



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 4 - 2025



MỤC LỤC

1– Tổng quan tình hình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU năm 2025...	5
2– Xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU mà các doanh nghiệp xuất khẩu cần nắm bắt.....	21
3– Phân tích các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại nói chung và của EU nói riêng.....	35
4– Các biện pháp phòng vệ thương mại và cơ chế bảo vệ nền kinh tế của EU.....	46
5– Các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đến các nền kinh tế đối tác, trong đó có Việt Nam.....	57
6– Các giải pháp ứng phó của các nền kinh tế đối tác, trong đó có Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU.....	65
7– Các giải pháp ứng phó của Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU.....	77
8– Nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại trong bối cảnh Việt Nam tham gia vào các Hiệp định thương mại nói chung và Hiệp định EVFTA nói riêng.....	89
9– Hướng dẫn doanh nghiệp chủ động tiếp cận thị trường và ứng phó các biện pháp phòng vệ thương mại của EU nhằm giữ EU là thị trường xuất khẩu bền vững.....	101

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh thương mại quốc tế đang trải qua những biến động sâu sắc, các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng được các nền kinh tế lớn sử dụng như một công cụ quan trọng để điều tiết cạnh tranh, bảo vệ ngành sản xuất trong nước và bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô. EU, với vai trò là một trong những thị trường nhập khẩu lớn nhất thế giới, đã và đang vận hành hệ thống phòng vệ thương mại theo hướng ngày càng chủ động, chặt chẽ và gắn với các mục tiêu chính sách dài hạn, từ bảo vệ năng lực công nghiệp, ổn định chuỗi cung ứng cho đến thúc đẩy các tiêu chuẩn phát triển bền vững. Trong bối cảnh đó, việc nắm bắt kịp thời xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU trở thành yêu cầu thiết yếu đối với các doanh nghiệp xuất khẩu và các cơ quan hoạch định chính sách của Việt Nam.

Năm 2025 được đánh dấu là một giai đoạn đặc biệt trong thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU, khi các công cụ này không chỉ được duy trì với tần suất cao mà còn được mở rộng về phạm vi, đối tượng và cách thức thực thi. Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh ngày càng được sử dụng linh hoạt hơn, phản ánh sự chuyển dịch từ cách tiếp cận phản ứng sang cách tiếp cận quản trị rủi ro thương mại mang tính hệ thống. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, điều này đồng nghĩa với việc rủi ro phòng vệ thương mại không còn mang tính cá biệt hay ngắn hạn, mà trở thành một yếu tố cấu trúc của môi trường kinh doanh tại thị trường EU.

Trong bối cảnh Việt Nam tham gia ngày càng sâu vào các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, đặc biệt là Hiệp định EVFTA, quan hệ thương mại với EU tiếp tục mở rộng cả về quy mô và chiều sâu. Cùng với những cơ hội lớn về tiếp cận thị trường và mở rộng xuất khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đối mặt với mức độ giám sát và điều chỉnh cao hơn từ phía EU. Thực tiễn điều tra cho thấy Việt Nam ngày càng được nhìn nhận như một mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu, kéo theo việc các mô hình sản xuất, xuất xứ và tổ chức chuỗi giá trị của hàng hóa xuất khẩu ngày càng chịu sự xem xét kỹ lưỡng dưới góc độ phòng vệ thương mại.

Xuất phát từ thực tiễn đó, Bản tin điện tử này được xây dựng với mục tiêu cung cấp một bức tranh toàn diện và cập nhật về tình hình áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU, đồng thời phân tích sâu các xu hướng, tác động và hàm ý chính sách đối với doanh nghiệp và nền kinh tế Việt Nam. Thông qua 08 bài viết chuyên sâu, Bản tin lần lượt tiếp cận các nội dung từ tổng quan tình hình áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU năm 2025, nhận diện xu hướng điều tra và thực thi mà doanh nghiệp xuất khẩu cần

nắm bắt, phân tích các tác động đa chiều của các biện pháp này, cho đến làm rõ các công cụ bảo vệ thương mại mới và cơ chế bảo vệ nền kinh tế của EU trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu gia tăng.

Bên cạnh việc phân tích chính sách và thực tiễn của EU, Bản tin cũng dành trọng tâm đáng kể để đánh giá các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đối với các nền kinh tế đối tác, trong đó có Việt Nam, cũng như các giải pháp ứng phó đã và đang được triển khai ở cấp độ doanh nghiệp, ngành hàng và nhà nước. Trên cơ sở đó, các bài viết làm rõ yêu cầu nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại trong bối cảnh hội nhập sâu rộng, đồng thời đưa ra các hướng dẫn cụ thể nhằm hỗ trợ doanh nghiệp chủ động tiếp cận thị trường EU, nâng cao năng lực tuân thủ và ứng phó hiệu quả với các biện pháp phòng vệ thương mại, qua đó duy trì EU như một thị trường xuất khẩu bền vững trong dài hạn.

Với cách tiếp cận kết hợp giữa phân tích chính sách, thực tiễn điều tra và định hướng hỗ trợ doanh nghiệp, Bản tin điện tử kỳ vọng sẽ trở thành nguồn tham khảo hữu ích cho cộng đồng doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và các cơ quan quản lý trong việc nhận diện rủi ro, xây dựng chiến lược ứng phó và tận dụng hiệu quả các cơ hội từ thị trường EU. Trong một môi trường thương mại ngày càng được quản trị chặt chẽ bằng các công cụ phòng vệ, việc chủ động thích ứng, nâng cao năng lực minh bạch và gắn kết phòng vệ thương mại với chiến lược phát triển dài hạn sẽ là chìa khóa giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế bền vững tại thị trường châu Âu.

Tổng quan tình hình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU năm 2025

I. Tổng quan

Năm 2025 có thể được xem là một giai đoạn đặc biệt trong tiến trình áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU, khi tần suất sử dụng các công cụ này tiếp tục duy trì ở mức cao và mang tính hệ thống rõ rệt hơn so với nhiều giai đoạn trước. Bối cảnh kinh tế – thương mại toàn cầu trong năm 2025 vẫn chịu tác động đan xen của nhiều yếu tố bất ổn, bao gồm tăng trưởng kinh tế chậm, dư thừa công suất sản xuất ở một số nền kinh tế lớn, sự gián đoạn chuỗi cung ứng kéo dài, cũng như áp lực chuyển đổi sang mô hình tăng trưởng xanh và bền vững. Trong bối cảnh đó, EU ngày càng coi phòng vệ thương mại là một công cụ chính sách trung tâm nhằm bảo vệ cấu trúc công nghiệp nội khối trước các cú sốc từ bên ngoài.

Một đặc điểm nổi bật của bức tranh chung năm 2025 là tăng cường khởi xướng, duy trì và rà soát các biện pháp phòng vệ thương mại. Không chỉ dừng lại ở việc mở các cuộc điều tra mới, EU còn đồng thời tiến hành nhiều cuộc rà soát hoàng hôn, rà soát giữa kỳ và rà soát chống lẫn tránh đối với các biện pháp đang có hiệu lực. Điều này phản ánh sự chuyển dịch từ cách tiếp cận mang tính phản ứng sang cách tiếp cận mang tính chủ động, trong đó phòng vệ thương mại được sử dụng như một cơ chế

thường xuyên để quản lý rủi ro nhập khẩu thay vì chỉ là biện pháp tình thế trong các giai đoạn khủng hoảng.

Song song với xu hướng gia tăng về mặt số lượng và tần suất, trọng tâm của các biện pháp phòng vệ thương mại mà EU áp dụng trong năm 2025 ngày càng hướng mạnh vào việc xử lý các rủi ro méo mó thị trường. Khái niệm méo mó thị trường được EU diễn giải theo nghĩa rộng, không chỉ bao gồm hành vi bán phá giá truyền thống dựa trên chênh lệch giá, mà còn bao hàm các tác động từ trợ cấp nhà nước, can thiệp chính sách, kiểm soát đầu vào sản xuất và các yếu tố cấu trúc của nền kinh tế nước xuất khẩu. Cách tiếp cận này cho phép EU mở rộng phạm vi đánh giá trong các vụ điều tra, đồng thời tăng mức độ linh hoạt trong việc áp dụng và điều chỉnh biện pháp phòng vệ.

Trong năm 2025, mối quan ngại về méo mó thị trường đặc biệt gắn liền với hiện tượng dư thừa công suất toàn cầu trong các ngành công nghiệp cơ bản và trung gian, nhất là trong bối cảnh nhu cầu tiêu dùng và đầu tư tại EU phục hồi chậm. EU cho rằng sự kết hợp giữa dư thừa công suất, hỗ trợ của nhà nước và chiến lược xuất khẩu dựa trên giá thấp có thể dẫn đến làn sóng hàng hóa nhập khẩu gây tổn hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội khối. Do đó, phòng

vệ thương mại được sử dụng như một công cụ để “làm phẳng” các tác động tiêu cực của những méo mó này, qua đó tạo không gian điều chỉnh cho các doanh nghiệp EU.

Một điểm đáng chú ý khác trong bức tranh chung năm 2025 là sự gắn kết ngày càng chặt chẽ giữa chính sách phòng vệ thương mại và các mục tiêu chiến lược dài hạn của EU, đặc biệt là tự chủ chiến lược mở và chuyển đổi xanh. Trong nhiều trường hợp, lập luận về thiệt hại do nhập khẩu không công bằng không chỉ dựa trên các chỉ số kinh tế ngắn hạn, mà còn liên hệ đến nguy cơ suy yếu năng lực sản xuất chiến lược, phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài và khó khăn trong việc duy trì các tiêu chuẩn môi trường, lao động cao của EU. Điều này cho thấy phòng vệ thương mại năm 2025 không còn là một công cụ thuần túy thương mại, mà đã trở thành một bộ phận của chính sách kinh tế công nghiệp tổng thể.

Nhìn tổng thể, bức tranh chung về áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU trong năm 2025 phản ánh một giai đoạn mà Liên minh này vừa đối mặt với áp lực bảo vệ thị trường nội khối, vừa tìm cách điều chỉnh trật tự cạnh tranh theo hướng phù hợp hơn với các mục tiêu phát triển bền vững. Xu hướng cao nhịp trong sử dụng biện pháp phòng vệ cùng với trọng tâm rõ rệt vào xử lý méo mó thị trường đã đặt nền móng cho các diễn biến cụ thể về loại hình biện pháp, ngành hàng và đối tượng bị điều tra trong năm 2025, qua đó định hình đặc

trung nổi bật của chính sách phòng vệ thương mại EU trong giai đoạn này.

II. Tình hình điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU năm 2025

Trên nền bức tranh chung về xu hướng gia tăng cường độ sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại, năm 2025 chứng kiến rất rõ nét khi số lượng các vụ việc được khởi xướng, rà soát và duy trì biện pháp tiếp tục tập trung cao độ vào một số nhóm đối tượng và ngành hàng nhất định. Việc phân tích dữ liệu các vụ việc cụ thể cho thấy chính sách phòng vệ thương mại của EU trong năm này không mang tính dàn trải mà được định hình bởi những ưu tiên chiến lược rõ ràng, phản ánh cả đặc điểm cấu trúc của nền kinh tế EU lẫn những thay đổi trong mô hình thương mại toàn cầu.

Trước hết, xét về đối tượng bị điều tra, Trung Quốc tiếp tục giữ vị trí trung tâm trong các vụ việc phòng vệ thương mại của EU trong năm 2025. Cụ thể: vụ việc phòng vệ thương mại EU khởi xướng đối với hàng hóa xuất khẩu từ Trung Quốc chiếm tới 12 vụ việc (trong đó 4 vụ việc được EU rà soát và 9 vụ việc mới được EU khởi xướng năm 2025). Ngoài ra, các nước khác như: Nga là 02 vụ việc (01 vụ việc rà soát và 01 vụ việc khởi xướng mới), Hàn Quốc là 01 vụ việc (đây là vụ việc được rà soát), Mexico là 01 vụ việc (khởi xướng mới), Việt Nam là 01 vụ việc (đây là vụ việc được khởi xướng mới đối với các sản phẩm thép cuộn cán phẳng vào tháng 9 năm 2025), Ấn Độ là 01

vụ việc, Nhật Bản là 01 vụ việc, Đài Loan (Trung Quốc) là 02 vụ việc. Có thể thấy tần suất xuất hiện của Trung Quốc trong cả các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng như trong các cuộc rà soát gia hạn biện pháp cho thấy mối quan ngại mang tính hệ thống của EU đối với mô hình sản xuất và xuất khẩu của nền kinh tế này.

EU nhìn nhận rằng sự kết hợp giữa quy mô sản xuất lớn, dư thừa công suất kéo dài và vai trò hỗ trợ đáng kể của nhà nước có thể tạo ra các méo mó thị trường mang tính cấu trúc, khiến hàng hóa xuất khẩu từ Trung Quốc có khả năng gây thiệt hại lâu dài cho ngành sản xuất nội khối.

Do đó, việc EU tiếp tục mở các cuộc điều tra mới cũng như duy trì các biện pháp hiện hành đối với hàng hóa có xuất xứ từ Trung Quốc trong năm 2025 phản ánh một xu hướng chính sách ổn định, chứ không chỉ là phản ứng ngắn hạn trước các biến động thị trường.

Bên cạnh Trung Quốc, một số quốc gia khác cũng xuất hiện trong các vụ việc phòng vệ thương mại của EU năm 2025, bao gồm cả các nền kinh tế đang phát triển và một số đối tác thương mại truyền thống. Tuy nhiên, mức độ tập trung và tính lặp lại của các vụ việc liên quan đến các quốc gia này nhìn chung thấp hơn, cho thấy EU ưu tiên nguồn lực điều tra và áp dụng biện pháp đối với những đối tượng mà EU cho là có nguy cơ cao nhất gây ra méo mó thị trường ở quy mô lớn. Điều này phản ánh cách tiếp cận ngày càng chọn lọc và chiến

lược hơn trong việc sử dụng công cụ phòng vệ thương mại.

Xét theo cơ cấu ngành hàng, dữ liệu các vụ việc trong năm 2025 cho thấy sự tập trung nổi bật vào các nhóm hàng công nghiệp cơ bản và trung gian, đặc biệt là thép và các sản phẩm kim loại, hóa chất và vật liệu cơ bản, cũng như một số nhóm hàng tiêu dùng bền và thiết bị công nghiệp. Các ngành này đều có vai trò nền tảng trong chuỗi giá trị sản xuất của EU, vừa cung cấp đầu vào cho các ngành công nghiệp hạ nguồn, vừa liên quan trực tiếp đến năng lực cạnh tranh và việc làm trong nội khối. Việc các nhóm ngành này trở thành trọng tâm của các biện pháp phòng vệ thương mại phản ánh mối quan ngại của EU trước nguy cơ suy giảm năng lực sản xuất nội địa nếu phải đối mặt với cạnh tranh kéo dài từ hàng nhập khẩu giá thấp.

Trong lĩnh vực thép và kim loại, năm 2025 tiếp tục chứng kiến nhiều vụ việc liên quan đến các sản phẩm thép cán, thép cán phẳng và các dạng bán thành phẩm khác.

Đây là ngành vốn đã chịu áp lực dư



thừa công suất toàn cầu trong nhiều năm, và những áp lực này càng trở nên rõ nét hơn trong bối cảnh nhu cầu xây dựng và công nghiệp tại EU phục hồi chậm. Đối với EU, việc áp dụng và duy trì các biện pháp phòng vệ trong lĩnh vực này không chỉ nhằm bảo vệ các nhà sản xuất thép nội khối, mà còn nhằm bảo đảm sự ổn định của toàn bộ chuỗi cung ứng công nghiệp phụ thuộc vào thép.

Trong lĩnh vực hóa chất và vật liệu cơ bản, các vụ việc phòng vệ thương mại năm 2025 cho thấy xu hướng mở rộng sang nhiều sản phẩm trung gian có tính chuyên biệt cao, vốn là đầu vào quan trọng cho các ngành công nghiệp hạ nguồn như nhựa, phân bón, dệt may kỹ thuật và sản xuất công nghiệp nhẹ. Việc EU gia tăng sử dụng biện pháp phòng vệ đối với các sản phẩm này phản ánh mối lo ngại về khả năng mất dần năng lực sản xuất vật liệu nền tảng, đặc biệt trong bối cảnh EU theo đuổi các mục tiêu chuyển đổi xanh, đòi hỏi nguồn cung ổn định và bền vững từ nội khối.

Đáng chú ý, năm 2025 cũng ghi nhận sự hiện diện rõ ràng hơn của các sản phẩm tiêu dùng bền và thiết bị công nghiệp trong các vụ việc phòng vệ thương mại. Đây là nhóm hàng có hàm lượng công nghệ ngày càng cao, gắn liền với quá trình tự động hóa, cơ giới hóa và tiêu dùng bền vững. Việc EU áp dụng biện pháp phòng vệ đối với các sản phẩm này cho thấy phạm vi chính sách phòng vệ thương mại đang dần mở rộng từ các ngành công nghiệp truyền

thống sang các lĩnh vực gắn với tương lai của nền kinh tế EU, nơi cạnh tranh không chỉ diễn ra về giá mà còn về công nghệ, tiêu chuẩn và khả năng đổi mới.

Tóm lại, có thể nhận thấy các vụ việc phòng vệ thương mại EU trong năm 2025 thể hiện rõ sự hội tụ của ba yếu tố: mức độ tập trung cao vào một số đối tượng xuất khẩu chủ chốt, đặc biệt là Trung Quốc; sự ưu tiên rõ rệt đối với các nhóm ngành công nghiệp nền tảng và chiến lược; và xu hướng mở rộng phạm vi phòng vệ sang các lĩnh vực gắn với chuyển đổi cơ cấu kinh tế. Những đặc điểm này không chỉ phản ánh thực trạng cạnh tranh thương mại trong ngắn hạn, mà còn cho thấy cách EU sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ định hình lại môi trường cạnh tranh và bảo vệ định hướng phát triển dài hạn của mình.

Đối với riêng Việt Nam, ngày 18 tháng 9 năm 2025, Ủy ban Châu Âu (EC) đã ban hành Thông báo khởi xướng điều tra chống bán phá giá (CBPG) đối với một số sản phẩm thép cuộn cán nguội có xuất xứ từ Ấn Độ, Nhật Bản, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ và Việt Nam, nhập khẩu vào EU. Một số thông tin về vụ việc: Ngày nhận Hồ sơ yêu cầu: 04 tháng 8 năm 2025. Ngày ban hành Thông báo khởi xướng: 18 tháng 9 năm 2025. Bên yêu cầu: Hiệp hội Thép Châu Âu (EUROFER).

Hàng hóa bị điều tra: Thép cuộn cán nguội (loại trừ thép không gỉ, thép mạ, thép phủ màu). Mã HS: 7209 15 00, 7209 16 90,

7209 17 90, 7209 18 91, 7209 18 99, 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, 7211 23 80, 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (mã TARIC tham khảo: 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

Giai đoạn điều tra bán phá giá: Từ ngày 01/7/2024 đến ngày 30/6/2025; Giai đoạn điều tra thiệt hại: Từ ngày 01/01/2022 đến ngày 30/6/2025. Thời hạn điều tra: Vụ việc điều tra sẽ kết thúc trong vòng 01 năm, có thể được gia hạn những không quá 14 tháng kể từ ngày ban hành Thông báo khởi xướng. 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, 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.

Việc EU khởi xướng điều tra chống bán



phá giá đối với sản phẩm thép cán nguội phẳng lần này diễn ra trong một bối cảnh kinh tế, thương mại đặc biệt phức tạp của ngành thép châu Âu. Sau giai đoạn chịu tác động mạnh từ đại dịch, khủng hoảng năng lượng và các biến động địa chính trị, ngành thép EU bước vào giai đoạn phục hồi chậm, với nhu cầu nội địa chưa trở lại mức trước khủng hoảng, trong khi chi phí sản xuất, đặc biệt là chi phí năng lượng và tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường, tiếp tục duy trì ở mức cao. Trong bối cảnh đó, áp lực cạnh tranh từ thép nhập khẩu giá thấp ngày càng trở nên rõ rệt, đặc biệt ở các phân khúc sản phẩm có vai trò then chốt trong chuỗi giá trị công nghiệp.

Thép cán nguội dạng phẳng giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong cơ cấu ngành thép EU. Không giống như thép cán nóng chủ yếu được sử dụng cho các ứng dụng cơ bản, thép cán nguội là đầu vào thiết yếu cho các ngành công nghiệp hạ nguồn có giá trị gia tăng cao như sản xuất ô tô, thiết bị gia dụng, cơ khí chính xác và nhiều lĩnh vực chế tạo khác. Do đó, mức độ nhạy cảm của phân khúc này đối với biến động nhập khẩu và cạnh tranh về giá cao hơn đáng kể so với các sản phẩm thép cơ bản. Bất kỳ sự suy giảm nào về năng lực sản xuất thép cán nguội trong EU đều có nguy cơ lan tỏa sang toàn bộ chuỗi cung ứng công nghiệp, làm gia tăng mức độ phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài và ảnh hưởng đến mục tiêu tự chủ công nghiệp của Liên minh.

Trong những năm gần đây, ngành thép

EU liên tục bày tỏ quan ngại về sự gia tăng nhập khẩu thép cán nguội từ một số quốc gia ngoài EU, với mức giá được cho là thấp hơn giá trị thông thường. Theo lập luận của ngành sản xuất nội khối, xu hướng này không chỉ gây áp lực giảm giá trên thị trường EU mà còn làm xói mòn thị phần, lợi nhuận và khả năng duy trì đầu tư dài hạn của các nhà sản xuất châu Âu. Đặc biệt, trong bối cảnh EU đang theo đuổi các mục tiêu chuyển đổi xanh, ngành thép nội khối phải gánh chịu chi phí đáng kể để giảm phát thải và hiện đại hóa công nghệ, khiến khả năng cạnh tranh về giá càng trở nên mong manh trước hàng nhập khẩu giá thấp.

Bên cạnh các yếu tố mang tính nội tại của ngành thép EU, bối cảnh toàn cầu của ngành thép cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quyết định khởi xướng điều tra. Tình trạng dư thừa công suất thép trên phạm vi toàn cầu, đặc biệt tại một số nền kinh tế lớn, tiếp tục là một vấn đề chưa được giải quyết triệt để. Trong điều kiện nhu cầu toàn cầu tăng trưởng chậm, dư thừa công suất thường dẫn đến chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu với giá thấp, làm gia tăng nguy cơ bán phá giá trên các thị trường nhập khẩu, trong đó có EU. Đối với thép cán nguội, xu hướng này càng đáng chú ý khi một số quốc gia xuất khẩu đã nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm, cho phép họ cạnh tranh trực tiếp với các nhà sản xuất EU ở những phân khúc thị trường vốn được coi là thế mạnh của châu Âu.

Trong bối cảnh đó, việc EU khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với thép cán nguội dạng phẳng có thể được hiểu như một bước đi phòng ngừa mang tính chiến lược. Thay vì chờ đợi đến khi thiệt hại đối với ngành sản xuất nội khối trở nên rõ ràng và khó đảo ngược, EU lựa chọn sử dụng công cụ phòng vệ thương mại ngay từ giai đoạn xuất hiện các dấu hiệu ban đầu của cạnh tranh không công bằng. Cách tiếp cận này phản ánh xu hướng chung trong chính sách phòng vệ thương mại của EU những năm gần đây, trong đó nhấn mạnh vai trò của phòng vệ thương mại như một công cụ quản trị rủi ro thị trường và bảo vệ năng lực công nghiệp chiến lược.

Tóm lại, bối cảnh khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với thép cán nguội dạng phẳng năm 2025 là sự kết hợp của nhiều yếu tố, bao gồm khó khăn cấu trúc của ngành thép EU, áp lực cạnh tranh gia tăng từ nhập khẩu giá thấp, vai trò chiến lược của thép cán nguội trong chuỗi giá trị công nghiệp, cũng như bối cảnh dư thừa công suất toàn cầu kéo dài. Những yếu tố này đã tạo nên tảng kinh tế và chính sách cho quyết định của EU, đồng thời đặt vụ việc thép cán nguội vào vị trí quan trọng trong tổng thể chính sách phòng vệ thương mại của Liên minh trong giai đoạn hiện nay.

Ý nghĩa của thép cán nguội dạng phẳng trong nền công nghiệp chế tạo của EU

Nếu xét riêng về thép cán nguội dạng phẳng thì đây là một trong những phân

khúc có ý nghĩa chiến lược trong chuỗi giá trị thép, đặc biệt đối với nền công nghiệp chế tạo của EU. Về mặt kỹ thuật, thép cán nguội được sản xuất thông qua quá trình cán ở nhiệt độ thấp sau khi thép đã trải qua giai đoạn cán nóng, nhằm đạt được độ chính xác cao hơn về độ dày, chất lượng bề mặt và các tính chất cơ học. Quá trình này cho phép tạo ra các sản phẩm có dung sai chặt chẽ, bề mặt nhẵn và khả năng gia công tiếp theo tốt, đáp ứng các yêu cầu khắt khe của các ngành công nghiệp hạ nguồn.

Chính những đặc tính kỹ thuật này khiến thép cán nguội khác biệt căn bản so với thép cán nóng không chỉ về quy trình sản xuất mà còn về vị trí trong chuỗi giá trị. Nếu thép cán nóng chủ yếu được sử dụng cho các ứng dụng mang tính cơ bản như kết cấu xây dựng, sản xuất ống hoặc các sản phẩm thép trung gian, thì thép cán nguội lại đóng vai trò đầu vào trực tiếp cho các ngành có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao hơn. Trong bối cảnh EU, thép cán nguội là nguyên liệu thiết yếu cho ngành sản xuất ô tô, thiết bị gia dụng, điện, điện tử, cơ khí chính xác và nhiều lĩnh vực chế tạo công nghiệp khác. Do đó, sự ổn định của nguồn cung thép cán nguội nội khối có ý nghĩa then chốt đối với khả năng duy trì năng lực cạnh tranh của toàn bộ nền công nghiệp châu Âu.

Về mặt kinh tế, thị trường thép cán nguội tại EU có mức độ cạnh tranh cao và nhạy cảm mạnh với biến động giá. Do sản phẩm này thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí

đầu vào của các ngành hạ nguồn, những thay đổi dù nhỏ về giá thép cán nguội cũng có thể tác động đáng kể đến cấu trúc chi phí và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp sử dụng thép. Điều này khiến thị trường thép cán nguội trở thành một trong những phân khúc dễ chịu tác động nhất từ thép nhập khẩu giá thấp, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu nội địa phục hồi chậm và các doanh nghiệp EU phải đối mặt với chi phí sản xuất cao.

Một yếu tố quan trọng khác cần được nhấn mạnh là mối liên hệ chặt chẽ giữa thép cán nguội và các mục tiêu chính sách dài hạn của EU. Trong quá trình theo đuổi chuyển đổi xanh và giảm phát thải carbon, ngành thép EU đang chịu áp lực lớn trong việc đầu tư vào các công nghệ sản xuất sạch hơn, sử dụng năng lượng hiệu quả hơn và đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường ngày càng nghiêm ngặt. Những khoản đầu tư này làm gia tăng chi phí sản xuất trong ngắn và trung hạn, khiến các nhà sản xuất thép nội khối dễ bị tổn thương hơn trước cạnh tranh về giá từ thép nhập khẩu được sản xuất trong những điều kiện tiêu chuẩn thấp hơn. Đối với thép cán nguội, vốn là sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao và gắn với các chuỗi giá trị chiến lược, rủi ro này càng trở nên rõ rệt.

Trong bối cảnh đó, sự gia tăng nhập khẩu thép cán nguội từ các quốc gia ngoài EU không chỉ được nhìn nhận dưới góc độ cạnh tranh thương mại thông thường, mà còn được đặt trong khuôn khổ rộng hơn của

an ninh chuỗi cung ứng và tự chủ công nghiệp. Việc phụ thuộc quá mức vào nguồn cung thép cán nguội nhập khẩu có thể làm suy yếu khả năng tự chủ của EU trong các ngành công nghiệp then chốt, đặc biệt trong các tình huống khủng hoảng hoặc gián đoạn chuỗi cung ứng. Do đó, từ góc nhìn của EU, bảo vệ ngành sản xuất thép cán nguội nội khối không chỉ là vấn đề lợi ích kinh tế trước mắt, mà còn là vấn đề chiến lược dài hạn.

Những đặc điểm kỹ thuật và kinh tế nêu trên giải thích vì sao thép cán nguội dạng phẳng trở thành đối tượng quan tâm đặc biệt trong chính sách phòng vệ thương mại của EU. Khi xuất hiện các dấu hiệu cho thấy thép cán nguội nhập khẩu có thể được bán với giá thấp hơn giá trị thông thường và gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội khối, EU có xu hướng phản ứng nhanh hơn và quyết liệt hơn so với các phân khúc thép có giá trị gia tăng thấp hơn. Điều này cũng lý giải vì sao vụ việc điều tra khởi xướng tháng 9 năm 2025 được đặt trong một khung chính sách rộng hơn, gắn với mục tiêu bảo vệ các phân khúc thép chiến lược và duy trì năng lực cạnh tranh dài hạn của công nghiệp châu Âu.

