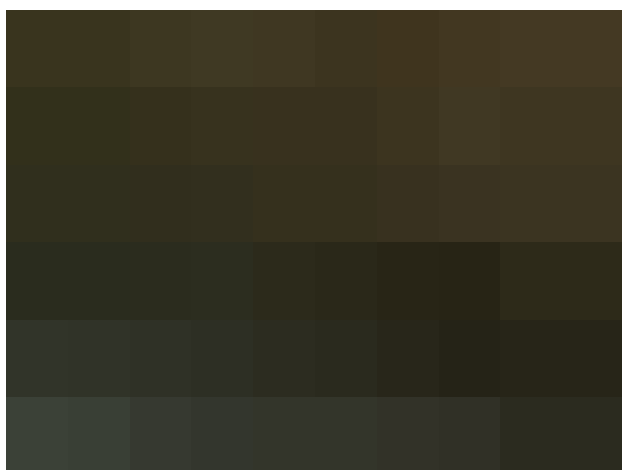
Vụ việc bắt đầu từ 07/02/2006, thời điểm Ủy ban châu Âu chính thức khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với giày mũ da xuất xứ Trung Quốc và Việt Nam sau đơn kiện của Hiệp hội các nhà sản xuất giày da châu Âu (Confederation of the European Shoe Industry – CEC). Trong đơn kiện, CEC cáo buộc rằng lượng nhập khẩu tăng nhanh từ hai quốc gia châu Á đã

gây sức ép nghiêm trọng lên ngành sản xuất giày da của EU, đặc biệt là tại Ý, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha.

Sau giai đoạn điều tra ban đầu, đến 05/04/2006, Ủy ban châu Âu áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời đối với giày mũ da Việt Nam, với mức thuế suất tạm thời ban đầu là 4,2%. Quyết định áp dụng biện pháp tạm thời dựa trên nhận định sơ bộ rằng giá xuất khẩu từ Việt Nam thấp hơn giá trị thông thường, và sự gia tăng lượng nhập khẩu với giá thấp đã kéo giảm giá bán bình quân của nhà sản xuất EU, làm giảm lợi nhuận và khiến nhiều doanh nghiệp mất khả năng cạnh tranh ngay trên thị trường nội khối.

Chỉ trong 2 tháng sau đó, vào 02/06/2006, mức thuế tạm thời được điều chỉnh tăng lên 8,4%, phản ánh xu hướng ngày càng mạnh mẽ của EU trong việc bảo hộ ngành giày da châu Âu.

Đỉnh điểm của vụ việc diễn ra vào 05/10/2006, khi Hội đồng Liên minh châu Âu ban hành Regulation (EC) No 1472/2006, áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức đối với giày mũ da từ Việt Nam với mức thuế 10%, có hiệu lực trong thời hạn 2 năm. Quyết định này được đưa ra sau khi cơ quan điều tra hoàn tất việc xác minh các dữ liệu từ doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, nhà nhập khẩu EU và các nhà sản xuất trong Liên minh, đồng thời đánh giá đầy đủ các yếu tố thiệt hại như thị phần, doanh thu, lợi nhuận và việc làm của ngành sản xuất EU. Mức thuế 10%



được xem là kết quả của việc áp dụng quy tắc thuế thấp hơn (lesser duty rule), theo đó mức thuế được đặt ở mức vừa đủ để loại bỏ thiệt hại, thay vì áp theo toàn bộ biên độ phá giá.

Sau khi biện pháp chính thức có hiệu lực, Liên minh châu Âu tiếp tục theo dõi tình hình nhập khẩu và các nguy cơ lẫn tránh. Đến 22/12/2009, Hội đồng EU ban hành Implementing Regulation No 1294/2009, gia hạn biện pháp thêm 15 tháng, đồng thời mở rộng áp dụng đối với hàng hóa được chuyển tải qua Ma Cao để tránh thuế. Cuối cùng, sau khi đánh giá lại điều kiện thị trường và nhận thấy ngành sản xuất EU không còn đáp ứng các tiêu chí duy trì biện pháp, EU quyết định chấm dứt biện pháp chống bán phá giá đối với giày da Việt Nam vào 31/03/2011, khép lại giai đoạn gần 5 năm ngành giày Việt Nam chịu tác động trực tiếp từ biện pháp phòng vệ của EU.

Tổng quan vụ việc cho thấy đây không chỉ là một tranh chấp thương mại thông thường mà là một phép thử toàn diện đối với dữ liệu doanh nghiệp, năng lực phối hợp của hiệp hội, thể chế ứng phó của nhà nước và khả năng phản biện pháp lý. Việc theo dõi các mốc thời gian từ khởi xướng vào 02/2006, áp thuế tạm thời vào 04/2006, tăng thuế tạm thời vào 06/2006, áp thuế chính thức vào 10/2006 và dỡ bỏ biện pháp năm 2011 cho thấy EU vận hành một quy trình điều tra nhiều tầng, với sự kiểm soát chặt chẽ và có xu hướng tăng cường bảo hộ

khi nhận thấy ngành sản xuất nội khối chịu áp lực.

Về mặt pháp lý, vụ giày mũ da khép lại với mức thuế chống bán phá giá chính thức 10% cho hàng xuất khẩu Việt Nam trong thời hạn ban đầu là 2 năm, sau đó kéo dài thêm 15 tháng. Mức thuế này được xác định dựa trên kết quả điều tra toàn diện và tuân thủ quy tắc thuế thấp hơn của EU. Có nghĩa là, mặc dù biên độ phá giá tính toán ban đầu có thể cao hơn, EU lựa chọn một mức thuế thấp hơn để đảm bảo rằng thuế chống bán phá giá chỉ khắc phục thiệt hại thực tế, không vượt quá mức cần thiết để loại bỏ tác động gây hại cho ngành sản xuất trong Liên minh.

Ý nghĩa pháp lý của phán quyết này thể hiện ở ba điểm quan trọng.

Thứ nhất, đây là minh chứng rõ nét rằng EU đánh giá rất chi tiết, khách quan và đòi hỏi mức độ minh bạch cao trong dữ liệu của doanh nghiệp. Vụ việc cho thấy bất kỳ sự thiếu nhất quán nào trong dữ liệu của doanh nghiệp Việt Nam đều có thể bị coi là không hợp tác, từ đó bị áp dụng mức thuế cao hơn hoặc bị loại khỏi mẫu điều tra.

Thứ hai, vụ việc này làm nổi bật cách tiếp cận của EU đối với ngành sản xuất bị thiệt hại. Khi EU nhận thấy ngành giày da nội khối vẫn trong tình trạng dễ bị tổn thương vào cuối giai đoạn áp dụng thuế chính thức, EU đã sẵn sàng kéo dài biện pháp đến hết 03/2011. Nghĩa là, việc dỡ bỏ biện pháp hoàn toàn không phụ thuộc vào ý chí chính trị thuần túy, mà dựa trên các chỉ

số kinh tế như thị phần, lợi nhuận, doanh thu và tình trạng việc làm.

Thứ ba, vụ giày mũ da cho thấy EU áp dụng rất nghiêm ngặt cách đánh giá thiệt hại. Trong khi biên độ phá giá giữa Việt Nam và Trung Quốc không quá cao, EU vẫn duy trì biện pháp trong thời gian dài do xem xét rằng thiệt hại xảy ra không chỉ từ chênh lệch giá mà còn từ sự gia tăng mạnh mẽ của lượng nhập khẩu trong một thời gian ngắn. Điều này minh chứng cho việc EU áp dụng kết hợp phân tích định lượng và định tính, không chỉ dựa vào biên độ phi giá đơn thuần.

Tác động của vụ việc đối với Việt Nam diễn ra trên nhiều bình diện. Trước hết, ngay khi thuế tạm thời được áp dụng vào 04/2006, ngành giày dép Việt Nam ghi nhận tình trạng giảm đơn hàng, sụt giảm công suất sản xuất, một số doanh nghiệp phải ngừng tuyển mới, thậm chí cắt giảm lao động. Các số liệu điều tra độc lập khi đó cho thấy khoảng 500.000 lao động trực tiếp và hơn 1 triệu lao động gián tiếp trong chuỗi cung ứng bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi biện pháp này. Việc giảm thu nhập và mất việc diễn ra phổ biến trong nhóm lao động nữ, vốn chiếm tỷ lệ lớn trong ngành giày dép.

Đối với doanh nghiệp, biện pháp thuế 4,2%, 8,4% rồi 10% khiến giá thành của sản phẩm Việt Nam tại EU mất đi lợi thế cạnh tranh quan trọng. Các doanh nghiệp gia công theo đơn hàng của nhà phân phối châu Âu bị giảm biên lợi nhuận, nhiều hợp

đồng bị hủy hoặc bị ép giá. Những doanh nghiệp phụ thuộc gần như hoàn toàn vào thị trường EU bị đặt vào thế rủi ro cao do phải điều chỉnh đột ngột kế hoạch sản xuất.

Về mặt vĩ mô, vụ việc buộc Việt Nam nhận thức rõ hơn về hạn chế của mô hình xuất khẩu dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đây cũng là một trong những sự kiện thúc đẩy nhận thức của doanh nghiệp và cơ quan quản lý về tầm quan trọng của phòng vệ thương mại, về việc cần có dữ liệu chuẩn hóa, hệ thống kế toán minh bạch, và sự chủ động hợp tác toàn diện trong điều tra.

Bài học quan trọng nhất từ vụ việc nằm ở sự chủ động xây dựng hồ sơ chi phí, cải thiện năng lực giải trình và chuẩn bị nguồn dữ liệu đầy đủ. Các vụ việc sau này như thép cán nóng hay nhựa PET đã cho thấy doanh nghiệp Việt Nam rút được nhiều kinh nghiệm từ vụ giày da, đặc biệt trong việc phối hợp với hiệp hội, sử dụng tư vấn luật quốc tế và chuẩn bị phương án ứng phó ngay từ giai đoạn khởi xướng.

Vụ việc thép cán nóng của Việt Nam

Ngày 08 tháng 8 năm 2024, Ủy ban Châu Âu (EC) đã ban hành Thông báo khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với một số sản phẩm thép cán nóng có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ, Nhật Bản và Việt Nam, nhập khẩu vào EU.

Thông báo của EC cho thấy, bên yêu cầu điều tra là Hiệp hội Thép Châu Âu. Ngày 24 tháng 6 năm 2024 EC nhận hồ sơ yêu cầu. Đến ngày 08 tháng 8 năm 2024 ban hành thông báo khởi xướng.



Cũng theo thông báo này, một số hàng hóa được loại trừ là: Thép không gỉ hoặc thép điện silicon định hướng hạt; thép công cụ và thép công cụ có độ cứng lớn chuyên dụng; thép không ở dạng cuộn, không có hoa văn nổi, có độ dày lớn hơn 10 mm và khổ rộng từ 600 mm trở lên; và thép không ở dạng cuộn, không có hoa văn nổi, có độ dày từ 4,75 mm trở lên nhưng không quá 10 mm và có khổ rộng từ 2050 mm trở lên.

Giai đoạn điều tra bán phá giá: Từ ngày 01/4/2023 đến ngày 31/3/2024

Giai đoạn điều tra thiệt hại: Từ ngày 01/01/2021 đến ngày 31/3/2024

Trong thông báo khởi xướng, EC đã cung cấp chi tiết các nội dung liên quan tới Bên yêu cầu, hàng hóa bị điều tra, cáo buộc bán phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả, cáo buộc về can thiệp giá nguyên liệu đầu vào.

Đồng thời EC cũng thông tin về quy trình thủ tục điều tra và các thời hạn liên quan, các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan.

Theo số liệu của Hải quan Việt Nam,

lượng thép các loại của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU trong tháng 6/2024 giảm 24,4% so với cùng kỳ năm ngoái lên hơn 210.000 tấn. Giá bán trung bình trong tháng 6 tăng 6% so với tháng 5 đạt hơn 710 USD/tấn nhưng giảm 11% so với cùng kỳ năm ngoái.

Tính chung 6 tháng năm 2024, lượng thép các loại của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU đạt 1,6 triệu tấn tăng 21% so với cùng kỳ năm ngoái. Giá bán trung bình trong nửa đầu năm nay thấp hơn khoảng 12% trong bối cảnh thị trường thép thế giới cũng gặp khó khăn, giá thép thế giới ghi nhận xu hướng giảm.

Giá thép thế giới giảm trong bối cảnh nhu cầu ở Trung Quốc, thị trường sản xuất và tiêu thụ thép lớn nhất thế giới, vẫn còn yếu. Điều này khiến Trung Quốc đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường nước ngoài, gây áp lực lên giá.

Theo số liệu Cơ quan Thống kê Châu Âu (Eurostat), nếu so sánh giá thép xuất khẩu với các nguồn cung thép khác cho EU trong 5 tháng đầu năm 2024, thép của Việt Nam vẫn cao hơn giá thép của nhiều nước như Nga, Ukraine, Ai Cập ở mức 681 euro/tấn.

Ngày 04/04/2025, EU áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời đối với HRC nhập khẩu từ Việt Nam với mức thuế 12,1%. Đây là một mốc quan trọng, bởi mức thuế tạm thời phản ánh kết quả điều tra sơ bộ của cơ quan châu Âu về việc tồn tại hành vi bán phá giá và thiệt hại sơ bộ

đối với ngành sản xuất thép EU.

Đến 26/09/2025, EU chính thức áp dụng thuế chống bán phá giá cuối cùng đối với sản phẩm HRC của Việt Nam với mức thuế 12,1% đối với phần lớn doanh nghiệp, ngoại trừ một số nhà sản xuất được hưởng mức thuế 0% do chứng minh được rằng họ không bán phá giá theo cách tính của EU.

Quyết định cuối cùng của EU về mức thuế đối với HRC của Việt Nam thể hiện rõ sự phân hóa giữa các doanh nghiệp. Mức thuế chính thức 12,1% áp cho đa số nhà sản xuất phản ánh đánh giá của Ủy ban châu Âu rằng hàng Việt Nam được bán vào EU với giá thấp hơn đáng kể so với giá trị thông thường.

Tuy nhiên, một số doanh nghiệp Việt Nam, điển hình là Tập đoàn Hòa Phát (bao gồm Công ty Cổ phần Thép Hòa Phát Dung Quất, Công ty TNHH Thép cán nguội Hòa Phát, Công ty TNHH Tôn Hòa Phát/Công ty TNHH Tôn Hòa Phát, Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát – Chi nhánh Hưng Yên, Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát Bình Dương/Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát Bình Dương và Công ty TNHH Ống thép Hòa Phát Đà Nẵng), đã được áp mức thuế 0%, nghĩa là theo dữ liệu mà doanh nghiệp cung cấp, EU xác định rằng họ không bán phá giá hoặc biên độ phá giá không đủ để gây thiệt hại đáng kể.

Ý nghĩa pháp lý nổi bật của kết luận này nằm ở việc EU áp dụng phương pháp phân loại theo từng doanh nghiệp thay vì áp mức thuế chung cho toàn ngành. Điều này cho



thấy EU tuân thủ chặt chẽ nguyên tắc đánh giá chi tiết từng nhà sản xuất, dựa trên mức độ hợp tác và tính đầy đủ của dữ liệu mà họ cung cấp. Ngoài ra, việc EU ban hành mức thuế cuối cùng tương đồng với mức thuế tạm thời cho thấy đánh giá sơ bộ và đánh giá cuối cùng có tính nhất quán cao, phản ánh chất lượng dữ liệu và quá trình xác minh mà EU tiến hành.

Một ý nghĩa pháp lý quan trọng khác là EU không áp mức thuế vượt quá biên độ thiệt hại, điều này cho thấy EU tiếp tục áp dụng quy tắc thuế thấp hơn. Tuy nhiên, đặc thù trong ngành thép, nơi có sự cạnh tranh gay gắt và dư thừa công suất lớn từ nhiều quốc gia ngoài EU, khiến mức thuế 12,1% dù không quá cao nhưng vẫn tạo ra rào cản đáng kể về thương mại đối với phần lớn doanh nghiệp Việt Nam.

Tác động của vụ HRC đối với Việt Nam không chỉ thể hiện ở mức thuế mà còn ở cách thức EU tiến hành điều tra. Khi thuế tạm thời được áp dụng từ 04/2025, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu thép Việt Nam ghi nhận sự sụt giảm đáng kể về đơn hàng. Các khách hàng châu Âu có xu hướng chuyển

sang mua từ những quốc gia không bị áp thuế hoặc có mức thuế thấp hơn. Đối với các nhà sản xuất chịu mức thuế 12,1%, sự mất lợi thế về giá khiến họ khó duy trì thị phần tại EU, buộc họ phải tìm kiếm thị trường mới hoặc điều chỉnh chiến lược xuất khẩu.

Ngược lại, việc Hòa Phát được áp thuế 0% tạo ra một sự phân hóa trong ngành. Đây là một ví dụ điển hình cho thấy doanh nghiệp nào xây dựng được hệ thống dữ liệu minh bạch, trả lời đầy đủ bảng câu hỏi và tổ chức tốt việc giải trình thì có thể đạt được kết quả rất tích cực. Đây là bài học quan trọng đối với toàn ngành thép Việt Nam, rằng khả năng quản trị dữ liệu và hợp tác với cơ quan điều tra đóng vai trò then chốt trong việc giảm thiểu rủi ro.

Vụ HRC cũng cho thấy sự cần thiết của việc chuẩn bị chiến lược dài hạn. Ngành thép thế giới dư thừa công suất, và EU là thị trường có xu hướng tăng cường các biện pháp phòng vệ thương mại đối với thép từ nhiều quốc gia. Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam cần xây dựng cơ chế dự báo rủi ro pháp lý, theo dõi diễn biến điều tra ở các thị trường lớn và chuẩn bị dữ liệu sẵn sàng cho khả năng bị kiện.

Cuối cùng, vụ việc này khẳng định một điều quan trọng: trong môi trường thương mại toàn cầu ngày càng khắt khe, doanh nghiệp Việt Nam không thể chỉ dựa vào lợi thế chi phí thấp mà cần nâng cao chất lượng quản trị, minh bạch hóa số liệu và phát triển chiến lược thị trường bền vững.

HRC là một minh chứng mạnh mẽ cho thực tế rằng sự chuẩn bị tốt có thể giúp doanh nghiệp không chỉ vượt qua biện pháp phòng vệ mà còn duy trì vị thế cạnh tranh trong dài hạn.

IV. Kết luận

Thực tiễn điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU trong những năm gần đây cho thấy EU đã xây dựng và vận hành một hệ thống phòng vệ thương mại mang tính chiến lược, có tính nhất quán cao và phản ánh mức độ trưởng thành của một thị trường lớn với năng lực pháp lý phát triển.

Khi xem xét toàn bộ các vụ việc từ nhiều quốc gia, có thể thấy EU không chỉ hành động nhằm xử lý những trường hợp bán phá giá đơn lẻ mà còn theo đuổi một cách tiếp cận có chiều sâu, gắn liền với mục tiêu ổn định thị trường nội khối, giảm thiểu rủi ro biến dạng thương mại và bảo đảm năng lực cạnh tranh dài hạn của ngành công nghiệp Liên minh.

Trên phạm vi toàn cầu, EU tập trung mạnh vào những lĩnh vực chịu áp lực cạnh tranh lớn như thép, hóa chất, vật liệu nền, năng lượng và một số sản phẩm công nghiệp cơ bản. Đây đều là những ngành mà EU xem là có vai trò then chốt đối với an ninh kinh tế và an ninh chuỗi cung ứng. Số lượng vụ việc khởi xướng và biện pháp cuối cùng tăng đều hàng năm cho thấy EU ngày càng sử dụng công cụ chống bán phá giá như một bộ phận không tách rời trong chính sách thương mại của EU. Đặc biệt,



các vụ việc đối với Trung Quốc, Ấn Độ, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ, Brazil hay Hàn Quốc góp phần định hình cách tiếp cận phòng vệ thương mại của EU dựa trên hai trụ cột chính: bảo vệ sản xuất nội địa và duy trì cạnh tranh công bằng trong bối cảnh thị trường toàn cầu thay đổi nhanh chóng.

Đối với Việt Nam, thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU phản ánh một mức độ tương tác ngày càng sâu giữa hai nền kinh tế. Những vụ việc lớn như giày mũ da, thép cán nóng, nhựa PET hay thép không gỉ cho thấy Việt Nam ngày càng bước vào các nhóm sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật cao, có giá trị lớn và có tác động trực tiếp đến ngành công nghiệp của châu Âu.

Việc EU điều tra Việt Nam không phải là dấu hiệu tiêu cực đối với quan hệ thương mại song phương; ngược lại, đây là minh chứng rằng hàng hóa Việt Nam đã đạt đến quy mô và khả năng cạnh tranh đủ lớn để đặt ra thách thức đối với các nhà sản xuất châu Âu. Tuy nhiên, điều đó cũng đồng nghĩa với việc Việt Nam không thể tránh khỏi việc trở thành đối tượng của các tranh

chấp phòng vệ thương mại – điều vốn dĩ là một phần tất yếu của quá trình hội nhập sâu.

Nhìn vào kết quả các vụ việc, có thể thấy một mô hình lặp lại rõ ràng. Các doanh nghiệp Việt Nam có sự chuẩn bị bài bản về dữ liệu, hệ thống kế toán rõ ràng, khả năng giải trình mạch lạc và hợp tác chặt chẽ với cơ quan điều tra thường đạt kết quả tích cực, có trường hợp được áp mức thuế 0%. Ngược lại, những doanh nghiệp thiếu hệ thống dữ liệu chuẩn hóa hoặc thiếu năng lực giải trình thường chịu mức thuế cao hơn hoặc bị coi là không hợp tác. Điều này phản ánh một đặc điểm cốt lõi của hệ thống EU: mức độ hợp tác và chất lượng dữ liệu là yếu tố quyết định quan trọng như chính bản thân biên độ phá giá.

Từ góc độ chính sách, thực tiễn này đặt ra yêu cầu mới đối với cả Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam. Nhà nước cần xây dựng cơ chế cảnh báo sớm, nâng cao năng lực dự báo rủi ro và hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận các quy trình pháp lý phức tạp trong các cuộc điều tra phòng vệ thương mại.

Về phía doanh nghiệp, kinh nghiệm từ các vụ điển hình cho thấy sự chuẩn bị dài hạn, không chỉ khi bị kiện mà ngay từ khi tham gia thị trường là điều kiện tiên quyết để giảm thiểu rủi ro. Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống dữ liệu minh bạch, chuẩn hóa theo tiêu chuẩn quốc tế; cần trang bị năng lực phân tích thị trường, kiểm soát chi

phí và lưu trữ chứng từ đầy đủ; cần hợp tác với hiệp hội ngành hàng, cơ quan quản lý và tư vấn pháp lý quốc tế để có chiến lược ứng phó chủ động và thông minh.

Tổng hợp lại, thực tiễn áp dụng biện pháp chống bán phá giá của EU đối với các nước nói chung và Việt Nam nói riêng cho thấy EU không chỉ đơn thuần áp dụng luật mà còn vận hành một hệ thống được thiết kế tinh vi nhằm điều tiết cạnh tranh trong thị trường rộng lớn của Liên minh. Với Việt Nam, đây vừa là thách thức vừa là cơ hội. Thách thức nằm ở mức độ đòi hỏi cao về dữ liệu, minh bạch, quản trị và chiến lược thị trường. Cơ hội nằm ở chỗ doanh nghiệp Việt Nam, nếu đáp ứng được các chuẩn mực đó, không chỉ vượt qua biện pháp phòng vệ mà còn củng cố vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu, hướng đến phát triển bền vững và nâng tầm năng lực cạnh tranh quốc tế.



Hướng dẫn doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì khi đối mặt với vụ việc điều tra chống bán phá giá của EU

I. Khuyến nghị với doanh nghiệp khi ứng phó biện pháp chống bán phá giá của EU

Giai đoạn 1: Khởi xướng vụ việc

Ngay khi Ủy ban châu Âu công bố Thông báo khởi xướng một cuộc điều tra chống bán phá giá, doanh nghiệp Việt Nam phải coi thời điểm này như một tín hiệu báo động cấp độ cao nhất đối với toàn bộ hệ thống quản trị của mình. Trong pháp luật EU, đặc biệt theo Quy định (EU) số 2016/1036 về các biện pháp chống bán phá giá, Thông báo khởi xướng không chỉ là bước thủ tục đơn thuần mà chính là khung pháp lý chính thức mở ra nghĩa vụ của tất cả các bên liên quan trong suốt quá trình điều tra.

Điều này có nghĩa là ngay từ giây phút Thông báo khởi xướng được công bố trên Công báo Liên minh châu Âu, doanh nghiệp đã bước vào một môi trường pháp lý hoàn toàn khác, nơi mọi hành vi hoặc thiếu sót của doanh nghiệp đều có thể dẫn đến hệ quả pháp lý trực tiếp, đặc biệt là việc bị coi là không hợp tác theo Điều 18 của Quy định 2016/1036, từ đó phải chịu mức thuế bất lợi được tính trên cơ sở các thông tin có sẵn theo hướng bất lợi nhất cho doanh nghiệp.

Vì vậy, giai đoạn đầu tiên này đòi hỏi doanh nghiệp phải tập trung toàn bộ nguồn

lực vào việc hiểu rõ phạm vi của vụ việc và thiết lập một cơ chế phản ứng nhanh, có tổ chức và tuân thủ đầy đủ các yêu cầu thủ tục của EU. Yêu cầu tiên quyết là doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ toàn bộ nội dung Thông báo khởi xướng để xác định rõ sản phẩm bị điều tra, phạm vi pháp lý, thời kỳ điều tra, các bên liên quan được nêu tên, các thời hạn quan trọng và nghĩa vụ hợp tác. Trong pháp luật EU, phạm vi sản phẩm bị điều tra được xác định không chỉ dựa vào mã HS mà chủ yếu dựa vào mô tả sản phẩm theo đặc tính vật lý, chức năng và mục đích sử dụng. Do đó, doanh nghiệp cần phải hiểu rõ rằng việc sản phẩm của mình có thuộc mã HS khác hoặc có khác biệt nhỏ về quy cách không có nghĩa là đương nhiên nằm ngoài phạm vi điều tra. Nếu doanh nghiệp hiểu sai phạm vi sản phẩm, doanh nghiệp sẽ thu thập dữ liệu sai phạm vi, dẫn tới việc hồ sơ bị coi là không đáng tin cậy.

Cùng với việc hiểu phạm vi sản phẩm, doanh nghiệp cần nắm vững thời kỳ điều tra phá giá và thời kỳ đánh giá thiệt hại. Thời kỳ điều tra phá giá thường kéo dài 12 tháng trước ngày khởi xướng, và đây là khoảng thời gian mà doanh nghiệp phải cung cấp dữ liệu chi tiết nhất về bán hàng, giá xuất khẩu, giá bán nội địa, chi phí sản xuất và các yếu tố liên quan. Mọi hồ sơ và



dữ liệu được yêu cầu phải phản ánh đúng thời kỳ này; nếu doanh nghiệp cố tình hoặc vô ý cung cấp dữ liệu vượt ra ngoài hoặc thiếu phạm vi thời kỳ điều tra, hồ sơ sẽ không được chấp nhận và sẽ bị xử lý theo hướng bất lợi.

Sau khi nắm rõ phạm vi, doanh nghiệp cần thực hiện hành động thủ tục đầu tiên theo đúng yêu cầu của EU: đăng ký trở thành bên liên quan. Việc đăng ký này không mang tính tùy chọn mà là nghĩa vụ thực tế nếu doanh nghiệp muốn bảo vệ quyền lợi của mình.

Một doanh nghiệp không chính thức đăng ký sẽ không được nhận bằng câu hỏi, không được tham gia các buổi điều trần, không có quyền cung cấp bằng chứng hay nhận thông báo của EU trong quá trình điều tra. Điều đáng lưu ý là EU yêu cầu doanh nghiệp phải gửi hồ sơ đăng ký trong một thời hạn rất ngắn, thường từ 7 đến 15 ngày kể từ ngày công bố Thông báo khởi xướng. Nếu doanh nghiệp bỏ lỡ thời hạn này, khả

năng được tham gia vào quá trình điều tra gần như không còn, và doanh nghiệp có thể bị áp dụng mức thuế cao nhất dành cho các bên không hợp tác.

Sau bước đăng ký, doanh nghiệp phải hình thành một cơ chế đơn vị/nhóm nội bộ đủ sức đáp ứng các yêu cầu pháp lý và kỹ thuật của EU. Trong giai đoạn này, điều quan trọng nhất là doanh nghiệp phải xây dựng ngay một hệ thống điều phối dữ liệu và ra quyết định ở cấp cao. Điều này xuất phát từ thực tiễn rằng hồ sơ chống bán phá giá yêu cầu sự phối hợp của rất nhiều bộ phận trong doanh nghiệp: từ kế toán, tài chính, xuất khẩu, kho vận, sản xuất, quản trị chất lượng, pháp chế, và nhiều bộ phận khác.

Nếu doanh nghiệp không thiết lập một nhóm công tác trung tâm chịu trách nhiệm phân công nhiệm vụ, kiểm tra tính nhất quán và giám sát tiến độ, khối lượng dữ liệu sẽ trở nên rối loạn, thiếu liên kết và xuất hiện lỗi mâu thuẫn giữa các phần dữ

liệu, một tình trạng mà cơ quan điều tra EU rất dễ đánh giá là thiếu độ tin cậy, dẫn đến việc bác bỏ hoặc thay thế dữ liệu của doanh nghiệp.

Một trong những yêu cầu quan trọng và mang tính bắt buộc trong giai đoạn này là doanh nghiệp phải hiểu rõ các tiêu chuẩn hồ sơ theo quy định pháp luật EU. Tại giai đoạn khởi đầu, doanh nghiệp cần nắm được ba nhóm tiêu chuẩn quan trọng: tiêu chuẩn về tính đầy đủ của dữ liệu, tiêu chuẩn về tính xác thực và truy xuất của dữ liệu, và tiêu chuẩn về bảo mật và minh bạch của hồ sơ.

Tính đầy đủ có nghĩa là doanh nghiệp phải cung cấp toàn bộ dữ liệu mà EU yêu cầu, với mức độ chi tiết phù hợp, đúng thời kỳ điều tra và không được bỏ trống các phần quan trọng. Tính xác thực và truy xuất có nghĩa là mọi con số được trình bày trong hồ sơ phải có thể được kiểm tra lại dựa trên chứng từ gốc, như hóa đơn, tờ khai hải quan, phiếu xuất kho, báo cáo tài chính, bút toán kế toán hoặc hợp đồng thương mại. Đây là yêu cầu cốt lõi của EU, và trong trường hợp doanh nghiệp không thể cung cấp chứng từ gốc hoặc không chứng minh được cách từng con số được tính toán, dữ liệu sẽ không được cơ quan điều tra chấp nhận.

Tiêu chuẩn bảo mật và minh bạch là một yêu cầu riêng biệt của EU, được quy định rất rõ trong Điều 19 của Quy định số 2016/1036. Theo đó, doanh nghiệp có quyền và nghĩa vụ nộp hai phiên bản của

mỗi tài liệu: một phiên bản mật (confidential version) và một phiên bản không mật (non-confidential version). Phiên bản mật được phép chứa các thông tin nhạy cảm như chi phí, giá, danh sách khách hàng, cấu trúc chi phí, trong khi phiên bản không mật phải được trình bày sao cho bất kỳ bên liên quan nào, kể cả nhà sản xuất EU hoặc nhà nhập khẩu EU đều có thể hiểu đầy đủ bản chất của thông tin mà không cần nhìn vào số liệu chi tiết.

Nếu phiên bản không mật quá sơ sài hoặc không cung cấp tóm tắt hợp lý, EU có thể từ chối chấp nhận hồ sơ mật và mặc định coi doanh nghiệp là không hợp tác. Đây là một trong những nguyên tắc rất đặc thù của EU mà doanh nghiệp Việt Nam thường hiểu sai hoặc chuẩn bị không đầy đủ.

Khi doanh nghiệp bắt đầu kích hoạt các hoạt động nội bộ nhằm đáp ứng yêu cầu điều tra, một loạt các lỗi và vướng mắc thường xuất hiện trong giai đoạn này. Vướng mắc nghiêm trọng nhất thường thấy là doanh nghiệp phản ứng chậm so với thời hạn. Các vụ việc trước cho thấy có nhiều doanh nghiệp mất đến vài tuần chỉ để làm quen với hồ sơ, khiến họ bị chậm trễ trong việc đăng ký, bỏ lỡ cơ hội tham gia vụ việc, hoặc để thời gian chuẩn bị bảng câu hỏi rơi vào trạng thái quá gấp gáp. Chính sự chậm trễ này khiến doanh nghiệp không còn đủ thời gian để rà soát và kiểm chứng dữ liệu, dẫn đến các sai sót nghiêm trọng trong hồ sơ.

Một lỗi lớn khác là doanh nghiệp đánh giá thấp độ phức tạp của hệ thống tiêu chuẩn hồ sơ theo pháp luật EU. Không ít doanh nghiệp chỉ tập trung vào việc điền số liệu mà không xây dựng cách thức giải trình. Điều này trái với yêu cầu của EU, vì cơ quan điều tra không chỉ quan tâm đến con số cuối cùng, mà quan tâm nhiều hơn đến việc doanh nghiệp có thể chứng minh một cách minh bạch và nhất quán quá trình hình thành các con số đó.

Khi doanh nghiệp gửi dữ liệu nhưng không thể giải thích cách tính, không thể chứng minh nguồn gốc hoặc xuất trình được chứng từ gốc, cơ quan điều tra có quyền bác bỏ dữ liệu của doanh nghiệp và sử dụng thông tin sẵn có theo hướng bất lợi với doanh nghiệp, đúng theo quy định tại Điều 18.

Ngoài ra, một lỗi rất phổ biến nữa là do doanh nghiệp hiểu sai hoặc hiểu không đầy đủ phạm vi sản phẩm. Khi hiểu sai phạm vi, doanh nghiệp sẽ thu thập và cung cấp dữ liệu sai sản phẩm, dẫn đến việc toàn bộ hồ sơ bị coi là không phù hợp. Trong lịch sử các vụ việc chống bán phá giá tại EU liên quan đến Việt Nam, đây là một trong những sai lầm xuất hiện lặp đi lặp lại, chủ yếu xuất phát từ việc doanh nghiệp chỉ dựa vào mã HS hoặc dựa trên suy đoán nội bộ mà không phân tích đầy đủ mô tả sản phẩm theo cách EU xây dựng phạm vi điều tra.

Để khắc phục những vướng mắc trên, doanh nghiệp cần áp dụng một phương pháp tiếp cận mang tính hệ thống ngay từ

giai đoạn này. Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng một bộ khung quản trị hồ sơ theo tiêu chuẩn EU, bao gồm việc xác định ngay bộ phận đầu mối chịu trách nhiệm duy nhất về bản cuối cùng của mọi tài liệu nộp cho EU, thiết lập quy trình kiểm tra chéo giữa các bộ phận, và tạo ra một hệ thống lưu trữ có khả năng truy xuất theo từng chứng từ cụ thể. Khi doanh nghiệp làm được điều này, hồ sơ sẽ mang tính nhất quán cao và giảm thiểu nguy cơ bị cơ quan điều tra nghi ngờ.

Tiếp theo, doanh nghiệp nên nắm rõ các yêu cầu pháp lý cụ thể về bảo mật và minh bạch. Trong đó, doanh nghiệp cần coi việc xây dựng phiên bản không mật như một nhiệm vụ có giá trị chiến lược, không phải nhiệm vụ mang tính hình thức. Nếu phiên bản không mật được xây dựng tốt, doanh nghiệp sẽ bảo vệ được bí mật thương mại mà vẫn đảm bảo rằng cơ quan điều tra chấp nhận các tài liệu mật, từ đó tránh nguy cơ dữ liệu bị loại.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần xem giai đoạn này như giai đoạn mấu chốt ban đầu cho toàn bộ vụ việc. Nếu được đặt đúng, doanh nghiệp sẽ bước sang giai đoạn trả lời bảng câu hỏi với sự chủ động, tự tin và kiểm soát tốt hơn. Ngược lại, nếu doanh nghiệp mắc sai sót ngay từ đầu, các sai sót này sẽ lan tỏa sang các giai đoạn tiếp theo, khiến doanh nghiệp khó có thể xoay chuyển kết quả, dù có cố gắng ở các bước sau.

Giai đoạn 2: Trả lời bảng câu hỏi và lựa

chọn mẫu

Khi doanh nghiệp đã hoàn tất những bước thủ tục đầu tiên sau khởi xướng, giai đoạn tiếp theo mang tính then chốt chính là giai đoạn trả lời bảng câu hỏi điều tra của Ủy ban châu Âu. Trong pháp luật EU, bảng câu hỏi đóng vai trò quan trọng đến mức có thể coi đây là văn bản trung tâm của toàn bộ quy trình điều tra, bởi nội dung của nó bao quát hết cấu trúc hoạt động của doanh nghiệp trong thời kỳ điều tra và là cơ sở pháp lý chính để cơ quan điều tra tính toán biên độ phá giá.

Vì vậy, ở giai đoạn này, doanh nghiệp không chỉ đơn thuần tiếp nhận yêu cầu và cung cấp thông tin, mà còn phải hiểu đúng bản chất pháp lý của bảng câu hỏi, hiểu các tiêu chuẩn nghiêm ngặt của EU đối với việc trình bày dữ liệu, và xây dựng một phương thức làm việc mang tính hệ thống nhằm đảm bảo mọi thông tin được cung cấp một cách đầy đủ, nhất quán và có thể kiểm chứng.

Bản chất của bảng câu hỏi của EU không phải là sự tổng hợp các câu hỏi rời rạc, mà là một bộ công cụ được thiết kế để tái cấu trúc toàn bộ mô hình hoạt động của doanh nghiệp. Bảng câu hỏi yêu cầu doanh nghiệp phải chứng minh cách thức hình thành giá bán trong nước, giá bán xuất khẩu, chi phí sản xuất, các chi phí bán hàng và chi phí tài chính, phương pháp phân bổ chi phí chung, chính sách chiết khấu, hoa hồng, điều kiện giao hàng và các yếu tố có thể ảnh hưởng đến khả năng so sánh giữa giá xuất khẩu và

giá thông thường.

Mỗi câu trả lời trong bảng câu hỏi không chỉ là con số, mà là một phần của câu chuyện kinh tế mà doanh nghiệp phải diễn giải lại cho cơ quan điều tra. Nếu câu chuyện này có những điểm thiếu tính hợp lý, thiếu chứng cứ hoặc thiếu nhất quán giữa các phần, cơ quan điều tra sẽ có thể xem hồ sơ là không đáng tin cậy và áp dụng Điều 18 của Quy định 2016/1036 để thay thế dữ liệu của doanh nghiệp bằng những thông tin có sẵn khác, vốn thường mang tính bất lợi.

Trong những tuần đầu của giai đoạn trả lời bảng câu hỏi, nhiệm vụ quan trọng nhất của doanh nghiệp là thiết lập được sự hiểu biết thống nhất giữa tất cả các bộ phận nội bộ về phạm vi hồ sơ, về cách thức thu thập dữ liệu, và về tiêu chuẩn pháp lý mà EU áp dụng.