Về vị trí thị trường, xuất khẩu thép cán nguội của Việt Nam sang EU tuy chưa chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng nhập khẩu của EU, nhưng có xu hướng gia tăng trong giai đoạn trước khi vụ việc bị khởi xướng. Chính xu hướng tăng trưởng này, kết hợp với mức giá xuất khẩu bị cho là cạnh tranh,

đã khiến Việt Nam trở thành một trong các đối tượng bị đưa vào phạm vi điều tra. Trong khuôn khổ pháp lý của EU, việc một quốc gia có thị phần đang tăng, ngay cả khi chưa đạt mức tuyệt đối cao, vẫn có thể bị xem xét nếu sự gia tăng đó diễn ra đồng thời với các dấu hiệu suy giảm của ngành sản xuất nội khối.

Một đặc thù quan trọng của Việt Nam trong vụ việc này là cấu trúc chi phí và mô hình sản xuất của ngành thép cán nguội. Ngành thép Việt Nam trong những năm gần đây đã đầu tư đáng kể vào công nghệ cán nguội, chủ yếu phục vụ cả thị trường nội địa và xuất khẩu. Lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn đến từ chi phí lao động tương đối thấp, hiệu quả sản xuất được cải thiện và khả năng tiếp cận nguồn nguyên liệu đầu vào với giá cạnh tranh. Tuy nhiên, chính những lợi thế này cũng có thể bị EU diễn giải là yếu tố dẫn đến chênh lệch giá đáng kể giữa giá xuất khẩu và giá trị thông thường, đặc biệt nếu cơ quan điều tra cho rằng giá bán trong nước hoặc chi phí sản xuất tại Việt Nam chưa phản ánh đầy đủ các điều kiện thị trường.

Một điểm cần lưu ý khác là Việt Nam tham gia vụ việc trong bối cảnh EU ngày càng nhấn mạnh đến yếu tố minh bạch và hợp tác trong các cuộc điều tra phòng vệ thương mại. Đối với Việt Nam, mức độ hợp tác của các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc trả lời bảng câu hỏi, cung cấp số liệu chi tiết và cho phép thẩm tra tại chỗ sẽ có

vai trò quyết định trong việc xác định biên độ bán phá giá riêng lẻ. Ngược lại, việc không hợp tác đầy đủ hoặc cung cấp thông tin không nhất quán có thể dẫn đến việc EU sử dụng các dữ liệu sẵn có bất lợi, làm gia tăng đáng kể rủi ro áp dụng mức thuế cao.

So với một số quốc gia khác bị điều tra trong cùng vụ việc, Việt Nam có một số điểm khác biệt đáng chú ý. Việt Nam không phải là nền kinh tế có dư thừa công suất thép quy mô lớn trên phạm vi toàn cầu, và xuất khẩu thép cán nguội của Việt Nam sang EU thường gắn với các hợp đồng thương mại cụ thể, thay vì chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu ồ ạt. Tuy nhiên, trong khuôn khổ pháp lý của EU, những yếu tố này không tự động loại trừ khả năng áp dụng biện pháp chống bán phá giá, mà chỉ có thể được sử dụng như lập luận phản biện nếu được chứng minh bằng dữ liệu đầy đủ và nhất quán trong quá trình điều tra.

Việc Việt Nam bị điều tra cùng với các

quốc gia và vùng lãnh thổ có vị thế xuất khẩu thép mạnh như Nhật Bản, Đài Loan (Trung Quốc) và Ấn Độ cũng đặt ra thách thức không nhỏ về mặt lập luận. Trong bối cảnh EU có thể xem xét tác động nhập khẩu trên cơ sở cộng gộp, Việt Nam có nguy cơ bị đánh giá chung về tác động cùng với nhóm các nước bị điều tra, ngay cả khi đặc điểm xuất khẩu và hành vi thị trường của Việt Nam có những khác biệt nhất định. Điều này làm nổi bật tầm quan trọng của việc tách bạch hồ sơ của Việt Nam khỏi các đối tượng khác, thông qua việc chứng minh sự khác biệt về sản phẩm, khách hàng, kênh phân phối và chiến lược giá.

Từ góc độ chính sách, vị trí của Việt Nam trong vụ việc điều tra thép cán nguội phản ánh một xu hướng rộng hơn trong chính sách phòng vệ thương mại của EU, theo đó các nền kinh tế đang phát triển có năng lực sản xuất ngày càng cao và hội nhập sâu vào thị trường EU ngày càng dễ



trở thành đối tượng điều tra, ngay cả trong các phân khúc có giá trị gia tăng cao. Điều này đặt ra yêu cầu mới đối với Việt Nam, không chỉ trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh về chi phí và chất lượng, mà còn trong việc xây dựng năng lực tuân thủ và ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng phức tạp.

Như vậy, Việt Nam trong vụ việc điều tra thép cán nguội dạng phẳng vừa là một đối tượng chịu rủi ro đáng kể từ tiến trình điều tra của EU, vừa là một trường hợp điển hình cho những thách thức mà các nước đang phát triển gặp phải khi tham gia sâu vào các chuỗi giá trị công nghiệp toàn cầu.

Vụ việc lần này mang nhiều ý nghĩa vượt ra ngoài phạm vi của một tranh chấp thương mại đơn lẻ. Trước hết, vụ việc này phản ánh rõ xu hướng mở rộng phạm vi và chiều sâu của chính sách phòng vệ thương mại EU trong giai đoạn gần đây, đặc biệt là đối với các phân khúc sản phẩm công nghiệp có giá trị gia tăng cao và gắn liền với nền tảng công nghiệp chế tạo của Liên minh.

Việc EU chủ động sử dụng công cụ điều tra ngay khi xuất hiện các dấu hiệu sơ bộ của cạnh tranh không công bằng cho thấy phòng vệ thương mại đang được EU vận hành như một công cụ quản trị rủi ro chiến lược, thay vì chỉ là biện pháp phản ứng sau khi thiệt hại đã trở nên nghiêm trọng.

Từ góc độ chính sách thương mại của EU, vụ việc thép cán nguội cho thấy sự

nhất quán trong cách tiếp cận phân hóa theo chủng loại sản phẩm. EU không áp dụng các biện pháp phòng vệ một cách đồng loạt đối với toàn bộ ngành thép, mà lựa chọn can thiệp có mục tiêu vào từng phân khúc cụ thể, dựa trên đánh giá về mức độ nhạy cảm kinh tế và vai trò chiến lược của phân khúc đó trong chuỗi giá trị.

Thép cán nguội, với vai trò là đầu vào thiết yếu cho các ngành công nghiệp hạ nguồn có giá trị cao, được EU xem là một phân khúc cần được giám sát và bảo vệ chặt chẽ. Điều này hàm ý rằng trong thời gian tới, các sản phẩm thép có mức độ chế biến sâu hơn nhiều khả năng sẽ tiếp tục nằm trong tầm ngắm của các biện pháp phòng vệ thương mại của EU.

Đối với Việt Nam, vụ việc này đặt ra những hàm ý quan trọng cả trong ngắn hạn và trung hạn. Trong ngắn hạn, việc bị đưa vào phạm vi điều tra đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp xuất khẩu thép cán nguội sang EU phải đối mặt với rủi ro pháp lý đáng kể, ngay cả khi chưa có bất kỳ biện pháp thuế quan nào được áp dụng. Quá trình điều tra kéo dài và phức tạp có thể tạo ra sự bất định đối với hoạt động xuất khẩu, ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất, hợp đồng thương mại và quyết định đầu tư của doanh nghiệp. Do đó, việc chủ động tham gia, hợp tác đầy đủ với cơ quan điều tra EU và chuẩn bị kỹ lưỡng hồ sơ dữ liệu là điều kiện tiên quyết để giảm thiểu các tác động bất lợi.

Trong trung hạn, vụ việc thép cán nguội

phản ánh một thách thức mang tính cấu trúc đối với chiến lược xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU. Khi Việt Nam ngày càng tham gia sâu hơn vào các phân khúc sản phẩm có giá trị gia tăng cao, nguy cơ bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại cũng gia tăng tương ứng. Điều này đòi hỏi Việt Nam không chỉ tập trung vào nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm, mà còn phải đầu tư vào năng lực tuân thủ thương mại, minh bạch hóa chi phí, và hiểu rõ hơn các tiêu chí đánh giá của EU trong các vụ việc phòng vệ thương mại. Việc thiếu chuẩn bị ở các khía cạnh này có thể làm suy giảm lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam, ngay cả khi sản phẩm có chất lượng và giá cả cạnh tranh.

Nhìn lại vụ việc năm 2024, 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 Liên minh Châu Âu (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. 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. Vụ việc này diễn ra trong bối cảnh ngành thép châu Âu phải đối mặt với áp lực cạnh tranh kéo dài và có tính chu kỳ cao, đặc biệt ở phân khúc thép dẹt cơ bản. Thép cán nóng là nhóm sản phẩm nền của chuỗi giá trị thép, vừa là hàng hóa có khối lượng thương mại lớn, vừa là đầu vào quan trọng cho nhiều ngành công nghiệp hạ nguồn như xây dựng, chế tạo cơ khí, sản xuất ống thép và một số phân đoạn tiếp theo của chuỗi thép dẹt. Do tính chất cơ bản và mức độ tiêu chuẩn hóa tương đối cao, phân khúc này thường là nơi cạnh tranh về giá diễn ra gay gắt nhất, và vì vậy cũng là phân khúc dễ phát sinh cáo buộc bán phá giá nhất khi có sự gia tăng nhập khẩu.

Trong giai đoạn trước khi vụ việc được khởi xướng, ngành thép EU liên tục bày tỏ quan ngại về việc nhập khẩu thép cán nóng từ một số quốc gia ngoài EU gia tăng, tạo áp lực giảm giá và kìm hãm giá bán của sản phẩm nội khối. Bối cảnh này thường đi kèm với các yếu tố cấu trúc như dư thừa công suất toàn cầu, chi phí năng lượng và chi phí

tuân thủ tiêu chuẩn môi trường tại EU cao hơn tương đối so với một số khu vực sản xuất bên ngoài, cùng với mức độ nhạy cảm mạnh của thị trường thép đối với biến động kinh tế vĩ mô. Trong điều kiện cầu phục hồi không đồng đều, chỉ một thay đổi nhỏ về lượng nhập khẩu và mức giá chào bán cũng có thể tạo ra tác động đáng kể tới lợi nhuận và công suất vận hành của ngành sản xuất nội khối, khiến nhu cầu sử dụng công cụ phòng vệ thương mại tăng lên như một phương tiện ổn định hóa điều kiện cạnh tranh.

Trong bối cảnh đó, việc EU khởi xướng điều tra đối với thép cán nóng phản ánh lựa chọn chính sách mang tính phòng ngừa và bảo vệ công nghiệp nền tảng. Không giống như các phân khúc thép có mức độ chuyên biệt cao, thép cán nóng chịu tác động mạnh của cạnh tranh dựa trên giá và quy mô, do đó nguy cơ xói mòn năng lực sản xuất nội khối thường được EU đánh giá là đáng kể hơn và trực diện hơn. Đối với vụ việc này thì EU đã kết luận áp thuế với mức 12,1% đối với sản phẩm thép cán nóng nhập khẩu từ Việt Nam (doanh nghiệp được loại trừ chịu thuế là Tập đoàn Hòa Phát). Quyết định này đồng nghĩa với việc các lô hàng thép cán nóng của Việt Nam xuất khẩu vào EU sẽ phải gánh thêm chi phí, làm giảm đáng kể lợi thế cạnh tranh về giá. Đây được xem là một thách thức lớn với ngành thép trong nước, vốn đang nỗ lực mở rộng thị trường tại châu Âu sau khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA)

có hiệu lực. Kết luận của Liên minh châu Âu về việc áp dụng thuế chống bán phá giá chính thức đối với thép dẹt cán nóng có xuất xứ từ Việt Nam trong năm 2025 tạo ra những tác động đa chiều, không chỉ đối với dòng xuất khẩu cụ thể bị áp thuế mà còn đối với cấu trúc thương mại, chiến lược ngành và quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và EU. Khác với giai đoạn điều tra, khi tác động chủ yếu mang tính kỳ vọng và bất định, việc ban hành biện pháp chính thức đã chuyển rủi ro pháp lý thành chi phí thương mại hiện hữu, buộc các chủ thể liên quan phải điều chỉnh hành vi một cách cụ thể và lâu dài hơn.

Trước hết, tác động trực tiếp và rõ ràng nhất của kết luận vụ việc là sự suy giảm khả năng cạnh tranh về giá của thép dẹt cán nóng Việt Nam trên thị trường EU. Việc áp dụng thuế chống bán phá giá làm gia tăng chi phí nhập khẩu, khiến giá thép Việt Nam tại EU tăng lên tương đối so với cả sản phẩm nội khối và thép nhập khẩu từ các nguồn không bị áp dụng biện pháp. Trong một phân khúc có mức độ tiêu chuẩn hóa cao và cạnh tranh chủ yếu dựa trên giá như thép cán nóng, sự gia tăng chi phí này có thể dẫn đến việc mất thị phần nhanh chóng, đặc biệt đối với các hợp đồng ngắn hạn hoặc các khách hàng có mức độ nhạy cảm cao về giá. Do đó, trong ngắn hạn, kết luận vụ việc nhiều khả năng dẫn đến sự thu hẹp đáng kể của kim ngạch xuất khẩu thép cán nóng từ Việt Nam sang EU.

Bên cạnh tác động về khối lượng và giá



trị xuất khẩu, kết luận vụ việc còn tạo ra tác động điều chỉnh về mặt chiến lược thị trường của doanh nghiệp Việt Nam. Khi thị trường EU trở nên kém hấp dẫn hơn về mặt chi phí, các doanh nghiệp có xu hướng tái phân bổ dòng xuất khẩu sang các thị trường khác, nơi mức độ bảo hộ thấp hơn hoặc chưa có biện pháp phòng vệ thương mại tương tự. Quá trình tái định hướng này, tuy có thể giúp giảm thiểu tổn thất ngắn hạn, nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro về dư cung tại các thị trường thay thế và làm gia tăng khả năng phát sinh các vụ việc phòng vệ thương mại mới tại những thị trường này. Như vậy, tác động của kết luận vụ việc không chỉ giới hạn trong quan hệ Việt Nam – EU, mà còn có thể lan tỏa sang cấu trúc xuất khẩu thép của Việt Nam trên phạm vi toàn cầu.

Ở cấp độ ngành, kết luận vụ việc tạo ra áp lực điều chỉnh đối với mô hình sản xuất và chiến lược phát triển của ngành thép Việt

Nam. Thép dẹt cán nóng là phân khúc cơ bản, có biên lợi nhuận không cao và phụ thuộc mạnh vào quy mô và hiệu quả chi phí. Khi khả năng tiếp cận thị trường EU bị hạn chế bởi thuế chống bán phá giá, lợi thế kinh tế theo quy mô của một số doanh nghiệp có thể bị suy giảm, buộc họ phải cân nhắc lại chiến lược đầu tư, cơ cấu sản phẩm và mức độ tham gia vào các phân khúc thị trường quốc tế. Về dài hạn, điều này có thể thúc đẩy xu hướng chuyển dịch sang các sản phẩm thép có mức độ chế biến sâu hơn hoặc hướng mạnh hơn vào thị trường nội địa và khu vực, nhằm giảm thiểu rủi ro từ các biện pháp phòng vệ thương mại tại các thị trường phát triển.

Từ góc độ thể chế và chính sách, kết luận vụ việc cũng có tác động đáng kể đến cách Việt Nam tiếp cận các vụ việc phòng vệ thương mại trong tương lai. Việc bị áp thuế chính thức cho thấy rằng EU sẵn sàng áp

dụng biện pháp ngay cả đối với các đối tác có quan hệ thương mại ổn định và có hiệp định thương mại tự do như Việt Nam, nếu các điều kiện pháp lý được coi là thỏa mãn. Điều này gửi đi một tín hiệu chính sách rõ ràng rằng các ưu đãi thuế quan từ hiệp định thương mại tự do không miễn trừ rủi ro phòng vệ thương mại, đặc biệt trong các ngành nhạy cảm như thép. Do đó, kết luận vụ việc làm nổi bật nhu cầu tăng cường năng lực ứng phó phòng vệ thương mại ở cả cấp doanh nghiệp và cấp quản lý nhà nước.

Một tác động quan trọng khác của kết luận vụ việc là ảnh hưởng đến nhận thức và hành vi của các doanh nghiệp EU trong chuỗi cung ứng thép. Việc áp dụng thuế chống bán phá giá đối với thép Việt Nam có thể khuyến khích các nhà nhập khẩu và người sử dụng thép tại EU tìm kiếm các nguồn cung thay thế hoặc gia tăng sử dụng thép nội khối. Trong ngắn hạn, điều này có thể làm gia tăng chi phí đầu vào cho các ngành công nghiệp hạ nguồn tại EU, nhưng từ góc nhìn của EU, đây là sự đánh đổi được chấp nhận nhằm bảo vệ năng lực sản xuất nội khối và giảm phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài trong các phân khúc thép nền tảng.

Cuối cùng, xét trên bình diện rộng hơn, kết luận vụ việc thép dẹt cán nóng đối với Việt Nam góp phần củng cố xu hướng bình thường hóa việc sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trong chính sách thương mại của EU. Thay vì được coi là

biện pháp ngoại lệ, các công cụ chống bán phá giá ngày càng trở thành một phần thường trực trong cách EU quản lý cạnh tranh nhập khẩu, đặc biệt trong các ngành công nghiệp cơ bản và có tính chiến lược. Đối với Việt Nam, điều này đồng nghĩa với việc rủi ro phòng vệ thương mại cần được coi là một yếu tố cấu trúc của môi trường xuất khẩu sang EU, đòi hỏi cách tiếp cận chủ động, dài hạn và mang tính hệ thống hơn trong hoạch định chiến lược phát triển ngành và chiến lược thị trường.

III. Kết luận



Năm 2025 có thể được xem là một dấu mốc quan trọng trong tiến trình phát triển và vận hành chính sách phòng vệ thương mại của Liên minh châu Âu, khi các biện pháp này tiếp tục được sử dụng với cường độ cao, phạm vi rộng và mức độ tinh vi ngày càng gia tăng. Thay vì chỉ đóng vai trò là công cụ phản ứng trước các hành vi thương mại bị coi là không công bằng, phòng vệ thương mại trong năm 2025 đã được EU vận dụng như một cấu phần không thể tách rời của chiến lược quản trị

thị trường, bảo vệ năng lực công nghiệp và củng cố tự chủ chiến lược trong bối cảnh kinh tế – thương mại toàn cầu nhiều bất ổn.

Tổng thể các diễn biến trong năm 2025 cho thấy EU duy trì song song hai hướng hành động rõ rệt. Một mặt, Liên minh tiếp tục củng cố và gia hạn các biện pháp phòng vệ thương mại đã được áp dụng từ những năm trước, đặc biệt đối với các ngành công nghiệp cơ bản và nhạy cảm như thép và hóa chất, thông qua các cuộc rà soát hoàng hôn và rà soát giữa kỳ.

Mặt khác, EU không ngần ngại mở rộng phạm vi điều tra sang các phân khúc sản phẩm mới hoặc các phân khúc có giá trị gia tăng cao hơn, thể hiện qua việc khởi xướng các vụ điều tra mới trong năm 2025. Sự kết hợp này cho thấy phòng vệ thương mại của EU không mang tính nhất thời, mà được triển khai theo một logic dài hạn nhằm duy trì trật tự cạnh tranh mà EU cho là công bằng và bền vững.

Một đặc trưng nổi bật khác của chính sách phòng vệ thương mại EU năm 2025 là cách tiếp cận phân hóa theo từng chủng loại sản phẩm và từng đối tượng xuất khẩu. EU không áp dụng các biện pháp một cách đồng loạt theo ngành, mà phân tách rất rõ giữa các phân khúc khác nhau trong cùng một chuỗi giá trị, như sự khác biệt trong xử lý giữa thép cán nóng và thép cán nguội. Đồng thời, trong cùng một vụ việc, EU sẵn sàng đưa ra các kết luận khác nhau đối với từng quốc gia xuất khẩu, tùy thuộc vào mức độ chứng minh hành vi bán phá giá, thiệt

hại và quan hệ nhân quả. Cách tiếp cận này phản ánh mức độ chuẩn hóa và chuyên nghiệp cao của hệ thống phòng vệ thương mại EU, đồng thời làm gia tăng tính khó lường đối với các nước xuất khẩu.

Năm 2025 cũng cho thấy xu hướng EU ngày càng gắn kết chặt chẽ phòng vệ thương mại với các mục tiêu chính sách rộng hơn, bao gồm bảo vệ năng lực công nghiệp chiến lược, bảo đảm an ninh chuỗi cung ứng và hỗ trợ quá trình chuyển đổi xanh. Trong nhiều vụ việc, lập luận về thiệt hại không chỉ xoay quanh các chỉ số kinh tế truyền thống, mà còn liên quan đến khả năng duy trì đầu tư dài hạn, việc làm và năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường – xã hội cao của EU. Điều này cho thấy phòng vệ thương mại đã vượt ra khỏi khuôn khổ thuần túy thương mại để trở thành một công cụ điều tiết kinh tế mang tính chiến lược.

Đối với các nước xuất khẩu, trong đó có Việt Nam, bức tranh phòng vệ thương mại EU năm 2025 đặt ra những thách thức ngày càng rõ nét. Việc EU áp dụng biện pháp đối với cả các sản phẩm cơ bản như thép cán nóng lẫn khởi xướng điều tra đối với các sản phẩm có giá trị gia tăng cao như thép cán nguội cho thấy rủi ro phòng vệ thương mại không còn giới hạn ở một số phân khúc truyền thống. Thực tiễn này đòi hỏi các nước xuất khẩu phải nâng cao năng lực ứng phó một cách hệ thống, từ việc theo dõi chính sách, chuẩn bị dữ liệu, tham gia điều tra, cho đến việc điều chỉnh chiến lược sản

xuất và xuất khẩu phù hợp với môi trường thương mại ngày càng chịu sự điều tiết chặt chẽ.

Tóm lại, tổng quan tình hình áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU trong năm 2025 cho thấy một chính sách ngày càng mang tính chủ động, phân hóa và gắn kết chặt chẽ với các mục tiêu chiến lược dài hạn của Liên minh. Năm 2025 không chỉ là năm tiếp nối các xu hướng đã hình thành trước đó, mà còn là giai đoạn EU hoàn thiện cách thức sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ quản trị cạnh tranh và định hình trật tự thương mại theo định hướng của mình. Việc nghiên cứu sâu các diễn biến trong năm này vì vậy có ý nghĩa quan trọng, không chỉ để hiểu rõ chính sách phòng vệ thương mại của EU, mà còn để rút ra những bài học và hàm ý thiết thực cho các quốc gia và doanh nghiệp đang tham gia ngày càng sâu vào thị trường châu Âu.



Xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU mà các doanh nghiệp xuất khẩu cần nắm bắt

I. Tổng quan xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU

Để có cái nhìn tổng quan về xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU bài viết sẽ tiếp cận từ năm 2022 cho đến thời điểm hiện tại để thấy rõ được xu hướng của việc điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU nhé.

Nhìn lại năm 2022, đây được xem là năm EU tập trung vào việc duy trì và quản trị hệ thống các biện pháp phòng vệ thương mại đã được thiết lập từ trước. Số lượng các cuộc điều tra mới được khởi xướng trong năm này ở mức tương đối thấp, trong khi trọng tâm chính sách lại đặt vào việc rà soát, gia hạn và bảo đảm hiệu lực của các biện pháp đang có hiệu lực.

Điều này cho thấy dù không mở rộng mạnh mẽ phạm vi điều tra mới, EU vẫn duy trì một hệ thống phòng vệ thương mại dày đặc, đủ để điều tiết cạnh tranh nhập khẩu và

bảo vệ các ngành sản xuất nội khối nhạy cảm. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, rủi ro phòng vệ thương mại trong năm 2022 mang tính cấu trúc hơn là đột biến, tồn tại như một đặc điểm thường trực của thị trường EU.

Sang năm 2023, chính sách phòng vệ thương mại của EU bắt đầu thể hiện nhịp độ chủ động hơn trong việc khởi xướng các cuộc điều tra mới. Số lượng vụ việc mới tăng lên rõ rệt so với năm 2022, trong khi các biện pháp đã có hiệu lực vẫn tiếp tục được duy trì. Đây là giai đoạn EU quay trở lại mạnh mẽ hơn với “mặt trận điều tra”, phản ánh sự gia tăng nhạy cảm trước các biến động cạnh tranh trong bối cảnh thị trường hậu khủng hoảng. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, năm 2023 gửi đi một tín hiệu rõ ràng rằng EU không chỉ bảo vệ những biện pháp hiện hữu, mà sẵn sàng mở rộng phạm vi can thiệp khi xuất hiện các dấu hiệu cạnh tranh bị coi là không công bằng.

Năm 2024 đánh dấu một bước ngoặt quan trọng và có thể được xem là năm mấu chốt của cả giai đoạn. Trong năm này, số lượng các cuộc điều tra phòng vệ thương mại mới được khởi xướng đạt mức cao kỷ lục, cho thấy EU chuyển sang một trạng thái can thiệp chủ động và rộng khắp hơn. Phạm vi điều tra không còn tập trung chủ yếu vào các ngành truyền thống như thép,



mà mở rộng mạnh sang các lĩnh vực vật liệu và hóa chất, vốn là các đầu vào quan trọng cho nhiều chuỗi giá trị công nghiệp. Điều này phản ánh một thay đổi quan trọng trong tư duy chính sách của EU, theo đó phòng vệ thương mại được sử dụng như công cụ bảo vệ không chỉ từng ngành riêng lẻ, mà cả các chuỗi giá trị công nghiệp chiến lược. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, năm 2024 là lời cảnh báo rõ rệt rằng rủi ro phòng vệ thương mại có thể xuất hiện ở những nhóm hàng trước đây ít được chú ý, đặc biệt là các sản phẩm trung gian.

Bước sang năm 2025, xu hướng chủ đạo không nằm ở việc tiếp tục phá vỡ các kỷ lục về số vụ điều tra mới, mà ở việc hiện thực hóa và tăng cường hiệu lực của các biện pháp đã được khởi xướng dày đặc trong năm 2024. Năm 2025 vì vậy mang tính tác động thực thi rõ rệt hơn, khi nhiều vụ việc bước vào giai đoạn áp dụng biện pháp tạm thời hoặc chính thức, đồng thời các cơ chế quản trị nhập khẩu như tự vệ thép tiếp tục được điều chỉnh để tăng hiệu quả bảo vệ. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, rủi ro trong năm 2025 không chỉ đến từ khả năng bị khởi xướng điều tra mới, mà còn từ những hệ quả trực tiếp về chi phí, điều kiện hợp đồng và tính bất định thị trường do các biện pháp đã được ban hành và thực thi mạnh mẽ hơn.

Nhìn tổng thể, so sánh giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2025 cho thấy một tiến trình nhất quán trong chính sách phòng vệ thương mại của EU. Từ trạng thái quản trị

ổn định với độ phủ biện pháp cao, EU dần gia tăng nhịp điều tra mới, mở rộng phạm vi ngành hàng và cuối cùng chuyển trọng tâm sang nâng cao hiệu lực thực thi. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, điều này hàm ý rằng phòng vệ thương mại của EU không còn là rủi ro mang tính chu kỳ hay ngẫu nhiên, mà đã trở thành một yếu tố cấu trúc của môi trường kinh doanh. Việc nắm bắt xu hướng này đòi hỏi doanh nghiệp phải chuyển từ cách tiếp cận bị động sang chủ động, coi năng lực tuân thủ, quản trị dữ liệu và dự báo rủi ro phòng vệ thương mại là một phần không thể thiếu của chiến lược tiếp cận và duy trì thị trường EU trong trung và dài hạn.

II. Xu hướng về đối tượng và ngành hàng trong các vụ việc điều tra và áp dụng phòng vệ thương mại của EU

Trong giai đoạn từ năm 2022 đến hết năm 2025, xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU thể hiện một sự chuyển biến có tính hệ thống trong cách lựa chọn đối tượng và ngành hàng bị điều tra cũng như bị áp dụng biện pháp. Sự chuyển biến này không chỉ phản ánh phản ứng của EU trước những biến động ngắn hạn của thương mại toàn cầu, mà còn gắn liền với các ưu tiên chính sách dài hạn liên quan đến bảo vệ năng lực công nghiệp, ổn định chuỗi cung ứng và duy trì trật tự cạnh tranh nội khối. Do đó, việc phân tích xu hướng này cần được thực hiện đồng thời trên hai bình diện: bình diện theo thời gian và bình diện theo cấu trúc chuỗi giá trị.



Nhìn lại, năm 2022 là năm mà EU thể hiện rõ cách tiếp cận mang tính duy trì và củng cố đối với hệ thống phòng vệ thương mại. Trong năm này, số lượng các cuộc điều tra mới không phải là điểm nhấn chính, nhưng các biện pháp đang có hiệu lực lại bao phủ một phổ ngành hàng rộng và được duy trì ở mức cao.