Do bảng câu hỏi yêu cầu dữ liệu theo từng mã sản phẩm, theo từng khách hàng, theo từng hóa đơn và theo từng kỳ kế toán, doanh nghiệp cần ý thức rằng mọi dữ liệu đều phải được gắn với chứng từ gốc. Theo yêu cầu của EU, phần lớn các con số trong bảng câu hỏi phải được kiểm nghiệm ngược lại từ sổ cái, chứng từ kế toán hoặc tài liệu thương mại. Nếu doanh nghiệp chỉ trình bày dữ liệu mang tính tổng hợp hoặc mang tính ước tính, hồ sơ sẽ không thỏa mãn tiêu chuẩn truy xuất và sẽ bị bác bỏ.

Ở giai đoạn này cũng diễn ra quy trình lựa chọn mẫu (sampling), một thủ tục đặc biệt quan trọng đối với các vụ việc có số

lượng doanh nghiệp xuất khẩu lớn. Quy trình này được thiết kế nhằm đảm bảo rằng việc điều tra được tiến hành trên một nhóm doanh nghiệp đại diện, thường dựa trên giá trị và khối lượng xuất khẩu trong thời kỳ điều tra.

Doanh nghiệp, nếu muốn được xem xét mức thuế riêng dựa trên dữ liệu thực tế của mình, phải cân nhắc ngay từ đầu việc bày tỏ mong muốn được đưa vào mẫu. Việc được chọn mẫu vừa là thách thức vừa là cơ hội. Thách thức nằm ở chỗ doanh nghiệp sẽ phải chịu sự giám sát sâu hơn, bao gồm việc cung cấp dữ liệu chi tiết hơn và chịu thẩm tra tại chỗ.

Nhưng chính điều này lại mang đến cơ hội bởi mức thuế của doanh nghiệp được tính dựa trên dữ liệu thực tế của chính doanh nghiệp, thay vì phải chịu mức thuế bình quân của các doanh nghiệp trong mẫu hoặc mức thuế của các doanh nghiệp không hợp tác.

Đối với các doanh nghiệp không được chọn mẫu, EU thường áp dụng mức thuế bình quân có trọng số của các doanh nghiệp trong mẫu, nhưng chỉ khi doanh nghiệp đó hợp tác đầy đủ. Vì vậy, trong mọi trường hợp, doanh nghiệp phải hiểu rằng việc hợp tác là yếu tố quyết định để được hưởng mức thuế hợp lý. Doanh nghiệp không được chọn mẫu nhưng hợp tác kém vẫn có thể bị xem là không hợp tác và bị áp dụng mức thuế bất lợi, dù không trực tiếp bị điều tra sâu.

Sang phần trả lời thực tế của bảng câu

hỏi, doanh nghiệp cần tiếp cận nhiệm vụ này với thái độ nghiêm ngặt như đang xây dựng một hồ sơ pháp lý. Mỗi phần của bảng câu hỏi cần được soạn thảo như một báo cáo giải trình, trong đó con số chỉ là phần kết quả cuối cùng của một chuỗi lập luận gồm mô tả, giải thích và chứng minh.

Các thông tin mà EU yêu cầu, ví dụ giá bán nội địa, giá xuất khẩu, chi phí sản xuất, đều là những dữ liệu mang tính kỹ thuật cao và chứa đựng yếu tố thương mại nhạy cảm, do vậy doanh nghiệp phải tuân thủ tiêu chuẩn hồ sơ song song gồm phiên bản mật và phiên bản không mật. Phiên bản mật phải chứa đầy đủ số liệu chi tiết, kèm theo chứng từ hoặc các bảng tính hỗ trợ; phiên bản không mật phải trình bày lại nội dung dưới dạng tóm tắt với mức độ minh bạch cần thiết để các bên liên quan khác hiểu được bản chất vấn đề mà không làm lộ bí mật thương mại.

Doanh nghiệp Việt Nam thường gặp khó khăn trong việc thiết lập cấu trúc liên kết giữa các bảng dữ liệu khác nhau trong bảng câu hỏi. Một bảng dữ liệu bán hàng xuất khẩu có thể yêu cầu hàng nghìn dòng giao dịch, mỗi giao dịch phải được liên kết với hóa đơn thương mại, tờ khai hải quan, thông tin khách hàng, điều kiện giao hàng và chứng từ thanh toán. Khi doanh nghiệp không có hệ thống dữ liệu đồng bộ hoặc năng lực phân tích dữ liệu yếu, nguy cơ xảy ra sai sót, trùng lặp hoặc thiếu dữ liệu là rất cao. Các sai sót này không chỉ là lỗi hành chính đơn thuần mà có thể dẫn đến kết luận

rằng doanh nghiệp không kiểm soát được hệ thống số liệu của mình, và do đó không thể cung cấp thông tin đáng tin cậy theo tiêu chuẩn của EU.

Một lỗi phổ biến khác là sự thiếu nhất quán giữa dữ liệu bán hàng nội địa và dữ liệu bán hàng xuất khẩu. EU thường đối chiếu hai bộ dữ liệu này để xác định giá thông thường và đánh giá xem doanh nghiệp có hành vi phân biệt giá giữa thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu hay không. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam chỉ quan tâm đến dữ liệu xuất khẩu và thu thập dữ liệu nội địa theo cách sơ sài, dẫn đến tình trạng dữ liệu nội địa không đủ chi tiết hoặc không phản ánh đúng thực tế. Điều này làm cho cơ quan điều tra có thể coi thị trường nội địa không đủ đại diện, từ đó xây dựng giá thông thường theo phương pháp giá xây dựng, vốn có thể bất lợi hơn đáng kể.

Ở giai đoạn này, một trong những vướng mắc mang tính kỹ thuật nhưng thường gây hậu quả nghiêm trọng là doanh nghiệp không đủ khả năng giải thích phương pháp kế toán của mình theo ngôn ngữ mà EU chấp nhận. Các khái niệm như chi phí sản xuất, chi phí chung, chi phí tài chính, phân bổ chi phí cố định, phân bổ chi phí biến đổi, hoặc các khoản chi phí bất thường đều phải được giải thích một cách rõ ràng, có logic và phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế.

Nếu doanh nghiệp không giải thích rõ, cơ quan điều tra có thể bác bỏ phương pháp

kế toán của doanh nghiệp và áp dụng phương pháp điều chỉnh theo tiêu chuẩn của họ, thường dẫn đến chi phí sản xuất tăng lên và biên độ phá giá cao hơn.

Để đảm bảo hồ sơ không mắc phải những vướng mắc trên, doanh nghiệp cần coi toàn bộ giai đoạn trả lời bảng câu hỏi như một quá trình xây dựng lại mô hình kinh tế tài chính của chính mình. Doanh nghiệp phải thiết lập ma trận đối chiếu dữ liệu, trong đó mỗi bảng dữ liệu phải gắn với các chứng từ gốc tương ứng và có thể được truy xuất ngay khi cơ quan điều tra yêu cầu. Việc này đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị công phu, không chỉ ở mức thao tác kỹ thuật mà còn ở mức quản trị tri thức nội bộ.

Một yếu tố quan trọng khác góp phần quyết định chất lượng hồ sơ là phương thức phối hợp giữa doanh nghiệp và nhóm luật sư hoặc tư vấn chuyên trách. Những chuyên gia có kinh nghiệm về điều tra chống bán phá giá tại EU có thể giúp doanh nghiệp định hình cấu trúc trả lời, chỉ ra những nội dung cần làm rõ trước khi nộp, cảnh báo về các nguy cơ tiềm ẩn và đề xuất



các lập luận pháp lý phù hợp với cách thức EU diễn giải dữ liệu.

Sự hỗ trợ này đặc biệt quan trọng trong việc xây dựng phần giải thích, bởi EU luôn coi trọng sự minh bạch và tính có thể kiểm chứng của hồ sơ hơn là bản thân các con số.

Nhìn chung, giai đoạn trả lời bảng câu hỏi và lựa chọn mẫu là giai đoạn mà doanh nghiệp phải thể hiện năng lực quản trị dữ liệu, năng lực pháp lý và năng lực giải trình của mình. Nếu doanh nghiệp thực hiện tốt, EU sẽ đánh giá doanh nghiệp là “cooperative”, từ đó mở ra cơ hội đạt được mức thuế thấp hoặc thậm chí không bị áp thuế. Nếu doanh nghiệp thực hiện kém, hồ sơ không đầy đủ hoặc không nhất quán, doanh nghiệp có thể bị đánh giá là không hợp tác, dẫn đến các hệ quả pháp lý nặng nề mà không thể sửa chữa ở các giai đoạn sau.

Giai đoạn 3: Thẩm tra tại chỗ và ban hành kết luận sơ bộ

Khi doanh nghiệp đã nộp bảng câu hỏi đầy đủ và đã trải qua giai đoạn rà soát tài liệu ban đầu với Ủy ban châu Âu, quá trình điều tra bước sang một giai đoạn có tính chất quyết định hơn cả: thẩm tra tại chỗ. Đây là thời điểm mà cơ quan điều tra EU tiến hành kiểm chứng trực tiếp tất cả các dữ liệu doanh nghiệp đã khai báo, bằng cách đối chiếu từng con số với từng chứng từ gốc ngay tại trụ sở của doanh nghiệp. Nếu coi bảng câu hỏi là phần “lý thuyết” của hồ sơ, thì thẩm tra tại chỗ chính là phần “thực nghiệm”, nơi mọi tuyên bố của doanh

nghiệp được kiểm tra bằng bằng chứng trực tiếp và được đánh giá theo mức độ minh bạch, sự chính xác và khả năng truy xuất.

Trong hệ thống pháp luật EU, thẩm tra tại chỗ được quy định rõ trong Điều 16 của Quy định để xác minh thông tin, phỏng vấn nhân sự, yêu cầu doanh nghiệp giải trình phương pháp kế toán, quy trình sản xuất và hệ thống dữ liệu nội bộ.

Điều 18 của Quy định này tiếp tục khẳng định rằng nếu doanh nghiệp không cung cấp quyền truy cập đầy đủ hoặc từ chối giải thích dữ liệu theo yêu cầu, EU có thể coi doanh nghiệp là không hợp tác và dựa trên thông tin sẵn có để đưa ra kết luận có thể bất lợi nhất. Nói cách khác, thẩm tra tại chỗ chính là giai đoạn mà doanh nghiệp sẽ chứng minh mình là đối tác hợp tác đầy đủ hay trở thành đối tượng bị xem xét bất lợi.

Doanh nghiệp cần hiểu rằng thẩm tra tại chỗ không phải là một cuộc thanh tra nội bộ hay một bài kiểm tra hành chính thông thường. EU không chỉ kiểm tra xem con số trong bảng câu hỏi có khớp với chứng từ hay không, mà họ muốn kiểm tra cả tính logic của hệ thống, cách doanh nghiệp vận hành thực tế và liệu dữ liệu có phản ánh đúng bản chất hoạt động kinh tế hay không. Điều này có nghĩa là một con số tuy đúng về mặt chứng từ nhưng không nhất quán với cách doanh nghiệp mô tả hệ thống kế toán, hay không giải thích được nguồn gốc, vẫn có thể bị coi là không đáng tin cậy.

Trong thời gian chuẩn bị cho thẩm tra tại chỗ, doanh nghiệp thường phải đối diện với

những yêu cầu rất chi tiết từ cơ quan điều tra. Những yêu cầu này có thể bao gồm danh mục chứng từ cần chuẩn bị, cách sắp xếp hồ sơ, phương pháp trình bày và thậm chí là danh sách nhân sự phải có mặt trong buổi thẩm tra. Do đó, doanh nghiệp cần thiết lập một cơ chế nội bộ đủ mạnh để kiểm soát toàn bộ quá trình.

Cần phải có một nhóm nhân sự nắm rõ bảng câu hỏi, hiểu rõ vai trò của mình trong hệ thống dữ liệu và có khả năng trả lời mạch lạc khi cơ quan điều tra đặt câu hỏi. Đặc biệt, người phụ trách kế toán và người phụ trách chi phí sản xuất phải nắm chắc cách thức hình thành từng khoản mục chi phí, bởi cơ quan điều tra EU thường dành nhiều thời gian nhất để kiểm chứng các khoản chi phí nguyên vật liệu, nhân công, khấu hao, chi phí chung, và các khoản điều chỉnh liên quan đến hoạt động bán hàng.

Một trong những yêu cầu quan trọng nhất của EU tại giai đoạn thẩm tra tại chỗ là tính “truy xuất” của dữ liệu. Một bảng dữ liệu về doanh số xuất khẩu có thể được trình bày rất đẹp trong bảng câu hỏi, nhưng đến khi thẩm tra tại chỗ, cơ quan điều tra sẽ yêu cầu doanh nghiệp chứng minh từng dòng dữ liệu bằng chứng từ gốc. Một hóa đơn phải được đối chiếu với hợp đồng, phiếu xuất kho, tờ khai hải quan, bản kê chi phí vận tải và bút toán kế toán tương ứng. Tương tự, một bảng tính chi phí sản xuất phải được đối chiếu với bảng phân bổ chi phí nguyên liệu, bảng lương, hóa đơn mua hàng, sổ cái tài khoản, và hệ thống kế toán

nội bộ. Nếu bất kỳ mắt xích nào trong chuỗi này bị đứt, dữ liệu sẽ bị coi là thiếu tin cậy.

Thực tiễn cho thấy doanh nghiệp Việt Nam thường gặp khó khăn lớn nhất ở điểm này. Nhiều doanh nghiệp có hệ thống kế toán và lưu trữ chứng từ rời rạc, không đồng bộ, hoặc không duy trì sổ sách theo cách cho phép truy xuất dữ liệu theo từng mã sản phẩm. Khi đối mặt với yêu cầu kiểm chứng từng con số, nhiều doanh nghiệp rơi vào tình trạng không thể tìm thấy chứng từ gốc hoặc mất quá nhiều thời gian để tổng hợp. Điều này khiến cơ quan điều tra nghi ngờ tính chính xác của dữ liệu và dẫn đến những đánh giá bất lợi trong kết luận sơ bộ.

Một khó khăn khác mà doanh nghiệp thường gặp phải là sự không nhất quán giữa các bộ phận nội bộ. Khi các bộ phận kế toán, sản xuất và bán hàng không có cùng cách hiểu về quy trình phân bổ chi phí hoặc phương pháp ghi nhận doanh thu, các câu trả lời trong buổi thẩm tra có thể trở nên mâu thuẫn. Một sự mâu thuẫn nhỏ giữa lời khai của nhân sự kế toán và dữ liệu được trình bày trong bảng câu hỏi cũng có thể khiến cơ quan điều tra đặt câu hỏi về tính liên chính của hồ sơ.

Trong thời gian thẩm tra tại chỗ, cơ quan điều tra cũng sẽ xem xét lại mô tả về hệ thống kế toán mà doanh nghiệp đã trình bày trong bảng câu hỏi. Doanh nghiệp cần phải giải thích một cách nhất quán và khoa học về hệ thống tài khoản, phương pháp

khấu hao, phương pháp phân bổ chi phí sản xuất chung, và cách doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và chi phí theo các chuẩn mực kế toán Việt Nam. Nếu doanh nghiệp sử dụng các phương pháp kế toán khác biệt so với chuẩn mực quốc tế, phải có tài liệu giải thích đầy đủ lý do và cách thức áp dụng. Nếu không, cơ quan điều tra có thể bác bỏ phương pháp kế toán của doanh nghiệp và áp dụng các điều chỉnh mang tính tiêu chuẩn hóa, thường dẫn đến giá thành được tính cao hơn và biên độ phá giá rộng hơn.

Khi quá trình thẩm tra tại chỗ kết thúc, cơ quan điều tra sẽ sử dụng toàn bộ dữ liệu đã được xác minh để xây dựng bản kết luận sơ bộ. Đây là văn bản có ý nghĩa rất lớn, vì kết luận sơ bộ là cơ sở để EU áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời.

Trong kết luận sơ bộ, EU sẽ trình bày đánh giá ban đầu về việc có tồn tại hành vi bán phá giá hay không, mức biên độ phá giá là bao nhiêu, và ngành sản xuất EU có chịu thiệt hại hay không. Điều quan trọng là kết luận sơ bộ không phải là kết luận cuối cùng, nhưng nó có sức ảnh hưởng rất lớn đến tâm lý thị trường, đến khách hàng EU và đến các bước chiến lược tiếp theo của doanh nghiệp. Nếu mức thuế tạm thời cao, nhiều khách hàng EU có thể tạm dừng nhập khẩu hoặc chuyển sang nguồn cung khác, tạo áp lực lớn lên doanh nghiệp.

Trong kết luận sơ bộ, EU sẽ chỉ rõ những phần nào trong dữ liệu doanh nghiệp đã được chấp nhận và những phần nào bị bác bỏ hoặc điều chỉnh. Đây là cơ hội để

doanh nghiệp phân tích nguyên nhân và chuẩn bị phản biện đối với các điểm bất lợi. Nếu doanh nghiệp nhận thấy EU đã diễn giải sai phương pháp kế toán, nhằm lẫn dữ liệu hoặc bỏ qua một số bằng chứng quan trọng, doanh nghiệp có thể chuẩn bị các lập luận phản biện để gửi trong giai đoạn sau.

Doanh nghiệp cần hiểu rằng việc nhận được kết luận sơ bộ bất lợi không có nghĩa là vụ việc đã kết thúc. Luật EU cho phép doanh nghiệp cung cấp thông tin bổ sung, phản biện bằng văn bản và thậm chí yêu cầu tổ chức điều trần. Điều quan trọng là doanh nghiệp phải phân tích rất kỹ kết luận sơ bộ để xác định điểm yếu trong hồ sơ của mình và tìm giải pháp khắc phục ngay lập tức trước khi quá trình thẩm tra kết thúc.

Nhìn chung, giai đoạn thẩm tra tại chỗ và ban hành kết luận sơ bộ là giai đoạn mà doanh nghiệp phải thể hiện mức độ minh bạch, khoa học và khả năng kiểm chứng cao nhất. Đây cũng là giai đoạn mà doanh nghiệp buộc phải chứng minh tính hợp lý của toàn bộ lập luận trong hồ sơ và củng cố niềm tin của cơ quan điều tra vào dữ liệu của mình. Nếu doanh nghiệp làm tốt, khả năng cải thiện biên độ phá giá sau kết luận sơ bộ là hoàn toàn có thể. Nếu doanh nghiệp làm không tốt, các sai sót trong giai đoạn này sẽ gần như không thể sửa chữa trong giai đoạn cuối cùng.

Giai đoạn 4: Điều trần và chuẩn bị cho kết luận cuối cùng

Khi Ủy ban châu Âu ban hành kết luận sơ bộ, doanh nghiệp đã bước vào một giai

đoạn mang tính chiến lược quan trọng bậc nhất của toàn bộ tiến trình điều tra chống bán phá giá. Kết luận sơ bộ, dù không mang tính ràng buộc cuối cùng, nhưng lại đóng vai trò như một bản nhận định ban đầu của cơ quan điều tra dựa trên dữ liệu đã được kiểm chứng tại giai đoạn thẩm tra tại chỗ. Đây là văn bản cho thấy EU đang nhìn nhận hoạt động của doanh nghiệp như thế nào, dữ liệu nào được chấp nhận, dữ liệu nào bị loại bỏ và mức biên độ phá giá được tính toán ra sao. Vì vậy, giai đoạn sau kết luận sơ bộ là thời điểm doanh nghiệp phải đánh giá lại toàn bộ hồ sơ của mình dưới lăng kính của cơ quan điều tra, xác định những điểm yếu, tìm kiếm cơ sở pháp lý để phản biện, và hoàn thiện những lập luận chiến lược có thể ảnh hưởng đến kết luận cuối cùng.

Sau khi nhận được kết luận sơ bộ, doanh nghiệp phải dành thời gian phân tích toàn bộ lập luận của cơ quan điều tra. Đây không phải là một quá trình cảm tính, mà phải được thực hiện theo phương pháp tiếp cận pháp lý, kỹ thuật, trong đó doanh nghiệp đối chiếu từng đoạn lập luận của EU với bằng chứng, dữ liệu gốc và cách doanh nghiệp đã trình bày trong bảng câu hỏi. Một kết luận sơ bộ thường bao gồm hai nội dung chính: phần mô tả về phương pháp tính toán biên độ phá giá và phần đánh giá về thiệt hại của ngành sản xuất EU. Doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến phương pháp tính giá thông thường, cách EU điều chỉnh giá xuất khẩu, việc cơ quan

điều tra có sử dụng dữ liệu của doanh nghiệp hay thay thế bằng dữ liệu sẵn có khác, cũng như các khoản điều chỉnh chi phí mà EU áp dụng trong quá trình tính toán. Bất kỳ sự điều chỉnh nào mà EU thực hiện đều có thể ảnh hưởng đáng kể đến biên độ phá giá và từ đó ảnh hưởng đến mức thuế cuối cùng.

Trong quá trình phân tích này, doanh nghiệp phải hiểu rõ rằng EU không chỉ đánh giá dữ liệu theo giá trị tuyệt đối mà còn đánh giá trên nền tảng các nguyên tắc pháp lý, đặc biệt là nguyên tắc minh bạch, nhất quán và khả năng kiểm chứng. Những dữ liệu bị cơ quan điều tra bác bỏ thường liên quan đến việc doanh nghiệp không cung cấp được bằng chứng gốc, không giải thích được cách tính toán hoặc có sự mâu thuẫn giữa các phần dữ liệu. Doanh nghiệp phải xác định rõ nguyên nhân vì sao dữ liệu bị loại bỏ: do lỗi kỹ thuật, lỗi giải thích, thiếu chứng từ, hay cách diễn giải trong bảng câu hỏi chưa đủ thuyết phục. Khi xác định được nguyên nhân, doanh nghiệp mới có thể xây dựng phản biện hợp lý.

Trong giai đoạn này, doanh nghiệp có quyền và có trách nhiệm nộp văn bản phản biện. Theo tiêu chuẩn pháp lý của EU, văn bản phản biện phải vừa mang tính pháp lý vừa mang tính kỹ thuật, phải trình bày theo một cấu trúc mạch lạc, phù hợp với logic của EU và có khả năng thuyết phục cơ quan điều tra điều chỉnh lại kết luận sơ bộ. Văn bản phản biện không được chỉ đơn thuần bày tỏ sự không đồng ý, mà phải đưa

ra bằng chứng cụ thể, lý lẽ chặt chẽ, dựa trên cả quy định pháp luật và dữ liệu đã được xác minh. Ở đây, tính minh bạch là yếu tố cốt lõi: bất kỳ lập luận nào cũng phải gắn với chứng từ, bảng tính hoặc mô tả phương pháp kế toán có thể kiểm chứng.

Đây cũng là thời điểm doanh nghiệp phải xem xét việc cung cấp thông tin bổ sung. Theo pháp luật EU, cơ quan điều tra có quyền yêu cầu thông tin bổ sung, và doanh nghiệp có quyền chủ động cung cấp nếu điều đó giúp làm rõ phương pháp tính toán hoặc khắc phục các sai sót đã xảy ra trong giai đoạn trước. Tuy nhiên, doanh nghiệp phải hiểu rằng việc bổ sung thông tin phải diễn ra trong một khung thời gian rất hạn hẹp và chỉ có hiệu quả khi dữ liệu bổ sung thực sự giải quyết đúng điểm mà EU đặt vấn đề. Các thông tin bổ sung mang tính làm đẹp hồ sơ hoặc cố gắng sửa chữa những thiếu sót không thể kiểm chứng thường sẽ không được chấp nhận.

Trong giai đoạn phản biện, một công cụ quan trọng mà doanh nghiệp có thể sử dụng là yêu cầu EU tổ chức điều trần. Điều trần là diễn đàn chính thức, nơi doanh nghiệp được trình bày trực tiếp lập luận của mình trước cơ quan điều tra, và trong một số trường hợp trước các bên liên quan khác. Điều trần giúp doanh nghiệp làm rõ các điểm mấu chốt trong hồ sơ, phản biện các diễn giải chưa chính xác và đưa ra thông điệp chiến lược nhằm bảo vệ dữ liệu của mình. Tuy nhiên, điều trần không thể thay thế bằng chứng bằng lời nói; nó chỉ có tác

dụng khi doanh nghiệp đã chuẩn bị lập luận đầy đủ và có cơ sở pháp lý, kỹ thuật vững chắc.

Một trong những vấn đề khó khăn nhất ở giai đoạn này mà doanh nghiệp Việt Nam thường gặp phải là sự nhầm lẫn giữa phản biện và giải thích lại. Nhiều doanh nghiệp có xu hướng lặp lại dữ liệu đã nộp hoặc cố gắng diễn giải theo hướng chủ quan mà không đưa ra bằng chứng bổ sung hoặc lập luận pháp lý mới. EU thường không chấp nhận kiểu lập luận này, vì họ coi phản biện là cơ chế nhằm sửa các sai sót về dữ liệu hoặc sai sót về phương pháp tính toán, chứ không phải là diễn đàn để doanh nghiệp trình bày lại những gì đã nói. Nếu phản biện không dựa trên các yếu tố mới, cơ quan điều tra thường giữ nguyên kết luận sơ bộ.

Trong khi đó, những doanh nghiệp có kinh nghiệm thường tiếp cận giai đoạn phản biện theo hướng chiến lược hơn. Họ phân tích sâu cách EU tính toán biên độ phá giá, tìm kiếm các điểm chưa hợp lý trong quá trình điều chỉnh chi phí hoặc xác định giá thông thường, và đưa ra lập luận mang tính kỹ thuật, ví dụ lập luận về phương pháp phân bổ chi phí sản xuất, về sự đại diện của thị trường nội địa, hay về sự cần thiết của các điều chỉnh khi so sánh theo điều kiện thương mại. Đây là những lập luận mà cơ quan điều tra EU có nghĩa vụ xem xét nếu chúng được trình bày theo cách phù hợp với quy định pháp luật của họ.

Ngoài văn bản phản biện, doanh nghiệp còn có nghĩa vụ rà soát toàn bộ hồ sơ mật và không mật để đảm bảo tính tương thích. Theo yêu cầu của EU, nếu doanh nghiệp bổ sung dữ liệu hoặc thay đổi một phần nào đó của hồ sơ, cả hai phiên bản mật và không mật đều phải được cập nhật. Một phiên bản không mật thiếu nội dung tóm tắt hợp lý có thể khiến cơ quan điều tra từ chối xem xét phần dữ liệu mật tương ứng, tạo ra lỗ hổng không thể sửa chữa.

Trong giai đoạn này, mối quan hệ hợp tác giữa doanh nghiệp và nhóm luật sư hoặc chuyên gia tư vấn trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Những chuyên gia có kinh nghiệm trong các vụ điều tra của EU thường hiểu cách cơ quan điều tra tiếp cận vấn đề và có thể giúp doanh nghiệp xây dựng lập luận sao cho phù hợp với cách EU diễn giải dữ liệu. Các chuyên gia này thường chỉ ra những điểm mà doanh nghiệp đã hiểu sai về cách tính toán của EU, hoặc những cơ hội mà doanh nghiệp chưa tận dụng để phản biện.

Khi toàn bộ quá trình phản biện đã hoàn tất, doanh nghiệp bước vào giai đoạn chờ đợi EU xem xét toàn bộ lập luận và chuẩn bị ban hành kết luận cuối cùng. Đây là thời điểm mà doanh nghiệp cần duy trì sự sẵn sàng về thông tin, vì cơ quan điều tra có thể yêu cầu giải trình thêm bất kỳ chi tiết nào. Đồng thời, doanh nghiệp cũng phải chuẩn bị phương án kinh doanh ở cấp chiến lược, bao gồm việc đánh giá tác động của thuế

tạm thời, dự đoán thuế cuối cùng và đưa ra quyết định về thị trường, khách hàng và chuỗi cung ứng cho giai đoạn sau khi thuế được áp dụng.

Trong tổng thể tiến trình điều tra, giai đoạn phản biện kết luận sơ bộ không chỉ là bước điều chỉnh kỹ thuật, mà còn là bước doanh nghiệp thể hiện quan điểm pháp lý và khả năng tham gia vào diễn đàn phòng vệ thương mại quốc tế. Một phản biện được thực hiện tốt không chỉ cải thiện khả năng đạt được mức thuế hợp lý, mà còn thể hiện sự trưởng thành của doanh nghiệp trong quản trị tuân thủ và nâng cao vị thế của các doanh nghiệp trong vụ việc phòng vệ thương mại trong tương lai.

Giai đoạn 5: Công bố kết luận cuối cùng

Khi toàn bộ quá trình điều tra đã đi đến giai đoạn cuối cùng, bao gồm việc doanh nghiệp hoàn tất phản biện kết luận sơ bộ, tham gia các thủ tục điều trần nếu cần, và cung cấp mọi thông tin bổ sung theo yêu cầu của Ủy ban châu Âu, cơ quan điều tra bắt đầu bước vào giai đoạn hoàn thiện và ban hành kết luận cuối cùng. Đây là giai đoạn có tính chất quyết định, bởi kết luận cuối cùng không chỉ xác định liệu doanh nghiệp có bị coi là bán phá giá hay không, mà còn ấn định mức thuế chống bán phá giá chính thức sẽ được áp dụng trong nhiều năm tiếp theo. Quyết định cuối cùng này thường được ban hành dựa trên sự tham vấn giữa Ủy ban châu Âu và Hội đồng EU, theo đúng khung pháp lý của Quy định

(EU) số 2016/1036, và mang giá trị ràng buộc đối với tất cả các quốc gia thành viên EU.

Trong giai đoạn hình thành kết luận cuối cùng, cơ quan điều tra EU sẽ tiến hành đánh giá tổng thể toàn bộ dữ liệu đã được nộp và xác minh, bao gồm dữ liệu của các doanh nghiệp, dữ liệu của ngành sản xuất EU và các thông tin mà các bên liên quan đã cung cấp trong suốt quá trình điều tra. Đây là thời điểm mà mọi sai sót hoặc thiếu sót trong hồ sơ của doanh nghiệp đã trở nên khó có thể sửa chữa.

Tính chính xác, minh bạch và khả năng kiểm chứng của dữ liệu mà doanh nghiệp đã trình bày ở các giai đoạn trước đóng vai trò quyết định trong việc cơ quan điều tra có chấp nhận lập luận của doanh nghiệp hay không. Một doanh nghiệp đã duy trì sự nhất quán, đầy đủ và thái độ hợp tác trong các giai đoạn trước sẽ có lợi thế đáng kể so với doanh nghiệp có hồ sơ thiếu đồng bộ hoặc không đáp ứng đúng chuẩn mực pháp lý của EU.

Doanh nghiệp cần hiểu rằng trong kết luận cuối cùng, cơ quan điều tra không chỉ đơn thuần điều chỉnh lại mức thuế từ kết luận sơ bộ, mà họ còn tiến hành đánh giá lại toàn bộ các yếu tố liên quan đến biên độ phá giá, mức độ thiệt hại của ngành sản xuất EU và mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và thiệt hại. Đây là ba yếu tố cốt lõi trong hệ thống pháp luật của EU và của WTO. Vì vậy, một kết luận cuối cùng bất lợi thường phản ánh sự kết hợp

của nhiều yếu tố: dữ liệu của doanh nghiệp bị bác bỏ ở một số phần, thị trường nội địa bị coi là không đủ đại diện, các khoản chi phí bị điều chỉnh theo hướng tăng lên, hoặc các bằng chứng về thiệt hại mà ngành sản xuất EU trình bày có sức thuyết phục cao.

Khi kết luận cuối cùng được ban hành, doanh nghiệp bước vào một giai đoạn mới, nơi các tác động thương mại thực tế bắt đầu diễn ra rõ rệt. Nếu doanh nghiệp bị áp thuế chống bán phá giá, khách hàng tại EU sẽ phải chịu mức thuế này khi nhập khẩu hàng hóa, dẫn đến khả năng giảm nhu cầu, thay đổi nhà cung cấp hoặc yêu cầu doanh nghiệp giảm giá để chia sẻ chi phí. Tác động này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến kim ngạch xuất khẩu, dòng tiền và chiến lược thị trường của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần chuẩn bị từ rất sớm các kịch bản kinh doanh sau khi kết luận cuối cùng được ban hành, thay vì đợi đến khi mức thuế được áp dụng mới bắt đầu điều chỉnh.

Ở cấp độ pháp lý, kết luận cuối cùng mở ra hai khả năng. Trong trường hợp doanh nghiệp chấp nhận mức thuế, nhiệm vụ trọng tâm của doanh nghiệp là duy trì sự tuân thủ và chuẩn bị cho các giai đoạn rà soát định kỳ trong tương lai. Theo Quy định (EU) số 2016/1036, các biện pháp chống bán phá giá có thời hạn 05 năm và có thể được rà soát giữa kỳ, rà soát cuối kỳ. Việc chuẩn bị tốt cho giai đoạn rà soát, bao gồm duy trì hệ thống dữ liệu minh bạch và cập nhật, có thể giúp doanh nghiệp giảm

mức thuế hoặc thậm chí chấm dứt biện pháp nếu có sự thay đổi đáng kể trong các yếu tố kinh tế.

Ngoài khả năng chấp nhận mức thuế, doanh nghiệp cũng có quyền xem xét biện pháp pháp lý cao hơn, bao gồm việc khởi kiện lên Tòa án Công lý của Liên minh châu Âu (CJEU). Tuy nhiên, đây là phương án chỉ phù hợp với các doanh nghiệp có tiềm lực tài chính lớn, bởi quy trình pháp lý kéo dài, chi phí cao và đòi hỏi lập luận dựa trên việc cơ quan điều tra EU đã vi phạm một quy định pháp luật cụ thể, chứ không phải chỉ vì doanh nghiệp không đồng ý với sự đánh giá của EU. Tòa án EU thường không can thiệp vào đánh giá kinh tế, kỹ thuật, trừ khi có lỗi rõ ràng trong thủ tục hoặc trong việc áp dụng pháp luật.

Sau khi mức thuế được áp dụng, doanh nghiệp cũng cần có tầm nhìn xa hơn về việc củng cố hệ thống quản trị để giảm thiểu các rủi ro phòng vệ thương mại trong tương lai. Một doanh nghiệp đã từng trải qua điều tra chống bán phá giá của EU sẽ thấy rằng điều quan trọng không chỉ là ứng phó trong một vụ việc cụ thể, mà còn là xây dựng năng lực quản trị dữ liệu, phương pháp giao dịch minh bạch và hệ thống kế toán đủ tiêu chuẩn để đáp ứng bất kỳ cuộc điều tra nào trong tương lai. Từ góc độ này, vụ việc chống bán phá giá có thể trở thành cơ hội để doanh nghiệp tái cấu trúc quy trình nội bộ, nâng cấp hệ thống quản trị và chuẩn hóa cách thức lưu trữ dữ liệu theo

tiêu chuẩn quốc tế.

Giai đoạn sau khi thuế được áp dụng cũng là thời điểm doanh nghiệp cần đánh giá chiến lược thị trường của mình. Tùy vào mức thuế và phản ứng của khách hàng, doanh nghiệp có thể lựa chọn duy trì thị trường EU, chuyển hướng sang thị trường khác, hoặc thay đổi cấu trúc sản phẩm nhằm phù hợp hơn với nhu cầu mới. Một số doanh nghiệp chọn cách nâng cấp chất lượng, định vị lại sản phẩm ở phân khúc giá trị cao hơn để bù đắp chi phí thuế; trong khi đó, doanh nghiệp khác có thể đẩy mạnh các thị trường không bị áp thuế để tận dụng lợi thế cạnh tranh.

Trong trường hợp doanh nghiệp có nhiều khách hàng lớn tại EU, việc quản lý truyền thông thương mại sau khi thuế được áp dụng là yếu tố then chốt. Doanh nghiệp cần duy trì sự minh bạch với khách hàng, giải thích rằng thuế chống bán phá giá là biện pháp mang tính chính sách của EU và không phản ánh chất lượng hay uy tín sản phẩm. Việc chủ động chia sẻ thông tin, đề xuất phương án phân chia chi phí thuế, hoặc điều chỉnh điều kiện thương mại có thể giúp duy trì mối quan hệ với khách hàng lâu dài.

Nhìn tổng thể, giai đoạn ban hành kết luận cuối cùng và thời kỳ sau khi thuế được áp dụng là giai đoạn thể hiện rõ nhất năng lực quản trị chiến lược của doanh nghiệp. Nếu ở 04 giai đoạn trước, doanh nghiệp phải đối mặt với thử thách về năng lực dữ

liệu, kế toán và pháp lý, thì ở giai đoạn này, doanh nghiệp phải chứng minh khả năng thích ứng, tái cấu trúc và phát triển trong môi trường thương mại có tính phòng vệ cao. Một doanh nghiệp quản trị tốt vụ việc sẽ không chỉ giảm thiểu thiệt hại từ biện pháp chống bán phá giá mà còn mở ra cơ hội xây dựng nền tảng vững chắc hơn cho sự phát triển trong tương lai.

II. Các khuyến nghị khác dành cho doanh nghiệp

Trong thực tiễn quốc tế cũng như tại Việt Nam, kinh nghiệm cho thấy phần lớn doanh nghiệp chỉ quan tâm đến phòng vệ thương mại khi đã chính thức bị điều tra. Tuy nhiên, cách tiếp cận này thường đặt doanh nghiệp vào tình thế thụ động, thiếu chuẩn bị và phải chạy theo những yêu cầu pháp lý phức tạp với cường độ rất cao trong thời gian ngắn.

Trong khi đó, EU là một trong những thị trường sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại một cách chủ động, thường xuyên và mang tính hệ thống, dựa trên những đánh giá kinh tế, kỹ thuật rất sâu. Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam không chỉ cần biết cách ứng phó khi bị điều tra mà quan trọng hơn, cần xây dựng một chiến lược dài hạn nhằm chủ động chuẩn bị, theo dõi và giảm thiểu nguy cơ bị điều tra trong tương lai.

Để thực hiện được điều này, trước hết doanh nghiệp phải hiểu rõ vai trò mang tính nền tảng của việc làm việc với luật sư và chuyên gia có kinh nghiệm trong các vụ phòng vệ thương mại của EU. Luật sư và

chuyên gia không chỉ tham gia vào quá trình trả lời bảng câu hỏi hay giai đoạn thẩm tra tại chỗ, mà còn đóng vai trò dẫn dắt doanh nghiệp nâng cấp hệ thống quản trị dữ liệu theo tiêu chuẩn của EU.