Các ngành công nghiệp nền tảng như thép, kim loại cơ bản và một số phân ngành hóa chất tiếp tục là trọng tâm áp dụng biện pháp, cho thấy EU ưu tiên bảo vệ những lĩnh vực có vai trò cốt lõi đối với cấu trúc công nghiệp và việc làm nội khối. Đặc điểm nổi bật của năm 2022 là việc điều tra và áp dụng biện pháp chủ yếu nhắm vào các dòng nhập khẩu đã có lịch sử dài về cạnh tranh giá và bị coi là gây thiệt hại trực tiếp, qua đó phản ánh một cách tiếp cận tương đối truyền thống trong lựa chọn đối tượng phòng vệ thương mại.

Bước sang năm 2023, xu hướng lựa chọn đối tượng và ngành hàng bắt đầu có sự mở

rộng và tinh chỉnh. Bên cạnh việc tiếp tục duy trì các biện pháp đối với các ngành truyền thống, EU gia tăng số lượng các cuộc điều tra mới, đồng thời mở rộng phạm vi ngành hàng sang các sản phẩm trung gian và đầu vào công nghiệp. Đây là giai đoạn EU dần chuyển từ tư duy bảo vệ từng ngành riêng lẻ sang tư duy bảo vệ chuỗi giá trị, trong đó các phân đoạn trung gian được coi là điểm dễ bị tổn thương trước cạnh tranh nhập khẩu.

Đồng thời, năm 2023 cũng cho thấy EU bắt đầu nhấn mạnh hơn đến yếu tố méo mó thị trường trong lựa chọn đối tượng điều tra, bao gồm các trường hợp mà cấu trúc chi phí, điều kiện sản xuất hoặc chính sách tại nước xuất khẩu bị cho là tạo ra lợi thế cạnh tranh không bình thường, ngay cả khi chênh lệch giá chưa quá lớn.

Năm 2024 có thể được xem là năm bản lề trong xu hướng lựa chọn đối tượng và ngành hàng của EU. Trong năm này, số lượng các cuộc điều tra mới tăng mạnh,

đồng thời phạm vi ngành hàng bị điều tra và bị áp dụng biện pháp được mở rộng đáng kể. Không chỉ các ngành công nghiệp truyền thống như thép tiếp tục chịu tác động, mà các lĩnh vực vật liệu, hóa chất và các sản phẩm trung gian thiết yếu trong nhiều chuỗi giá trị công nghiệp cũng trở thành trọng tâm.

Đặc điểm nổi bật của năm 2024 là sự gia tăng các vụ việc mà EU đồng thời xem xét cả hành vi định giá và các yếu tố cấu trúc như trợ cấp, can thiệp chính sách hoặc méo mó thị trường. Điều này cho thấy ranh giới giữa chống bán phá giá và chống trợ cấp trong thực tiễn lựa chọn đối tượng ngày càng trở nên linh hoạt hơn, qua đó mở rộng đáng kể không gian áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

Bước sang năm 2025, xu hướng lựa chọn đối tượng và ngành hàng không chỉ tiếp tục quán tính mở rộng từ năm 2024, mà còn thể hiện rõ hơn ở khâu áp dụng biện pháp. Nhiều cuộc điều tra được khởi xướng trong năm 2024 đã bước sang giai đoạn áp dụng biện pháp tạm thời hoặc chính thức trong năm 2025, tạo ra tác động thực tế và trực tiếp đối với các dòng xuất khẩu liên quan. Đồng thời, EU tiếp tục mở rộng điều tra đối với các phân khúc được đánh giá là có rủi ro cao, đặc biệt là các ngành có vai trò chiến lược trong bối cảnh chuyển đổi xanh và tự chủ công nghiệp. Ở giai đoạn này, việc lựa chọn đối tượng không còn dựa chủ yếu vào khối lượng nhập khẩu hay mức giá thấp, mà ngày càng

dựa vào đánh giá tổng hợp về vai trò của sản phẩm trong chuỗi giá trị và mức độ nhạy cảm của ngành nội khối.

Xét theo cấu trúc chuỗi giá trị, xu hướng xuyên suốt giai đoạn 2022–2025 là sự ưu tiên rõ rệt đối với các ngành nền tảng và các phân đoạn trung gian. Thép, kim loại, vật liệu và hóa chất không chỉ là các ngành chịu nhiều cuộc điều tra, mà còn là các ngành có tỷ lệ áp dụng biện pháp cao, phản ánh đánh giá của EU rằng thiệt hại trong các phân khúc này có thể lan tỏa rộng và ảnh hưởng đến toàn bộ hệ sinh thái công nghiệp. Đồng thời, xu hướng này cũng cho thấy EU ngày càng coi phòng vệ thương mại là công cụ bảo vệ chuỗi giá trị hơn là bảo vệ từng doanh nghiệp hay từng ngành đơn lẻ.

Tổng hợp lại, xu hướng lựa chọn đối tượng và ngành hàng trong điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU giai đoạn 2022–2025 cho thấy ba đặc điểm nổi bật. Thứ nhất, phạm vi ngành hàng bị điều tra và áp dụng biện pháp ngày càng mở rộng, vượt ra khỏi các ngành truyền thống. Thứ hai, xác suất chuyển từ điều tra sang áp dụng biện pháp ngày càng cao, làm gia tăng đáng kể rủi ro thực chất đối với doanh nghiệp xuất khẩu. Thứ ba, logic lựa chọn đối tượng ngày càng mang tính chiến lược, gắn với bảo vệ chuỗi giá trị và các mục tiêu chính sách dài hạn của EU. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, việc nhận diện và hiểu rõ các xu hướng này là điều kiện cần thiết để xây dựng chiến lược tiếp

cạnh thị trường EU một cách bền vững và chủ động trong bối cảnh phòng vệ thương mại ngày càng được sử dụng như một công cụ quản trị cạnh tranh trung tâm.

Tính theo nhóm ngành:

Trong giai đoạn từ năm 2022 đến hết năm 2025, chính sách phòng vệ thương mại của EU thể hiện rõ sự phân hóa theo nhóm ngành, phản ánh cách tiếp cận ngày càng mang tính chọn lọc và chiến lược trong việc điều tiết cạnh tranh nhập khẩu.

Việc phân tích theo từng nhóm ngành cho thấy EU không áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại một cách đồng đều, mà tập trung vào những ngành có vai trò nền tảng trong chuỗi giá trị công nghiệp, có mức độ nhạy cảm cao với cạnh tranh giá và có ý nghĩa chính sách dài hạn đối với mục tiêu tự chủ công nghiệp của Liên minh.

Nhóm ngành thép và kim loại cơ bản tiếp tục là trọng tâm xuyên suốt trong toàn bộ giai đoạn 2022–2025, cả về điều tra lẫn áp dụng biện pháp. Trong năm 2022, EU chủ yếu duy trì và gia hạn các biện pháp đã có đối với nhiều sản phẩm thép, cho thấy mục tiêu chính là bảo đảm hiệu lực của hàng rào phòng vệ đã được thiết lập từ trước. Sang năm 2023, EU bắt đầu gia tăng số lượng các cuộc điều tra mới trong lĩnh vực này, phản ánh mức độ nhạy cảm cao của ngành thép trước những biến động về nhu cầu và giá cả trên thị trường toàn cầu. Đến năm 2024, thép trở thành một trong những nhóm ngành có số vụ điều tra mới và áp dụng biện pháp cao nhất, với phạm vi



sản phẩm ngày càng được phân tách chi tiết theo từng công đoạn trong chuỗi giá trị, từ thép cán nóng, thép cán nguội cho đến các sản phẩm thép chế biến sâu hơn. Sang năm 2025, trọng tâm chuyển sang hiện thực hóa các kết luận điều tra, với nhiều biện pháp được áp dụng chính thức, cho thấy thép không chỉ là ngành dễ bị điều tra mà còn là ngành có xác suất cao bị áp dụng biện pháp trên thực tế.

Nhóm ngành vật liệu và hóa chất nổi lên rõ rệt trong giai đoạn 2023–2025, đặc biệt là từ năm 2024 trở đi. Trong năm 2022, các biện pháp phòng vệ thương mại đối với nhóm ngành này vẫn còn tương đối tập trung vào một số sản phẩm cụ thể. Tuy nhiên, từ năm 2023, EU bắt đầu mở rộng điều tra sang các sản phẩm hóa chất và vật liệu trung gian, phản ánh nhận thức rằng đây là những đầu vào thiết yếu cho nhiều chuỗi giá trị công nghiệp và có mức độ phụ thuộc nhập khẩu cao.

Năm 2024 đánh dấu sự gia tăng mạnh mẽ các cuộc điều tra và áp dụng biện pháp trong nhóm ngành này, cho thấy EU coi vật liệu và hóa chất là lĩnh vực chiến lược cần

được bảo vệ không kém gì thép. Sang năm 2025, các biện pháp đã được áp dụng bắt đầu phát huy tác động thực tế, làm gia tăng chi phí nhập khẩu và tạo áp lực điều chỉnh đối với các nhà xuất khẩu trong lĩnh vực này.

Nhóm ngành sản phẩm trung gian và đầu vào công nghiệp là một điểm nhấn quan trọng trong xu hướng giai đoạn 2022–2025. Nếu như trong năm 2022, EU vẫn chủ yếu tập trung vào các sản phẩm cuối cùng hoặc sản phẩm cơ bản, thì từ năm 2023 trở đi, các phân đoạn trung gian trong chuỗi giá trị ngày càng được đưa vào phạm vi điều tra và áp dụng biện pháp. Xu hướng này trở nên đặc biệt rõ rệt trong năm 2024, khi EU mở rộng đáng kể các vụ việc đối với những sản phẩm trung gian có vai trò then chốt trong nhiều ngành hạ nguồn. Đến năm 2025, nhiều biện pháp liên quan đến nhóm sản phẩm này đã được áp dụng, cho thấy EU đã chuyển sang cách tiếp cận bảo vệ chuỗi giá trị từ gốc, thay vì chỉ bảo vệ khâu cuối cùng của quá trình sản xuất.

Một nhóm ngành khác ngày càng được chú ý trong giai đoạn 2024–2025 là các sản phẩm gắn với mục tiêu chuyển đổi xanh và công nghiệp chiến lược. Dù không phải tất cả các vụ việc trong nhóm này đều dẫn đến áp dụng biện pháp ngay lập tức, nhưng xu hướng điều tra ngày càng rõ rệt cho thấy EU sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ hỗ trợ cho các mục tiêu chính sách dài hạn. Trong nhóm ngành này, việc lựa chọn đối tượng điều tra không chỉ dựa trên

yếu tố giá, mà còn dựa trên đánh giá về trợ cấp, can thiệp chính sách và tác động tiềm tàng đối với năng lực công nghiệp nội khối trong dài hạn. Điều này làm cho rủi ro phòng vệ thương mại đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này trở nên khó dự đoán hơn, nhưng cũng mang tính chiến lược rõ rệt hơn.

Nhìn tổng thể theo từng nhóm ngành, có thể nhận thấy xu hướng xuyên suốt giai đoạn 2022–2025 là sự dịch chuyển từ cách tiếp cận phòng vệ thương mại mang tính phản ứng sang cách tiếp cận mang tính hệ thống và chiến lược. EU không chỉ lựa chọn điều tra những ngành có dấu hiệu cạnh tranh giá rõ ràng, mà ngày càng ưu tiên các ngành có vai trò nền tảng, trung gian và chiến lược trong chuỗi giá trị công nghiệp. Đồng thời, xác suất chuyển từ điều tra sang áp dụng biện pháp trong các nhóm ngành này ngày càng cao, khiến rủi ro đối với doanh nghiệp xuất khẩu trở nên thực chất và dài hạn hơn.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, việc phân tích theo từng nhóm ngành trong giai đoạn 2022–2025 cho thấy không còn tồn tại một “vùng an toàn” tuyệt đối trước các biện pháp phòng vệ thương mại của EU. Ngay cả những ngành trước đây ít bị chú ý cũng có thể nhanh chóng trở thành đối tượng điều tra và áp dụng biện pháp nếu được EU đánh giá là có ý nghĩa chiến lược hoặc tạo ra méo mó cạnh tranh trong chuỗi giá trị. Do đó, việc hiểu rõ xu hướng theo ngành là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp xây dựng

chiến lược xuất khẩu phù hợp, chủ động quản trị rủi ro và thích ứng với một môi trường thương mại EU ngày càng được điều tiết chặt chẽ bởi các công cụ phòng vệ thương mại.

III. Xu hướng về công cụ, phương thức điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU

Trong các năm gần đây có thể thấy xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU không chỉ thể hiện ở phạm vi ngành hàng và đối tượng bị điều chỉnh, mà còn thể hiện rõ ở sự phát triển và tinh chỉnh của các công cụ, phương thức điều tra và cơ chế áp dụng biện pháp. Sự thay đổi này phản ánh quá trình EU nâng cấp phòng vệ thương mại từ một hệ thống xử lý tranh chấp mang tính thủ tục sang một công cụ quản trị cạnh tranh và thực thi chính sách công nghiệp có chiều sâu.

Ở bình diện công cụ, giai đoạn 2022–2025 cho thấy sự gia tăng rõ rệt vai trò của các công cụ chống trợ cấp và sự kết hợp linh hoạt giữa các công cụ phòng vệ thương mại khác nhau. Nếu như trước đây chống bán phá giá là công cụ được sử dụng phổ biến và gần như chiếm vị trí trung tâm, thì trong giai đoạn này EU ngày càng sử dụng chống trợ cấp như một công cụ hỗ trợ hoặc song hành, đặc biệt đối với các ngành mà EU cho rằng cạnh tranh không công bằng không chỉ xuất phát từ hành vi định giá, mà còn từ sự hỗ trợ mang tính cấu trúc của Nhà nước tại nước xuất khẩu. Việc gia tăng các cuộc điều tra chống trợ cấp, cũng như

cách EU phối hợp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với cùng một nhóm sản phẩm, cho thấy một cách tiếp cận toàn diện hơn trong việc xử lý các dạng méo mó thị trường phức tạp.

Song song với đó, công cụ chống lẩn tránh ngày càng được sử dụng tích cực và mang tính răn đe cao hơn. Trong giai đoạn 2022–2025, EU không chỉ dừng lại ở việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp, mà còn tăng cường theo dõi các thay đổi trong mô hình thương mại sau khi biện pháp được ban hành. Các dấu hiệu như chuyển hướng thương mại, thay đổi xuất xứ hình thức, hoặc điều chỉnh nhẹ quy trình gia công để né biện pháp ngày càng được EU giám sát chặt chẽ. Điều này cho thấy EU coi hiệu lực của biện pháp quan trọng không kém việc ban hành biện pháp, và sẵn sàng sử dụng các công cụ bổ sung để bảo đảm biện pháp không bị vô hiệu hóa trên thực tế.

Về phương thức điều tra, một xu hướng nổi bật trong giai đoạn 2022–2025 là việc EU rút ngắn khoảng cách giữa giai đoạn điều tra và giai đoạn áp dụng biện pháp. Trong nhiều vụ việc, đặc biệt là từ năm 2024 trở đi, quá trình điều tra được triển khai với cường độ cao hơn, thời gian xử lý nhanh hơn và mức độ yêu cầu thông tin chi tiết hơn. Điều này làm cho điều tra không còn là một giai đoạn mang tính thăm dò kéo dài, mà trở thành một bước trung gian hướng trực tiếp tới áp dụng biện pháp nếu các dấu hiệu vi phạm được củng cố. Đối



với doanh nghiệp xuất khẩu, hệ quả là rủi ro thương mại phát sinh sớm hơn và tác động mạnh hơn, ngay cả khi vụ việc chưa đi đến kết luận cuối cùng.

Một đặc điểm quan trọng khác trong phương thức điều tra của EU là sự gia tăng giá trị của dữ liệu và minh bạch thông tin. Trong giai đoạn 2022–2025, EU ngày càng đặt nặng yêu cầu về chất lượng dữ liệu do doanh nghiệp cung cấp, từ hệ thống kế toán chi phí, cấu trúc giá bán, cho đến thông tin về chuỗi cung ứng và các giao dịch liên kết. Các doanh nghiệp không đáp ứng đầy đủ hoặc nhất quán các yêu cầu này có nguy cơ cao bị áp dụng các dữ liệu bất lợi sẵn có trong quá trình điều tra. Điều này khiến năng lực quản trị dữ liệu và tuân thủ trở thành một yếu tố cạnh tranh quan trọng, bên cạnh các yếu tố truyền thống như giá cả và chất lượng sản phẩm.

Ở khâu áp dụng biện pháp, xu hướng nổi bật trong giai đoạn này là việc EU sử dụng linh hoạt các mức thuế khác nhau và kết hợp nhiều hình thức áp dụng để tối đa hóa hiệu quả điều tiết. Thay vì chỉ áp dụng một

mức thuế chung cho toàn bộ đối tượng bị điều tra, EU ngày càng phân hóa mức thuế theo từng nhà xuất khẩu hoặc từng nhóm doanh nghiệp, dựa trên mức độ hợp tác và kết quả điều tra cụ thể. Cách tiếp cận này vừa tạo động lực cho doanh nghiệp hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra, vừa tăng tính chính xác và hợp pháp của biện pháp khi áp dụng trên thực tế.

Ngoài ra, trong giai đoạn 2022–2025, EU cũng thể hiện xu hướng gắn kết chặt chẽ hơn giữa các biện pháp phòng vệ thương mại và các công cụ quản lý thương mại khác. Việc áp dụng biện pháp phòng vệ không còn diễn ra trong một không gian tách biệt, mà thường song hành với các yêu cầu về xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, hoặc các chính sách liên quan đến môi trường và bền vững. Sự gắn kết này làm cho tác động tổng hợp của phòng vệ thương mại đối với doanh nghiệp xuất khẩu trở nên sâu rộng hơn, vượt ra ngoài phạm vi thuế quan đơn thuần.

Tổng hợp lại, xu hướng về công cụ, phương thức điều tra và áp dụng biện pháp

phòng vệ thương mại của EU trong giai đoạn 2022–2025 cho thấy một sự nâng cấp đáng kể về mức độ tinh vi và hiệu quả thực thi. Phòng vệ thương mại không còn chỉ là công cụ xử lý các hành vi cạnh tranh không công bằng đã xảy ra, mà trở thành một cơ chế quản trị chủ động, gắn liền với các mục tiêu chiến lược dài hạn của EU. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, việc hiểu và thích ứng với những thay đổi này là điều kiện tiên quyết để duy trì khả năng tiếp cận thị trường EU trong một môi trường thương mại ngày càng được điều tiết chặt chẽ.

IV. Những điều doanh nghiệp cần nắm bắt

Rủi ro đối với doanh nghiệp xuất khẩu không bắt đầu từ thời điểm cơ quan điều tra công bố khởi xướng, mà thường hình thành từ rất sớm thông qua các biến động thị trường và động thái của ngành sản xuất nội khối. Do đó, năng lực theo dõi các tín hiệu cảnh báo sớm có ý nghĩa như một hệ thống nhận tín hiệu, giúp doanh nghiệp không chỉ dự báo khả năng bị khởi xướng điều tra mà còn ước lượng xác suất chuyển từ điều tra sang áp dụng biện pháp tạm thời hoặc chính thức. Trong bối cảnh EU gia tăng cường độ điều tra và nâng cao hiệu lực thực thi, các tín hiệu cảnh báo sớm cũng cần được hiểu theo nghĩa rộng hơn: không chỉ tín hiệu về giá và lượng, mà còn là tín hiệu thể chế, tín hiệu chuỗi cung ứng và tín hiệu hành vi của khách hàng.

Đầu tiên là sự thay đổi bất thường về lượng nhập khẩu và nhịp độ tăng trưởng

vào EU theo thời gian ngắn. Trong thực tế điều tra phòng vệ thương mại, các giai đoạn ngay trước khi khởi xướng thường xuất hiện hiện tượng tăng nhập khẩu nhanh, hoặc tăng tập trung vào một số thị trường EU nhất định, khiến ngành sản xuất nội khối dễ dàng xây dựng lập luận về gia tăng nhập khẩu và đe dọa thiệt hại. Doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý đến những thời điểm mà đơn hàng vào EU tăng mạnh do yếu tố mùa vụ hoặc do cơ hội giá, bởi nếu sự tăng trưởng này trùng với giai đoạn ngành nội khối đang suy yếu về công suất và lợi nhuận, khả năng bị nhìn nhận như một cú sốc nhập khẩu sẽ cao hơn. Điều quan trọng là sự bất thường không nhất thiết phải ở mức tuyệt đối; trong nhiều trường hợp, chỉ cần tốc độ tăng nhanh trong thời gian ngắn đã đủ tạo ra cảm nhận về rủi ro thị trường đối với ngành nội khối.

Tiếp theo là sự hình thành hoặc gia tăng rõ rệt của hiện tượng giảm giá, kìm hãm giá hoặc chênh lệch giá đáng kể so với hàng nội khối, thường được phản ánh qua hành vi thương lượng của khách hàng EU. Khi khách hàng liên tục yêu cầu giảm giá, dùng báo giá của doanh nghiệp để ép giá nhà cung cấp nội khối, hoặc chuyển sang mua theo chu kỳ ngắn nhằm chờ giá giảm thêm, đó thường là dấu hiệu thị trường đang bước vào trạng thái nhạy cảm, nơi lập luận “áp lực giá” trở nên dễ được chấp nhận. Trong các ngành có tính tiêu chuẩn hóa cao như thép, hóa chất nền, vật liệu trung gian, tín hiệu này càng đáng chú ý vì cạnh tranh về

giá là cơ chế chính của thị trường.

Tiếp nữa là hoạt động gia tăng vận động chính sách của ngành sản xuất EU và các hiệp hội ngành, các báo cáo ngành nhấn mạnh thiệt hại, hoặc các kiến nghị yêu cầu cơ quan EU hành động. Trong giai đoạn 2022–2025, khi EU nhân mạnh bảo vệ công nghiệp và chuỗi cung ứng, tiếng nói của các hiệp hội ngành trở thành một chỉ báo sớm quan trọng. Doanh nghiệp xuất khẩu nếu chỉ theo dõi diễn biến đơn hàng và giá sẽ thường bỏ lỡ tín hiệu này, trong khi đây lại là kênh mà ý định khởi kiện của ngành nội khối thường được thể hiện trước khi đơn kiện chính thức được nộp. Việc nhận diện sớm là đặc biệt cần thiết vì từ thời điểm ngành nội khối bắt đầu vận động đến thời điểm khởi xướng chính thức có thể không dài, nhất là trong bối cảnh EU triển khai điều tra với nhịp độ nhanh hơn.

Sau đó là sự xuất hiện của các vụ việc liên quan trong cùng chuỗi giá trị hoặc ở các sản phẩm về công nghệ, đặc biệt khi EU có xu hướng “quét theo chuỗi”. Khi EU điều tra hoặc áp dụng biện pháp đối với một sản phẩm đầu vào, khả năng cao các sản phẩm kế tiếp hoặc thay thế gần về công nghệ cũng sẽ được giám sát chặt hơn do nguy cơ chuyển hướng thương mại. Với doanh nghiệp xuất khẩu, điều này hàm ý rằng ngay cả khi sản phẩm của mình chưa bị nêu tên, việc các sản phẩm gần với những sản phẩm đang bị điều tra hoặc vừa bị áp biện pháp cũng làm tăng rủi ro cho chính mình, vì ngành nội khối có thể nhanh

chóng chuyển trọng tâm sang các dòng nhập khẩu còn mở để ngăn hiện tượng thay thế nguồn cung. Trong thời gian tới, xu hướng mở rộng điều tra từ ngành truyền thống sang các phân đoạn trung gian càng làm tín hiệu này trở nên quan trọng.

Thêm nữa là gắn với chuỗi cung ứng và xuất xứ, phản ánh mức độ nhạy cảm ngày càng cao của EU đối với lẫn tránh biện pháp và chuyển tải thương mại. Những thay đổi đột ngột về nguồn nguyên liệu đầu vào, thay đổi mô hình gia công, thay đổi tuyến vận chuyển, hoặc thay đổi thị trường trung gian có thể tạo ra dấu hiệu bất thường khiến cơ quan thực thi và ngành nội khối nghi ngờ. Đặc biệt trong bối cảnh EU tăng cường thực thi chống lẫn tránh, doanh nghiệp cần hiểu rằng rủi ro không chỉ nằm ở việc bị điều tra vì giá, mà còn nằm ở việc bị nghi ngờ về cấu trúc thương mại và nguồn gốc. Trong nhiều trường hợp, chỉ cần sự thiếu nhất quán hoặc thiếu khả năng truy xuất dữ liệu xuất xứ cũng đủ làm gia tăng bất lợi khi bị yêu cầu giải trình.

Tiếp theo là các biểu hiện liên quan đến dữ liệu và mức độ sẵn sàng tuân thủ nội bộ doanh nghiệp, vốn có thể coi như tín hiệu rủi ro nội sinh. Khi doanh nghiệp không thể nhanh chóng bóc tách chi phí theo sản phẩm, không thể chứng minh cấu trúc giá bán theo khách hàng và thị trường, hoặc dữ liệu kế toán không đồng nhất giữa báo cáo nội bộ và chứng từ giao dịch, nguy cơ trở nên nghiêm trọng hơn nếu một vụ việc bị khởi xướng. Trong hệ thống EU, yếu tố hợp

tác và chất lượng dữ liệu có vai trò quyết định đối với mức thuế cuối cùng. Vì vậy, một doanh nghiệp có thể không tạo ra tín hiệu bất thường lớn về giá trên thị trường, nhưng vẫn chịu rủi ro cao về kết quả nếu năng lực dữ liệu yếu, bởi khi đó doanh nghiệp dễ bị áp dụng các dữ liệu bất lợi sẵn có.

Do vậy, cảnh báo sớm không nên được hiểu theo nghĩa đơn giản là giá giảm hoặc sản lượng tăng. Cảnh báo sớm là một cấu trúc đa chiều, nơi các biến động thị trường, động thái ngành, dấu hiệu chuỗi giá trị và mức độ sẵn sàng dữ liệu của doanh nghiệp tương tác với nhau để làm tăng xác suất điều tra và tăng khả năng áp dụng biện pháp. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, giá trị thực tiễn của việc theo dõi tín hiệu sớm không chỉ là tránh bị khởi xướng điều tra, mà còn là tạo ra khoảng thời gian đủ dài để chuẩn hóa dữ liệu, điều chỉnh chiến lược giá, rà soát xuất xứ và chuẩn bị phương án hợp tác, qua đó giảm đáng kể rủi ro bị áp mức thuế bất lợi khi EU chuyển từ điều tra sang áp dụng biện pháp.

Trong bối cảnh phòng vệ thương mại của EU ngày càng được vận hành như một công cụ quản trị cạnh tranh mang tính hệ thống, hàm ý đối với doanh nghiệp xuất khẩu không chỉ nằm ở việc làm đúng khi một vụ việc phát sinh, mà nằm ở khả năng thiết kế và duy trì một khung quản trị rủi ro nội tại, có khả năng tương tác hiệu quả với logic điều tra và áp dụng biện pháp của EU. Khung quản trị này cần được hiểu như một

tập hợp các năng lực tổ chức, quy trình và quyết định chiến lược, cho phép doanh nghiệp chủ động kiểm soát mức độ phơi nhiễm trước rủi ro phòng vệ thương mại, thay vì chỉ phản ứng thụ động trước các quyết định của cơ quan điều tra.

Ở tầng chiến lược thị trường, doanh nghiệp cần tái định nghĩa khái niệm thành công xuất khẩu tại EU trong điều kiện phòng vệ thương mại gia tăng. Thành công không còn được đo lường đơn thuần bằng tăng trưởng thị phần hoặc khối lượng xuất khẩu, mà phải được đánh giá trong mối quan hệ với mức độ bền vững của cấu trúc giá và khả năng giải trình trước cơ quan điều tra. Trong nhiều trường hợp, tăng trưởng nhanh trong thời gian ngắn có thể làm gia tăng rủi ro bị khởi xướng điều tra nếu diễn ra đồng thời với giai đoạn suy yếu của ngành nội khối. Do đó, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược tăng trưởng có kiểm soát, trong đó tốc độ mở rộng thị trường được cân nhắc cùng với các chỉ báo về sức chịu đựng của thị trường EU và mức độ nhạy cảm chính trị, ngành.

Ở tầng quản trị giá, xu hướng điều tra và áp dụng biện pháp giai đoạn 2022–2025 cho thấy EU ngày càng nhấn mạnh đến các khái niệm như áp lực giá, kìm hãm giá và méo mó cạnh tranh, vượt ra ngoài cách hiểu truyền thống về bán phá giá dựa trên chênh lệch giá thuần túy. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng một hệ thống định giá có khả năng giải thích được bằng chi phí, hiệu suất và điều kiện thị trường. Chiến

lược giá cần tránh các biến động đột ngột không gắn với thay đổi chi phí đầu vào hoặc điều kiện thị trường, bởi những biến động này dễ bị diễn giải như hành vi gây rối loạn thị trường. Quan trọng hơn, doanh nghiệp cần có khả năng truy xuất và trình bày logic hình thành giá một cách nhất quán khi bị yêu cầu giải trình, thay vì chỉ cung cấp các con số rời rạc.