Một doanh nghiệp có sự đồng hành của chuyên gia từ sớm sẽ nhìn thấy những khoảng trống trong hệ thống kế toán, hiểu rõ những rủi ro về định giá nội địa và định giá xuất khẩu, nhận diện được những chính sách chiết khấu hoặc ưu đãi có thể làm phát sinh nghi ngờ về hành vi bán phá giá. Luật sư cũng có thể phân tích cơ chế điều tra của EU, chỉ ra những ngành mà EU đang tập trung giám sát, những tranh chấp thương mại liên quan đến sản phẩm tương đồng, hoặc những diễn biến chính sách mới có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Ở góc độ này, doanh nghiệp nên xem luật sư và chuyên gia không chỉ là người hỗ trợ trong trường hợp khẩn cấp, mà là đối tác tư vấn chiến lược trong việc xây dựng hệ thống tuân thủ phòng vệ thương mại toàn diện. Một doanh nghiệp càng tham gia thị trường EU lâu dài thì càng cần có một cách tiếp cận mang tính cấu trúc, trong đó các quy trình như lưu trữ chứng từ, minh bạch hóa giá thành, công bố chính sách chiết khấu và kiểm soát mối quan hệ liên kết phải được vận hành ổn định, có kiểm soát và có khả năng kiểm chứng bất cứ lúc nào. Khi các quy trình này được xây dựng với sự tham gia của chuyên gia, doanh nghiệp không chỉ sẵn sàng ứng phó khi bị

điều tra mà còn làm giảm đáng kể nguy cơ bị khởi xướng trong tương lai nhờ vào duy trì minh bạch trong toàn bộ mô hình kinh doanh.

Ngoài yếu tố pháp lý, một năng lực quan trọng mà doanh nghiệp cần phát triển chính là khả năng theo dõi, phân tích và đánh giá xu hướng phòng vệ thương mại của EU qua từng năm. EU thường công khai toàn bộ các quyết định khởi xướng, kết luận sơ bộ và kết luận cuối cùng trên Công báo Liên minh châu Âu, và từ những vụ việc này có thể nhận diện rõ những ngành mà EU có xu hướng điều tra nhiều nhất.

Trong khoảng một thập kỷ qua, các ngành nguyên vật liệu cơ bản như thép, hóa chất, nhựa, phân bón, lốp xe, vật liệu xây dựng, cùng các ngành nhạy cảm như lương thực, thực phẩm, gỗ, dệt may, hay một số sản phẩm giá trị gia tăng thấp nhưng khối lượng xuất khẩu lớn, là những ngành liên tục bị điều tra. Mức độ tập trung của EU vào một ngành thường phản ánh hai yếu tố: áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu và sự vận động của ngành sản xuất trong khối EU. Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang EU, đặc biệt là trong các ngành nói trên, phải duy trì một hệ thống theo dõi liên tục, nhằm dự đoán nguy cơ bị điều tra trước khi sự việc chính thức xảy ra.

Đồng hành với việc theo dõi xu hướng điều tra của EU là việc chủ động tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm từ Cục Phòng vệ thương mại thuộc Bộ Công Thương. Trước

nguy cơ ngày càng gia tăng từ các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại với hàng hóa xuất khẩu, Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) đã chính thức đưa vào vận hành hệ thống cảnh báo sớm nhằm hỗ trợ doanh nghiệp và ngành hàng chủ động ứng phó.

Trong 5 tháng đầu năm 2025, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã phải đối mặt với 9 vụ điều tra phòng vệ thương mại mới, trong đó có 7 vụ điều tra chống bán phá giá và 2 vụ tự vệ, đến từ 8 thị trường khác nhau. Đồng thời, cơ quan này cũng đang xử lý 33 vụ việc kéo dài từ năm 2024 cùng nhiều vụ rà soát thuế liên quan. Ngoài ra, một số mặt hàng xuất khẩu đã bị nộp hồ sơ đề nghị điều tra dù chưa chính thức khởi xướng.

Không chỉ có EU mà điểm đáng lo ngại là phạm vi các mặt hàng bị điều tra ngày càng mở rộng, không chỉ giới hạn ở các sản phẩm truyền thống như thép, xi măng, sợi mà còn bao gồm cả những mặt hàng mới như giấy gợn sóng, vỏ viên nhộng cứng, sơ mi rơ moóc... Đặc biệt, các thị trường từng ít áp dụng biện pháp phòng vệ với Việt Nam như Nam Phi, Ai Cập, Brazil... nay đã bắt đầu tăng cường các cuộc điều tra.

Không chỉ tăng về số lượng, các vụ điều tra còn trở nên phức tạp hơn về mặt kỹ thuật. Nhiều quốc gia như Canada đưa yếu tố kinh tế phi thị trường vào điều tra, trong khi Mexico và Brazil sử dụng giá trị thay thế từ nước thứ ba để tính biên độ phá giá.

Những phương pháp này thường dẫn đến mức thuế cao, không phản ánh đúng thực trạng chi phí và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam.

Trước tình hình đó, hệ thống cảnh báo sớm được triển khai nhằm giám sát chặt chẽ hoạt động thương mại và dấu hiệu điều tra từ các thị trường xuất khẩu lớn. Hệ thống này thu thập và phân tích dữ liệu từ nhiều nguồn, bao gồm dữ liệu xuất khẩu, thông tin từ hơn 60 Thương vụ Việt Nam tại nước ngoài, qua đó phát hiện sớm các dấu hiệu xung đột thương mại hoặc nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ như chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ...

Hệ thống đang theo dõi sát sao hàng trăm mặt hàng xuất khẩu sang các thị trường trọng điểm như Hoa Kỳ, EU, Canada, Ấn Độ, Australia và một số quốc gia Đông Nam Á. Khoảng 300 mặt hàng có nguy cơ cao đã được xác định và đưa vào danh sách cảnh báo.

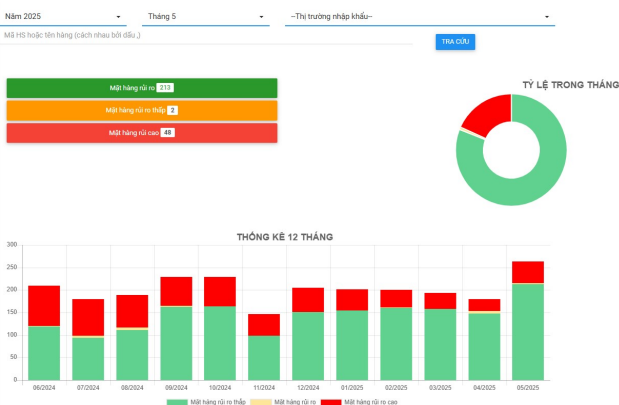
Những báo cáo cảnh báo sớm này là nguồn thông tin vô cùng quan trọng vì chúng giúp doanh nghiệp phát hiện sớm các dấu hiệu bất thường, chẳng hạn như xuất

khẩu tăng đột biến trong thời gian ngắn, sự tăng trưởng bất thường của thị phần tại một thị trường, hoặc những động thái vận động chính sách từ ngành sản xuất bản địa. Một doanh nghiệp biết cách sử dụng thông tin cảnh báo sớm không chỉ có khả năng chuẩn bị tốt hơn trong trường hợp điều tra xảy ra, mà còn có thể điều chỉnh chiến lược kinh doanh từ sớm để giảm thiểu nguy cơ hoặc thậm chí tránh được điều tra ngay từ đầu.

Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng một hệ thống nội bộ nhằm duy trì trạng thái sẵn sàng ứng phó với vụ việc phòng vệ thương mại. Điều này không chỉ là việc chuẩn bị hồ sơ theo đúng chuẩn mực của EU, mà còn là việc thiết lập một văn hóa tổ chức trong đó mọi quyết định liên quan đến giá bán, chiết khấu, ưu đãi, quan hệ liên kết và cấu trúc chi phí đều phải được xem xét dưới góc độ tuân thủ.

Một doanh nghiệp có văn hóa minh bạch sẽ luôn duy trì hệ thống chứng từ đầy đủ, có khả năng truy xuất theo từng mã sản phẩm và từng giao dịch, đồng thời có khả năng giải trình rõ ràng mọi yếu tố hình thành giá thành. Khi văn hóa tổ chức này được hình thành, việc ứng phó với điều tra chống bán phá giá không còn là cuộc “chạy đua” trong tuyệt vọng, mà trở thành quá trình doanh nghiệp chủ động triển khai các công cụ và thông tin mà mình đã chuẩn bị kỹ lưỡng từ trước.

Không chỉ dừng lại ở đó, doanh nghiệp còn cần đầu tư vào việc phân tích dữ liệu thương mại, bao gồm dữ liệu xuất khẩu của



chính mình, dữ liệu nhập khẩu của EU và dữ liệu biến động giá quốc tế. Những công cụ phân tích này cho phép doanh nghiệp nhận diện các thay đổi trên thị trường có thể dẫn đến nghi ngờ về hành vi bán phá giá. Ví dụ, khi giá nguyên liệu đầu vào trên thế giới tăng mạnh nhưng giá bán của doanh nghiệp không tăng tương ứng, điều này có thể bị diễn giải như một dấu hiệu bán phá giá. Việc nhận diện rủi ro từ sớm giúp doanh nghiệp điều chỉnh giá, chiến lược bán hàng hoặc cách ghi nhận chi phí để đảm bảo rằng mô hình kinh doanh của mình không gây hiểu nhầm cho cơ quan điều tra hoặc ngành sản xuất EU.

Tóm lại, doanh nghiệp Việt Nam cần nhận thức rằng phòng vệ thương mại không phải chỉ là một phản ứng pháp lý đối với một vụ kiện cụ thể, mà là một chiến lược dài hạn gắn liền với khả năng cạnh tranh và sự bền vững của hoạt động xuất khẩu. Doanh nghiệp phải chủ động đầu tư vào hệ thống kế toán, pháp lý, dữ liệu, xây dựng quan hệ hợp tác với luật sư và chuyên gia đủ năng lực, duy trì sự theo dõi liên tục đối với các vụ việc phòng vệ thương mại của EU, và sử dụng hiệu quả các nguồn cảnh báo sớm từ cơ quan nhà nước. Doanh nghiệp càng chuẩn bị tốt từ trước, càng có khả năng ứng phó nhẹ nhàng, giảm thiểu chi phí, đồng thời duy trì sự ổn định trong chiến lược mở rộng thị trường.



Một số khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn hiệp hội

1. Bối cảnh

Trong bối cảnh toàn cầu hóa thương mại đang diễn biến theo hướng ngày càng phức tạp và phân mảnh, các biện pháp phòng vệ thương mại đã trở thành một bộ phận cấu thành không thể tách rời của hệ thống thương mại quốc tế hiện đại. Đối với Liên minh châu Âu (EU), phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp chống bán phá giá, không chỉ được sử dụng như một công cụ pháp lý nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa trước áp lực cạnh tranh từ hàng hóa nhập khẩu, mà còn là một công cụ chính sách mang tính chiến lược, phản ánh ưu tiên phát triển công nghiệp và định hướng cạnh tranh dài hạn của khối.

Trong những năm gần đây, cùng với xu hướng gia tăng sử dụng các biện pháp chống bán phá giá trên phạm vi toàn cầu, EU ngày càng áp dụng các tiêu chuẩn điều tra chặt chẽ hơn, cả về phương pháp luận tính toán, yêu cầu dữ liệu và cách thức đánh giá mức độ hợp tác của doanh nghiệp bị điều tra. Đối với các nền kinh tế đang phát triển và có độ mở cao như Việt Nam, xu hướng này tạo ra những thách thức đáng kể, bởi sự chênh lệch về trình độ thể chế, năng lực quản trị doanh nghiệp và kinh nghiệm pháp lý giữa bên bị điều tra và cơ quan điều tra thường là rất lớn.

Việc Hiệp định Thương mại tự do Việt

Nam – EU (EVFTA) chính thức có hiệu lực đã góp phần thúc đẩy mạnh mẽ kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU, đồng thời làm gia tăng mức độ hiện diện của hàng hóa Việt Nam trong các ngành nhạy cảm về cạnh tranh. Trong bối cảnh đó, nguy cơ bị khởi xướng các vụ việc chống bán phá giá không còn mang tính ngẫu nhiên hay cá biệt, mà trở thành một rủi ro mang tính cấu trúc gắn liền với quá trình mở rộng thị phần và nâng cao vị thế cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam tại EU. Do đó, phòng vệ thương mại cần được tiếp cận như một nội dung quản trị rủi ro chiến lược trong hoạt động xuất khẩu, thay vì chỉ được xem xét khi vụ việc đã phát sinh.

Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy cách tiếp cận phòng vệ thương mại của nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn mang nặng tính phản ứng thụ động. Doanh nghiệp thường chỉ bắt đầu tìm hiểu sâu về quy trình điều tra, phương pháp tính toán biên độ phá giá và nghĩa vụ cung cấp thông tin sau khi vụ việc đã được khởi xướng. Cách tiếp cận này không chỉ làm gia tăng chi phí tuân thủ và rủi ro pháp lý, mà còn hạn chế khả năng xây dựng chiến lược ứng phó có tính hệ thống và nhất quán. Trong bối cảnh các vụ việc chống bán phá giá của EU có xu hướng kéo dài, phức tạp và yêu cầu mức độ



hợp tác cao, sự bị động này có thể dẫn đến những hệ quả bất lợi mang tính dài hạn đối với toàn ngành.

Từ góc độ lý luận thể chế, khoảng trống giữa yêu cầu của cơ quan điều tra EU và năng lực ứng phó của doanh nghiệp phản ánh sự thiếu vắng các thiết chế trung gian đủ mạnh để hỗ trợ, điều phối và dẫn dắt hành động tập thể. Trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, bên cạnh vai trò kiến tạo thể chế và hỗ trợ chính sách của Nhà nước, cũng như vai trò chủ động thích ứng của doanh nghiệp, cần có sự tham gia của các chủ thể trung gian có khả năng kết nối hai cấp độ này. Hiệp hội ngành hàng, với chức năng đại diện lợi ích tập thể và khả năng tập hợp nguồn lực ngành, được xem là một trong những chủ thể phù hợp để đảm nhận vai trò đó.

Từ góc nhìn của hiệp hội, phòng vệ thương mại không chỉ là vấn đề bảo vệ lợi ích của từng doanh nghiệp hội viên trong một vụ việc cụ thể, mà là bài toán nâng cao

năng lực cạnh tranh và khả năng thích ứng của toàn ngành trong dài hạn. Việc hỗ trợ doanh nghiệp ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá của EU vì vậy cần được đặt trong một khung tiếp cận tổng thể, kết hợp giữa hỗ trợ kỹ thuật, điều phối chiến lược và tích lũy tri thức ngành. Cách tiếp cận này cho phép chuyển trọng tâm từ phản ứng tình huống sang quản trị rủi ro có hệ thống, qua đó góp phần củng cố vị thế của hàng hóa Việt Nam trên thị trường EU trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng.

2. Nhận diện những hạn chế mang tính cấu trúc của doanh nghiệp và khoảng trống hỗ trợ ở cấp độ ngành

Thực tiễn các vụ việc chống bán phá giá do Liên minh châu Âu (EU) khởi xướng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cho thấy, những khó khăn mà doanh nghiệp phải đối mặt không chỉ xuất phát từ yêu cầu pháp lý phức tạp hay mức độ khắt khe của cơ quan điều tra, mà phản ánh sâu sắc các

hạn chế mang tính cấu trúc trong mô hình quản trị doanh nghiệp và tổ chức ngành. Những hạn chế này, nếu không được nhận diện và xử lý một cách có hệ thống, sẽ tiếp tục làm suy giảm năng lực ứng phó của doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng.

Trước hết, một hạn chế mang tính nền tảng là việc quản trị rủi ro phòng vệ thương mại chưa được tích hợp đầy đủ vào chiến lược kinh doanh và xuất khẩu của doanh nghiệp. Phần lớn doanh nghiệp vẫn tiếp cận phòng vệ thương mại theo tư duy sự vụ, coi đây là một biến cố phát sinh ngoài dự kiến, thay vì là một rủi ro có thể dự báo và cần được quản lý chủ động. Cách tiếp cận này dẫn đến việc doanh nghiệp không chuẩn bị sẵn sàng về dữ liệu, nhân sự và nguồn lực, khiến phản ứng trong giai đoạn điều tra thường mang tính bị động, thiếu nhất quán và phụ thuộc nhiều vào tư vấn bên ngoài.

Bên cạnh đó, năng lực quản trị dữ liệu và hệ thống kế toán của doanh nghiệp còn bộc lộ nhiều bất cập khi đối chiếu với yêu cầu điều tra chống bán phá giá của EU. Các hệ thống kế toán hiện hành chủ yếu được thiết kế để phục vụ mục tiêu quản lý nội bộ và tuân thủ nghĩa vụ thuế trong nước, trong khi các cuộc điều tra của EU đòi hỏi dữ liệu chi tiết, có khả năng truy xuất cao, nhất quán trong nhiều năm và được trình bày theo logic điều tra riêng biệt. Sự thiếu tương thích này không chỉ làm gia tăng chi phí chuẩn bị hồ sơ, mà còn tiềm ẩn nguy cơ doanh nghiệp bị coi là không hợp tác hoặc

cung cấp thông tin không đáng tin cậy, dẫn đến kết quả bất lợi trong quá trình điều tra.

Một hạn chế mang tính cấu trúc khác là sự phân mảnh trong nội bộ ngành, thể hiện ở việc các doanh nghiệp cùng ngành hoạt động với quy mô, mô hình kinh doanh và chiến lược giá khác nhau, nhưng thiếu một cơ chế phối hợp hiệu quả khi đối mặt với các vụ việc phòng vệ thương mại. Trong nhiều trường hợp, mỗi doanh nghiệp tự xây dựng phương án trả lời bằng câu hỏi, lựa chọn cách tiếp cận pháp lý và chiến lược thị trường riêng, dẫn đến tình trạng dữ liệu và lập luận cung cấp cho cơ quan điều tra EU thiếu tính đồng bộ. Từ góc độ điều tra, sự thiếu nhất quán này có thể làm suy giảm mức độ tin cậy của toàn ngành, bất kể mức độ hợp tác của từng doanh nghiệp riêng lẻ.

Ngoài ra, hạn chế về nguồn lực, đặc biệt là nguồn lực tài chính và nhân sự chuyên trách, cũng là một yếu tố cản trở đáng kể. Các vụ việc chống bán phá giá của EU thường kéo dài, đòi hỏi chi phí lớn cho tư vấn pháp lý, kiểm toán và thu thập dữ liệu. Đối với nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc tham gia đầy đủ vào quá trình điều tra là một gánh nặng vượt quá khả năng chịu đựng. Trong bối cảnh thiếu cơ chế chia sẻ chi phí và hỗ trợ ở cấp độ ngành, không ít doanh nghiệp lựa chọn không hợp tác hoặc hợp tác hạn chế, làm gia tăng rủi ro bị áp dụng mức thuế cao cho toàn ngành.

Từ góc độ thể chế, những hạn chế nêu trên phản ánh sự thiếu vắng một cơ chế hỗ

trợ trung gian đủ mạnh ở cấp độ ngành. Trong khi Nhà nước đóng vai trò kiến tạo chính sách và bảo đảm tuân thủ các cam kết quốc tế, doanh nghiệp là chủ thể trực tiếp tham gia hoạt động xuất khẩu, thì khoảng trống nằm ở cấp độ trung gian – nơi cần có sự điều phối, hướng dẫn và hỗ trợ mang tính hệ thống. Việc thiếu một cơ chế như vậy khiến doanh nghiệp phải tự xoay xở trong một môi trường pháp lý và thể chế phức tạp, nơi bất cân xứng thông tin và chênh lệch năng lực là rất lớn.

Trong bối cảnh đó, nhu cầu hỗ trợ ở cấp độ ngành trở nên đặc biệt rõ nét. Sự hỗ trợ này không chỉ nhằm giải quyết các khó khăn kỹ thuật trong từng vụ việc cụ thể, mà còn hướng tới việc khắc phục các hạn chế mang tính cấu trúc của doanh nghiệp. Điều này đòi hỏi một cách tiếp cận vượt ra ngoài khuôn khổ hỗ trợ đơn lẻ, hướng tới xây dựng năng lực tập thể, chuẩn hóa phương thức ứng phó và tích lũy tri thức ngành. Hiệp hội ngành hàng, với chức năng đại diện lợi ích chung và khả năng tập hợp doanh nghiệp, được xem là chủ thể phù hợp để lấp đầy khoảng trống hỗ trợ này.