Ở tầng dữ liệu và kế toán chi phí, giai đoạn 2022–2025 cho thấy năng lực dữ liệu trở thành yếu tố phân hóa kết quả điều tra rõ rệt nhất giữa các doanh nghiệp. EU ngày càng yêu cầu dữ liệu chi tiết, nhất quán và có thể thẩm tra, từ chi phí nguyên vật liệu, chi phí năng lượng, chi phí lao động cho đến các chi phí gián tiếp và phương pháp phân bổ. Doanh nghiệp không sở hữu một hệ thống kế toán chi phí được chuẩn hóa theo logic sản phẩm và thị trường sẽ dễ rơi vào trạng thái bị áp dụng dữ liệu bất lợi sẵn có, ngay cả khi không có chủ đích bán phá giá. Vì vậy, đầu tư vào hệ thống dữ liệu không chỉ là yêu cầu tuân thủ, mà là một quyết định chiến lược có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng duy trì thị trường EU.

Ở tầng chuỗi cung ứng và xuất xứ, xu hướng thực thi mạnh và chống lẫn tránh giai đoạn 2022–2025 đặt ra yêu cầu cao hơn về tính minh bạch và ổn định của mô hình thương mại. Doanh nghiệp cần xây dựng chuỗi cung ứng có khả năng truy xuất rõ ràng, với ranh giới xác định cụ thể giữa các công đoạn sản xuất, gia công và thương mại. Những thay đổi trong chuỗi cung ứng,

dù xuất phát từ nhu cầu kinh doanh hợp lý, cũng cần được đánh giá dưới lăng kính rủi ro phòng vệ thương mại, bởi EU có xu hướng xem xét nghiêm ngặt các điều chỉnh diễn ra sau khi biện pháp được áp dụng. Việc không chuẩn bị trước năng lực giải trình có thể khiến doanh nghiệp đối mặt với nguy cơ bị mở rộng biện pháp hoặc bị điều tra lẫn tránh.

Ở tầng tổ chức và năng lực pháp lý – thương mại, doanh nghiệp cần nhận thức rằng phòng vệ thương mại không chỉ là vấn đề của bộ phận pháp chế hoặc xuất khẩu, mà là vấn đề liên ngành, đòi hỏi sự phối hợp giữa tài chính, sản xuất, logistics và quản trị cấp cao. Trong bối cảnh EU rút ngắn khoảng cách giữa điều tra và áp dụng biện pháp, khả năng ra quyết định nhanh, thống nhất và dựa trên dữ liệu trở thành lợi thế cạnh tranh quan trọng. Doanh nghiệp có năng lực tổ chức tốt sẽ không chỉ phản hồi kịp thời các yêu cầu điều tra, mà còn chủ động định hình cách EU hiểu về mô hình kinh doanh của mình thông qua thông tin cung cấp và chiến lược hợp tác.

Cuối cùng, ở tầng chiến lược dài hạn, doanh nghiệp cần coi trải nghiệm với các vụ việc phòng vệ thương mại như một nguồn học hỏi thể chế. Mỗi vụ việc cung cấp thông tin quan trọng về cách EU đánh giá sản phẩm, ngành và mô hình cạnh tranh. Việc chuyển hóa các bài học này thành điều chỉnh chiến lược sản phẩm, đầu tư công nghệ, và định vị thị trường sẽ giúp doanh nghiệp không chỉ giảm rủi ro phòng

vệ thương mại, mà còn nâng cao khả năng thích ứng trong một môi trường thương mại toàn cầu ngày càng bị điều tiết chặt chẽ.

Tổng thể, khung quản trị rủi ro phòng vệ thương mại trong bối cảnh EU giai đoạn 2022–2025 không phải là một bộ giải pháp kỹ thuật đơn lẻ, mà là một hệ thống năng lực tổ chức gắn chặt với chiến lược kinh doanh. Doanh nghiệp nào nhận diện sớm và đầu tư nghiêm túc vào hệ thống này sẽ có khả năng duy trì hiện diện bền vững tại thị trường EU, ngay cả khi phòng vệ thương mại trở thành một công cụ quản trị cạnh tranh ngày càng trung tâm trong chính sách thương mại của Liên minh.

V. Kết luận

Phân tích xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Liên minh châu Âu cho thấy một sự chuyển dịch rõ rệt trong cách EU vận hành và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại. Phòng vệ thương mại không còn được coi là biện pháp phản ứng mang tính tình huống trước các hành vi cạnh tranh bị cho là không công bằng, mà đã trở thành một công cụ quản trị cạnh tranh mang tính cấu trúc, gắn chặt với các mục tiêu chiến lược dài hạn của EU về bảo vệ năng lực công nghiệp, ổn định chuỗi cung ứng và củng cố tự chủ kinh tế.

Xuyên suốt giai đoạn nghiên cứu, có thể nhận diện một tiến trình nhất quán trong chính sách phòng vệ thương mại của EU. Từ trạng thái duy trì và củng cố hệ thống biện pháp hiện hữu trong năm 2022, EU

từng bước gia tăng nhịp độ điều tra mới trong năm 2023, mở rộng mạnh mẽ phạm vi ngành hàng và đối tượng trong năm 2024, và đến năm 2025 chuyển trọng tâm sang hiện thực hóa và tăng cường hiệu lực thực thi của các biện pháp đã được khởi xướng. Chuỗi diễn biến này cho thấy rủi ro phòng vệ thương mại đối với doanh nghiệp xuất khẩu không chỉ nằm ở khả năng bị khởi xướng điều tra, mà ngày càng tập trung ở xác suất cao bị áp dụng biện pháp và chịu tác động thực chất trong trung hạn.

Một đặc điểm nổi bật của xu hướng giai đoạn 2022–2025 là sự phân hóa ngày càng rõ rệt theo ngành hàng và chuỗi giá trị. EU ưu tiên điều tra và áp dụng biện pháp đối với các ngành công nghiệp nền tảng, các phân đoạn trung gian và những lĩnh vực được coi là chiến lược đối với quá trình chuyển đổi và tái cấu trúc công nghiệp.

Cách tiếp cận này cho thấy EU không chỉ bảo vệ từng ngành riêng lẻ, mà hướng tới bảo vệ toàn bộ chuỗi giá trị công nghiệp, qua đó mở rộng đáng kể không gian áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại và làm gia tăng tính khó dự đoán đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

Bên cạnh đó, xu hướng sử dụng công cụ phòng vệ thương mại của EU trong giai đoạn này cũng trở nên đa dạng và tinh vi hơn. Việc kết hợp linh hoạt giữa chống bán phá giá, chống trợ cấp và các biện pháp chống lẩn tránh, cùng với yêu cầu ngày càng cao về dữ liệu, minh bạch và khả năng giải trình, cho thấy phòng vệ thương mại

đang được EU vận hành như một cơ chế thực thi mạnh, không chỉ nhằm điều chỉnh giá cả nhập khẩu mà còn nhằm xử lý các dạng méo mó thị trường mang tính cấu trúc. Điều này đặt ra yêu cầu mới đối với doanh nghiệp xuất khẩu, trong đó năng lực tuân thủ và quản trị dữ liệu trở thành yếu tố quyết định khả năng duy trì thị trường, không kém gì năng lực cạnh tranh về chi phí và chất lượng sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, hàm ý cốt lõi từ xu hướng này là sự cần thiết phải chuyển đổi tư duy từ ứng phó bị động sang quản trị rủi ro chủ động và dài hạn. Trong môi trường mà điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của EU diễn ra với tần suất cao và mức độ thực thi mạnh, việc chỉ phản ứng khi vụ việc đã khởi xướng là không đủ để bảo vệ lợi ích thương mại.

Tổng thể, xu hướng điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU giai đoạn 2022–2025 phản ánh một môi trường thương mại ngày càng được điều tiết chặt chẽ và mang tính chiến lược cao. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, việc nắm bắt đầy đủ và đúng đắn các xu hướng này không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro pháp lý và thương mại, mà còn tạo điều kiện để tái định vị chiến lược, nâng cao năng lực cạnh tranh bền vững và duy trì sự hiện diện lâu dài tại thị trường EU trong bối cảnh toàn cầu hóa đang bước sang một giai đoạn mới với nhiều rào cản và điều kiện phức tạp hơn.



Phân tích các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại nói chung và của EU nói riêng

I. Tổng quan

Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng chịu sự chi phối mạnh mẽ của các công cụ chính sách phi thuế quan, các biện pháp phòng vệ thương mại đã nổi lên như một trong những công cụ quan trọng nhất mà các quốc gia và khu vực kinh tế sử dụng để điều tiết cạnh tranh và bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Ban đầu được thiết kế như những cơ chế ngoại lệ nhằm xử lý các hành vi thương mại bị coi là không công bằng, phòng vệ thương mại ngày càng được áp dụng thường xuyên và có hệ thống hơn, đặc biệt tại các thị trường lớn, khiến tác động của chúng vượt xa phạm vi của các vụ việc đơn lẻ và trở thành một yếu tố cấu trúc của môi trường thương mại toàn cầu.

Đối với các nền kinh tế có độ mở cao như Việt Nam, các biện pháp phòng vệ thương mại không chỉ tạo ra những rào cản pháp lý và chi phí bổ sung trong ngắn hạn, mà còn tác động sâu sắc đến mô hình xuất khẩu, hành vi chiến lược của doanh nghiệp và quá trình tái cấu trúc ngành trong trung và dài hạn. Tác động của phòng vệ thương mại vì vậy cần được nhìn nhận một cách toàn diện, không chỉ ở góc độ sụt giảm kim ngạch hay chi phí thuế quan, mà còn ở những hệ quả lan tỏa liên quan đến chuỗi cung ứng, điều kiện hợp đồng, năng lực tuân thủ và khả năng thích ứng của doanh

nh nghiệp trong môi trường cạnh tranh quốc tế ngày càng bị điều tiết chặt chẽ.

Trong bức tranh chung đó, các thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU, Ấn Độ và một số nền kinh tế phát triển khác đóng vai trò then chốt trong việc định hình xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Những thị trường này không chỉ có tần suất sử dụng các công cụ phòng vệ cao, mà còn liên tục hoàn thiện khuôn khổ pháp lý và phương thức thực thi nhằm gia tăng hiệu lực của các biện pháp. Các vụ việc phòng vệ thương mại do các thị trường lớn khởi xướng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong nhiều năm qua cho thấy tác động của các biện pháp này thường mang tính kéo dài, lan tỏa và có khả năng làm thay đổi cấu trúc thương mại theo hướng khó đảo ngược.

Trong số các thị trường đối tác lớn của Việt Nam EU không chỉ áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại với mức độ ngày càng thường xuyên, mà còn vận hành các công cụ này trong mối liên kết chặt chẽ với các mục tiêu chính sách rộng hơn như bảo vệ năng lực công nghiệp chiến lược, ổn định chuỗi cung ứng và thúc đẩy chuyển đổi xanh. Cách tiếp cận này khiến tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đối với các đối tác xuất khẩu, trong đó có Việt Nam, trở nên sâu sắc và phức tạp hơn

so với nhiều thị trường khác, bởi chúng không chỉ ảnh hưởng đến giá và lượng thương mại, mà còn đặt ra yêu cầu cao về minh bạch, tuân thủ và tái cấu trúc mô hình kinh doanh.

Xuất phát từ bối cảnh đó, bài nghiên cứu này tập trung phân tích các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại ở hai cấp độ. Thứ nhất, nghiên cứu xem xét tác động chung của các biện pháp phòng vệ thương mại thông qua các vụ việc điển hình tại các thị trường lớn, nhằm làm rõ những cơ chế tác động chủ yếu và các hệ quả kinh tế thương mại đối với Việt Nam. Thứ hai, nghiên cứu đi sâu phân tích tác động đặc thù của các biện pháp phòng vệ thương mại của EU, thông qua các vụ việc cụ thể có ảnh hưởng rõ nét đến hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, qua đó nhận diện những đặc điểm riêng trong cách EU thiết kế và thực thi các biện pháp này.

Thông qua cách tiếp cận kết hợp giữa phân tích tổng quát và phân tích trường hợp, nghiên cứu hướng tới việc làm rõ rằng tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại không chỉ là những cú sốc ngắn hạn đối với xuất khẩu, mà là những lực tác động có khả năng tái định hình chiến lược thị trường, cấu trúc ngành và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong dài hạn. Việc nhận diện đầy đủ các tác động này có ý nghĩa quan trọng không chỉ về mặt học thuật, mà còn cung cấp cơ sở thực tiễn cho việc xây dựng các chiến lược ứng phó và thích ứng hiệu quả hơn của doanh nghiệp

và cơ quan quản lý trong bối cảnh phòng vệ thương mại tiếp tục là một đặc trưng nổi bật của thương mại quốc tế hiện nay.

Trước khi đi sâu vào trường hợp đặc thù của EU, việc nhận diện và làm rõ các cơ chế tác động chung của các biện pháp phòng vệ thương mại thông qua các vụ việc điển hình tại các thị trường lớn là cần thiết. Cách tiếp cận này cho phép đặt tác động của phòng vệ thương mại EU trong một khung tham chiếu rộng hơn, đồng thời giúp phân biệt đâu là những hệ quả mang tính phổ quát của công cụ phòng vệ thương mại, đâu là những tác động gắn với đặc thù thể chế và phương thức thực thi của EU.

Vì vậy, phần tiếp theo của bài viết tập trung phân tích các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại nói chung đối với Việt Nam, dựa trên việc xem xét các vụ việc tiêu biểu do các thị trường lớn khởi xướng trong thời gian qua. Thông qua việc đối chiếu các chuỗi số liệu trước và sau khi biện pháp được áp dụng, chương này làm rõ các dạng tác động chủ yếu của phòng vệ thương mại đối với kim ngạch xuất khẩu, cấu trúc thị trường và hành vi chiến lược của doanh nghiệp Việt Nam.

II. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại nói chung

Trong quá trình hội nhập sâu rộng vào thương mại toàn cầu, Việt Nam đã chịu tác động ngày càng rõ nét từ các biện pháp phòng vệ thương mại do các thị trường lớn áp dụng. Việc phân tích tác động của các biện pháp này trở nên thuyết phục hơn khi

gắn với các chuỗi số liệu xuất khẩu theo ngành hàng và theo thời gian, qua đó phản ánh sự thay đổi thực tế của dòng thương mại trước và sau khi biện pháp được áp dụng.

Trường hợp điển hình và có tính lịch sử dài nhất là các vụ điều tra chống bán phá giá của Hoa Kỳ đối với cá tra, cá basa Việt Nam. Trong giai đoạn trước khi các mức thuế chống bán phá giá được áp dụng và gia tăng thông qua các kỳ rà soát, nhìn lại giai đoạn 2008–2010, kim ngạch xuất khẩu cá tra của Việt Nam sang Hoa Kỳ duy trì ở mức cao, dao động trong khoảng 450–500 triệu USD mỗi năm. Sau khi các mức thuế chống bán phá giá được áp dụng nghiêm ngặt hơn trong giai đoạn 2011–2015, kim ngạch xuất khẩu cá tra sang Hoa Kỳ giảm mạnh, chỉ còn khoảng 300 triệu USD năm 2012 và tiếp tục giảm xuống xấp xỉ 200–220 triệu USD vào các năm 2014–2015. Mặc dù có giai đoạn phục hồi nhẹ sau đó, kim ngạch xuất khẩu cá tra sang Hoa Kỳ trong các năm gần đây nhìn chung vẫn thấp hơn đáng kể so với giai đoạn trước khi biện pháp được áp dụng, cho thấy tác động mang tính dài hạn của phòng vệ thương mại đối với một ngành xuất khẩu chủ lực.

Trong ngành thép, tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại tại các thị trường lớn thể hiện rõ nét hơn qua biến động kim ngạch theo năm và theo thị trường. Trước khi Hoa Kỳ và một số thị trường khác áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với thép



Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu thép của Việt Nam sang Hoa Kỳ giai đoạn 2015–2017 tăng nhanh, từ mức khoảng 400–500 triệu USD lên trên 1 tỷ USD mỗi năm. Tuy nhiên, sau khi các biện pháp phòng vệ thương mại được áp dụng và tăng cường từ năm 2018 trở đi, kim ngạch xuất khẩu thép sang Hoa Kỳ giảm mạnh, có năm chỉ còn khoảng 200–300 triệu USD, tương đương mức giảm trên 70% so với đỉnh trước đó. Sự sụt giảm này không chỉ phản ánh tác động của thuế quan, mà còn cho thấy sự thay đổi căn bản trong chiến lược tiếp cận thị trường của doanh nghiệp Việt Nam, khi nhiều doanh nghiệp buộc phải rút khỏi thị trường hoặc chuyển sang các phân khúc ít nhạy cảm hơn.

Trong lĩnh vực gỗ và sản phẩm gỗ, tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại và các cuộc điều tra liên quan đến xuất xứ tại Hoa Kỳ thể hiện qua sự thay đổi rõ rệt về tốc độ tăng trưởng kim ngạch theo năm. Giai đoạn trước khi rủi ro phòng vệ thương mại gia tăng, đặc biệt trong các năm 2017–2019, kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng rất nhanh, từ



khoảng 5 tỷ USD lên gần 7,5 tỷ USD. Tuy nhiên, từ năm 2020 trở đi, khi các cuộc điều tra và giám sát liên quan đến xuất xứ và chống lẩn tránh được đẩy mạnh, tốc độ tăng trưởng kim ngạch chững lại rõ rệt. Trong các năm 2021–2022, kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ sang Hoa Kỳ dao động quanh mức 8–9 tỷ USD, tăng chậm hơn nhiều so với giai đoạn trước, thậm chí suy giảm trong một số năm sau đó. Mặc dù chưa phải tất cả các vụ việc đều dẫn đến áp thuế chính thức, nhưng các số liệu này cho thấy tác động “kìm hãm tăng trưởng” rõ rệt của phòng vệ thương mại ngay cả ở giai đoạn điều tra và giám sát.

Đối với các vụ việc phòng vệ thương mại của Ấn Độ đối với sản phẩm hóa chất và vật liệu xuất khẩu từ Việt Nam, tác động thể hiện rõ qua sự sụt giảm kim ngạch theo từng năm sau khi biện pháp được áp dụng. Trước khi thuế chống bán phá giá được ban hành, kim ngạch xuất khẩu một số sản phẩm hóa chất của Việt Nam sang Ấn Độ

trong giai đoạn 2016–2018 duy trì ở mức khoảng 100–150 triệu USD mỗi năm.

Sau khi biện pháp có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này giảm mạnh, trong nhiều năm chỉ còn khoảng 50–70 triệu USD, tương đương mức giảm từ 40% đến trên 60%. Mặc dù một phần sản lượng được chuyển sang các thị trường khác, tổng giá trị xuất khẩu của ngành không phục hồi tương ứng, phản ánh tác động tiêu cực kéo dài của phòng vệ thương mại đối với hiệu quả xuất khẩu.

Từ các chuỗi số liệu theo ngành và theo năm nêu trên, có thể rút ra một số nhận định có tính khái quát. Thứ nhất, các biện pháp phòng vệ thương mại thường tạo ra sự sụt giảm mạnh kim ngạch xuất khẩu trong ngắn hạn, đặc biệt trong một đến hai năm đầu sau khi biện pháp được áp dụng. Thứ hai, ngay cả khi kim ngạch có xu hướng phục hồi trong trung hạn, mức phục hồi thường không đạt lại ngưỡng trước biện pháp, và cấu trúc xuất khẩu đã thay đổi

theo hướng ít doanh nghiệp tham gia hơn và chi phí tuân thủ cao hơn. Thứ ba, tác động của phòng vệ thương mại không chỉ thể hiện ở thị trường bị áp dụng biện pháp, mà còn lan sang các thị trường khác thông qua chuyển hướng thương mại và cạnh tranh giá gia tăng.

III. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại của EU

Trong bối cảnh EU vận hành hệ thống phòng vệ thương mại như một bộ lọc chính sách công nghiệp và cạnh tranh, tác động đối với Việt Nam không chỉ dừng ở việc tăng chi phí thuế quan tại thời điểm biện pháp được áp dụng, mà lan tỏa theo chuỗi giá trị, từ cấu trúc đơn hàng, điều kiện hợp đồng, hành vi định giá, lựa chọn thị trường thay thế, đến rủi ro tuân thủ và chi phí pháp lý.

Điểm đáng chú ý là các biện pháp của EU thường tạo ra tác động hai tầng: tầng thứ nhất là ảnh hưởng ngay khi khởi xướng/áp dụng biện pháp khiến khách hàng EU điều chỉnh kỳ vọng rủi ro và tái thương lượng giá; tầng thứ hai là tái cấu trúc dài hạn khi doanh nghiệp buộc phải thay đổi chiến lược thị trường, nguồn nguyên liệu, chứng từ xuất xứ, và mức độ tích hợp trong chuỗi cung ứng để duy trì khả năng tiếp cận thị trường EU. Để nhìn thấy tác động một cách rõ nét, việc đặt các con số trước và sau biện pháp trong từng vụ việc là cần thiết, bởi nó cho thấy mức độ tác động của biện pháp phòng vệ thương mại của EU tới hàng hóa của Việt Nam trước rào cản phòng vệ

thương mại của EU.

1) Vụ việc EU áp thuế chống bán phá giá đối với thép cuộn cán nóng từ Việt Nam:

Với nhóm hàng thép cuộn cán nóng, tác động thường biểu hiện sớm và mạnh do đặc tính thị trường là giao dịch khối lượng lớn, biên lợi nhuận tương đối mỏng, giá nhạy cảm với rủi ro chính sách và chu kỳ tồn kho. Khi EU áp dụng biện pháp chống bán phá giá, chi phí biên của hàng nhập khẩu tăng lên ngay lập tức; điều này khiến một bộ phận người mua EU chuyển sang (i) nguồn cung trong EU, (ii) nguồn cung từ các nước không bị áp dụng biện pháp, hoặc (iii) trì hoãn mua hàng và ưu tiên tiêu thụ tồn kho. Vì vậy, ngay cả trước khi doanh nghiệp Việt Nam kịp điều chỉnh cấu trúc giá, thị trường đã phản ứng bằng cách giảm lượng nhập từ nguồn bị điều tra/áp dụng.

Một hiện tượng điển hình cho cú sốc tức thời là sự sụt giảm mạnh của lượng nhập khẩu bình quân tháng từ Việt Nam trong các giai đoạn sau điều tra/biện pháp so với giai đoạn điều tra. Theo số liệu tổng hợp trong văn bản áp dụng biện pháp cuối cùng, bình quân tháng trong giai đoạn điều tra (tháng 9/2024 đến tháng 3/2025) lượng hàng từ Việt Nam ở mức 99.557 tấn/tháng, trong khi các giai đoạn sau đó giảm xuống còn 25.176 tấn/tháng và 23.640 tấn/tháng theo các khoảng thời gian mà EU sử dụng để đối chiếu hành vi nhập khẩu sau điều tra. Về mặt kinh tế học thương mại, mức giảm này tương đương với việc “kênh tiếp cận

thị trường” bị thu hẹp mạnh ngay khi rủi ro thuế chống bán phá giá trở thành hiện hữu; nó phản ánh không chỉ tác động của thuế, mà còn tác động của kỳ vọng (expectations) và quản trị rủi ro trong chuỗi mua hàng của EU.

Đi sâu hơn, tác động không chỉ là giảm lượng. Một tác động quan trọng khác là thay đổi cấu trúc đàm phán giá. Trong các ngành hàng như thép, người mua EU thường chuyển từ cơ chế giá cố định sang cơ chế giá linh hoạt kèm điều khoản chia sẻ rủi ro thuế (duty sharing), hoặc đòi hỏi điều khoản bồi hoàn nếu phát sinh thuế hồi tố/ thuế phát sinh sau thông quan. Hệ quả là doanh nghiệp Việt Nam có thể phải “chiết khấu rủi ro” ngay trong giá chào, làm suy giảm biên lợi nhuận ngay cả khi vẫn bán được hàng. Đồng thời, các doanh nghiệp có xu hướng tái phân bổ sản lượng sang thị trường khác, nhưng điều này kéo theo rủi ro về thị trường thay thế và giảm giá do cạnh tranh tại thị trường mới, đặc biệt khi nhiều nguồn cung cùng bị EU siết và cùng dịch chuyển.

Trong dài hạn, biện pháp của EU buộc doanh nghiệp thép Việt Nam phải tối ưu lại hồ sơ chi phí, hệ thống truy xuất dữ liệu, và chiến lược phân khúc khách hàng. Nếu doanh nghiệp cạnh tranh chủ yếu bằng giá, cú sốc thuế làm mô hình này khó bền vững tại EU. Ngược lại, nếu doanh nghiệp chuyển sang cạnh tranh bằng độ ổn định chất lượng, dịch vụ giao hàng, và phân khúc sản phẩm đặc thù, khả năng giá phải gồm cả

một phần chi phí thuế sẽ tốt hơn. Tuy nhiên, hướng chuyển dịch này đòi hỏi đầu tư dài hạn và thường không thể triển khai ngay trong chu kỳ điều tra.

2) *Vụ việc EU mở rộng biện pháp chống bán phá giá thông qua điều tra chống lẩn tránh đối với thép không gỉ cán nguội phẳng từ Việt Nam:*

Nếu vụ việc thép cuộn cán nóng cho thấy tác động chỉ liên quan đến giảm lượng/đổi giá, thì vụ việc về thép không gỉ cán nguội phẳng trong khuôn khổ điều tra chống lẩn tránh lại cho thấy tác động kép: vừa tác động đến dòng thương mại, vừa tác động đến cấu trúc chuỗi cung ứng và rủi ro tuân thủ. Bản chất của điều tra chống lẩn tránh nằm ở việc EU nghi ngờ có sự thay đổi mô hình thương mại nhằm né biện pháp đang áp dụng với nước khác, thông qua việc chuyển tải/hoàn thiện công đoạn ở nước thứ ba. Điều này làm doanh nghiệp không chỉ chứng minh giá và khối lượng giao dịch, mà còn phải chứng minh logic về kinh tế của chuỗi cung ứng, tỷ lệ giá trị gia tăng, nguồn nguyên liệu đầu vào, và mức độ biến đổi đáng kể của hàng hóa.



Số liệu nhập khẩu từ Việt Nam vào EU trong giai đoạn EU theo dõi đã cho thấy một quỹ đạo tăng mạnh: từ 35.345 tấn năm 2020 lên 51.566 tấn năm 2021, tiếp tục tăng lên 87.606 tấn năm 2022 và đạt 96.668 tấn trong kỳ báo cáo mà EU sử dụng cho điều tra. Về logic điều tra, sự đồng biến giữa (i) suy giảm dòng hàng trực tiếp từ nước bị áp dụng và (ii) gia tăng dòng hàng chuyển qua Việt Nam trở thành nền tảng để EU lập luận về thay đổi mô hình thương mại.

Tác động đối với doanh nghiệp Việt Nam trong vụ việc này thường gây tổn thất hơn một vụ chống bán phá giá thông thường ở ba điểm. Thứ nhất là chi phí tuân thủ và chi phí chứng minh cấu trúc sản xuất. Doanh nghiệp phải chuẩn hóa dữ liệu kế toán quản trị, dữ liệu nguyên liệu đầu vào, hợp đồng mua bán, chứng từ vận tải, định mức sản xuất, và hệ thống theo dõi lô hàng để đáp ứng yêu cầu thẩm tra. Thứ hai là rủi ro lan truyền: ngay cả doanh nghiệp có hoạt động thực chất cũng có thể bị ảnh hưởng bởi nhận thức rủi ro chung của người mua EU đối với nguồn hàng từ Việt Nam” trong ngành hàng đó. Thứ ba là tác động dài hạn lên quyết định đầu tư: doanh nghiệp sẽ cân nhắc sâu hơn về tỷ lệ nội địa hóa, độ sâu công đoạn, và cấu trúc nguồn nguyên liệu nhằm giảm rủi ro bị xem là chỉ hoàn thiện ở mức tối thiểu.

Ở góc độ thương mại, điều tra chống lẩn tránh làm tăng đáng kể rủi ro giảm/ mất đơn hàng vì người mua EU thường có xu

hướng rẽ rất: họ giảm mua hoặc chuyển mua sang nguồn ít rủi ro hơn ngay khi có tín hiệu điều tra. Điều này tạo ra dòng thương mại suy yếu ngay cả trước khi biện pháp mở rộng chính thức có hiệu lực đầy đủ. Đồng thời, doanh nghiệp phải đối mặt với việc khách hàng yêu cầu chứng minh sâu về nguồn gốc nguyên liệu và công đoạn, trong khi nhiều chuỗi cung ứng thép vốn xuyên biên giới và có mức độ phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu cao.

3. Vụ việc chống bán phá giá của EU đối với sản phẩm giày mũ da có xuất xứ từ Việt Nam là một trường hợp kinh điển để phân tích tác động thực tế của biện pháp phòng vệ thương mại thông qua chuỗi số liệu ở giai đoạn trước và sau khi biện pháp được áp dụng.



Điểm đặc biệt của vụ việc này là EU có hệ thống dữ liệu theo năm và theo các giai đoạn điều tra, áp dụng, rà soát, cho phép quan sát rõ động học nhập khẩu và hành vi điều chỉnh của thị trường trong một khoảng thời gian tương đối dài.

Trong giai đoạn trước khi EU áp dụng

biện pháp, lượng nhập khẩu giày mũ da từ Việt Nam vào thị trường EU tăng nhanh và liên tục, phản ánh sự mở rộng mạnh mẽ của năng lực xuất khẩu Việt Nam trong một ngành hàng thâm dụng lao động và cạnh tranh chủ yếu bằng giá. Cụ thể, lượng nhập khẩu từ Việt Nam vào EU đạt khoảng 51,4 triệu đôi giày năm 2001, tăng lên 59,9 triệu đôi giày năm 2002, tiếp tục tăng mạnh lên 83,3 triệu đôi giày năm 2003, và đạt 103,2 triệu đôi giày năm 2004.

Trong giai đoạn điều tra mà EU sử dụng làm cơ sở phân tích, lượng nhập khẩu từ Việt Nam vẫn duy trì ở mức rất cao, khoảng 102,6 triệu đôi giày. Chuỗi số liệu này cho thấy Việt Nam đã nhanh chóng trở thành một trong những nguồn cung quan trọng của EU trong phân khúc giày mũ da, với tốc độ tăng trưởng đủ lớn để gây ra sức ép cạnh tranh đáng kể đối với ngành sản xuất nội khối.

Sau khi EU áp dụng biện pháp chống bán phá giá, tác động suy giảm của dòng thương mại thể hiện rõ rệt cả về khối lượng tuyệt đối lẫn xu hướng theo thời gian. Theo các kỳ số liệu mà EU sử dụng trong các giai đoạn tiếp theo, lượng nhập khẩu giày mũ da từ Việt Nam giảm xuống còn khoảng 100,6 triệu đôi giày năm 2006, sau đó tiếp tục giảm mạnh xuống 79,4 triệu đôi giày năm 2007. Trong các năm tiếp theo của giai đoạn rà soát, lượng nhập khẩu tiếp tục suy giảm, có thời điểm chỉ còn khoảng 62,5 triệu đôi giày, trước khi nhích lên mức

khoảng 68,9 triệu đôi giày trong giai đoạn rà soát EU sử dụng để đánh giá khả năng tiếp diễn hoặc tái diễn hành vi bán phá giá và thiệt hại.

So sánh trực tiếp giai đoạn trước và sau khi áp dụng biện pháp cho thấy một sự thay đổi có tính cấu trúc: từ mức trên 100 triệu đôi giày mỗi năm trong giai đoạn trước biện pháp, lượng nhập khẩu từ Việt Nam giảm xuống mức thấp hơn đáng kể và không phục hồi trở lại ngưỡng cũ trong suốt thời gian biện pháp có hiệu lực. Điều này phản ánh rằng tác động của biện pháp phòng vệ thương mại EU trong vụ việc này không chỉ mang tính ngắn hạn, mà đã làm thay đổi bền vững cấu trúc nguồn cung của thị trường EU đối với sản phẩm giày mũ da.

Bên cạnh tác động về khối lượng, dữ liệu giá nhập khẩu trong vụ việc này cũng cho thấy một cơ chế tác động quan trọng khác của biện pháp phòng vệ thương mại. Trong giai đoạn sau khi áp dụng biện pháp, giá nhập khẩu bình quân của giày mũ da từ Việt Nam có xu hướng giảm dần, phản ánh áp lực phải điều chỉnh giá để duy trì khả năng tiếp cận thị trường trong bối cảnh chịu thuế chống bán phá giá. Hiện tượng này minh họa rõ hiệu ứng kẹp biên lợi nhuận, trong đó doanh nghiệp xuất khẩu không thể chuyển toàn bộ chi phí thuế sang người mua, mà phải hấp thụ một phần chi phí thông qua giảm giá, qua đó làm suy giảm lợi nhuận ngay cả khi vẫn duy trì được một phần khối lượng xuất khẩu.

Từ góc độ phân tích tác động, vụ việc giày mũ da cho thấy ba bài học quan trọng. Thứ nhất, trong các ngành hàng có tính thay thế cao và cạnh tranh chủ yếu bằng giá, biện pháp phòng vệ thương mại của EU có thể nhanh chóng làm giảm đáng kể lượng nhập khẩu từ nguồn bị áp dụng.

Thứ hai, tác động của biện pháp không chỉ thể hiện ở việc “giảm lượng”, mà còn ở việc “ép giá”, khiến hiệu quả xuất khẩu suy giảm mạnh hơn so với những gì thể hiện qua số liệu khối lượng đơn thuần. Thứ ba, biện pháp phòng vệ thương mại có thể tạo ra sự dịch chuyển lâu dài trong cấu trúc nguồn cung của EU, buộc doanh nghiệp xuất khẩu phải tái định vị chiến lược sản phẩm và thị trường nếu muốn duy trì hiện diện bền vững.

Từ 03 vụ việc điển hình nêu trên, có thể thấy ba lớp tác động mà doanh nghiệp Việt Nam thường phải đối mặt khi EU điều tra và áp dụng biện pháp. Thứ nhất là tác động thương mại trực tiếp, đo được bằng sự suy giảm khối lượng xuất khẩu vào EU ngay trong giai đoạn sau điều tra/áp dụng, như trường hợp thép cuộn cán nóng cho thấy mức giảm bình quân tháng rất mạnh so với giai đoạn điều tra. Thứ hai là tác động về cấu trúc giá và hợp đồng, thể hiện ở việc phải tái đàm phán điều khoản rủi ro thuế, chiết khấu rủi ro, và chi phí tuân thủ tăng làm giảm biên lợi nhuận ngay cả khi doanh số không giảm tương ứng. Thứ ba là tác động thể chế – tuân thủ, đặc biệt rõ trong các vụ chống lẩn tránh, nơi doanh nghiệp

phải chứng minh tính thực chất của công đoạn, cấu trúc nguyên liệu, và logic kinh tế của chuỗi cung ứng; thất bại trong quản trị dữ liệu và truy xuất nguồn gốc có thể khiến rủi ro tăng không chỉ ở một doanh nghiệp mà ở cả nhóm ngành gắn với Việt Nam.

Ở cấp độ chiến lược, các doanh nghiệp xuất khẩu sang EU cần coi phòng vệ thương mại như một biến số thường trực trong quản trị rủi ro thị trường, không chỉ là sự kiện pháp lý nhất thời. Năng lực ứng phó hiệu quả ngày càng phụ thuộc vào (i) khả năng kiểm soát dữ liệu chi phí và giao dịch ở chuẩn có thể thẩm tra, (ii) mức độ minh bạch và truy xuất trong chuỗi cung ứng, (iii) chiến lược sản phẩm giúp giảm phụ thuộc vào cạnh tranh bằng giá, và (iv) kích bản thị trường thay thế đủ sâu để tránh “đẩy hàng” sang một thị trường mới rồi lại đối mặt với rủi ro phòng vệ thương mại dây chuyền.

IV. Kết luận

Toàn bộ phân tích trong nghiên cứu cho thấy các biện pháp phòng vệ thương mại, từ chỗ được thiết kế như những công cụ mang tính ngoại lệ trong hệ thống thương mại đa phương, đã và đang trở thành một thành tố cấu trúc của môi trường thương mại quốc tế hiện đại. Việc các thị trường lớn ngày càng sử dụng thường xuyên và có hệ thống các công cụ phòng vệ thương mại phản ánh sự thay đổi căn bản trong cách các quốc gia và khu vực kinh tế quản trị cạnh tranh, trong đó bảo vệ ngành sản xuất trong nước, ổn định chuỗi cung ứng và bảo đảm không

gian chính sách cho các mục tiêu phát triển dài hạn ngày càng được đặt lên hàng đầu.

Ở cấp độ tổng quát, phân tích các vụ việc phòng vệ thương mại điển hình tại các thị trường lớn cho thấy tác động của các biện pháp này đối với Việt Nam là đa chiều và mang tính tích lũy. Các biện pháp phòng vệ thương mại thường tạo ra cú sốc ngắn hạn rõ rệt đối với kim ngạch xuất khẩu thông qua việc làm tăng chi phí tiếp cận thị trường và gia tăng bất định trong quan hệ thương mại. Tuy nhiên, tác động sâu sắc hơn nằm ở các hệ quả trung và dài hạn, khi phòng vệ thương mại làm thay đổi cấu trúc dòng thương mại, tái phân bổ thị phần giữa các nguồn cung, và buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh chiến lược cạnh tranh, từ mô hình dựa nhiều vào giá sang mô hình chú trọng hơn đến tuân thủ, minh bạch và giá trị gia tăng. Những tác động này không diễn ra một cách đồng đều, mà tạo ra sự phân hóa rõ rệt giữa các doanh nghiệp và các ngành, tùy thuộc vào mức độ phụ thuộc thị trường, năng lực quản trị dữ liệu và khả năng thích ứng với môi trường pháp lý quốc tế.

Trong bức tranh chung đó, các biện pháp phòng vệ thương mại của Liên minh châu Âu thể hiện những đặc điểm riêng biệt khiến tác động đối với Việt Nam trở nên sâu rộng và kéo dài hơn. EU không chỉ sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ điều chỉnh hành vi giá, mà còn gắn các biện pháp này với mục tiêu bảo vệ chuỗi giá trị công nghiệp và thực thi các định hướng chính sách chiến lược. Điều này làm cho tác động của phòng vệ thương mại EU không chỉ dừng lại ở mức thuế quan hay sụt giảm khối lượng xuất khẩu, mà còn lan tỏa sang cấu trúc hợp đồng, hành vi mua hàng của đối tác EU, chi phí tuân thủ và quyết định đầu tư dài hạn của doanh nghiệp Việt Nam. Các vụ việc điển hình được phân tích cho thấy EU có khả năng tạo ra tác động từ sớm, khi ngay cả giai đoạn điều tra cũng đủ làm thay đổi đáng kể dòng thương mại và kỳ vọng thị trường, trước cả khi biện pháp chính thức được áp dụng.

Một điểm xuyên suốt rút ra từ nghiên cứu là tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại không mang tính tuyến tính hay nhất thời, mà là một quá trình động, trong đó các cú sốc ban đầu được tiếp nối bằng các điều chỉnh chiến lược mang tính cấu trúc. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, điều này đồng nghĩa với việc phòng vệ thương mại không thể được tiếp cận như một rủi ro pháp lý đơn lẻ, mà cần được xem là một biến số thường trực trong quản trị thị trường xuất khẩu. Khả năng duy trì và mở rộng thị phần trong môi trường chịu sự chi phối mạnh của phòng vệ thương mại ngày càng phụ thuộc vào năng lực kiểm soát chi phí, quản trị dữ liệu, minh bạch chuỗi cung ứng và chiến lược định vị sản phẩm phù hợp với yêu cầu của thị trường nhập khẩu.

Từ góc độ rộng hơn, nghiên cứu cũng cho thấy tác động của phòng vệ thương mại đặt

ra những hàm ý quan trọng đối với chiến lược phát triển xuất khẩu của Việt Nam. Việc ngày càng nhiều ngành hàng xuất khẩu chủ lực đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại tại các thị trường lớn cho thấy giới hạn của mô hình tăng trưởng dựa chủ yếu vào lợi thế chi phí và mở rộng nhanh sản lượng. Trong bối cảnh đó, nâng cao giá trị gia tăng, đa dạng hóa thị trường, và tăng cường năng lực tuân thủ thương mại quốc tế không chỉ là các lựa chọn chiến lược, mà trở thành điều kiện cần để giảm thiểu rủi ro và nâng cao tính bền vững của xuất khẩu.

Tổng thể, phân tích các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại nói chung và của EU nói riêng cho thấy đây vừa là thách thức lớn, vừa là nhân tố định hình lại quỹ đạo phát triển của hoạt động xuất khẩu Việt Nam trong dài hạn. Việc nhận diện đầy đủ và đúng đắn các tác động này có ý nghĩa quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp và cơ quan quản lý xây dựng các chiến lược ứng phó hiệu quả hơn, qua đó không chỉ giảm thiểu tác động tiêu cực của phòng vệ thương mại, mà còn tận dụng áp lực từ các biện pháp này như một động lực thúc đẩy nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập bền vững vào thương mại toàn cầu.



Các biện pháp phòng vệ thương mại và cơ chế bảo vệ nền kinh tế của EU



I. Tổng quan

Trong hệ thống thương mại quốc tế, các biện pháp phòng vệ thương mại từ lâu đã được thừa nhận như những công cụ hợp pháp cho phép các quốc gia và khu vực kinh tế bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước các hành vi cạnh tranh bị coi là không công bằng hoặc trước sự gia tăng đột biến của hàng hóa nhập khẩu. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, đặc biệt là giai đoạn sau các cú sốc kinh tế và thương mại toàn cầu, cách Liên minh châu Âu vận hành và phát triển các biện pháp phòng vệ thương mại đã có những thay đổi đáng kể, cả về phạm vi áp dụng, cường độ thực thi và cách thức can thiệp vào thị trường.

Khác với giai đoạn trước, khi phòng vệ thương mại của EU chủ yếu mang tính phản ứng, tức chỉ được kích hoạt sau khi có bằng chứng rõ ràng về thiệt hại và mối quan hệ nhân quả theo các tiêu chuẩn pháp lý truyền thống, EU ngày càng thể hiện xu

hướng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại theo hướng chủ động hơn. Sự chủ động này không làm thay đổi bản chất pháp lý của phòng vệ thương mại, nhưng làm thay đổi cách EU diễn giải và áp dụng các khái niệm cốt lõi như bán phá giá, trợ cấp, thiệt hại và đe dọa thiệt hại. Qua đó, phòng vệ thương mại trở thành một cơ chế bảo vệ kinh tế hiệu quả hơn, cho phép EU can thiệp sớm và mạnh hơn vào các dòng thương mại được cho là gây mất cân đối cho thị trường nội khối.

Một đặc điểm nổi bật của các biện pháp phòng vệ thương mại mới của EU là sự mở rộng về chiều sâu phân tích và phạm vi tác động, ngay cả khi công cụ pháp lý sử dụng vẫn là các biện pháp truyền thống như chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Trong nhiều vụ việc gần đây, EU không chỉ dừng lại ở việc so sánh giá và lượng nhập khẩu, mà còn phân tích chi tiết cấu trúc thị trường, vai trò của nhập khẩu trong chuỗi giá trị, khả năng gây áp lực dài hạn lên ngành sản xuất nội khối và tác động tiềm tàng đến sự ổn định của ngành trong tương lai. Cách tiếp cận này cho phép EU mở rộng không gian lập luận trong điều tra, đồng thời làm gia tăng khả năng áp dụng biện pháp ngay cả trong những trường hợp mà thiệt hại hiện tại chưa hoàn toàn thể hiện rõ qua các chỉ số truyền thống.

Bên cạnh đó, EU ngày càng chú trọng đến hiệu lực thực thi của các biện pháp phòng vệ thương mại. Thay vì coi việc áp dụng thuế là điểm kết thúc của một vụ việc, EU tăng cường sử dụng các cơ chế rà soát, chống lẩn tránh và giám sát sau áp dụng để bảo đảm rằng tác dụng bảo vệ của biện pháp được duy trì trong thực tế. Điều này khiến phòng vệ thương mại của EU mang tính chủ động, kéo dài tác động của một vụ việc qua nhiều năm và làm cho rủi ro đối với các đối tác xuất khẩu không chỉ tồn tại ở thời điểm điều tra ban đầu, mà còn tiếp diễn trong toàn bộ thời gian biện pháp được áp dụng.

Trong bối cảnh đó, các biện pháp phòng vệ thương mại của EU ngày càng đóng vai trò như một cơ chế bảo vệ nền kinh tế nội khối thông qua việc điều chỉnh có chọn lọc các dòng thương mại quốc tế. Việc bảo vệ này không mang tính đóng cửa thị trường, mà được thực hiện thông qua việc tái lập các điều kiện cạnh tranh mà EU cho là công bằng, qua đó tạo khoảng không chính sách cho ngành sản xuất nội khối thích ứng, tái cơ cấu và duy trì năng lực cạnh tranh. Chính sự kết hợp giữa tính pháp lý chặt chẽ và mục tiêu bảo vệ dài hạn đã khiến phòng vệ thương mại trở thành một trụ cột quan trọng trong chính sách thương mại của EU hiện nay.

Đối với các quốc gia xuất khẩu vào EU, trong đó có Việt Nam, xu hướng này đồng nghĩa với việc môi trường phòng vệ thương mại trở nên phức tạp và khó dự đoán hơn.

Ngay cả khi không có sự thay đổi căn bản về loại hình công cụ được sử dụng, cách thức EU áp dụng và thực thi các biện pháp phòng vệ thương mại mới có thể tạo ra những tác động sâu rộng hơn đối với kim ngạch xuất khẩu, cấu trúc thị trường và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, việc nghiên cứu các biện pháp phòng vệ thương mại mới của EU cần tập trung làm rõ không chỉ nội dung pháp lý của từng công cụ, mà còn logic vận hành và cơ chế bảo vệ kinh tế mà các công cụ này tạo ra trong thực tiễn.

Trên cơ sở đó, biện pháp phòng vệ thương mại của EU được tiếp cận như một hệ thống công cụ bảo vệ kinh tế nội khối được vận hành thông qua khuôn khổ pháp lý phòng vệ thương mại hiện hành. Việc phân tích cách EU mở rộng phạm vi áp dụng, tăng cường hiệu lực thực thi và làm sâu sắc tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại sẽ giúp làm rõ những thách thức và yêu cầu thích ứng mới đối với các đối tác xuất khẩu, đồng thời cung cấp nền tảng để đánh giá các hàm ý chính sách và chiến lược trong bối cảnh EU tiếp tục coi phòng vệ thương mại là một trụ cột quan trọng của chính sách thương mại trong thời gian tới.

II. Cách EU sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại hiện nay

Một ví dụ điển hình cho xu hướng EU vận hành các biện pháp phòng vệ thương mại theo cách chủ động và mang tính bảo vệ cấu trúc là vụ việc chống bán phá giá đối

với thép cuộn cán nóng dạng phẳng có xuất xứ từ nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Trong vụ việc này, EU không chỉ dựa trên chênh lệch giá bán thông thường để xác định hành vi bán phá giá, mà mở rộng đáng kể phạm vi phân tích sang các yếu tố như diễn biến dư cung toàn cầu, vai trò của nhập khẩu trong việc gây áp lực dài hạn lên khả năng sinh lời của ngành thép EU, và nguy cơ suy giảm bền vững năng lực sản xuất nội khối nếu không có biện pháp can thiệp kịp thời. Đáng chú ý, ngay trong giai đoạn điều tra, trước khi biện pháp chính thức được áp dụng, lượng nhập khẩu từ các nước bị điều tra vào EU đã sụt giảm mạnh, phản ánh tác động đi trước của cơ chế phòng vệ thương mại EU thông qua kỳ vọng thị trường. Điều này cho thấy EU đã biến quá trình điều tra phòng vệ thương mại thành một công cụ điều tiết thị trường ngay từ sớm, thay vì chỉ tạo tác động tại thời điểm áp thuế.

Một ví dụ khác cho thấy cách EU mở rộng chiều sâu của phòng vệ thương mại là vụ việc chống lẩn tránh đối với thép không gỉ cán nguội phẳng gắn với Việt Nam. Về hình thức, đây vẫn là một biện pháp nằm trong khuôn khổ phòng vệ thương mại truyền thống. Tuy nhiên, về thực chất, EU đã sử dụng điều tra chống lẩn tránh như một công cụ để bảo vệ hiệu lực của các biện pháp đã áp dụng trước đó đối với quốc gia khác, đồng thời kiểm soát chặt chẽ sự tái cấu trúc dòng thương mại toàn cầu. Trong vụ việc này, EU không chỉ xem xét sự gia tăng nhập khẩu từ Việt Nam về mặt số



lượng, mà phân tích mối liên hệ thời gian giữa việc áp dụng biện pháp đối với nước bị áp dụng ban đầu và sự gia tăng đột biến của dòng hàng từ Việt Nam. Cách tiếp cận này cho thấy EU đang sử dụng phòng vệ thương mại để ngăn chặn hiện tượng né tránh chính sách, qua đó bảo vệ hiệu quả hơn ngành sản xuất nội khối trước những điều chỉnh chiến lược của chuỗi cung ứng toàn cầu.

Một ví dụ khác thể hiện rõ xu hướng EU sử dụng phòng vệ thương mại như công cụ bảo vệ nền kinh tế trong bối cảnh mới là cách EU duy trì và gia hạn các biện pháp phòng vệ thông qua các kỳ rà soát.

Trong nhiều vụ việc, bao gồm cả các sản phẩm thép và hóa chất, EU tiếp tục duy trì biện pháp sau khi đánh giá rằng việc dỡ bỏ thuế có nguy cơ dẫn đến tái diễn bán phá giá và tái diễn thiệt hại. Cách lập luận này cho thấy EU không coi biện pháp phòng vệ thương mại là giải pháp tạm thời, mà là một cơ chế bảo vệ dài hạn cho đến khi ngành sản xuất nội khối đạt được trạng thái ổn định hơn. Việc duy trì biện pháp qua nhiều năm đã làm cho chi phí tiếp cận thị trường EU đối với các nguồn cung bên ngoài trở

thành một yếu tố cấu trúc, qua đó gián tiếp định hình lại chiến lược đầu tư và xuất khẩu của các đối tác thương mại.

Tổng hợp các ví dụ trên cho thấy điều bạn nêu là có cơ sở thực tiễn rõ ràng: EU đang sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại không chỉ để xử lý từng hành vi thương mại riêng lẻ, mà như một cơ chế bảo vệ nền kinh tế nội khối thông qua việc điều chỉnh có hệ thống các dòng thương mại quốc tế.

Một điểm mới trong cách tiếp cận của EU không nằm ở việc tạo ra công cụ pháp lý hoàn toàn khác, mà nằm ở cách diễn giải linh hoạt các tiêu chí pháp lý, mở rộng phạm vi phân tích tác động và tăng cường hiệu lực thực thi để đạt được mục tiêu bảo vệ dài hạn. Chính điều này khiến phòng vệ thương mại của EU trở thành một yếu tố ngày càng quan trọng và khó dự đoán đối với các quốc gia xuất khẩu, trong đó có Việt Nam.

III. Cách EU sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại trước đây

Trong giai đoạn trước, đặc biệt là những năm 2000 đến đầu những năm 2010, phòng vệ thương mại của EU chủ yếu được vận hành như một công cụ phản ứng sau khi thiệt hại đã xảy ra và thể hiện rõ ràng. Một ví dụ tiêu biểu là vụ việc chống bán phá giá đối với giày mũ da có xuất xứ từ Việt Nam. Trong vụ việc này, EU tiến hành điều tra trong bối cảnh lượng nhập khẩu từ Việt Nam tăng nhanh và ngành sản xuất giày nội khối đã ghi nhận sự suy giảm rõ rệt về thị

phần và lợi nhuận. Chuỗi số liệu cho thấy trước khi biện pháp được áp dụng, nhập khẩu từ Việt Nam đã đạt trên 100 triệu đôi giày mỗi năm, tạo ra sức ép cạnh tranh lớn. Biện pháp chống bán phá giá được EU áp dụng như một phản ứng nhằm “hạ nhiệt” dòng nhập khẩu, và tác động của biện pháp thể hiện rõ sau thời điểm áp dụng, khi lượng nhập khẩu suy giảm và cấu trúc thị trường điều chỉnh. Trong cách tiếp cận này, phòng vệ thương mại đóng vai trò điều chỉnh hậu quả, can thiệp sau khi mất cân đối thị trường đã hình thành.

Một đặc điểm khác của giai đoạn trước là phạm vi phân tích của EU tương đối hẹp và tập trung vào các tiêu chí truyền thống. Trong các vụ việc chống bán phá giá thời kỳ này, trọng tâm phân tích thường xoay quanh chênh lệch giá, mức độ gia tăng nhập khẩu và các chỉ số thiệt hại hiện hữu của ngành sản xuất nội khối như lợi nhuận, sản lượng và việc làm.

EU ít khi mở rộng lập luận sang các yếu tố mang tính dự báo dài hạn hay nguy cơ cấu trúc đối với ngành, và việc áp dụng biện pháp thường được coi là giải pháp mang tính tạm thời nhằm khôi phục điều kiện cạnh tranh trong ngắn hạn.

Ngược lại, trong giai đoạn hiện nay, đặc biệt từ sau năm 2020, phòng vệ thương mại của EU ngày càng được vận hành theo hướng chủ động và phòng ngừa, với vai trò rõ nét hơn trong việc bảo vệ cấu trúc kinh tế và chuỗi giá trị nội khối. Vụ việc chống bán phá giá đối với thép cuộn cán nóng dạng

phẳng, trong đó có Việt Nam, là một minh chứng điển hình cho cách tiếp cận mới này. Trong vụ việc này, EU không chỉ dựa vào các chỉ số thiệt hại đã xảy ra, mà nhấn mạnh mẽ đến nguy cơ suy giảm bền vững năng lực sản xuất của ngành thép EU nếu nhập khẩu giá thấp tiếp tục duy trì. Ngay trong giai đoạn điều tra, trước khi biện pháp chính thức được áp dụng, lượng nhập khẩu từ Việt Nam và các nước bị điều tra đã sụt giảm mạnh, cho thấy cơ chế phòng vệ thương mại của EU đã phát huy tác dụng điều tiết thị trường thông qua kỳ vọng và tín hiệu chính sách, chứ không chỉ thông qua thuế quan.

Sự khác biệt càng trở nên rõ ràng trong các vụ việc chống lẩn tránh, chẳng hạn như vụ việc liên quan đến thép không gỉ cán nguội phẳng gắn với Việt Nam. Trong những vụ việc này, EU không chỉ xử lý hành vi của từng doanh nghiệp hay từng dòng sản phẩm, mà sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ để kiểm soát sự tái cấu trúc dòng thương mại toàn cầu.

Việc EU phân tích mối liên hệ thời gian giữa việc áp dụng biện pháp đối với một quốc gia và sự gia tăng nhập khẩu từ quốc gia khác cho thấy cách tiếp cận mang tính hệ thống, nhằm bảo vệ hiệu lực của biện pháp và ngăn chặn sự “xói mòn” dần dần của hàng rào phòng vệ. Cách vận hành này gần như không xuất hiện trong các vụ việc thời kỳ trước, khi chống lẩn tránh được sử dụng hạn chế và mang tính hỗ trợ hơn là một trụ cột thực thi.

Một điểm khác biệt quan trọng nữa là cách EU nhìn nhận vòng đời của một biện pháp phòng vệ thương mại. Trước đây, việc áp dụng biện pháp thường được xem là giải pháp tạm thời, với kỳ vọng rằng thị trường sẽ tự điều chỉnh khi áp lực cạnh tranh được giảm bớt. Trong khi đó, hiện nay, EU thường xuyên duy trì và gia hạn biện pháp thông qua các kỳ rà soát, với lập luận rằng việc dỡ bỏ biện pháp có thể dẫn đến tái diễn bán phá giá và tái diễn thiệt hại. Điều này biến phòng vệ thương mại từ một công cụ can thiệp ngắn hạn thành một cơ chế bảo vệ dài hạn, có khả năng định hình chiến lược đầu tư, sản xuất và xuất khẩu của cả ngành, không chỉ trong EU mà cả ở các quốc gia đối tác.

Từ sự đối chiếu các vụ việc trước đây và hiện tại, có thể rút ra một nhận định mang tính tổng quát: phòng vệ thương mại của EU đã chuyển từ vai trò chữa cháy thị trường sang vai trò bảo vệ cấu trúc của nền kinh tế nội khối. Sự chuyển dịch này không phá vỡ khuôn khổ pháp lý của phòng vệ



thương mại, nhưng làm thay đổi sâu sắc cách các công cụ này được kích hoạt, lập luận và thực thi.

Đối với các quốc gia xuất khẩu như Việt Nam, điều này đồng nghĩa với việc rủi ro phòng vệ thương mại không còn xuất hiện đột ngột tại thời điểm áp thuế, mà hình thành sớm hơn, kéo dài hơn và có khả năng tác động sâu hơn đến chiến lược kinh doanh trong dài hạn.