Tóm lại, việc nhận diện đầy đủ các hạn chế mang tính cấu trúc của doanh nghiệp và khoảng trống hỗ trợ ở cấp độ ngành là tiền đề quan trọng để xây dựng các khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ hiệu quả từ góc nhìn của hiệp hội. Chỉ khi những hạn chế này được nhìn nhận một cách có hệ thống, các giải pháp hỗ trợ mới có thể vượt ra khỏi tính tình huống, góp

phần nâng cao năng lực phòng vệ thương mại bền vững cho doanh nghiệp và toàn ngành trong bối cảnh hội nhập sâu rộng với thị trường EU.

3. Hiệp hội ngành hàng như một thiết chế trung gian trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại

Trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, các chủ thể tham gia bao gồm Nhà nước với vai trò kiến tạo thể chế và thực thi chính sách, doanh nghiệp với vai trò tác nhân trực tiếp tham gia thị trường, và các cơ quan điều tra nước ngoài với vai trò áp đặt và thực thi các biện pháp phòng vệ. Giữa các chủ thể này tồn tại sự khác biệt đáng kể về mục tiêu, năng lực và quyền lực thể chế, tạo ra những khoảng trống trong quá trình phối hợp và ứng phó. Từ góc độ lý luận thể chế, sự xuất hiện và phát huy vai trò của các thiết chế trung gian là điều kiện cần thiết để giảm thiểu bất cân xứng thông tin, điều phối lợi ích và nâng cao hiệu quả hành động tập thể.

Hiệp hội ngành hàng, xét trong bối cảnh đó, có thể được xem là một thiết chế trung gian điển hình, có vị trí đặc thù trong việc kết nối doanh nghiệp với môi trường chính sách và pháp lý bên ngoài. Không giống như cơ quan quản lý nhà nước, Hiệp hội không mang quyền lực hành chính hay chức năng cưỡng chế, nhưng lại có lợi thế về mức độ gần gũi với doanh nghiệp, khả năng nắm bắt nhanh diễn biến thị trường và hiểu rõ đặc thù sản xuất – kinh doanh của ngành. Đồng thời, khác với doanh nghiệp



đơn lẻ, Hiệp hội có khả năng đại diện lợi ích chung, thúc đẩy sự phối hợp và hình thành tiếng nói tập thể trong các vấn đề liên quan đến phòng vệ thương mại.

Trong các vụ việc chống bán phá giá của Liên minh châu Âu (EU), vai trò thiết chế trung gian của Hiệp hội thể hiện trước hết ở khả năng tập hợp và xử lý thông tin. Các vụ việc điều tra chống bán phá giá thường đòi hỏi lượng thông tin lớn, có tính kỹ thuật cao và phải được cung cấp trong khung thời gian chặt chẽ. Nếu mỗi doanh nghiệp tự tiếp cận và xử lý thông tin theo cách riêng, nguy cơ sai lệch, thiếu nhất quán và chậm trễ là rất lớn. Hiệp hội, thông qua việc làm đầu mối thu thập, tổng hợp và phổ biến thông tin, có thể góp phần giảm thiểu những rủi ro này, đồng thời tạo điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận thông tin một cách kịp thời và có hệ thống.

Bên cạnh chức năng xử lý thông tin, Hiệp hội còn đóng vai trò quan trọng trong việc điều phối hành động tập thể của doanh nghiệp trong ngành. Từ góc độ lý thuyết

hành động tập thể, các doanh nghiệp cùng ngành có thể nhận thức được lợi ích chung trong việc hợp tác ứng phó với một vụ việc chống bán phá giá, nhưng trên thực tế lại gặp khó khăn trong việc phối hợp do khác biệt về lợi ích ngắn hạn, quy mô và chiến lược kinh doanh. Hiệp hội, với tư cách là chủ thể đại diện lợi ích ngành, có thể đóng vai trò điều phối, tạo diễn đàn đối thoại và thúc đẩy sự đồng thuận tối thiểu cần thiết để xây dựng chiến lược ứng phó chung.

Một khía cạnh quan trọng khác của vai trò thiết chế trung gian là khả năng chuyên hóa yêu cầu pháp lý phức tạp của cơ quan điều tra EU thành các hướng dẫn và thông điệp dễ tiếp cận đối với doanh nghiệp. Các quy định và thông lệ điều tra chống bán phá giá của EU thường mang tính chuyên môn cao, sử dụng nhiều khái niệm và phương pháp luận không quen thuộc với doanh nghiệp Việt Nam. Thông qua việc diễn giải, chuẩn hóa và phổ biến các nội dung này, Hiệp hội giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn logic điều tra, qua đó nâng cao chất lượng hợp tác và khả năng bảo vệ lợi ích của mình.

Ngoài ra, Hiệp hội còn có vai trò quan trọng trong việc hình thành và duy trì tính chính danh của lập trường ngành trong quá trình làm việc với cơ quan điều tra EU. Khi các doanh nghiệp trong ngành có tiếng nói thống nhất, được xây dựng trên cơ sở dữ liệu và lập luận nhất quán, mức độ tin cậy của ngành đối với cơ quan điều tra sẽ được nâng cao. Điều này không chỉ có ý nghĩa

trong một vụ việc cụ thể, mà còn góp phần tạo dựng hình ảnh và uy tín dài hạn của ngành hàng Việt Nam trên thị trường EU.

Từ góc độ quản trị, vai trò thiết chế trung gian của Hiệp hội cũng thể hiện ở khả năng cân bằng giữa lợi ích cá nhân của từng doanh nghiệp và lợi ích tập thể của toàn ngành. Trong các vụ việc phòng vệ thương mại, những quyết định mang tính cá nhân của doanh nghiệp, như chiến lược giá hay mức độ hợp tác, có thể tạo ra tác động lan tỏa đến kết quả chung. Hiệp hội, thông qua các cơ chế tham vấn và định hướng, có thể giúp doanh nghiệp nhận thức rõ hơn về trách nhiệm tập thể, qua đó giảm thiểu các hành vi gây bất lợi cho toàn ngành.

Nhìn từ góc độ dài hạn, việc củng cố vai trò của Hiệp hội như một thiết chế trung gian trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại có ý nghĩa vượt ra ngoài phạm vi từng vụ việc chống bán phá giá cụ thể. Khi Hiệp hội được trang bị đầy đủ năng lực về thông tin, điều phối và chuyên môn, tổ chức này có thể trở thành một trung tâm tích lũy tri thức ngành, nơi kinh nghiệm từ các vụ việc được hệ thống hóa và chuyên hóa thành năng lực ứng phó bền vững. Đây là nền tảng quan trọng để nâng cao khả năng thích ứng và vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong môi trường thương mại quốc tế ngày càng nhiều rủi ro và thách thức.

4. Chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật và xây dựng năng lực dữ liệu ngành trong ứng phó với điều tra chống bán phá giá của EU

Trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu (EU), chất lượng và tính nhất quán của dữ liệu do doanh nghiệp cung cấp đóng vai trò then chốt, có ảnh hưởng trực tiếp đến việc xác định biên độ phá giá, mức độ hợp tác và kết quả cuối cùng của vụ việc. Từ góc độ này, hỗ trợ kỹ thuật không đơn thuần là vấn đề hướng dẫn doanh nghiệp hoàn thiện hồ sơ, mà là một nội dung mang tính cấu trúc, gắn liền với năng lực quản trị dữ liệu và khả năng đáp ứng chuẩn mực điều tra của toàn ngành. Việc chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật vì vậy cần được xem là một trụ cột quan trọng trong chiến lược hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn của Hiệp hội ngành hàng.

Thực tiễn cho thấy, một trong những khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia điều tra chống bán phá giá của EU là sự thiếu tương thích giữa hệ thống dữ liệu nội bộ và yêu cầu điều tra. Các bảng câu hỏi điều tra của EU thường yêu cầu dữ liệu chi tiết theo từng sản phẩm, từng giai đoạn, gắn với phương pháp phân bổ chi phí cụ thể và đòi hỏi tính nhất quán cao trong suốt thời kỳ điều tra. Trong khi đó, nhiều doanh nghiệp chưa có hệ thống kế toán quản trị đủ chi tiết hoặc chưa quen với việc chuẩn bị dữ liệu theo logic điều tra quốc tế, dẫn đến tình trạng cung cấp thông tin rời rạc, khó kiểm chứng và thiếu tính thuyết phục.

Trong bối cảnh đó, Hiệp hội ngành hàng có thể đóng vai trò trung tâm trong việc xây dựng và phổ biến các bộ hướng dẫn kỹ



thuật chuẩn, làm cơ sở chung cho doanh nghiệp trong ngành khi tham gia điều tra. Các bộ hướng dẫn này cần vượt ra ngoài phạm vi giải thích hình thức của bảng câu hỏi, để đi sâu vào phương pháp luận điều tra của EU, bao gồm cách hiểu về giá thông thường, giá xuất khẩu, phương pháp xác định chi phí sản xuất, cũng như các điều chỉnh thường được cơ quan điều tra áp dụng. Việc chuẩn hóa cách tiếp cận này giúp doanh nghiệp hiểu rõ logic đằng sau các yêu cầu kỹ thuật, qua đó nâng cao chất lượng hợp tác và khả năng bảo vệ lợi ích của mình.

Bên cạnh việc xây dựng hướng dẫn kỹ thuật, Hiệp hội còn có vai trò quan trọng trong việc tổ chức các hoạt động đào tạo và nâng cao năng lực dữ liệu cho doanh nghiệp. Các chương trình tập huấn chuyên sâu, được thiết kế dựa trên kinh nghiệm thực tiễn từ các vụ việc đã qua, có thể giúp doanh nghiệp từng bước làm quen với chuẩn mực điều tra của EU, từ đó cải thiện hệ thống kế toán quản trị và quy trình lưu trữ dữ liệu nội bộ. Về dài hạn, những hoạt động này không chỉ phục vụ cho việc ứng phó với một vụ việc cụ thể, mà còn góp

phần nâng cao năng lực quản trị và minh bạch hóa hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp.

Một khía cạnh quan trọng khác của chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật là thúc đẩy tính nhất quán dữ liệu ở cấp độ ngành. Trong các vụ việc chống bán phá giá, cơ quan điều tra EU thường đối chiếu dữ liệu giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành để đánh giá mức độ hợp tác và tính hợp lý của thông tin cung cấp. Nếu dữ liệu giữa các doanh nghiệp có sự chênh lệch lớn về phương pháp tính toán hoặc cách trình bày, nguy cơ bị nghi ngờ về độ tin cậy của toàn ngành sẽ gia tăng. Hiệp hội, thông qua vai trò điều phối, có thể khuyến nghị các nguyên tắc chung về phương pháp phân bổ chi phí và cách trình bày dữ liệu, qua đó nâng cao mức độ nhất quán và độ tin cậy của thông tin ngành.

Ngoài ra, việc chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật còn góp phần giảm thiểu chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Khi doanh nghiệp được tiếp cận các hướng dẫn và biểu mẫu chuẩn, thời gian và nguồn lực dành cho việc chuẩn bị hồ sơ sẽ được rút ngắn, đồng thời giảm sự phụ thuộc hoàn toàn vào tư vấn bên ngoài. Từ góc độ chính sách, đây là một giải pháp mang tính hỗ trợ gián tiếp nhưng có hiệu quả thực tiễn cao, góp phần mở rộng khả năng tham gia hợp tác của nhiều doanh nghiệp hơn trong các vụ việc điều tra.



Nhìn từ góc độ dài hạn, việc xây dựng năng lực dữ liệu ngành thông qua chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật có ý nghĩa chiến lược đối với năng lực phòng vệ thương mại của toàn ngành. Khi các doanh nghiệp từng bước cải thiện hệ thống dữ liệu và hiểu rõ yêu cầu điều tra quốc tế, ngành hàng sẽ hình thành một nền tảng dữ liệu và tri thức chung, giúp nâng cao khả năng dự báo, chuẩn bị và ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại trong tương lai. Đây là một trong những đóng góp quan trọng nhất mà Hiệp hội ngành hàng có thể mang lại trong quá trình hỗ trợ doanh nghiệp hội nhập bền vững vào thị trường EU.

5. Điều phối nguồn lực pháp lý và giảm bất cân xứng thông tin trong các vụ việc chống bán phá giá của EU

Trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu (EU), yếu tố pháp lý đóng vai trò trung tâm, chi phối toàn bộ tiến trình điều tra cũng như kết quả cuối cùng của vụ việc. Không chỉ đòi hỏi sự am hiểu sâu sắc về quy định pháp luật và thông lệ điều tra của EU, quá trình này còn

yêu cầu khả năng xây dựng lập luận pháp lý dựa trên dữ liệu kế toán – tài chính phức tạp, cũng như kỹ năng tương tác hiệu quả với cơ quan điều tra. Đối với phần lớn doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đây là những yêu cầu vượt quá năng lực nội tại, khiến sự phụ thuộc vào các nguồn lực pháp lý bên ngoài trở thành điều tất yếu.

Tuy nhiên, sự phụ thuộc này lại làm phát sinh một vấn đề mang tính cấu trúc khác, đó là bất cân xứng thông tin giữa doanh nghiệp và các nhà cung cấp dịch vụ pháp lý quốc tế. Trong bối cảnh thiếu kinh nghiệm và thông tin so sánh, doanh nghiệp thường gặp khó khăn trong việc đánh giá chất lượng dịch vụ, lựa chọn chiến lược pháp lý phù hợp và kiểm soát chi phí. Hệ quả là chi phí tham gia điều tra có thể tăng cao, trong khi hiệu quả bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp và toàn ngành chưa tương xứng.

Từ góc nhìn của Hiệp hội ngành hàng, việc điều phối nguồn lực pháp lý ở cấp độ ngành là một giải pháp quan trọng nhằm khắc phục tình trạng bất cân xứng thông tin



và nâng cao hiệu quả ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá của EU. Thay vì để từng doanh nghiệp tự tìm kiếm và làm việc riêng lẻ với các hãng luật và tổ chức tư vấn, Hiệp hội có thể đóng vai trò đầu mối kết nối, lựa chọn và phối hợp nguồn lực pháp lý trên cơ sở lợi ích chung của ngành. Cách tiếp cận này cho phép tận dụng lợi thế quy mô, đồng thời tạo điều kiện để hình thành một chiến lược pháp lý thống nhất và nhất quán.

Trong thực tiễn, vai trò điều phối của Hiệp hội có thể được thể hiện thông qua việc xây dựng danh mục các hãng luật và chuyên gia tư vấn có kinh nghiệm trong các vụ việc chống bán phá giá của EU, dựa trên các tiêu chí minh bạch và khách quan. Thông qua quá trình sàng lọc và đánh giá, Hiệp hội có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận các nguồn lực pháp lý chất lượng, đồng

thời giảm thiểu rủi ro lựa chọn đối tác không phù hợp. Đây không chỉ là biện pháp hỗ trợ kỹ thuật, mà còn là một hình thức giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường dịch vụ pháp lý quốc tế có mức độ phức tạp cao.

Bên cạnh đó, Hiệp hội còn có thể đóng vai trò điều phối trong việc xây dựng và triển khai chiến lược pháp lý chung cho ngành. Trong các vụ việc chống bán phá giá, sự thiếu thống nhất trong lập luận và cách tiếp cận giữa các doanh nghiệp có thể làm suy yếu vị thế của toàn ngành trước cơ quan điều tra EU. Thông qua các cơ chế tham vấn và trao đổi thông tin, Hiệp hội có thể góp phần định hình các luận điểm cốt lõi, bảo đảm rằng các lập luận pháp lý của doanh nghiệp được xây dựng trên nền tảng dữ liệu và quan điểm chung của ngành.

Một khía cạnh quan trọng khác của việc

điều phối nguồn lực pháp lý cơ quan điều tra. Từ góc độ minh châu Âu (EU), rủi ro là hỗ trợ doanh nghiệp trong chính sách, đây là một yếu tố mà doanh nghiệp phải đối quá trình tương tác với cơ quan trọng để bảo đảm tính mặt không chỉ xuất phát từ quan điều tra EU. Các thủ bao trùm và công bằng trong các yêu cầu pháp lý và kỹ tục điều tra chống bán phá việc bảo vệ lợi ích ngành. thuật của quá trình điều tra, giá thường có tính hình thức Về dài hạn, vai trò điều mà còn từ chính hành vi thị cao, với yêu cầu nghiêm phối nguồn lực pháp lý của trường của các doanh nghiệp ngặt về thời hạn, cách thức Hiệp hội không chỉ dừng lại trong cùng ngành. Từ góc độ nộp hồ sơ và trả lời câu hỏi. ở việc hỗ trợ từng vụ việc cụ kinh tế học và quản trị Hiệp hội, với vai trò trung thể, mà còn góp phần tích ngành, các vụ việc phòng vệ gian, có thể hỗ trợ doanh lũy và lan tỏa tri thức pháp thương mại thường mang nghiệp trong việc hiểu và lý trong nội bộ ngành. đặc điểm của “rủi ro tập tuân thủ các yêu cầu này, Thông qua việc tổng hợp thể”, trong đó quyết định và đồng thời đóng vai trò cầu kinh nghiệm từ các vụ việc hành vi của từng doanh nói trong việc trao đổi thông đã qua, Hiệp hội có thể xây nghiệp riêng lẻ có thể tạo ra tin và làm rõ các vấn đề dựng các tài liệu tham khảo, những tác động lan tỏa, ảnh chung của ngành với cơ hướng dẫn thực hành và cơ hướng trực tiếp đến kết quả quan điều tra. sở dữ liệu pháp lý, giúp do- chung của toàn ngành.

Ngoài ra, việc điều phối anh nghiệp từng bước nâng Thực tiễn cho thấy, trong nguồn lực pháp lý ở cấp độ cao năng lực nội tại và giảm giai đoạn điều tra chống bán ngành còn góp phần nâng dần sự phụ thuộc vào nguồn phá giá, những thay đổi đột cao khả năng tiếp cận công lực bên ngoài. Đây là một ngọt về giá bán, khối lượng lý và công bằng thủ tục cho bước đi quan trọng trong xuất khẩu hoặc cơ cấu sản các doanh nghiệp nhỏ và việc xây dựng năng lực phẩm của một số doanh vừa. Khi chi phí pháp lý phòng vệ thương mại bên nghiệp có thể bị cơ quan được chia sẻ hoặc tối ưu hóa vững cho doanh nghiệp Việt điều tra EU diễn giải như thông qua cơ chế điều phối, Nam trong bối cảnh hội nhập bằng chứng củng cố cho cáo nhiều doanh nghiệp hơn có sâu rộng với thị trường EU. buộc bán phá giá hoặc gây thể tham gia hợp tác đầy đủ 6. Quản lý rủi ro tập thể thiệt hại cho ngành sản xuất vào quá trình điều tra, qua và định hướng hành vi thị nội địa EU. Trong bối cảnh đó giảm thiểu nguy cơ bị áp trường của doanh nghiệp đó, dù một doanh nghiệp có dụng các mức thuế bất lợi trong giai đoạn điều tra thể hành động dựa trên tính dựa trên dữ liệu không đầy Trong các vụ việc điều tra toán lợi ích ngắn hạn của đủ hoặc suy luận bất lợi của chống bán phá giá của Liên riêng mình, các hệ quả tiêu

cực của hành vi này lại có đánh giá các diễn biến thị kéo theo nghĩa vụ tuân thủ thể lan sang toàn bộ ngành, trường, từ đó điều chỉnh các chuẩn mực về cạnh tranh làm gia tăng rủi ro bị áp hành vi kinh doanh một cách và thương mại công bằng. dụng các biện pháp phòng vệ thận trọng và có trách nhiệm Hiệp hội, thông qua các hoạt động truyền thông và đào tạo, có thể góp phần xây dựng văn hóa tuân thủ và trách nhiệm chung, giúp doanh nghiệp nhận thức rõ hơn mối liên hệ giữa hành vi cá nhân và uy tín của toàn ngành trên thị trường quốc tế.

Từ góc nhìn của Hiệp hội ngành. Bên cạnh đó, Hiệp hội có dụng văn hóa tuân thủ và trách nhiệm chung, giúp doanh nghiệp nhận thức rõ hơn mối liên hệ giữa hành vi cá nhân và uy tín của toàn ngành trên thị trường quốc tế. Khác với các công cụ pháp lý hay kỹ thuật mang tính và thảo luận về các phương hình thức, quản lý rủi ro tập án ứng phó, qua đó hình thể tập trung vào việc định thành sự đồng thuận nhất hướng nhận thức và hành vi định về cách thức hành động. của doanh nghiệp, nhằm bảo Mặc dù Hiệp hội không có trong trường hợp vụ việc đảm sự nhất quán giữa chiến quyền áp đặt hay cưỡng chế, diễn biến theo hướng bất lợi. lược thị trường và chiến lược việc tạo ra một diễn đàn đối Việc chuẩn bị các kịch bản pháp lý của toàn ngành trong thoại có cấu trúc và được dẫn này không chỉ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc điều chỉnh chiến lược

lý hay kỹ thuật mang tính và thảo luận về các phương hình thức, quản lý rủi ro tập án ứng phó, qua đó hình thể tập trung vào việc định thành sự đồng thuận nhất hướng nhận thức và hành vi định về cách thức hành động. của doanh nghiệp, nhằm bảo Mặc dù Hiệp hội không có trong trường hợp vụ việc đảm sự nhất quán giữa chiến quyền áp đặt hay cưỡng chế, diễn biến theo hướng bất lợi. lược thị trường và chiến lược việc tạo ra một diễn đàn đối Việc chuẩn bị các kịch bản pháp lý của toàn ngành trong thoại có cấu trúc và được dẫn này không chỉ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc điều chỉnh chiến lược

Một trong những vai trò góp phần đáng kể trong việc cốt lõi của Hiệp hội trong hạn chế các hành vi đơn lẻ kinh doanh, mà còn góp phần giảm thiểu các phản ứng mang tính tự phát, thiếu kiểm soát trong giai đoạn nhạy cảm của quá trình điều tra. Hiệp hội, với vai trò điều phối và tích lũy tri thức ngành, có thể hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng các kịch bản này trên cơ sở phân tích chung và kinh nghiệm thực tiễn. Một khía cạnh quan trọng ứng mang tính tự phát, thiếu kiểm soát trong giai đoạn nhạy cảm của quá trình điều tra. Hiệp hội, với vai trò điều phối và tích lũy tri thức ngành, có thể hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng các kịch bản này trên cơ sở phân tích chung và kinh nghiệm thực tiễn. khác của quản lý rủi ro tập thể là nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về trách nhiệm ngành trong bối cảnh hội nhập sâu rộng. Tham gia thị trường EU không chỉ đồng nghĩa với việc tuân thủ các quy định kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng, mà còn

Từ góc độ dài hạn, việc chỉ dừng lại ở các giải pháp ngành. Một nội dung trọng tâm của quá trình thể chế hóa là Hiệp hội có ý nghĩa quan trọng đối với việc nâng cao năng lực phòng vệ thương mại của toàn ngành. Khi do-anh nghiệp dần hình thành một thói quen cân nhắc lợi ích chuyên nghiệp trong hệ sinh thái tập thể trong quá trình ra quyết định, ngành hàng sẽ có khả năng ứng phó linh hoạt và hiệu quả hơn trước các vụ việc phòng vệ thương mại trong tương lai. Đây cũng là nền tảng để chuyển từ cách tiếp cận bị động, đối phó sang cách tiếp cận chủ động, dựa trên quản trị rủi ro có hệ thống trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng với thị trường EU.

Thay vì hoạt động chủ yếu dựa trên tính tự phát hoặc đại diện ngành, là chủ thể phụ thuộc vào từng vụ việc cụ thể, Hiệp hội cần hướng năng lực phòng vệ thương mại dài hạn tới việc xây dựng các cơ chế hỗ trợ có tính thường xuyên, được chuẩn hóa về quy trình và tích hợp vào hoạt động bình thường và mang tính hệ thống chung của tổ chức. Cách tiếp cận này giúp chuyển vai trò của Hiệp hội từ “người hỗ trợ doanh nghiệp của Hiệp hội từ “người hỗ trợ khi có sự cố” sang “chủ quản trị rủi ro” ở cấp độ

7. Thể chế hóa vai trò của Hiệp hội ngành hàng và xây dựng năng lực phòng vệ thương mại dài hạn

Trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng được sử dụng phổ biến và mang tính hệ thống trong thương mại quốc tế, việc hỗ trợ doanh nghiệp của Hiệp hội từ “người hỗ trợ khi có sự cố” sang “chủ quản trị rủi ro” ở cấp độ

quy trình phản ứng chuẩn, cơ sở dữ liệu ngành và các chương trình đào tạo định kỳ về phòng vệ thương mại. Các công cụ này không chỉ phục vụ cho việc ứng phó với các vụ việc đang diễn ra, mà còn góp phần nâng cao năng lực phòng ngừa và dự báo rủi ro cho doanh nghiệp trong dài hạn.

Từ góc độ quản trị, thể chế hóa vai trò của Hiệp hội còn gắn liền với việc nâng cao năng lực tổ chức và nguồn lực nội tại của chính Hiệp hội. Để thực hiện hiệu quả các chức năng hỗ trợ phòng vệ thương mại, Hiệp hội cần có đội ngũ nhân sự am hiểu chuyên môn, khả năng tiếp cận thông tin và cơ chế phối hợp chặt chẽ với các cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức tư vấn và doanh nghiệp viên. Việc đầu tư cho năng lực tổ chức của Hiệp hội vì vậy cần được xem là một khoản đầu tư cho năng lực cạnh tranh dài hạn của ngành.

Về dài hạn, việc xây dựng năng lực phòng vệ thương mại thông qua vai trò thể chế hóa của Hiệp hội có ý nghĩa chiến lược đối với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Khi Hiệp hội trở thành một thiết chế hỗ trợ chuyên nghiệp, có khả năng điều phối, tích lũy tri thức và quản trị rủi ro, doanh nghiệp sẽ từng bước chuyển từ trạng thái bị động sang chủ động, từ phản ứng tình huống sang chuẩn bị có hệ thống. Đây là nền tảng quan trọng để nâng cao vị thế cạnh tranh của ngành.

Ngoài ra, thể chế hóa vai trò của Hiệp hội còn góp phần tăng cường tính bền vững và tính bao trùm của hệ

8. Kết luận và hàm ý chính sách từ góc nhìn của hiệp hội ngành hàng

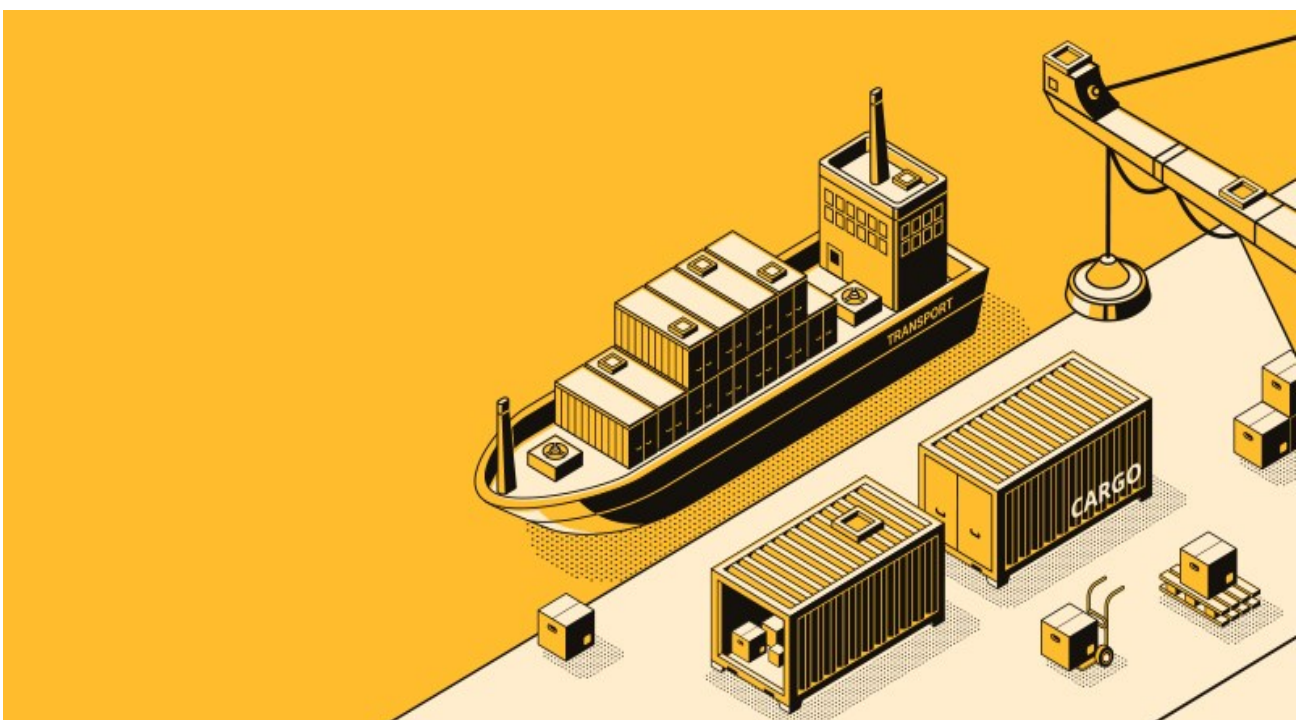
Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng chịu sự chi phối mạnh mẽ của các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là biện pháp chống bán phá giá của Liên minh châu Âu (EU), năng lực ứng phó của doanh nghiệp xuất khẩu không còn là vấn đề mang tính cá nhân hay ngắn hạn, mà đã trở thành một yếu tố cấu thành năng lực cạnh tranh của toàn ngành và của nền kinh tế. Bài viết này, thông qua cách tiếp cận từ góc nhìn của hiệp hội ngành hàng, đã làm rõ vai trò của các thiết chế trung gian trong việc hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá trong bối cảnh thực thi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA).

Trên cơ sở phân tích bối cảnh thể chế và thực tiễn điều tra chống bán phá giá của EU, bài viết cho thấy những khó khăn mà doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt không chỉ bắt nguồn từ

sự phức tạp của quy trình điều tra, mà còn phản ánh các hạn chế mang tính cấu trúc trong quản trị doanh nghiệp và tổ chức ngành. Các hạn chế này, nếu không được giải quyết thông qua các cơ chế hỗ trợ ở cấp độ ngành, sẽ tiếp tục làm gia tăng rủi ro và chi phí cho doanh nghiệp trong quá trình hội nhập. Trong bối cảnh đó, hiệp hội ngành hàng nổi lên như một chủ thể phù hợp để lấp đầy khoảng trống hỗ trợ, thông qua vai trò điều phối, chuẩn hóa và tích lũy tri thức ngành.

Một đóng góp quan trọng của bài viết là việc nhấn mạnh vai trò của hiệp hội không chỉ trong hỗ trợ kỹ thuật hay pháp lý mang tính tình huống, mà trong việc quản trị rủi ro tập thể và xây dựng năng lực phòng vệ thương mại dài hạn. Thông qua các hoạt động chuẩn hóa hỗ trợ kỹ thuật, điều phối nguồn lực pháp lý, định hướng hành vi thị trường và thể chế hóa tri thức ngành, hiệp hội có thể góp phần chuyển đổi cách tiếp cận của doanh nghiệp từ bị động sang chủ động, từ phản ứng đơn lẻ sang hành động tập thể có tổ chức.

Từ những phân tích trên, có thể rút ra một số hàm ý chính sách quan trọng. Thứ nhất, cần nhìn nhận vai trò của hiệp hội ngành hàng như một cấu phần không thể thiếu trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, bên cạnh Nhà nước và doanh nghiệp. Việc tăng cường năng lực và điều kiện hoạt động cho hiệp hội không chỉ là hỗ trợ một tổ chức trung gian, mà là đầu tư cho năng lực cạnh tranh dài hạn của toàn ngành. Thứ hai, các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp trong lĩnh vực phòng vệ thương mại cần chú trọng hơn tới việc xây dựng năng lực tập thể và chuẩn hóa quy trình, thay vì chỉ tập trung vào hỗ trợ xử lý từng vụ việc riêng lẻ. Thứ ba, cần khuyến khích và tạo điều kiện để hiệp hội tham gia sâu hơn vào các hoạt động đào tạo, truyền thông và quản trị rủi ro, nhằm nâng cao nhận thức và năng lực tuân thủ của doanh nghiệp trong dài hạn.



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

1. Bối cảnh chung

Trong bối cảnh kinh tế thế giới đang trải qua những biến động sâu sắc với xu hướng gia tăng cạnh tranh chiến lược giữa các nền kinh tế lớn, phân mảnh chuỗi cung ứng toàn cầu và sự quay trở lại của các công cụ bảo hộ thương mại dưới nhiều hình thức khác nhau, phòng vệ thương mại đã trở thành một cấu phần ngày càng quan trọng trong chính sách thương mại của nhiều quốc gia và khu vực. Đối với Liên minh châu Âu (EU), các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá, không chỉ được sử dụng như công cụ pháp lý nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa, mà còn phản ánh cách tiếp cận mang tính chiến lược trong việc duy trì năng lực cạnh tranh, ổn định thị trường lao động và bảo đảm an ninh kinh tế nội khối.

Trong bối cảnh đó, các quốc gia xuất khẩu, đặc biệt là các nền kinh tế đang phát triển có độ mở cao như Việt Nam, ngày càng phải đối mặt với rủi ro gia tăng từ các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại. Việc tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu và mở rộng thị phần tại các thị trường lớn đồng nghĩa với việc hàng hóa xuất khẩu dễ trở thành đối tượng bị điều tra khi xuất khẩu đạt đến một ngưỡng nhất định về quy mô hoặc tốc độ tăng trưởng. Do đó, phòng vệ thương mại cần được nhìn nhận như một rủi ro mang tính cấu trúc gắn liền với chiến lược phát triển xuất khẩu, thay vì là hiện tượng mang tính ngẫu nhiên hay cá biệt.

Đối với Việt Nam, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế trong hơn một thập kỷ qua, đặc biệt là việc ký kết và thực thi các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA), đã tạo ra động lực mạnh mẽ cho tăng trưởng xuất khẩu và thu hút đầu tư. Tuy nhiên, cùng với cơ hội mở rộng thị trường là sự gia tăng mức độ tiếp xúc của hàng hóa Việt Nam với các cơ chế phòng vệ thương mại tinh vi và chặt chẽ hơn từ phía đối tác. EVFTA, với mức độ cam kết sâu rộng và tiêu chuẩn cao, không làm suy giảm quyền áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU, mà trái lại, đặt doanh nghiệp Việt Nam vào môi trường cạnh tranh khốc liệt hơn, nơi các công cụ phòng vệ thương mại được sử dụng một cách bài bản và có hệ thống.

Từ góc độ quản trị nhà nước, thực tiễn này đặt ra yêu cầu phải xem phòng vệ thương mại như một lĩnh vực quản lý nhà nước có tính liên ngành và dài hạn, gắn với cả chính sách thương mại, chính sách công nghiệp và chính sách hội nhập quốc tế. Phòng vệ thương mại không chỉ liên quan đến việc xử lý các vụ việc điều tra cụ thể, mà còn liên

quan đến năng lực dự báo, phòng ngừa và quản trị rủi ro trong toàn bộ quá trình phát triển xuất khẩu. Do đó, vai trò của Nhà nước không thể chỉ giới hạn ở việc hỗ trợ doanh nghiệp khi vụ việc đã được khởi xướng, mà cần được mở rộng sang việc chủ động xây dựng các công cụ và cơ chế quản trị rủi ro thương mại ngay từ giai đoạn sớm.

Trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, Nhà nước giữ vai trò trung tâm trong việc kiến tạo thể chế, xây dựng khuôn khổ pháp lý, thiết lập các cơ chế hỗ trợ và điều phối sự tham gia của các chủ thể liên quan. Khác với doanh nghiệp – chủ thể trực tiếp chịu tác động và tham gia điều tra – Nhà nước không can thiệp vào quyết định kinh doanh cụ thể, nhưng có trách nhiệm tạo lập môi trường pháp lý và thể chế thuận lợi để doanh nghiệp có thể thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình một cách hiệu quả. Vai trò này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh các quy trình điều tra chống bán phá giá của EU có tính kỹ thuật cao, yêu cầu chặt chẽ về thủ tục và dữ liệu, đòi hỏi sự hỗ trợ về thông tin, pháp lý và thể chế ở cấp độ quốc gia.

Bên cạnh đó, từ góc nhìn chính sách công, việc Nhà nước chủ động tham gia vào quản trị lĩnh vực phòng vệ thương mại còn nhằm bảo đảm lợi ích tổng thể của nền kinh tế và sự ổn định của các ngành sản xuất trong nước. Các vụ việc chống bán phá giá không chỉ tác động đến doanh nghiệp bị điều tra, mà còn có thể ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng, việc làm và cán cân thương mại. Do đó, việc xây dựng năng lực phòng vệ thương mại ở cấp độ quốc gia cần được đặt trong tổng thể chiến lược phát triển kinh tế – xã hội và chiến lược hội nhập quốc tế của Việt Nam.

Trong bối cảnh EVFTA tiếp tục được triển khai sâu rộng và kim ngạch thương mại Việt Nam – EU ngày càng gia tăng, yêu cầu nâng cao vai trò quản trị của Nhà nước trong lĩnh vực phòng vệ thương mại trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Cách tiếp cận quản trị hiện đại đòi hỏi Nhà nước chuyển từ vai trò phản ứng thụ động sang vai trò chủ động dự báo, phòng ngừa và hỗ trợ có hệ thống. Đây chính là nền tảng để xây dựng các khuyến nghị chính sách và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp từ góc nhìn của cơ quan nhà nước, được phân tích trong các phần tiếp theo của bài viết.

2. Vai trò của Nhà nước trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại và hội nhập EVFTA

Trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, Nhà nước giữ vai trò trung tâm với tư cách là chủ thể kiến tạo thể chế, điều phối chính sách và bảo đảm lợi ích tổng thể của nền kinh tế. Khác với doanh nghiệp – chủ thể trực tiếp chịu tác động và tham gia vào các vụ việc điều tra – Nhà nước có trách nhiệm thiết kế và vận hành các cơ chế hỗ trợ nhằm giảm thiểu bất cân xứng thông tin, nâng cao năng lực tuân thủ và tạo điều kiện để doanh nghiệp thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ theo quy định của pháp luật quốc tế. Trong bối cảnh thực thi

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA), vai trò này càng trở nên quan trọng khi mức độ hội nhập sâu rộng làm gia tăng đồng thời cả cơ hội và rủi ro đối với hoạt động xuất khẩu.

Từ góc độ lý luận quản trị nhà nước, phòng vệ thương mại cần được tiếp cận như một lĩnh vực quản trị đa tầng, nơi các quyết định và hành động ở cấp độ quốc gia, ngành và doanh nghiệp có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Nhà nước không chỉ thực hiện chức năng ban hành và thực thi pháp luật, mà còn đóng vai trò điều phối các chủ thể trong hệ sinh thái, bao gồm cơ quan quản lý chuyên ngành, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp và các tổ chức tư vấn. Việc thiếu sự điều phối này có thể dẫn đến tình trạng chông chéo chính sách, phân tán nguồn lực và giảm hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp trong các vụ việc phòng vệ thương mại.