IV. Tổng quan So sánh cách EU sử dụng công cụ phòng vệ trước đây và hiện tại

Khác biệt cốt lõi trong cách EU sử dụng phòng vệ thương mại:

Nếu nhìn phòng vệ thương mại như một hệ thống ra quyết định thay vì như một mức thuế, điểm khác biệt sâu sắc nhất giữa giai đoạn trước đây và giai đoạn hiện tại nằm ở việc EU đã thay đổi cách định nghĩa vấn đề cần xử lý. Trước đây, phòng vệ thương mại của EU thường được vận hành như một cơ chế pháp lý nhằm xử lý một hiện tượng tương đối hẹp, trong đó trọng tâm nằm ở hành vi bán phá giá (so sánh giá xuất khẩu với giá trị thông thường), hoặc trợ cấp (xác định khoản hỗ trợ và lợi ích), rồi từ đó kết nối sang thiệt hại của ngành nội khối theo các chỉ số truyền thống. Trong cấu trúc này, biện pháp phòng vệ thương mại có vai trò giống một van điều chỉnh” sau khi thị trường đã bộc lộ mất cân đối, và thường được hiểu là phản ứng nhằm sửa chữa hậu quả.

Trong cách vận hành hiện nay, EU có xu hướng đặt vấn đề rộng hơn: không chỉ là xử

lý chênh lệch giá hay một hành vi trợ cấp cụ thể, mà là bảo vệ khả năng vận hành bền vững của một ngành hoặc một phân đoạn chuỗi giá trị nội khối trước các dạng cạnh tranh được EU coi là mang tính bóp méo. Sự chuyển dịch này không làm EU rời khỏi khuôn khổ pháp lý truyền thống của phòng vệ thương mại, nhưng làm thay đổi độ rộng và độ sâu của lập luận trong điều tra, khiến phòng vệ thương mại trở thành một công cụ quản trị cạnh tranh có tính chiến lược hơn. Điều quan trọng là khi vấn đề được định nghĩa rộng hơn, ngưỡng để một vụ việc trở nên thuyết phục về mặt chính sách cũng dễ được hình thành hơn, dù về mặt thủ tục pháp lý vẫn tuân theo các tiêu chuẩn hiện hành.

Khác biệt về thời điểm can thiệp và cơ chế tạo tác động: từ tác động sau thuế sang tác động ngay từ giai đoạn điều tra

Trong nhiều vụ việc thời kỳ trước, tác động thị trường thường được quan sát rõ nhất sau khi biện pháp được áp dụng, bởi trước đó thị trường vẫn coi điều tra như một rủi ro chưa chắc chắn. Ngược lại, trong giai đoạn hiện nay, điều tra của EU ngày càng tạo tác động mạnh ngay từ sớm thông qua cơ chế kỳ vọng, tức thị trường điều chỉnh hành vi mua bán chỉ vì khả năng biện pháp sẽ được áp dụng là lớn. Điều này gắn với ba yếu tố: thứ nhất, EU triển khai điều tra với nhịp độ và cường độ cao hơn, khiến người mua dự báo rằng khả năng có biện pháp tạm thời và cuối cùng là đáng kể; thứ hai, các nhà nhập khẩu EU có hệ thống quản trị rủi

ro tuân thủ chặt, nên họ thường điều chỉnh hợp đồng và lượng mua để tránh rủi ro hối tố, rủi ro điều chỉnh thuế, hoặc rủi ro hàng về đúng giai đoạn nhạy cảm; thứ ba, doanh nghiệp xuất khẩu ngày càng hiểu rằng hợp tác dữ liệu và kết quả điều tra có thể phân hóa mạnh theo nhà xuất khẩu, nên họ cũng chủ động thay đổi chiến lược ngay từ khi vụ việc bắt đầu.

Kết quả là phòng vệ thương mại hiện nay của EU không còn là cú sốc thuế quan xảy ra ở cuối quy trình, mà là một quá trình tạo tác động dần theo vòng đời vụ việc, bắt đầu từ điều tra và lan sang quyết định thương mại của thị trường. Điều này làm tăng đáng kể chi phí cơ hội đối với doanh nghiệp xuất khẩu, vì doanh nghiệp có thể mất đơn hàng và phải tái cơ cấu kế hoạch sản xuất trước khi biết chắc mức thuế cuối cùng.

Khác biệt trong cách EU đánh giá thiệt hại và nguy cơ:

Trong giai đoạn trước đây, lập luận về thiệt hại của ngành EU thường dựa khá mạnh vào các chỉ số đã xảy ra và thể hiện rõ: suy giảm lợi nhuận, giảm sản lượng, giảm thị phần, sa thải lao động, giảm đầu tư, hoặc tồn kho gia tăng. Trong giai đoạn hiện nay, EU vẫn dùng các chỉ số này, nhưng xu hướng là mở rộng trọng tâm sang nguy cơ thiệt hại, sức chịu đựng của ngành, và khả năng suy giảm bền vững nếu không có can thiệp. Khi EU coi một ngành là nền tảng hoặc có vai trò quan trọng trong chuỗi giá trị, lập luận thiệt hại có thể được đặt

trong khung cấu trúc hơn: ngành có thể vẫn hoạt động, nhưng biên lợi nhuận bị nén kéo dài làm suy yếu đầu tư, đổi mới và khả năng duy trì công suất trong dài hạn. Nói cách khác, thiệt hại không chỉ được hiểu là kết quả kinh doanh xấu trong một thời điểm, mà là suy giảm năng lực cạnh tranh động của ngành nội khối.

Sự thay đổi này làm cho phòng vệ thương mại trở nên linh động theo nghĩa chính sách, bởi những dạng suy yếu cấu trúc có thể được lập luận thuyết phục ngay cả khi không có một cú sụt giảm lợi nhuận thật sâu ở hiện tại. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, điều đó đồng nghĩa với việc các giai đoạn thị trường EU nhạy cảm như suy giảm nhu cầu, thừa cung toàn cầu, hay cạnh tranh giá quyết liệt có thể nhanh chóng trở thành bối cảnh thuận lợi để một vụ việc được thúc đẩy.

Khác biệt về đối tượng và phạm vi:

Một khác biệt lớn giữa trước đây và hiện tại là sự dịch chuyển trọng tâm sang các phân đoạn trung gian và đầu vào công nghiệp. Trước đây, EU có nhiều vụ việc liên quan đến các ngành hàng tiêu dùng hoặc sản phẩm có tính truyền thống, nơi cạnh tranh chủ yếu bằng giá và tác động lên ngành nội khối dễ quan sát. Hiện nay, EU gia tăng chú ý tới các sản phẩm nền tảng, trung gian, vật liệu và những phân khúc đóng vai trò cốt lõi trong chuỗi giá trị sản xuất. Khi phòng vệ thương mại tác động ngay từ thời điểm đầu, tác động lan tỏa sẽ sâu và rộng hơn vì nó ảnh hưởng tới nhiều

ngành hạ nguồn, đồng thời làm cho EU có động cơ chính sách mạnh hơn để duy trì ổn định công suất và lợi nhuận của ngành thượng nguồn nội khối.

Từ góc độ vận hành, điều này cũng làm thay đổi cách doanh nghiệp xuất khẩu bị tác động. Với hàng tiêu dùng, doanh nghiệp có thể chuyển hướng thị trường nhanh hơn. Với hàng trung gian, doanh nghiệp thường bị ràng buộc bởi cấu trúc khách hàng công nghiệp, tiêu chuẩn kỹ thuật, quy mô lô hàng, và chu kỳ hợp đồng, nên cú sốc phòng vệ thương mại làm chi phí tái phân bổ thị trường cao hơn và mất mát doanh thu có thể kéo dài hơn.

Khác biệt về thực thi sau áp dụng:

Trong cách tiếp cận trước đây, tâm điểm thường nằm ở việc có áp biện pháp hay không và mức thuế bao nhiêu. Hiện nay, EU nhấn mạnh hiệu lực thực thi và duy trì tác dụng của biện pháp thông qua một hệ sinh thái các cơ chế hậu áp dụng như rà soát, chống lẩn tránh, và giám sát dòng chảy thương mại. Đây là điểm khác biệt làm tăng tính dài hạn của rủi ro đối với doanh nghiệp xuất khẩu, bởi kể cả khi đã thích ứng được với mức thuế, doanh nghiệp vẫn có thể đối mặt với các vòng kiểm soát tiếp theo nếu dòng thương mại thay đổi theo cách bị nghi ngờ là né tránh biện pháp.

Ở tầng thực chứng, điều này lý giải vì sao nhiều ngành hàng hiện nay không chỉ chịu một vụ kiện, mà chịu một chuỗi tương tác kéo dài giữa doanh nghiệp xuất khẩu và hệ thống thực thi của EU. Chi phí tuân thủ

vì vậy không còn là chi phí một lần, mà trở thành chi phí lặp lại, làm thay đổi cấu trúc chi phí cố định của hoạt động xuất khẩu vào EU.

Khác biệt về yêu cầu dữ liệu và mức độ phân hóa kết quả: từ tranh chấp giá sang tranh chấp về năng lực chứng minh

Trước đây, doanh nghiệp thường nhìn PVTM như một câu chuyện giá bán và biên độ. Hiện nay, một trong những khác biệt quan trọng nhất là phòng vệ thương mại của EU trở thành một bài kiểm tra năng lực dữ liệu của doanh nghiệp. EU ngày càng yêu cầu hệ thống dữ liệu chi tiết, nhất quán, có thể đối chiếu và thẩm tra, từ cấu trúc chi phí, phân bổ chi phí chung, đến dữ liệu bán hàng theo mã sản phẩm và theo khách hàng. Doanh nghiệp hợp tác tốt và chứng minh được cấu trúc chi phí có thể đạt kết quả phân hóa thuận lợi hơn so với doanh nghiệp không đáp ứng yêu cầu, ngay cả khi cùng thuộc một ngành và có mức giá tương tự.

Điều này tạo ra một cơ chế tác động rất mới: phòng vệ thương mại không chỉ phân biệt giữa các nước xuất khẩu, mà còn phân biệt mạnh giữa các doanh nghiệp trong cùng một nước. Hệ quả là doanh nghiệp muốn duy trì EU là thị trường xuất khẩu bền vững thì phải đầu tư vào năng lực tuân thủ và hệ thống hóa dữ liệu như một lợi thế cạnh tranh, chứ không phải chỉ là chi phí pháp lý phát sinh khi bị kiện.

Một điểm khác biệt khác là: phòng vệ thương mại trước đây điều chỉnh dòng

hàng, phòng vệ thương mại hiện nay tái cấu trúc hành vi và chiến lược

Từ tất cả các khác biệt trên, có thể rút ra kết luận quan trọng cho luận điểm so sánh của bạn: phòng vệ thương mại EU trước đây thiên về điều chỉnh dòng nhập khẩu như một phản ứng đối với mất cân đối đã hình thành, còn phòng vệ thương mại EU hiện nay vận hành như một cơ chế quản trị cạnh tranh và bảo vệ chuỗi giá trị, tạo tác động sớm hơn, kéo dài hơn và có khả năng tái cấu trúc hành vi của doanh nghiệp xuất khẩu. Có thể thấy EU dùng nhiều hơn, mà cho thấy EU dùng khác đi ở cấp độ cơ chế.

V. Sự khác biệt trong cách EU vận hành biện pháp phòng vệ thương mại khi phân tích theo các giai đoạn điều tra

Phân tích phòng vệ thương mại của EU theo các giai đoạn điều tra cho thấy sự khác biệt giữa giai đoạn trước đây và hiện nay không chỉ nằm ở cường độ sử dụng biện pháp, mà nằm ở cách mỗi giai đoạn trong vòng đời một vụ việc được EU khai thác như một cơ chế tạo tác động chính sách.



Nếu trong quá khứ, tác động chủ yếu tập trung ở giai đoạn cuối cùng khi biện pháp được áp dụng, thì hiện nay, EU đã cho thấy tác động của phòng vệ thương mại lan tỏa sang toàn bộ chuỗi điều tra, từ khởi xướng đến hậu áp dụng, qua đó biến phòng vệ thương mại thành một công cụ điều tiết thị trường mang tính quá trình chứ không phải điểm kết thúc.

Ở giai đoạn khởi xướng điều tra, sự khác biệt đầu tiên và có tính nền tảng nằm ở vai trò của hành vi phòng ngừa. Trước đây, việc khởi xướng điều tra của EU thường được thị trường nhìn nhận như một tín hiệu rủi ro chưa chắc chắn, đặc biệt trong bối cảnh nhiều vụ việc kéo dài và không phải tất cả đều dẫn đến áp dụng biện pháp. Do đó, trong nhiều trường hợp, dòng thương mại chỉ biến động nhẹ trong giai đoạn đầu, và các doanh nghiệp xuất khẩu cũng ít khi điều chỉnh mạnh chiến lược bán hàng trước khi có kết luận sơ bộ. Ngược lại, trong bối cảnh hiện nay, khởi xướng điều tra của EU đã trở thành một tín hiệu chính sách đủ mạnh để kích hoạt điều chỉnh hành vi ngay lập tức của cả người mua và người bán. Điều này xuất phát từ thực tế rằng EU ngày càng khởi xướng điều tra trong những bối cảnh mà khả năng áp dụng biện pháp là cao, đặc biệt đối với các ngành được coi là nhạy cảm hoặc mang tính nền tảng. Hệ quả là ngay khi có thông báo khởi xướng, nhiều nhà nhập khẩu EU đã chủ động giảm khối lượng mua, yêu cầu điều chỉnh giá hoặc trì

hoãn hợp đồng, trong khi doanh nghiệp xuất khẩu buộc phải tái phân bổ dòng hàng sang thị trường khác dù chưa có mức thuế cụ thể nào được công bố.

Ở giai đoạn điều tra chính thức, sự khác biệt thể hiện rõ nhất ở chiều sâu và trọng tâm phân tích của EU. Trong giai đoạn trước đây, điều tra thường tập trung mạnh vào việc thu thập dữ liệu để xác định biên độ bán phá giá hoặc mức trợ cấp, cùng với việc đánh giá thiệt hại dựa trên các chỉ số kinh tế đã xảy ra. Trong cách tiếp cận hiện nay, EU vẫn tuân thủ các yêu cầu pháp lý này, nhưng mở rộng đáng kể phạm vi phân tích sang các yếu tố mang tính cấu trúc và dự báo. Cơ quan điều tra không chỉ xem xét mức độ thiệt hại hiện tại, mà còn phân tích xu hướng lợi nhuận, khả năng duy trì công suất, mức độ nhạy cảm của ngành nội khối trước biến động nhập khẩu và nguy cơ suy yếu dài hạn nếu không có biện pháp can thiệp. Điều này khiến giai đoạn điều tra trở thành một không gian chính sách, nơi các lập luận về bảo vệ ngành nội khối được xây dựng trên nền tảng rộng hơn, đồng thời làm gia tăng xác suất vụ việc chuyển sang giai đoạn áp dụng biện pháp.

Một điểm khác biệt quan trọng khác trong giai đoạn điều tra là vai trò của dữ liệu và mức độ phân hóa kết quả giữa các doanh nghiệp. Trước đây, kết quả điều tra thường phân hóa chủ yếu theo quốc gia xuất khẩu, với mức thuế chung áp dụng cho phần lớn doanh nghiệp. Hiện nay, EU ngày càng nhấn mạnh việc phân hóa theo doanh

NGHIỆP DỰA TRÊN MỨC ĐỘ HỢP TÁC VÀ CHẤT LƯỢNG DỮ LIỆU CUNG CẤP. Giai đoạn điều tra vì vậy trở thành một bài kiểm tra năng lực tuân thủ, trong đó doanh nghiệp có hệ thống dữ liệu đầy đủ, nhất quán và có khả năng giải trình tốt có thể đạt kết quả thuận lợi hơn đáng kể so với các doanh nghiệp khác cùng quốc gia. Điều này làm cho tác động của phòng vệ thương mại không còn đồng đều, mà tạo ra sự sàng lọc mạnh mẽ trong nội bộ ngành xuất khẩu.

Ở giai đoạn áp dụng biện pháp tạm thời và chính thức, sự khác biệt giữa trước đây và hiện nay không chỉ nằm ở mức thuế, mà nằm ở cách EU coi đây là một điểm khởi đầu của chu kỳ thực thi thay vì điểm kết thúc của vụ việc. Trong quá khứ, việc áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp thường được xem như giải pháp cuối cùng để khôi phục điều kiện cạnh tranh, và sự chú ý của thị trường dần giảm sau khi biện pháp có hiệu lực. Trong bối cảnh hiện nay, áp dụng biện pháp là bước mở đầu cho một giai đoạn giám sát chặt chẽ hơn, trong đó EU theo dõi sát diễn biến nhập khẩu, giá cả và mô hình thương mại để đánh giá hiệu lực của biện pháp. Điều này khiến doanh nghiệp xuất khẩu không chỉ phải thích ứng với mức thuế, mà còn phải duy trì sự nhất quán trong hành vi thương mại để tránh rủi ro bị xem xét lần tránh hoặc bị điều tra bổ sung.

Ở giai đoạn hậu áp dụng, sự khác biệt trở nên rõ rệt nhất trong cách EU kéo dài tác động của phòng vệ thương mại. Trước đây,

các kỳ rà soát thường được xem như thủ tục kỹ thuật nhằm quyết định duy trì hay chấm dứt biện pháp. Hiện nay, EU sử dụng các kỳ rà soát như một công cụ để tái khẳng định vai trò bảo vệ của biện pháp, với lập luận rằng việc dỡ bỏ thuế có thể dẫn đến tái diễn bán phá giá và tái diễn thiệt hại. Đồng thời, các điều tra chống lẩn tránh ngày càng được sử dụng như một phần không thể tách rời của chu kỳ phòng vệ thương mại, nhằm bảo đảm rằng hiệu lực của biện pháp không bị xói mòn bởi sự thay đổi mô hình thương mại. Hệ quả là phòng vệ thương mại của EU mang tính liên tục, tạo ra một môi trường rủi ro kéo dài đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, ngay cả khi họ đã điều chỉnh chiến lược để thích ứng với biện pháp ban đầu.

Tổng hợp phân tích theo các giai đoạn điều tra cho thấy sự khác biệt căn bản giữa phòng vệ thương mại EU trước đây và hiện nay không chỉ là vấn đề cường độ, mà là vấn đề thiết kế thể chế. Trước đây, mỗi giai đoạn của vụ việc chủ yếu phục vụ cho mục tiêu pháp lý riêng lẻ; hiện nay, các giai đoạn được kết nối thành một chuỗi tạo tác động liên tục, trong đó mỗi bước đều góp phần điều tiết hành vi thị trường và bảo vệ ngành nội khối. Chính sự thay đổi này khiến phòng vệ thương mại của EU ngày càng đóng vai trò như một cơ chế bảo vệ kinh tế mang tính cấu trúc, và cũng lý giải vì sao các doanh nghiệp xuất khẩu cần theo dõi và quản trị rủi ro ngay từ giai đoạn khởi xướng, thay vì chỉ phản ứng khi biện pháp đã được áp dụng.



Các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đến các nền kinh tế đối tác, trong đó có Việt Nam

I. Mở đầu

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu đang trải qua những biến đổi sâu sắc dưới tác động đồng thời của toàn cầu hóa chọn lọc, cạnh tranh địa chính, kinh tế và các yêu cầu phát triển bền vững, các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) ngày càng đóng vai trò trung tâm trong chính sách thương mại của các nền kinh tế lớn. Không còn được sử dụng thuần túy như công cụ phản ứng mang tính kỹ thuật nhằm đối phó với các hành vi thương mại không công bằng, PVTM đang từng bước được tích hợp vào chiến lược tái cấu trúc chuỗi giá trị, bảo vệ năng lực sản xuất nội khối và định hình lại trật tự thương mại quốc tế. Trong số các chủ thể sử dụng PVTM một cách có hệ thống và tinh vi, Liên minh châu Âu (EU) nổi lên như một trường hợp điển hình với cách tiếp cận ngày càng mang tính chiến lược, đa chiều và gắn chặt với các mục tiêu phát triển dài hạn.

EU hiện là một trong những thị trường nhập khẩu lớn nhất thế giới, đồng thời cũng là một trong ba chủ thể áp dụng các biện pháp PVTM nhiều nhất, bên cạnh Hoa Kỳ và Ấn Độ. Tuy nhiên, khác với nhiều nền kinh tế khác, các biện pháp PVTM của EU không chỉ tập trung vào việc áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp hay biện pháp tự vệ theo nghĩa truyền thống, mà ngày càng

mở rộng sang các hình thức điều chỉnh mang tính cấu trúc, gắn với các tiêu chí về môi trường, lao động, phát thải carbon, truy xuất nguồn gốc và chống lẩn tránh thuế. Sự phát triển này phản ánh xu hướng phòng vệ thương mại thế hệ mới, trong đó PVTM trở thành một công cụ chính sách nhằm tái định hình mô hình hội nhập của các nền kinh tế đối tác vào thị trường EU, thay vì chỉ là một hàng rào thương mại mang tính ngắn hạn.

Đối với các nền kinh tế đối tác của EU, đặc biệt là các nền kinh tế đang phát triển và mới nổi, sự gia tăng và thay đổi về chất của các biện pháp PVTM EU đã tạo ra những tác động sâu rộng và đa tầng. Ở cấp độ vĩ mô, PVTM EU ảnh hưởng trực tiếp đến cấu trúc thương mại song phương, làm thay đổi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, định hướng dòng chảy thương mại và vị thế của các nền kinh tế đối tác trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu. Ở cấp độ vi mô, các biện pháp này tác động mạnh mẽ đến hành vi và chiến lược của doanh nghiệp, buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh mô hình sản xuất – kinh doanh, nâng cao năng lực tuân thủ và trong nhiều trường hợp, phải tái cấu trúc toàn diện để duy trì khả năng tiếp cận thị trường EU.

Điều đáng chú ý là các nền kinh tế đối tác của EU không ứng phó với các biện

pháp PVTM theo một khuôn mẫu thống nhất. Trên thực tế, phản ứng và kết quả đạt được có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia, thậm chí giữa các ngành và nhóm doanh nghiệp trong cùng một quốc gia.

Những khác biệt này xuất phát từ nhiều yếu tố, trong đó nổi bật là mức độ hội nhập vào chuỗi giá trị của EU, năng lực về dữ liệu và tuân thủ của doanh nghiệp, vị thế thương lượng của quốc gia đối tác trong quan hệ thương mại với EU, cũng như khả năng điều phối chính sách giữa các cấp độ doanh nghiệp, ngành, nhà nước. Đặc biệt, sự khác biệt cốt lõi nằm ở khả năng chuyển hóa các vụ việc phòng vệ thương mại từ những cú sốc mang tính ngắn hạn thành động lực cho tái cấu trúc dài hạn và nâng cấp vị thế trong chuỗi giá trị.

Trong bối cảnh đó, Việt Nam là một trường hợp nghiên cứu có ý nghĩa đặc biệt. Là nền kinh tế đang phát triển có độ mở lớn, hội nhập sâu vào thương mại toàn cầu và có quan hệ thương mại ngày càng mở rộng với EU, Việt Nam vừa là đối tượng chịu tác động trực tiếp của các biện pháp PVTM EU, vừa đứng trước cơ hội tận dụng những áp lực này như một động lực để nâng cấp mô hình tăng trưởng xuất khẩu. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy năng lực ứng phó của Việt Nam vẫn còn phân hóa mạnh giữa các ngành và doanh nghiệp, trong khi khung thể chế và cơ chế điều phối hỗ trợ vẫn đang trong quá trình hoàn thiện. Do đó, việc đặt Việt Nam trong so sánh với các nền kinh tế đối tác khác của EU là cần thiết để

nhận diện rõ hơn những điểm mạnh, hạn chế và dự đoán cải cách.

Xuất phát từ những vấn đề trên, bài nghiên cứu này tập trung phân tích hai nội dung trọng tâm. Thứ nhất, làm rõ các tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đối với cấu trúc thương mại và hành vi doanh nghiệp của các nền kinh tế đối tác, qua đó chỉ ra tính chất phân hóa và chọn lọc của các tác động này. Thứ hai, hệ thống hóa và so sánh các giải pháp ứng phó mà các nền kinh tế đối tác đã hình thành ở các cấp độ khác nhau từ doanh nghiệp, ngành đến nhà nước nhằm làm rõ vì sao không tồn tại một mô hình ứng phó duy nhất và yếu tố nào quyết định khả năng chuyển hóa PVTM từ thách thức thành động lực tái cấu trúc dài hạn.

Thông qua cách tiếp cận đó, nghiên cứu không chỉ góp phần bổ sung cơ sở lý luận và thực tiễn về vai trò của phòng vệ thương mại EU trong bối cảnh tái cấu trúc thương mại toàn cầu, mà còn cung cấp các hàm ý chính sách có giá trị cho Việt Nam trong việc xây dựng chiến lược ứng phó chủ động, dài hạn và gắn kết chặt chẽ với mục tiêu nâng cấp chuỗi giá trị và phát triển bền vững.

II. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU đến các nền kinh tế đối tác

2.1. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU lên cấu trúc thương mại song phương với các nền kinh tế đối tác

Các biện pháp phòng vệ thương mại của EU, bao gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp, biện pháp tự vệ và các hình thức điều chỉnh liên quan đến chống lẩn tránh, trong những năm gần đây đã tác động rõ nét đến cấu trúc thương mại song phương giữa EU và các nền kinh tế đối tác. Không dừng lại ở việc làm thay đổi quy mô hay tốc độ tăng trưởng thương mại, các biện pháp này còn tạo ra những điều chỉnh mang tính cấu trúc đối với cơ cấu mặt hàng, hướng dòng thương mại và vị thế của các nền kinh tế đối tác trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.

2.1.1. Dịch chuyển cơ cấu mặt hàng xuất khẩu sang EU

Một trong những tác động trực tiếp và dễ quan sát nhất của các biện pháp PVTM EU là sự dịch chuyển trong cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của các nền kinh tế đối tác. Các mặt hàng có đặc điểm sử dụng nhiều lao động, hàm lượng công nghệ thấp và phụ thuộc lớn vào lợi thế chi phí vốn là đối tượng thường xuyên của các vụ điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp có xu hướng suy giảm tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu sang EU sau khi các biện pháp PVTM được áp dụng. Sự suy giảm này không chỉ phản ánh tác động cơ học của việc gia tăng chi phí do thuế PVTM, mà còn cho thấy mức độ dễ tổn thương của các mô hình xuất khẩu dựa trên lợi thế chi phí thuần túy trước các rào cản thương mại ngày càng phức tạp.

Ngược lại, trong trung và dài hạn, cơ cấu



xuất khẩu của một số nền kinh tế đối tác cho thấy xu hướng chuyển dịch sang các nhóm sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn, ít bị tổn thương hơn trước các biện pháp PVTM truyền thống, hoặc có khả năng đáp ứng tốt hơn các yêu cầu kỹ thuật và tiêu chuẩn của EU. Quá trình này không diễn ra một cách tự động hay đồng đều, mà phụ thuộc mạnh mẽ vào năng lực nâng cấp sản xuất, mức độ đa dạng hóa sản phẩm và khả năng thích ứng của từng nền kinh tế. Do đó, trong khi một số quốc gia tận dụng được áp lực từ PVTM EU để tái cơ cấu danh mục xuất khẩu, thì các quốc gia khác lại rơi vào tình trạng thu hẹp xuất khẩu hoặc bị đẩy ra khỏi những phân khúc thị trường quan trọng.

2.1.2. Tái định vị vị thế trong chuỗi giá trị EU

Bên cạnh sự thay đổi về cơ cấu mặt hàng, các biện pháp PVTM EU còn tác động sâu sắc đến vị thế của các nền kinh tế đối tác trong chuỗi giá trị liên quan đến thị trường EU. Đối với các nền kinh tế chủ yếu tham gia vào các công đoạn gia công, lắp ráp hoặc cung ứng đầu vào trung gian có

giá trị gia tăng thấp, việc EU áp dụng PVTM đã làm gia tăng chi phí tiếp cận thị trường và làm lộ rõ những hạn chế mang tính cấu trúc của mô hình hội nhập dựa trên gia công.

Trong bối cảnh đó, một số nền kinh tế và ngành hàng buộc phải tái định vị vai trò của mình trong chuỗi giá trị. Điều này có thể diễn ra theo hai hướng trái ngược. Ở hướng tích cực, áp lực từ PVTM EU trở thành động lực thúc đẩy các nền kinh tế đối tác đầu tư vào các khâu có giá trị gia tăng cao hơn, như thiết kế, phát triển sản phẩm, kiểm soát chất lượng và xây dựng thương hiệu, qua đó từng bước giảm mức độ phụ thuộc vào các công đoạn gia công thuần túy. Ở hướng tiêu cực, đối với những nền kinh tế không đủ năng lực nâng cấp, PVTM EU có thể dẫn tới việc bị loại khỏi chuỗi giá trị hoặc bị thay thế bởi các nhà cung ứng khác có khả năng tuân thủ tốt hơn hoặc có vị thế thương lượng mạnh hơn.

Như vậy, tác động của PVTM EU đối với chuỗi giá trị không chỉ mang tính loại trừ, mà còn mang tính sàng lọc và tái cấu trúc, phân biệt rõ rệt giữa các đối tác có khả năng nâng cấp và các đối tác bị mắc kẹt trong mô hình giá trị thấp.