Trong bối cảnh EVFTA, vai trò điều phối của Nhà nước cần được đặt trong mối quan hệ hài hòa giữa việc thực hiện các cam kết hội nhập và bảo vệ lợi ích chính đáng của doanh nghiệp trong nước. EVFTA không hạn chế quyền áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU theo quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), do đó doanh nghiệp Việt Nam vẫn phải đối mặt với các cuộc điều tra chống bán phá giá với tiêu chuẩn



cao và quy trình phức tạp. Trước thực tế này, Nhà nước có trách nhiệm hỗ trợ doanh nghiệp hiểu rõ các cam kết, quyền và nghĩa vụ phát sinh từ EVFTA, đồng thời chủ động chuẩn bị các công cụ chính sách nhằm giúp doanh nghiệp thích ứng hiệu quả.

Một khía cạnh quan trọng của vai trò Nhà nước trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại là chức năng định hướng chiến lược. Thông qua việc xây dựng và triển khai các chiến lược, chương trình và kế hoạch hành động về phòng vệ thương mại, Nhà nước có thể gửi đi tín hiệu chính sách rõ ràng, giúp doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng nhận thức đầy đủ về mức độ rủi ro và yêu cầu tuân thủ trong hoạt động xuất khẩu. Việc lồng ghép nội dung phòng vệ thương mại vào các chiến lược phát triển xuất khẩu và chiến lược ngành không chỉ giúp nâng cao tính chủ động của doanh nghiệp, mà còn góp phần bảo đảm sự nhất quán giữa các mục tiêu phát triển kinh tế và chính sách thương mại.

Bên cạnh vai trò định hướng, Nhà nước còn giữ chức năng hỗ trợ và bảo đảm công bằng thủ tục trong các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại. Trong quá trình điều tra chống bán phá giá của EU, các yêu cầu về thủ tục, thời hạn và hình thức cung cấp thông tin có ý nghĩa quyết định đối với việc đánh giá mức độ hợp tác của doanh nghiệp. Nhà nước, thông qua các cơ quan chuyên môn, có thể hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thông tin chính thức, giải thích quy định và hướng dẫn tuân thủ thủ tục, qua đó giảm

thiểu rủi ro doanh nghiệp bị áp dụng các kết luận bất lợi do thiếu hiểu biết hoặc sai sót về mặt hình thức.

Ngoài ra, vai trò của Nhà nước trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại còn thể hiện ở việc tạo lập cơ chế phối hợp hiệu quả với hiệp hội ngành hàng. Trong khi hiệp hội có lợi thế về hiểu biết thực tiễn ngành và khả năng tiếp cận doanh nghiệp, Nhà nước có lợi thế về thẩm quyền pháp lý, nguồn lực chính sách và kênh đối thoại chính thức với các đối tác nước ngoài. Sự phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước và hiệp hội vì vậy là điều kiện cần thiết để hình thành một cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp vừa sát thực tiễn, vừa bảo đảm tính chính danh và hiệu quả chính sách.

Từ góc độ dài hạn, việc Nhà nước chủ động và nhất quán thực hiện vai trò trung tâm trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại sẽ góp phần nâng cao năng lực thích ứng của doanh nghiệp Việt Nam trong môi trường hội nhập sâu rộng. Khi các cơ chế hỗ trợ được thiết kế và vận hành một cách có hệ thống, doanh nghiệp sẽ từng bước chuyển từ trạng thái phản ứng thụ động sang chủ động quản trị rủi ro, đồng thời nâng cao khả năng bảo vệ lợi ích chính đáng của mình trong các vụ việc chống bán phá giá của EU. Đây chính là nền tảng quan trọng để bảo đảm sự bền vững của hoạt động xuất khẩu và nâng cao vị thế của Việt Nam trong thương mại quốc tế.

3. Định hướng xây dựng hệ thống cảnh báo sớm và hạ tầng dữ liệu phục vụ phòng

vệ thương mại

Trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá, ngày càng được các đối tác thương mại lớn như Liên minh châu Âu sử dụng một cách chủ động và có hệ thống, việc xây dựng và vận hành hiệu quả hệ thống cảnh báo sớm được xem là một trong những trụ cột quan trọng của quản trị nhà nước trong lĩnh vực phòng vệ thương mại. Từ góc nhìn chính sách công, cảnh báo sớm không chỉ là công cụ kỹ thuật nhằm phát hiện nguy cơ điều tra, mà còn là cơ chế hỗ trợ ra quyết định, giúp Nhà nước và doanh nghiệp chuyển từ trạng thái phản ứng bị động sang chủ động quản trị rủi ro thương mại.

Về bản chất, hệ thống cảnh báo sớm trong lĩnh vực phòng vệ thương mại là tập hợp các công cụ, quy trình và nguồn dữ liệu nhằm theo dõi, phân tích và đánh giá các tín hiệu rủi ro phát sinh từ diễn biến thương mại quốc tế, chính sách của đối tác và xu

hướng xuất khẩu của Việt Nam. Đối với các thị trường có cơ chế phòng vệ thương mại chặt chẽ như EU, nguy cơ bị khởi xướng điều tra thường gắn với những biến động bất thường về kim ngạch, thị phần, giá xuất khẩu hoặc cấu trúc chi phí của sản phẩm. Do đó, việc Nhà nước chủ động thu thập và phân tích dữ liệu liên quan đến các chỉ tiêu này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp nhận diện sớm rủi ro và có biện pháp điều chỉnh phù hợp.

Trong bối cảnh thực thi EVFTA, yêu cầu xây dựng hệ thống cảnh báo sớm càng trở nên cấp thiết. EVFTA tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa Việt Nam gia tăng hiện diện tại thị trường EU, đồng thời làm gia tăng mức độ giám sát của các ngành sản xuất EU đối với hàng nhập khẩu. Khi xuất khẩu tăng trưởng nhanh trong một số ngành, khả năng phát sinh kiến nghị điều tra chống bán phá giá từ phía doanh nghiệp

EU là điều khó tránh khỏi. Do đó, hệ thống cảnh báo sớm cần được thiết kế như một bộ phận cấu thành của chiến lược quản lý rủi ro thương mại quốc gia, gắn chặt với tiến trình hội nhập và mở cửa thị trường.

Từ góc độ quản trị nhà nước, việc xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đòi hỏi sự đầu tư đồng bộ về hạ tầng dữ liệu và năng lực phân tích. Nhà nước cần đóng vai trò chủ đạo trong việc thiết lập các cơ sở dữ liệu tập trung liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu, giá cả, thị phần và các vụ việc phòng vệ thương mại đã và đang diễn ra tại các thị trường trọng điểm. Việc tích hợp dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm cơ quan hải quan, cơ quan thống kê, cơ quan quản lý chuyên ngành và các nguồn thông tin quốc tế, sẽ tạo nền tảng cho việc phân tích xu hướng và phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro.

Bên cạnh hạ tầng dữ liệu, năng lực phân tích và dự báo cũng là yếu tố then chốt quyết định hiệu quả

của hệ thống cảnh báo sớm. Các cơ quan quản lý nhà nước cần được tăng cường nguồn nhân lực có chuyên môn về phòng vệ thương mại, kinh tế quốc tế và phân tích dữ liệu, nhằm bảo đảm khả năng xử lý và diễn giải thông tin một cách kịp thời và chính xác. Trên cơ sở đó, các cảnh báo không chỉ dừng lại ở việc thông tin về nguy cơ điều tra, mà cần cung cấp cho doanh nghiệp các phân tích sơ bộ về mức độ rủi ro, khả năng bị khởi xướng và các kịch bản có thể xảy ra.

Một khía cạnh quan trọng khác là cơ chế chia sẻ thông tin giữa Nhà nước và doanh nghiệp trong khuôn khổ hệ thống cảnh báo sớm. Để hệ thống này phát huy hiệu quả thực chất, các cảnh báo cần được truyền tải đến doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng một cách kịp thời, dễ tiếp cận và phù hợp với nhu cầu sử dụng. Việc đa dạng hóa hình thức truyền thông, bao gồm bản tin điện tử, media clip, hội thảo chuyên đề và

các nền tảng số, sẽ góp phần nâng cao khả năng tiếp nhận thông tin và tăng cường tính chủ động của doanh nghiệp trong việc ứng phó với rủi ro phòng vệ thương mại.

Từ góc độ chính sách, hệ thống cảnh báo sớm không nên được xem là công cụ mang tính tình thế, mà cần được thể chế hóa như một chức năng thường xuyên của quản trị nhà nước trong lĩnh vực thương mại. Việc ban hành các quy định, hướng dẫn và cơ chế phối hợp liên ngành liên quan đến vận hành hệ thống cảnh báo sớm sẽ góp phần bảo đảm tính bền vững và hiệu quả lâu dài của công cụ này. Đồng thời, thông qua hệ thống cảnh báo sớm, Nhà nước có thể chủ động điều chỉnh chính sách hỗ trợ, định hướng xuất khẩu và phối hợp với hiệp hội ngành hàng nhằm giảm thiểu nguy cơ phát sinh các vụ việc chống bán phá giá tại thị trường EU.

Trong dài hạn, việc xây dựng và vận hành hiệu quả

hệ thống cảnh báo sớm và hạ tầng dữ liệu phục vụ phòng vệ thương mại sẽ góp phần nâng cao năng lực quản trị rủi ro thương mại ở cấp độ quốc gia. Đây không chỉ là công cụ hỗ trợ doanh nghiệp trong từng vụ việc cụ thể, mà còn là nền tảng quan trọng để Việt Nam từng bước hình thành tư duy quản trị chủ động trong hội nhập kinh tế quốc tế, phù hợp với yêu cầu của các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như EVFTA.

4. Chính sách nâng cao năng lực doanh nghiệp và hiệp hội trong ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá

Trong hệ sinh thái phòng vệ thương mại, doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng là những chủ thể trực tiếp chịu tác động và tham gia vào quá trình ứng phó với các vụ việc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu. Tuy nhiên, năng lực ứng phó của các chủ thể này không chỉ phụ thuộc vào nguồn lực nội tại, mà còn chịu ảnh hưởng đáng kể từ khuôn khổ chính

sách và mức độ hỗ trợ của Nhà nước. Do đó, việc xây dựng và triển khai các chính sách nâng cao năng lực cho doanh nghiệp và hiệp hội cần được xem là một định hướng trọng tâm trong chiến lược quản trị nhà nước về phòng vệ thương mại.

Từ góc độ thực tiễn, một trong những hạn chế phổ biến của doanh nghiệp Việt Nam khi đối mặt với các vụ việc chống bán phá giá là sự thiếu hụt về kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn liên quan đến quy trình điều tra, phương pháp tính toán và yêu cầu về dữ liệu của cơ quan điều tra EU. Các quy định về kế toán, chi phí sản xuất, xác định giá trị thông thường hay biên độ phá giá thường mang tính kỹ thuật cao và khác biệt đáng kể so với thông lệ quản trị của nhiều doanh nghiệp trong nước. Trong bối cảnh đó, vai trò của Nhà nước không chỉ dừng lại ở việc cung cấp thông tin, mà cần được mở rộng sang việc xây dựng các chương trình hỗ trợ

mang tính hệ thống nhằm nâng cao năng lực tuân thủ và ứng phó của doanh nghiệp.

Một định hướng chính sách quan trọng là tăng cường hoạt động đào tạo, bồi dưỡng chuyên sâu về phòng vệ thương mại cho doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng. Các chương trình đào tạo này cần được thiết kế theo hướng phân tầng, phù hợp với trình độ và nhu cầu khác nhau của từng nhóm đối tượng, từ nhận thức cơ bản về phòng vệ thương mại đến kỹ năng chuyên sâu trong việc chuẩn bị hồ sơ, trả lời bảng câu hỏi và làm việc với cơ quan điều tra nước ngoài. Việc Nhà nước chủ động tổ chức hoặc hỗ trợ các chương trình đào tạo có tính liên tục sẽ góp phần hình thành đội ngũ nhân sự trong doanh nghiệp có khả năng tiếp cận và xử lý các vấn đề phòng vệ thương mại một cách chuyên nghiệp.

Bên cạnh đào tạo, chính sách nâng cao năng lực cũng cần chú trọng đến việc hỗ trợ doanh nghiệp cải

thiện hệ thống quản trị nội bộ và năng lực quản lý dữ liệu. Trong các vụ việc chống bán phá giá của EU, chất lượng và mức độ đầy đủ của dữ liệu do doanh nghiệp cung cấp có ý nghĩa quyết định đối với kết quả điều tra. Nhà nước có thể đóng vai trò định hướng thông qua việc ban hành các hướng dẫn, khuyến nghị về chuẩn hóa hệ thống kế toán, lưu trữ dữ liệu và quản trị chi phí, qua đó giúp doanh nghiệp từng bước tiệm cận với các chuẩn mực quốc tế và giảm thiểu rủi ro bị áp dụng các kết luận bất lợi.

Đối với hiệp hội ngành hàng, Nhà nước cần có chính sách tăng cường vai trò và năng lực của hiệp hội trong việc hỗ trợ doanh nghiệp ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá. Hiệp hội, với vị trí trung gian giữa Nhà nước và doanh nghiệp, có khả năng tập hợp tiếng nói chung của ngành, điều phối sự tham gia của các doanh nghiệp và làm cầu nối trong việc trao đổi thông tin. Tuy nhiên, để thực hiện hiệu quả vai trò

này, hiệp hội cần được hỗ trợ về nguồn lực, thông tin và năng lực chuyên môn. Việc Nhà nước thiết lập các cơ chế phối hợp chính thức với hiệp hội, cũng như hỗ trợ nâng cao năng lực tổ chức và chuyên môn cho hiệp hội, sẽ góp phần tăng cường hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp ở cấp độ ngành.

Một khía cạnh khác của chính sách nâng cao năng lực là khuyến khích sự hình thành và phát triển của mạng lưới chuyên gia, tổ chức tư vấn trong lĩnh vực phòng vệ thương mại. Thông qua việc tạo lập môi trường pháp lý thuận lợi và cơ chế kết nối phù hợp, Nhà nước có thể góp phần thúc đẩy sự tham gia của các chuyên gia pháp lý, kinh tế và kế toán vào quá trình hỗ trợ doanh nghiệp. Sự kết hợp giữa nguồn lực công và nguồn lực xã hội sẽ giúp đa dạng hóa hình thức hỗ trợ, đồng thời nâng cao chất lượng và tính chuyên nghiệp của hoạt động ứng phó với các vụ việc chống bán phá giá.

Từ góc độ chính sách dài hạn, việc nâng cao năng lực của doanh nghiệp và hiệp hội trong lĩnh vực phòng vệ thương mại không chỉ nhằm mục tiêu ứng phó hiệu quả với từng vụ việc cụ thể, mà còn góp phần xây dựng năng lực cạnh tranh bền vững cho các ngành xuất khẩu. Khi doanh nghiệp có khả năng quản trị tốt hơn các rủi ro thương mại và hiệp hội phát huy được vai trò điều phối ngành, áp lực hỗ trợ trực tiếp từ Nhà nước trong các vụ việc đơn lẻ sẽ giảm dần, tạo điều kiện để Nhà nước tập trung vào vai trò kiến tạo và điều phối ở tầm chiến lược. Đây chính là hướng tiếp cận phù hợp với yêu cầu quản trị nhà nước hiện đại trong bối cảnh hội nhập sâu rộng và gia tăng sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trên thế giới.

5. Chính sách hỗ trợ pháp lý, tài chính và bảo đảm công bằng thủ tục cho doanh nghiệp trong các vụ việc chống bán phá giá

Trong các vụ việc điều tra chống bán phá giá của Liên minh châu Âu, yếu tố pháp lý và thủ tục đóng vai trò mang tính quyết định đối với kết quả cuối cùng của vụ việc. Thực tiễn cho thấy, ngay cả trong những trường hợp doanh nghiệp có năng lực sản xuất và cạnh tranh tốt, việc không đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về thủ tục, thời hạn và hình thức cung cấp thông tin cũng có thể dẫn đến các kết luận bất lợi, bao gồm việc áp dụng mức thuế chống bán phá giá cao do bị coi là không hợp tác. Trong bối cảnh đó, chính sách hỗ trợ pháp lý và bảo đảm công bằng thủ tục của Nhà nước có ý nghĩa then chốt trong việc giúp doanh nghiệp bảo vệ lợi ích chính đáng của mình.

Từ góc độ quản trị nhà nước, hỗ trợ pháp lý trong lĩnh vực phòng vệ thương mại không đồng nghĩa với việc Nhà nước can thiệp trực tiếp vào quá trình điều tra hay thay thế doanh nghiệp trong việc thực hiện

nghĩa vụ pháp lý. Ngược lại, vai trò của Nhà nước cần được định vị ở việc tạo lập các điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể tiếp cận, hiểu và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật quốc tế và của đối tác điều tra. Điều này bao gồm việc cung cấp thông tin chính xác, kịp thời về quy trình điều tra, giải thích các yêu cầu pháp lý phức tạp và hướng dẫn doanh nghiệp thực hiện đúng các bước thủ tục theo quy định.

Một định hướng chính sách quan trọng là tăng cường vai trò của các cơ quan chuyên môn trong việc hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận và xử lý các vấn đề pháp lý phát sinh trong quá trình điều tra chống bán phá giá. Thông qua các đầu mối chuyên trách về phòng vệ thương mại, Nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong việc làm rõ các quy định, thuật ngữ và phương pháp tính toán được sử dụng bởi cơ quan điều tra EU, từ đó giảm thiểu rủi ro hiểu sai hoặc áp dụng sai quy định. Sự hỗ trợ này đặc biệt có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn hạn chế về nguồn lực và kinh nghiệm pháp lý quốc tế.

Bên cạnh hỗ trợ pháp lý, chính sách hỗ trợ tài chính cũng là một yếu tố cần được xem xét trong tổng thể chiến lược hỗ trợ doanh nghiệp ứng phó với các vụ việc

chống bán phá giá. Chi phí tham gia điều tra, bao gồm chi phí thuê tư vấn pháp lý, kế toán, kiểm toán và chi phí chuẩn bị hồ sơ, thường ở mức cao và kéo dài trong suốt quá trình điều tra. Đối với nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, gánh nặng tài chính này có thể trở thành rào cản khiến doanh nghiệp không thể tham gia đầy đủ hoặc chủ động ứng phó với vụ việc. Trong bối cảnh đó, Nhà nước cần nghiên cứu và xây dựng các cơ chế hỗ trợ tài chính phù hợp, bảo đảm tuân thủ các cam kết quốc tế và nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh.

Các hình thức hỗ trợ tài chính có thể được thiết kế theo hướng gián tiếp và có điều kiện, chẳng hạn như hỗ trợ một phần chi phí tư vấn, đào tạo hoặc xây dựng năng lực, thay vì tài trợ trực tiếp cho việc theo đuổi vụ việc. Cách tiếp cận này vừa giúp giảm bớt gánh nặng chi phí cho doanh nghiệp, vừa tránh nguy cơ tạo ra sự lệ thuộc hoặc vi phạm các quy định về trợ cấp trong thương mại quốc tế. Đồng thời, việc gắn hỗ trợ tài chính với các yêu cầu về minh bạch, hợp tác và nâng cao năng lực sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực công.



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

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

Tel: (024) 73037898 - (024) 39393422

Fax: (024) 73037897

Website: www.trav.gov.vn

Email: TRAV@moit.gov.vn