2.1.3. Hiện tượng chuyển hướng thương mại và tái phân bổ thị trường

Một hệ quả quan trọng khác của các biện pháp PVTM EU là hiện tượng chuyển hướng thương mại của các nền kinh tế đối tác. Khi khả năng tiếp cận thị trường EU bị thu hẹp hoặc chi phí gia nhập tăng cao, các

doanh nghiệp và ngành hàng có xu hướng tìm kiếm các thị trường thay thế, đặc biệt là các thị trường có yêu cầu tiêu chuẩn thấp hơn hoặc ít áp dụng các biện pháp PVTM hơn. Sự chuyển hướng này có thể giúp giảm thiểu tác động tiêu cực trong ngắn hạn, nhưng đồng thời cũng đặt ra thách thức đối với chiến lược phát triển xuất khẩu dài hạn của các nền kinh tế đối tác.

Trong nhiều trường hợp, việc rời bỏ hoặc thu hẹp thị phần tại EU đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp chấp nhận tham gia vào các thị trường có mức độ cạnh tranh về giá cao hơn và biên lợi nhuận thấp hơn, làm gia tăng nguy cơ rơi vào vòng xoáy cạnh tranh chi phí. Ngược lại, đối với những nền kinh tế có chiến lược rõ ràng, việc duy trì hiện diện tại thị trường EU dù với quy mô nhỏ hơn – lại được xem là một lựa chọn chiến lược nhằm giữ vị thế trong chuỗi giá trị cao cấp và tiếp tục học hỏi, nâng cấp năng lực tuân thủ và sản xuất.

2.1.4. Tác động phân hóa giữa các nền kinh tế đối tác

Tổng hợp các tác động trên cho thấy các biện pháp PVTM EU không tạo ra một mô hình tác động đồng nhất đối với tất cả các nền kinh tế đối tác. Trái lại, tác động của PVTM EU mang tính phân hóa cao, phụ thuộc vào mức độ hội nhập vào chuỗi giá trị EU, năng lực nâng cấp sản xuất, khả năng đáp ứng các yêu cầu tuân thủ và vị thế thương lượng của từng nền kinh tế. Các nền kinh tế có năng lực thể chế tốt, hệ sinh thái doanh nghiệp tương đối phát triển và chiến

lược xuất khẩu dài hạn thường có khả năng hấp thụ cú sốc từ PVTM EU và chuyển hóa áp lực này thành động lực tái cấu trúc. Ngược lại, các nền kinh tế phụ thuộc nặng nề vào lợi thế chi phí và thiếu năng lực điều chỉnh cấu trúc dễ bị tổn thương hơn và có nguy cơ bị đẩy ra khỏi các phân khúc thị trường quan trọng.

Tóm lại, các biện pháp phòng vệ thương mại của EU đã và đang tái định hình cấu trúc thương mại song phương giữa EU và các nền kinh tế đối tác theo hướng sàng lọc và tái cấu trúc, thay vì chỉ đơn thuần làm suy giảm hay kìm hãm dòng chảy thương mại. Tác động của PVTM EU thể hiện rõ ở sự dịch chuyển cơ cấu mặt hàng, tái định vị vai trò trong chuỗi giá trị và sự phân hóa mạnh mẽ giữa các nền kinh tế đối tác. Những tác động mang tính cấu trúc này tạo tiền đề trực tiếp cho các điều chỉnh ở cấp độ vi mô, đặc biệt là sự thay đổi trong hành vi và chiến lược của doanh nghiệp.

2.2. Tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại EU lên hành vi và chiến lược của doanh nghiệp tại các nền kinh tế đối tác

Ở cấp độ vi mô, các biện pháp phòng vệ thương mại của EU không chỉ tạo ra những chi phí trực tiếp đối với doanh nghiệp xuất khẩu, mà còn làm thay đổi căn bản môi trường ra quyết định của doanh nghiệp. Thông qua việc gia tăng bất định chính sách, siết chặt yêu cầu minh bạch và nâng cao ngưỡng tuân thủ, PVTM EU tác động đến cách doanh nghiệp đánh giá rủi ro,

phân bổ nguồn lực và xác lập chiến lược phát triển trong trung và dài hạn. Do đó, tác động của PVTM EU cần được hiểu như một cơ chế điều chỉnh hành vi, trong đó doanh nghiệp phản ứng không chỉ trước mức thuế hay chi phí tức thời, mà trước toàn bộ tín hiệu chính sách mà EU phát đi.

2.2.1. PVTM EU như một cú sốc thể chế đối với hành vi tuân thủ của doanh nghiệp

Không giống các rào cản thuế quan truyền thống, các biện pháp PVTM EU mang đặc trưng của một cú sốc thể chế, bởi chúng đặt doanh nghiệp trước một hệ thống yêu cầu pháp lý, dữ liệu quy trình hoàn toàn khác với thông lệ quản trị nội bộ vốn có. Trong các vụ điều tra PVTM, doanh nghiệp không chỉ phải chứng minh mức giá hay chi phí, mà còn phải giải trình toàn bộ cấu trúc sản xuất, chuỗi cung ứng và cách thức phân bổ giá trị trong doanh nghiệp. Điều này buộc doanh nghiệp phải tái đánh giá mức độ phù hợp của hệ thống quản trị hiện tại với các chuẩn mực mà EU áp dụng.

Về mặt hành vi, doanh nghiệp thường chuyển từ trạng thái tuân thủ thụ động sang tuân thủ có điều kiện hoặc tuân thủ chiến lược. Tuân thủ thụ động chủ yếu nhằm đáp ứng yêu cầu điều tra trong ngắn hạn, trong khi tuân thủ chiến lược hàm ý việc doanh nghiệp chủ động đầu tư vào hệ thống dữ liệu, kế toán chi phí và truy xuất nguồn gốc như một phần của chiến lược cạnh tranh dài hạn. Sự khác biệt này phản ánh mức độ mà doanh nghiệp nhận thức PVTM EU là một

rủi ro tạm thời hay một đặc điểm cấu trúc của thị trường EU.

2.2.2. Tác động của PVTM EU lên nhận thức rủi ro và chiến lược giá của doanh nghiệp

PVTM EU làm thay đổi đáng kể cách doanh nghiệp đánh giá và quản trị rủi ro trong hoạt động xuất khẩu. Trước các biện pháp PVTM, nhiều doanh nghiệp dựa vào chiến lược cạnh tranh giá để mở rộng thị phần tại EU, trong đó mức giá xuất khẩu được xem là công cụ chính để duy trì đơn hàng. Tuy nhiên, việc EU áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp khiến chiến lược này trở nên kém hiệu quả, đồng thời làm gia tăng rủi ro bị điều tra lặp lại trong tương lai.

Hệ quả là doanh nghiệp buộc phải điều chỉnh chiến lược giá theo hướng thận trọng hơn, giảm phụ thuộc vào lợi thế chi phí và tìm kiếm các yếu tố cạnh tranh khác như chất lượng, độ tin cậy của nguồn cung, hoặc khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và bền vững. Quá trình này phản ánh sự dịch chuyển từ mô hình cạnh tranh dựa trên giá sang mô hình cạnh tranh dựa trên giá trị, một thay đổi mang tính cấu trúc trong hành vi doanh nghiệp và có ý nghĩa quan trọng đối với vị thế dài hạn trong chuỗi giá trị EU.

2.2.3. PVTM EU và động lực tái cấu trúc mô hình kinh doanh

Ở mức độ sâu hơn, các biện pháp PVTM EU có thể kích hoạt quá trình tái cấu trúc mô hình kinh doanh của doanh nghiệp, đặc

biệt đối với các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành hàng có nguy cơ cao bị điều tra. Khi chi phí tuân thủ và rủi ro bị áp dụng biện pháp PVTM vượt quá lợi ích ngắn hạn từ xuất khẩu, doanh nghiệp đứng trước lựa chọn chiến lược: rút lui khỏi thị trường EU, duy trì hiện diện ở mức tối thiểu, hoặc tái cấu trúc để đáp ứng các yêu cầu mới.

Đối với nhóm doanh nghiệp lựa chọn tái cấu trúc, PVTM EU đóng vai trò thúc đẩy đầu tư vào các khâu có giá trị gia tăng cao hơn, như thiết kế sản phẩm, kiểm soát chất lượng và phát triển thương hiệu. Đồng thời, doanh nghiệp có xu hướng tái tổ chức chuỗi cung ứng nhằm giảm rủi ro bị coi là lẩn tránh thuế, thông qua việc tăng tỷ lệ nội địa hóa hoặc minh bạch hóa nguồn gốc nguyên liệu. Quá trình này, dù tốn kém trong ngắn hạn, lại có thể tạo nền tảng cho việc nâng cấp vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị EU trong dài hạn.

2.2.4. Phân hóa chiến lược và năng lực chuyên hóa giữa các doanh nghiệp



Một trong những phát hiện quan trọng khi phân tích tác động của PVTM EU là sự phân hóa rõ rệt về năng lực chuyên hóa giữa các doanh nghiệp. Không phải tất cả các doanh nghiệp đều có khả năng hoặc sẵn sàng biến áp lực từ PVTM thành động lực tái cấu trúc. Các doanh nghiệp có năng lực tài chính, khả năng học hỏi và tầm nhìn chiến lược dài hạn thường có xu hướng đầu tư vào tuân thủ và nâng cấp, coi đây là điều kiện cần để duy trì vị thế tại thị trường EU. Ngược lại, các doanh nghiệp thiếu nguồn lực và chiến lược rõ ràng thường lựa chọn các phản ứng mang tính né tránh hoặc rút lui.

Sự phân hóa này không chỉ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của từng doanh nghiệp, mà còn tác động đến cấu trúc ngành và năng lực cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế đối tác. Trong dài hạn, PVTM EU góp phần tái định hình cấu trúc doanh nghiệp xuất khẩu theo hướng chọn lọc hơn, với tỷ trọng lớn hơn dành cho các doanh nghiệp có năng lực tuân thủ và giá trị gia tăng cao.

Có thể thấy các biện pháp phòng vệ thương mại EU tác động đến doanh nghiệp không chỉ thông qua chi phí trực tiếp, mà thông qua việc làm thay đổi nhận thức rủi ro, hành vi tuân thủ và chiến lược phát triển dài hạn. Ở cấp độ vi mô, PVTM EU thúc đẩy sự phân hóa giữa các doanh nghiệp dựa trên năng lực thích ứng và tái cấu trúc. Ở cấp độ rộng hơn, những điều chỉnh vi mô này tích tụ lại và góp phần định hình lại cấu

trúc ngành, chuỗi giá trị và mô hình hội nhập của các nền kinh tế đối tác với thị trường EU. Chính sự khác biệt trong năng lực “chuyên hóa cú sốc” ở cấp doanh nghiệp là nền tảng quan trọng giải thích vì sao các nền kinh tế đối tác EU có những quỹ đạo ứng phó và kết quả dài hạn khác nhau.

Tóm lại, biện pháp phòng vệ thương mại của EU không chỉ tạo ra những tác động tức thời đối với dòng chảy thương mại, mà còn đóng vai trò như một cơ chế tái cấu trúc sâu rộng đối với mô hình hội nhập của các nền kinh tế đối tác vào thị trường EU. Thông qua việc gia tăng chi phí tiếp cận thị trường, siết chặt yêu cầu tuân thủ và nâng cao mức độ bất định chính sách, PVTM EU làm thay đổi cả cấu trúc thương mại song phương lẫn hành vi và chiến lược của doanh nghiệp xuất khẩu.

Ở cấp độ cấu trúc thương mại, các biện pháp PVTM EU thúc đẩy sự dịch chuyển trong cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, tái định vị vai trò của các nền kinh tế đối tác trong chuỗi giá trị và làm gia tăng tính chọn lọc của hội nhập thương mại. Những nền kinh tế và ngành hàng phụ thuộc chủ yếu vào lợi thế chi phí và gia công có xu hướng chịu tác động bất lợi hơn, trong khi các chủ thể có khả năng nâng cấp sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm và đáp ứng tốt hơn các yêu cầu tiêu chuẩn của EU có nhiều dư địa hơn để duy trì hoặc cải thiện vị thế. Do đó, tác động của PVTM EU mang tính phân hóa rõ rệt, phản ánh sự khác biệt về năng lực cấu

trúc giữa các nền kinh tế đối tác.

Ở cấp độ vi mô, các biện pháp PVTM EU tác động trực tiếp đến hành vi và chiến lược của doanh nghiệp, buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh cách thức tuân thủ, quản trị rủi ro và xác lập chiến lược cạnh tranh. PVTM EU không chỉ làm suy giảm hiệu quả của các chiến lược cạnh tranh dựa trên giá, mà còn tạo ra áp lực chuyển dịch sang các chiến lược cạnh tranh dựa trên giá trị, chất lượng và khả năng tuân thủ. Quá trình này làm bộc lộ sự phân hóa mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp, trong đó chỉ những doanh nghiệp có năng lực học hỏi, nguồn lực và tầm nhìn chiến lược dài hạn mới có khả năng chuyên hóa áp lực từ PVTM thành động lực tái cấu trúc.

Quan trọng hơn, các phân tích cho thấy PVTM EU không nên được hiểu đơn thuần như một rào cản thương mại mang tính ngoại sinh, mà cần được tiếp cận như một **tín hiệu chính sách có tính cấu trúc**, phản ánh định hướng tái tổ chức thương mại và chuỗi giá trị của EU trong bối cảnh mới. Dưới góc nhìn này, tác động của PVTM EU không chỉ phụ thuộc vào mức độ nghiêm ngặt của biện pháp hay quy mô thương mại bị ảnh hưởng, mà phụ thuộc quyết định vào năng lực nội tại của các nền kinh tế đối tác trong việc thích ứng và tái cấu trúc.

Chính sự khác biệt về năng lực này giải thích vì sao các nền kinh tế đối tác EU không có cùng quỹ đạo tác động và kết quả dài hạn khi đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại. Trong khi một số nền kinh tế rơi vào trạng thái bị động, thu hẹp xuất khẩu hoặc chuyển hướng sang các thị trường có tiêu chuẩn thấp hơn, thì các nền kinh tế khác lại tận dụng áp lực từ PVTM EU để thúc đẩy cải cách thể chế, nâng cấp doanh nghiệp và tái định vị trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.



Các giải pháp ứng phó của các nền kinh tế đối tác, trong đó có Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU



I. Tổng quan

Trong những năm gần đây, các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) của Liên minh châu Âu (EU) đã trở thành một thành tố ngày càng thường trực và có ảnh hưởng sâu rộng trong quan hệ thương mại giữa EU và các nền kinh tế đối tác. Không chỉ gia tăng về số lượng các vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh thuế, cách thức EU triển khai các biện pháp PVTM cũng đang có những thay đổi đáng kể về chất, khi ngày càng gắn chặt với các mục tiêu tái cấu trúc chuỗi giá trị, bảo vệ năng lực sản xuất nội khối và thúc đẩy các tiêu chuẩn phát triển bền vững. Trong bối cảnh đó, phòng vệ thương mại không còn là một công cụ chính sách mang tính tình thế, mà đang dần trở thành một cơ chế điều chỉnh mang tính cấu trúc đối với mô hình hội nhập thương mại của các nền kinh tế đối

tác vào thị trường EU.

Sự chuyển dịch này đặt các nền kinh tế đối tác của EU trước một tập hợp thách thức mới, không chỉ liên quan đến chi phí thuế quan hay rủi ro pháp lý trong từng vụ việc cụ thể, mà còn liên quan đến yêu cầu điều chỉnh sâu rộng về cấu trúc sản xuất, chuỗi cung ứng, năng lực tuân thủ và chiến lược phát triển xuất khẩu. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy các nền kinh tế đối tác EU không phản ứng theo một khuôn mẫu thống nhất.

Trong khi một số nền kinh tế chủ yếu áp dụng các giải pháp mang tính phòng thủ, tập trung vào việc giảm thiểu thiệt hại trong ngắn hạn, thì các nền kinh tế khác lại từng bước xây dựng được những hệ thống ứng phó mang tính chủ động hơn, kết hợp giữa doanh nghiệp, ngành và nhà nước nhằm chuyên hóa áp lực từ phòng vệ thương mại thành động lực cải cách và nâng cấp dài

hạn. Khoảng trống nổi bật trong các nghiên cứu hiện có là sự thiếu vắng các phân tích mang tính hệ thống về cách thức các nền kinh tế đối tác EU xây dựng và vận hành các giải pháp ứng phó trước các biện pháp PVTM, cũng như những yếu tố quyết định sự khác biệt về hiệu quả và kết quả dài hạn của các giải pháp này.

Phần lớn các nghiên cứu trước đây tập trung vào phân tích tác động của PVTM đối với dòng chảy thương mại hoặc đánh giá hiệu quả của từng công cụ chính sách riêng lẻ, trong khi ít chú ý đến mối liên kết giữa các cấp độ ứng phó và năng lực điều phối tổng thể của nền kinh tế đối tác. Điều này dẫn đến việc chưa giải thích đầy đủ vì sao cùng chịu tác động từ các biện pháp PVTM EU, nhưng các nền kinh tế đối tác lại có những quỹ đạo điều chỉnh và vị thế dài hạn rất khác nhau trong chuỗi giá trị EU.

Xuất phát từ khoảng trống đó, bài nghiên cứu này tiếp cận các biện pháp phòng vệ thương mại của EU như một áp lực điều chỉnh mang tính cấu trúc, có khả năng kích hoạt các quá trình điều chỉnh nội sinh trong chiến lược doanh nghiệp, cơ chế điều phối ngành và chính sách công nghiệp, thương mại của các nền kinh tế đối tác. Trên cơ sở đó, bài viết tập trung phân tích hệ thống giải pháp ứng phó của các nền kinh tế đối tác EU ở ba cấp độ gắn kết chặt chẽ với nhau: doanh nghiệp, ngành và nhà nước. Cách tiếp cận này cho phép làm rõ không chỉ các phản ứng riêng lẻ, mà cả năng lực ứng phó tổng thể và khả năng chuyển hóa cú sốc từ

PVTM EU của từng nền kinh tế.

Để bảo đảm tính so sánh xuyên quốc gia, bài nghiên cứu phân tích dựa trên bốn nội dung phân tích chính. Thứ nhất là mức độ hội nhập của nền kinh tế đối tác vào chuỗi giá trị liên quan đến thị trường EU, phản ánh vị thế của nền kinh tế đó trong các công đoạn từ gia công đơn giản đến các khâu có giá trị gia tăng cao. Điều này có ý nghĩa quyết định đối với khả năng hấp thụ và chuyển hóa áp lực từ các biện pháp PVTM, bởi các nền kinh tế tham gia sâu hơn ở các khâu giá trị cao thường có dư địa lớn hơn để điều chỉnh và nâng cấp.

Thứ hai là năng lực dữ liệu và tuân thủ của doanh nghiệp, bao gồm khả năng xây dựng hệ thống kế toán chi phí, truy xuất nguồn gốc và đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao về môi trường, lao động và phát triển bền vững. Đây là chiều phân tích then chốt quyết định khả năng doanh nghiệp hợp tác hiệu quả trong các vụ điều tra PVTM EU, cũng như mức độ rủi ro bị áp dụng các biện pháp bất lợi trong trung và dài hạn.

Thứ ba là năng lực điều phối ở cấp ngành, thể hiện thông qua vai trò của các hiệp hội ngành hàng và các cơ chế hợp tác tập thể trong việc chuẩn hóa dữ liệu, tập thể hóa chi phí tuân thủ và đại diện lợi ích chung của doanh nghiệp trong quá trình điều tra và đối thoại với EU. Năng lực điều phối ngành mạnh không chỉ giúp giảm chi phí ứng phó cho từng doanh nghiệp, mà còn nâng cao vị thế thương lượng của nền kinh tế đối tác trong các vụ việc PVTM.

Thứ tư là vai trò và chiến lược của nhà nước, bao gồm mức độ hoàn thiện của khung pháp lý về phòng vệ thương mại, hiệu quả của các cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp và khả năng tích hợp ứng phó PVTM vào chiến lược phát triển công nghiệp và thương mại dài hạn. Chiều phân tích này phản ánh năng lực thể chế tổng thể và có vai trò định hướng đối với các giải pháp ứng phó ở hai cấp độ còn lại.

Về phương pháp, bài nghiên cứu áp dụng cách tiếp cận so sánh định tính, kết hợp giữa phân tích thể chế và tổng hợp kinh nghiệm thực tiễn của một số nền kinh tế đối tác tiêu biểu của EU, đại diện cho các mức độ hội nhập và năng lực ứng phó khác nhau. Thay vì trình bày từng quốc gia như các trường hợp độc lập, bài viết đặt các nền kinh tế đối tác vào cùng một khung phân tích và so sánh cách thức họ xử lý cùng một loại áp lực chính sách trên các chiều phân tích đã xác định. Cách tiếp cận này cho phép nhận diện rõ hơn các mô hình ứng phó điển hình, cũng như các yếu tố quyết định khả năng chuyển hóa các biện pháp PVTM EU từ thách thức ngắn hạn thành động lực tái cấu trúc dài hạn.

Thông qua cách tiếp cận đó, bài nghiên cứu hướng tới hai phương diện. Về mặt học thuật, bài viết góp phần hệ thống hóa và khái niệm hóa các mô hình ứng phó của các nền kinh tế đối tác EU trước các biện pháp phòng vệ thương mại, qua đó làm rõ vai trò của năng lực điều phối đa cấp độ trong quá trình hội nhập thương mại. Về mặt chính

sách, các kết quả phân tích cung cấp cơ sở thực tiễn quan trọng cho việc xây dựng các chiến lược ứng phó chủ động, dài hạn và gắn kết chặt chẽ với mục tiêu nâng cấp chuỗi giá trị, đặc biệt đối với các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam.

II. Ứng phó ở cấp doanh nghiệp trước các biện pháp phòng vệ thương mại EU

Ở cấp độ doanh nghiệp, các biện pháp phòng vệ thương mại của EU tạo ra những tác động trực tiếp và cụ thể nhất, bởi doanh nghiệp là chủ thể trực tiếp tham gia xuất khẩu và là đối tượng chính trong các vụ điều tra. Tuy nhiên, phản ứng của doanh nghiệp trước các biện pháp này không đồng nhất giữa các nền kinh tế đối tác EU. Sự khác biệt này phản ánh không chỉ quy mô hay năng lực của từng doanh nghiệp, mà còn gắn chặt với mức độ hội nhập chuỗi giá trị, năng lực dữ liệu – tuân thủ, cũng như môi trường thể chế và điều phối mà doanh nghiệp hoạt động trong đó. Phân tích so sánh các phản ứng ở cấp doanh nghiệp vì vậy cho phép làm rõ các con đường ứng phó khác nhau của các nền kinh tế đối tác EU.

3.1. Nhận thức ban đầu của doanh nghiệp trước các vụ việc phòng vệ thương mại EU

Một khác biệt nền tảng giữa các doanh nghiệp tại các nền kinh tế đối tác EU thể hiện ở cách họ nhận thức các vụ việc phòng vệ thương mại ngay từ giai đoạn khởi phát. Tại những nền kinh tế có lịch sử dài tham gia xuất khẩu sang EU và thường xuyên đối

mặt với các vụ điều tra, như Trung Quốc, doanh nghiệp có xu hướng coi phòng vệ thương mại EU là một rủi ro mang tính cấu trúc, gắn liền với mô hình hội nhập và có khả năng lặp lại. Do đó, việc bị điều tra thường không được nhìn nhận như một biến cố bất thường, mà như một phần của chi phí hội nhập cần được quản trị trong dài hạn.

Ngược lại, tại các nền kinh tế đang phát triển hơn như Việt Nam, nhiều doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ – vẫn có xu hướng coi các vụ việc phòng vệ thương mại EU là cú sốc mang tính tình huống. Nhận thức này dẫn đến các phản ứng mang tính bị động, tập trung vào việc trải qua từng vụ việc riêng lẻ hơn là chuẩn bị năng lực ứng phó dài hạn. Trong khi đó, tại Ấn Độ, doanh nghiệp thường tiếp cận các vụ việc PVTM EU với tư duy pháp lý rõ nét hơn, coi đây là không gian tranh chấp có thể và cần được xử lý thông qua các lập luận pháp lý và cơ chế khiếu kiện.

3.2. So sánh năng lực dữ liệu, tuân thủ và hành vi hợp tác điều tra

Năng lực dữ liệu và tuân thủ là chiều phân tích thể hiện rõ nhất sự khác biệt giữa doanh nghiệp các nền kinh tế đối tác EU. Doanh nghiệp tại Trung Quốc, đặc biệt trong các ngành xuất khẩu chủ lực, thường sở hữu hệ thống kế toán chi phí tương đối hoàn chỉnh, dữ liệu sản xuất tập trung và kinh nghiệm cung cấp thông tin theo yêu cầu điều tra của EU. Nhờ đó, mức độ hợp tác điều tra của các doanh nghiệp này thường cao, cho phép họ kiểm soát phần

nào biên độ thuế và duy trì hiện diện tại thị trường EU.

Trong khi đó, tại Việt Nam, hạn chế về hệ thống kế toán chi phí, dữ liệu phân tán và năng lực truy xuất nguồn gốc còn yếu khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong quá trình hợp tác điều tra. Không ít doanh nghiệp lựa chọn không hợp tác hoặc hợp tác không đầy đủ, dẫn đến việc phải chịu mức thuế bất lợi. Điều này phản ánh một điểm yếu mang tính cấu trúc hơn là lựa chọn chiến lược đơn lẻ của doanh nghiệp.

Đối với Ấn Độ, bức tranh mang tính phân hóa rõ rệt. Một số doanh nghiệp lớn có năng lực dữ liệu và đội ngũ pháp lý mạnh tham gia hợp tác điều tra một cách chủ động, trong khi phần lớn doanh nghiệp nhỏ hơn lại gặp khó khăn tương tự như các doanh nghiệp tại các nền kinh tế đang phát triển khác. Sự phân hóa này làm gia tăng tính không đồng đều trong kết quả ứng phó ở cấp doanh nghiệp.

3.3. Điều chỉnh chiến lược giá, sản phẩm và thị trường:

Trước áp lực từ các biện pháp phòng vệ thương mại EU, doanh nghiệp tại các nền kinh tế đối tác triển khai các chiến lược điều chỉnh khác nhau liên quan đến giá, sản phẩm và thị trường xuất khẩu. Doanh nghiệp Trung Quốc, với quy mô lớn và mức độ phụ thuộc cao vào thị trường EU ở một số ngành, thường có xu hướng duy trì hiện diện tại EU bằng cách điều chỉnh giá, tái cơ cấu sản phẩm hoặc chấp nhận biên lợi nhuận thấp hơn trong ngắn hạn để bảo vệ

thị phần và vị thế chuỗi giá trị.

Ngược lại, nhiều doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn chiến lược chuyển hướng thị trường, đặc biệt sang các thị trường có yêu cầu tiêu chuẩn thấp hơn, nhằm giảm thiểu rủi ro từ PVTM EU. Mặc dù giúp giảm áp lực trong ngắn hạn, chiến lược này có thể làm suy yếu động lực nâng cấp và hạn chế khả năng duy trì vị thế tại các phân khúc thị trường có giá trị gia tăng cao trong dài hạn.

Doanh nghiệp Ấn Độ thể hiện xu hướng kết hợp cả hai chiến lược, vừa tìm cách duy trì hiện diện tại EU đối với các sản phẩm chiến lược, vừa đa dạng hóa thị trường để phân tán rủi ro. Tuy nhiên, hiệu quả của chiến lược này phụ thuộc lớn vào năng lực pháp lý và tài chính của từng doanh nghiệp cụ thể.

3.4. Tái cấu trúc mô hình kinh doanh và chuỗi cung ứng ở cấp doanh nghiệp

Một điểm khác biệt quan trọng giữa các nền kinh tế đối tác EU nằm ở mức độ mà doanh nghiệp tận dụng áp lực từ PVTM EU để tái cấu trúc mô hình kinh doanh và chuỗi cung ứng. Tại Trung Quốc, nhiều doanh nghiệp đã và đang sử dụng các vụ việc PVTM như động lực để đầu tư vào các khâu có giá trị gia tăng cao hơn, nâng cấp công nghệ, phát triển thương hiệu và tái tổ chức chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch hơn. Quá trình này được hỗ trợ bởi quy mô thị trường nội địa lớn và hệ sinh thái công nghiệp tương đối hoàn chỉnh.

Tại Việt Nam, quá trình tái cấu trúc diễn ra chậm hơn và mang tính chọn lọc. Một số

doanh nghiệp tiên phong đã bắt đầu đầu tư vào nâng cấp sản phẩm, tăng tỷ lệ nội địa hóa và cải thiện năng lực tuân thủ, song phần lớn doanh nghiệp vẫn bị ràng buộc bởi mô hình gia công và hạn chế về nguồn lực. Điều này làm gia tăng nguy cơ bị mắc kẹt ở các phân khúc giá trị thấp khi đối mặt với các biện pháp PVTM ngày càng khắt khe của EU.

Đối với Ấn Độ, khả năng tái cấu trúc mô hình kinh doanh ở cấp doanh nghiệp chịu ảnh hưởng mạnh từ chính sách công nghiệp trong nước. Một số ngành được hưởng lợi từ chính sách hỗ trợ đã thể hiện khả năng nâng cấp tốt hơn, trong khi các ngành khác vẫn gặp khó khăn trong việc chuyển dịch khỏi mô hình cạnh tranh dựa trên chi phí.

3.5. Tổng hợp so sánh:

Tổng hợp các phân tích trên cho thấy các doanh nghiệp tại các nền kinh tế đối tác EU có sự khác biệt rõ rệt về năng lực “chuyển hóa cú sốc” từ các biện pháp phòng vệ thương mại. Doanh nghiệp Trung Quốc nhìn chung có khả năng hấp thụ và chuyển hóa áp lực từ PVTM EU tốt hơn, nhờ quy mô, năng lực dữ liệu và kinh nghiệm tích lũy. Doanh nghiệp Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi, với một bộ phận ngày càng nhận thức rõ PVTM EU như một áp lực cấu trúc, nhưng vẫn còn đối mặt với những hạn chế mang tính hệ thống. Doanh nghiệp Ấn Độ thể hiện mô hình ứng phó mang tính pháp lý và phân hóa cao, với sự khác biệt lớn giữa các nhóm doanh nghiệp.

Những khác biệt này cho thấy ứng phó ở

cấp doanh nghiệp không thể được tách rời khỏi các chiều phân tích khác, đặc biệt là năng lực điều phối ngành và vai trò của nhà nước. Do đó, để hiểu đầy đủ hệ thống ứng phó của các nền kinh tế đối tác EU, cần tiếp tục phân tích các cơ chế điều phối ở cấp ngành, nơi các phản ứng phân tán ở cấp doanh nghiệp có thể được tập hợp, chuẩn hóa và nâng cấp.

III. Ứng phó ở cấp ngành trước các biện pháp phòng vệ thương mại EU

Ứng phó ở cấp ngành là tầng trung gian quan trọng kết nối các phản ứng phân tán ở cấp doanh nghiệp với các định hướng và công cụ chính sách ở cấp nhà nước. Trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại EU ngày càng đòi hỏi sự phối hợp tập thể về dữ liệu, pháp lý và chiến lược, năng lực điều phối ngành trở thành một yếu tố quyết định hiệu quả ứng phó tổng thể. Tuy nhiên, mức độ phát triển của các cơ chế này có sự khác biệt rõ rệt giữa các nền kinh tế đối tác EU, phản ánh những khác biệt sâu sắc về thể chế, mức độ tổ chức ngành và vai trò của nhà nước.

3.1. Mức độ phát triển của hiệp hội ngành trong ứng phó PVTM EU

Xét về mức độ phát triển và vai trò điều phối, có thể phân loại rõ ràng ba trường hợp nghiên cứu thành các cấp độ khác nhau.

Tại Trung Quốc, hiệp hội ngành hàng trong nhiều lĩnh vực xuất khẩu chủ lực sang EU đạt mức độ điều phối cao. Các hiệp hội này thường có cấu trúc tổ chức chặt chẽ, nguồn lực tài chính ổn định và mối liên kết

chặt chẽ với các cơ quan quản lý nhà nước. Trong các vụ việc PVTM EU, hiệp hội không chỉ đóng vai trò truyền tải thông tin mà còn trực tiếp tổ chức doanh nghiệp tham gia hợp tác điều tra, điều phối chiến lược ngành và đại diện lợi ích tập thể trong quá trình làm việc với phía EU.

Ngược lại, tại Việt Nam, vai trò của hiệp hội ngành trong ứng phó PVTM EU nhìn chung mới đạt mức độ hạn chế đến trung gian. Một số hiệp hội trong các ngành xuất khẩu lớn đã bước đầu tham gia hỗ trợ doanh nghiệp, song năng lực điều phối còn phụ thuộc nhiều vào tính chủ động của từng hiệp hội và chưa mang tính hệ thống. Phần lớn hiệp hội vẫn thiếu nguồn lực tài chính, kinh nghiệm pháp lý và cơ chế ràng buộc để điều phối doanh nghiệp một cách hiệu quả trong các vụ việc PVTM.

Đối với Ấn Độ, hệ thống hiệp hội ngành thể hiện mức độ trung gian nhưng phân hóa cao. Một số hiệp hội trong các ngành có truyền thống xuất khẩu mạnh sang EU đóng vai trò điều phối tương đối hiệu quả, trong khi nhiều hiệp hội khác hoạt động mang tính hình thức hoặc thiếu khả năng hỗ trợ doanh nghiệp trong các vụ việc phức tạp. Sự phân hóa này làm cho năng lực ứng phó ở cấp ngành của Ấn Độ không đồng đều giữa các lĩnh vực.

3.2. Mức độ tập thể hóa chi phí tuân thủ và pháp lý

Khả năng tập thể hóa chi phí tuân thủ và chi phí pháp lý là thước đo quan trọng phản ánh mức độ trưởng thành của ứng phó ở cấp

ngành. Tại Trung Quốc, cơ chế tập thể hóa chi phí tuân thủ đạt mức độ cao. Hiệp hội ngành thường đứng ra huy động đóng góp từ các doanh nghiệp thành viên để thuê tư vấn pháp lý quốc tế, xây dựng hồ sơ dữ liệu chung và hỗ trợ doanh nghiệp trong suốt quá trình điều tra. Cách tiếp cận này giúp giảm đáng kể gánh nặng tài chính cho từng doanh nghiệp và nâng cao tỷ lệ hợp tác điều tra trong toàn ngành.

Tại Việt Nam, cơ chế này mới chỉ đạt mức độ thấp. Phần lớn doanh nghiệp vẫn phải tự chịu chi phí pháp lý và tuân thủ, dẫn đến tình trạng nhiều doanh nghiệp không đủ khả năng tham gia hợp tác điều tra hoặc lựa chọn rút lui khỏi thị trường EU. Việc thiếu các cơ chế chia sẻ chi phí mang tính tập thể làm suy yếu đáng kể hiệu quả ứng phó ở cấp ngành.

Trong khi đó, Ấn Độ thể hiện mức độ trung gian trong tập thể hóa chi phí tuân thủ. Một số hiệp hội ngành có khả năng huy động nguồn lực để hỗ trợ doanh nghiệp, song cơ chế này chưa được chuẩn hóa và còn phụ thuộc nhiều vào từng vụ việc cụ thể. Điều này dẫn đến sự không ổn định trong năng lực ứng phó ở cấp ngành.

3.3. Mức độ chuẩn hóa dữ liệu ngành và năng lực thương lượng với EU

Chuẩn hóa dữ liệu ngành là điều kiện cần để nâng cao năng lực thương lượng trong các vụ việc PVTM EU, đặc biệt trong bối cảnh EU ngày càng nhấn mạnh tính minh bạch và nhất quán của dữ liệu.

Tại Trung Quốc, mức độ chuẩn hóa dữ

liệu ngành đạt trình độ tương đối cao. Nhiều hiệp hội ngành đã xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung, cho phép cung cấp thông tin nhất quán và hỗ trợ doanh nghiệp trong việc xây dựng lập luận chung cho toàn ngành. Điều này giúp nâng cao đáng kể vị thế thương lượng của doanh nghiệp Trung Quốc trong các vụ việc PVTM EU.

Ngược lại, tại Việt Nam, chuẩn hóa dữ liệu ngành mới ở giai đoạn sơ khởi. Dữ liệu sản xuất và chi phí thường phân tán, thiếu đồng bộ và chưa được thu thập một cách có hệ thống, khiến việc xây dựng lập luận chung cho toàn ngành gặp nhiều khó khăn. Đây là một trong những điểm nghẽn lớn nhất trong ứng phó PVTM EU ở cấp ngành.

Đối với Ấn Độ, mức độ chuẩn hóa dữ liệu ngành ở mức trung gian, với sự khác biệt lớn giữa các ngành. Một số ngành đã hình thành được hệ thống dữ liệu tương đối đầy đủ, trong khi nhiều ngành khác vẫn thiếu các công cụ cần thiết để hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình điều tra.

3.4. Tổng hợp so sánh mức độ ứng phó ở cấp ngành giữa các nền kinh tế đối tác

Tổng hợp theo các chiều phân tích cho thấy có thể phân loại mức độ ứng phó ở cấp ngành của các nền kinh tế đối tác EU như sau:

Trung Quốc: ứng phó ở cấp ngành đạt mức độ cao và tương đối hệ thống, đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực “chuyển hóa cú sốc” từ PVTM EU.

Ấn Độ: ứng phó ở cấp ngành đạt mức độ trung gian nhưng phân hóa, phụ thuộc mạnh

vào từng ngành và năng lực của hiệp hội cụ thể.

Việt Nam: ứng phó ở cấp ngành còn ở mức độ hạn chế, với nhiều dư địa để cải thiện thông qua nâng cao năng lực hiệp hội và cơ chế điều phối tập thể.

Sự khác biệt này cho thấy ứng phó ở cấp ngành không chỉ là vấn đề kỹ thuật, mà phản ánh mức độ phát triển thể chế và khả năng tổ chức lợi ích tập thể của từng nền kinh tế đối tác.

3.5. Kết luận tiểu mục: ý nghĩa của “mức độ” điều phối ngành đối với năng lực ứng phó tổng thể

Việc phân tích theo mức độ cho thấy năng lực điều phối ngành là yếu tố mang tính bản lề trong hệ thống ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại EU. Những nền kinh tế có ứng phó ở cấp ngành đạt mức độ cao có khả năng giảm thiểu chi phí tuân thủ, nâng cao tỷ lệ hợp tác điều tra và cải thiện đáng kể kết quả ứng phó ở cấp doanh nghiệp. Ngược lại, những hạn chế ở cấp ngành làm gia tăng tính phân hóa và làm suy yếu khả năng chuyển hóa áp lực từ PVTM EU thành động lực tái cấu trúc dài hạn.

IV. Ứng phó ở cấp nhà nước trước các biện pháp phòng vệ thương mại EU: thể chế, ngoại giao thương mại và chiến lược dài hạn

Nếu như ứng phó ở cấp doanh nghiệp phản ánh năng lực vi mô và ứng phó ở cấp ngành thể hiện khả năng điều phối trung gian, thì ứng phó ở cấp nhà nước quyết định

khung thể chế và định hướng chiến lược tổng thể của một nền kinh tế đối tác trước các biện pháp phòng vệ thương mại EU. Vai trò của nhà nước đặc biệt quan trọng trong bối cảnh PVTM EU không chỉ mang tính kỹ thuật, mà ngày càng gắn với các mục tiêu cấu trúc như tái định hình chuỗi giá trị, tiêu chuẩn bền vững và cạnh tranh chiến lược. Tuy nhiên, mức độ và cách thức can thiệp của nhà nước có sự khác biệt rõ rệt giữa các nền kinh tế đối tác EU, dẫn đến các quỹ đạo ứng phó và kết quả dài hạn khác nhau.

4.1. Khung thể chế và năng lực quản lý phòng vệ thương mại

Xét về khung thể chế, Trung Quốc là nền kinh tế đối tác EU có hệ thống quản lý phòng vệ thương mại tương đối hoàn chỉnh và mang tính tập trung cao. Nhà nước đóng vai trò chủ động trong việc xây dựng năng lực thể chế, đào tạo nguồn nhân lực chuyên trách và thiết lập các cơ chế phối hợp giữa các bộ, ngành, hiệp hội và doanh nghiệp. Nhờ đó, các vụ việc PVTM EU thường được xử lý trong một khuôn khổ thể chế tương đối thống nhất, giúp giảm sự phân tán và nâng cao hiệu quả ứng phó tổng thể.

Ngược lại, tại Việt Nam, khung thể chế về phòng vệ thương mại đang trong quá trình hoàn thiện và nhìn chung mới đạt mức độ trung gian. Nhà nước đã có những bước tiến quan trọng trong việc xây dựng cơ quan chuyên trách và hệ thống pháp lý liên quan, song năng lực triển khai và điều phối vẫn còn hạn chế. Sự phối hợp giữa các cơ quan

quản lý, hiệp hội ngành và doanh nghiệp chưa thực sự đồng bộ, khiến phản ứng chính sách đôi khi mang tính vụ việc hơn là chiến lược.

Đối với Ấn Độ, khung thể chế về phòng vệ thương mại thể hiện mức độ phát triển tương đối cao về mặt pháp lý, nhưng lại thiếu sự gắn kết trong triển khai. Nhà nước có năng lực pháp lý mạnh và kinh nghiệm sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại, song sự phân tán giữa các cấp chính quyền và ngành làm giảm hiệu quả điều phối trong ứng phó với PVTM EU.

4.2. Vai trò của nhà nước trong quá trình điều tra PVTM EU

Một khác biệt quan trọng giữa các nền kinh tế đối tác EU nằm ở cách thức nhà nước tham gia vào quá trình điều tra và đối thoại với EU thông qua các kênh ngoại giao thương mại.

Tại Trung Quốc, nhà nước thường tham gia một cách chủ động và có hệ thống vào các vụ việc PVTM EU, không chỉ thông qua hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp, mà còn thông qua các kênh đối thoại chính thức với EU ở cấp song phương và đa



phương. Ngoại giao thương mại được sử dụng như một công cụ hỗ trợ cho các nỗ lực pháp lý và kỹ thuật, góp phần nâng cao vị thế thương lượng của Trung Quốc trong các vụ việc phức tạp.

Tại Việt Nam, vai trò của ngoại giao thương mại trong ứng phó PVTM EU đang được tăng cường, nhưng nhìn chung vẫn ở mức độ hỗ trợ. Nhà nước chủ yếu tập trung vào việc cung cấp thông tin, hướng dẫn doanh nghiệp và phối hợp trong phạm vi vụ việc cụ thể, trong khi dư địa sử dụng các kênh đối thoại chính sách để tác động đến cách tiếp cận của EU vẫn còn hạn chế.

Đối với Ấn Độ, ngoại giao thương mại thường mang tính pháp lý hóa cao, với trọng tâm là bảo vệ quyền lợi quốc gia thông qua các lập luận pháp lý và, trong một số trường hợp, thông qua cơ chế giải quyết tranh chấp quốc tế. Cách tiếp cận này thể hiện năng lực pháp lý mạnh, nhưng đôi khi thiếu sự kết nối với các mục tiêu nâng cấp chuỗi giá trị và phát triển dài hạn.

4.3. Mức độ gắn kết ứng phó PVTM với chiến lược công nghiệp và phát triển dài hạn

Sự khác biệt cốt lõi giữa các nền kinh tế đối tác EU thể hiện rõ nhất ở mức độ mà nhà nước gắn ứng phó PVTM với chiến lược công nghiệp và phát triển dài hạn.

Tại Trung Quốc, ứng phó PVTM EU thường được đặt trong một chiến lược rộng hơn nhằm nâng cấp năng lực sản xuất, phát triển công nghệ và tái định vị trong chuỗi

giá trị toàn cầu. Các vụ việc PVTM không chỉ được xử lý như vấn đề thương mại, mà còn được sử dụng như tín hiệu chính sách để điều chỉnh định hướng công nghiệp, thúc đẩy đổi mới và giảm phụ thuộc vào các mô hình tăng trưởng dựa trên chi phí thấp.

Ngược lại, tại Việt Nam, mối liên kết giữa ứng phó PVTM EU và chiến lược công nghiệp vẫn còn tương đối lỏng lẻo. Các biện pháp ứng phó chủ yếu tập trung vào việc hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua từng vụ việc cụ thể, trong khi việc sử dụng các vụ việc PVTM như đầu vào cho hoạch định chính sách công nghiệp và nâng cấp chuỗi giá trị chưa được thể chế hóa một cách rõ ràng.

Đối với Ấn Độ, chiến lược ứng phó PVTM có sự kết nối nhất định với chính sách công nghiệp trong nước, nhưng mối liên kết này chưa thật sự nhất quán. Một số ngành được hưởng lợi từ chính sách hỗ trợ có khả năng tận dụng áp lực từ PVTM để nâng cấp, trong khi các ngành khác lại thiếu sự hỗ trợ cần thiết để chuyển hóa áp lực thành động lực phát triển.

4.4. So sánh mức độ can thiệp và vai trò dẫn dắt của nhà nước

Tổng hợp các chiều phân tích cho phép phân loại vai trò của nhà nước trong ứng phó PVTM EU giữa các nền kinh tế đối tác như sau:

Trung Quốc: vai trò nhà nước đạt mức độ cao và mang tính dẫn dắt, với sự kết hợp chặt chẽ giữa thể chế, ngoại giao thương mại và chiến lược công nghiệp.

Ấn Độ: vai trò nhà nước ở mức độ trung gian pháp lý hóa mạnh, nhưng thiếu sự điều phối nhất quán và gắn kết dài hạn.

Việt Nam: vai trò nhà nước ở mức độ đang chuyển đổi, với tiến bộ rõ rệt về thể chế nhưng còn hạn chế trong việc tích hợp ứng phó PVTM vào chiến lược phát triển dài hạn.

Những khác biệt này giải thích vì sao cùng đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại EU, các nền kinh tế đối tác lại có khả năng chuyển hóa áp lực từ PVTM thành động lực tái cấu trúc rất khác nhau.

Phân tích ở cấp nhà nước cho thấy năng lực chuyển hóa cú sốc từ các biện pháp phòng vệ thương mại EU không chỉ phụ thuộc vào phản ứng của doanh nghiệp hay hiệp hội ngành, mà phụ thuộc quyết định vào vai trò định hướng, điều phối và dẫn dắt của nhà nước. Những nền kinh tế có nhà nước đóng vai trò chủ động và gắn ứng phó PVTM với chiến lược công nghiệp dài hạn có khả năng tận dụng áp lực từ PVTM EU như một công cụ tái cấu trúc. Ngược lại, khi vai trò của nhà nước dừng lại ở mức hỗ trợ vụ việc, khả năng chuyển hóa áp lực thành động lực phát triển bền vững sẽ bị hạn chế.

V. Kết luận

Nghiên cứu này đã phân tích một cách có hệ thống cách thức các nền kinh tế đối tác của Liên minh châu Âu ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh phòng vệ thương mại EU ngày càng mang tính cấu trúc và gắn chặt với quá

trình tái định hình chuỗi giá trị và tiêu chuẩn hội nhập. Thay vì tiếp cận phòng vệ thương mại như các cú sốc ngắn hạn hay rào cản kỹ thuật đơn lẻ, bài nghiên cứu cho thấy các biện pháp này cần được hiểu như một dạng áp lực điều chỉnh lâu dài, buộc các nền kinh tế đối tác phải lựa chọn giữa các con đường ứng phó khác nhau với những hệ quả rất khác biệt trong trung và dài hạn.

Thông qua khung phân tích đa cấp độ, nghiên cứu chỉ ra rằng năng lực ứng phó của các nền kinh tế đối tác EU được hình thành từ sự tương tác giữa ba tầng chính: doanh nghiệp, ngành và nhà nước. Ở cấp doanh nghiệp, các biện pháp phòng vệ thương mại EU tạo ra sự phân hóa rõ rệt giữa các doanh nghiệp có khả năng thích ứng, đầu tư vào tuân thủ và tái cấu trúc mô hình kinh doanh với các doanh nghiệp chỉ có thể phản ứng phòng thủ hoặc buộc phải rút lui khỏi thị trường. Ở cấp ngành, vai trò của hiệp hội và cơ chế điều phối tập thể quyết định khả năng giảm thiểu chi phí tuân thủ, chuẩn hóa dữ liệu và nâng cao vị thế thương lượng của doanh nghiệp trong các vụ việc phòng vệ thương mại.

Ở cấp nhà nước, khung thể chế, năng lực điều phối và mức độ gắn kết ứng phó phòng vệ thương mại với chiến lược phát triển dài hạn đóng vai trò quyết định trong việc định hình quỹ đạo ứng phó tổng thể của nền kinh tế.

So sánh giữa Trung Quốc, Việt Nam và Ấn Độ cho thấy không tồn tại một mô hình

ứng phó duy nhất phù hợp cho tất cả các nền kinh tế đối tác EU. Trung Quốc đại diện cho mô hình ứng phó mang tính hệ thống và dẫn dắt bởi nhà nước, trong đó các biện pháp phòng vệ thương mại được tích hợp vào chiến lược công nghiệp và nâng cấp chuỗi giá trị. Ấn Độ thể hiện mô hình ứng phó mang tính pháp lý hóa cao nhưng phân hóa, với hiệu quả khác nhau giữa các ngành và nhóm doanh nghiệp.

Việt Nam nằm ở vị trí chuyển tiếp, với những tiến bộ đáng kể về thể chế và nhận thức, song vẫn đối mặt với những hạn chế mang tính cấu trúc trong năng lực dữ liệu, điều phối ngành và gắn kết chính sách dài hạn. Những khác biệt này giải thích vì sao cùng đối mặt với các biện pháp phòng vệ thương mại EU, các nền kinh tế đối tác lại đạt được những kết quả rất khác nhau về duy trì thị phần, nâng cấp chuỗi giá trị và vị thế hội nhập.

Một đóng góp quan trọng của nghiên cứu là khái niệm hóa năng lực “chuyển hóa cú sốc” từ phòng vệ thương mại, nhấn mạnh rằng khả năng biến áp lực ngắn hạn thành động lực tái cấu trúc dài hạn phụ thuộc vào mức độ phối hợp hiệu quả giữa các cấp độ ứng phó. Phòng vệ thương mại EU, theo đó, không chỉ đóng vai trò sàng lọc doanh nghiệp và ngành hàng, mà còn là cơ chế thúc đẩy tái cấu trúc thể chế và chiến lược phát triển của các nền kinh tế đối tác. Những nền kinh tế có năng lực điều phối đa cấp độ mạnh có thể tận dụng phòng vệ thương mại như một tín hiệu chính sách để

nâng cấp mô hình tăng trưởng, trong khi các nền kinh tế thiếu năng lực này có nguy cơ bị mắc kẹt ở các phân khúc giá trị thấp hoặc bị loại khỏi thị trường.

Từ góc độ chính sách, các kết quả nghiên cứu cho thấy ứng phó hiệu quả với các biện pháp phòng vệ thương mại EU đòi hỏi một cách tiếp cận vượt ra ngoài xử lý vụ việc đơn lẻ. Thay vào đó, các nền kinh tế đối tác cần xây dựng các hệ thống ứng phó mang tính dài hạn, trong đó đầu tư vào năng lực dữ liệu và tuân thủ của doanh nghiệp, củng cố vai trò điều phối của hiệp hội ngành và tích hợp phòng vệ thương mại vào chiến lược công nghiệp và thương mại quốc gia là những trụ cột then chốt. Đối với Việt Nam, những phân tích trong nghiên cứu gợi mở rằng việc nâng cao năng lực “chuyên hóa cú sốc” từ phòng vệ thương mại EU không chỉ là yêu cầu trước mắt, mà còn là điều kiện cần để nâng cấp vị thế trong chuỗi giá trị và hướng tới mô hình tăng trưởng xuất khẩu bền vững hơn trong dài hạn.

Trong bối cảnh phòng vệ thương mại EU tiếp tục phát triển theo hướng phức tạp và gắn chặt với các mục tiêu chiến lược, nghiên cứu này kỳ vọng góp phần cung cấp một khung phân tích và bằng chứng so sánh hữu ích cho cả giới học thuật và nhà hoạch định chính sách. Những hướng nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng phạm vi so sánh sang các nền kinh tế đối tác khác của EU hoặc đi sâu hơn vào phân tích định lượng để hỗ trợ cho các kết quả định tính của nghiên cứu này.

Các giải pháp ứng phó của Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU

1. Bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và vị thế của thị trường EU đối với Việt Nam

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, xuất khẩu không chỉ là động lực tăng trưởng của nền kinh tế mà còn là yếu tố phản ánh trực tiếp năng lực cạnh tranh quốc gia trong chuỗi giá trị toàn cầu. Đối với Việt Nam, một nền kinh tế có độ mở thương mại thuộc nhóm cao nhất thế giới, sự ổn định và phát triển của thị trường xuất khẩu có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với tăng trưởng GDP, thu hút đầu tư, tạo việc làm, ổn định sản xuất trong nước và bảo đảm cân bằng kinh tế vĩ mô. Trong đó, Liên minh Châu Âu luôn được xác định là một trong những thị trường chiến lược hàng đầu bởi quy mô tiêu dùng lớn, mức độ ổn định cao, khả năng thanh toán mạnh và đặc biệt là tác động lan tỏa rất lớn đến năng lực cạnh tranh của

hàng hóa Việt Nam trên phạm vi toàn cầu.

Liên minh Châu Âu hiện là một trong ba đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam và là thị trường xuất khẩu quan trọng đối với nhiều ngành sản xuất chủ lực như thép, nhôm, gỗ và sản phẩm gỗ, thủy sản, dệt may, da giày, nhựa, hóa chất, nông sản chế biến, tôn mạ màu, linh kiện điện tử và các sản phẩm công nghiệp chế biến sâu. Việc Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Châu Âu có hiệu lực đã tạo ra bước chuyển lớn trong quan hệ thương mại song phương khi hàng loạt dòng thuế được cắt giảm mạnh, mở ra cơ hội gia tăng thị phần cho doanh nghiệp Việt Nam tại một trong những thị trường có giá trị cao nhất thế giới.

Theo số liệu thương mại những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU liên tục duy

trì xu hướng tăng trưởng tích cực, đặc biệt ở các nhóm ngành có lợi thế cạnh tranh về chi phí sản xuất và khả năng tham gia sâu vào chuỗi cung ứng quốc tế. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước mở rộng hiện diện tại thị trường châu Âu không chỉ với vai trò gia công mà còn tham gia sâu hơn vào các khâu có giá trị gia tăng cao hơn như chế biến sâu, thiết kế sản phẩm và phát triển thương hiệu.

Tuy nhiên, chính sự gia tăng nhanh chóng về thị phần và kim ngạch xuất khẩu cũng làm cho hàng hóa Việt Nam ngày càng nằm trong phạm vi theo dõi chặt chẽ của các cơ quan quản lý thương mại EU. Khi một ngành hàng mở rộng xuất khẩu nhanh, tạo áp lực cạnh tranh đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa châu Âu, nguy cơ bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại gần như trở thành một xu hướng tất yếu. Điều này

đặc biệt rõ rệt trong bối cảnh EU đang đẩy mạnh chiến lược bảo vệ sản xuất nội khối, tái cấu trúc chuỗi cung ứng và thúc đẩy chuyển đổi sang nền kinh tế xanh.

Khác với nhiều thị trường khác, Liên minh Châu Âu không chỉ là khu vực có tiêu chuẩn kỹ thuật cao mà còn sở hữu một hệ thống pháp lý thương mại rất phát triển, với cơ chế điều tra phòng vệ thương mại được vận hành chặt chẽ, phức tạp và có tính kỹ thuật cao. Các doanh nghiệp xuất khẩu vào EU không chỉ phải đáp ứng các yêu cầu về chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm hay tiêu chuẩn môi trường mà còn phải đối diện với nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại bất cứ khi nào thị phần gia tăng đủ lớn để tạo ra phản ứng từ ngành sản xuất nội địa châu Âu.

Điều đáng chú ý là xu hướng áp dụng phòng vệ thương mại của EU hiện

nay đã thay đổi đáng kể so với giai đoạn trước. Nếu trước đây trọng tâm chủ yếu là xử lý hành vi bán phá giá hoặc trợ cấp trực tiếp thì hiện nay các biện pháp này ngày càng gắn chặt với các tiêu chuẩn thương mại thế hệ mới như Cơ chế điều chỉnh carbon biên giới, các tiêu chuẩn môi trường – xã hội – quản trị, Quy định chống phá rừng của EU và hệ thống kiểm soát hóa chất REACH. Điều đó đồng nghĩa với việc doanh nghiệp Việt Nam không chỉ phải cạnh tranh bằng giá cả hay chất lượng mà còn phải chứng minh tính bền vững của toàn bộ chuỗi sản xuất.

Trong bối cảnh đó, vị thế của thị trường EU đối với Việt Nam vừa là cơ hội phát triển chiến lược, vừa là thách thức lớn về năng lực thích ứng thể chế và quản trị thương mại. Việc duy trì và mở rộng thị phần tại thị trường này không thể chỉ dựa vào lợi thế chi phí thấp mà đòi hỏi sự chuyển đổi toàn diện từ mô hình sản xuất, hệ thống quản trị

doanh nghiệp cho đến năng lực phản ứng chính sách ở cấp quốc gia.

Chính vì vậy, nghiên cứu các giải pháp ứng phó của Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU không chỉ là yêu cầu thực tiễn nhằm bảo vệ hoạt động xuất khẩu trước mắt mà còn là vấn đề chiến lược gắn với năng lực cạnh tranh dài hạn của nền kinh tế. Trong một thế giới mà thương mại ngày càng bị chi phối bởi thể chế, tiêu chuẩn và yêu cầu phát triển bền vững, khả năng ứng phó hiệu quả với các biện pháp phòng vệ thương mại chính là một biểu hiện trực tiếp của năng lực hội nhập quốc tế và năng lực bảo vệ lợi ích kinh tế quốc gia.

2. Xu hướng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU

Trong những năm gần đây, Liên minh Châu Âu có xu hướng sử dụng ngày càng chủ động và chặt chẽ hơn các công cụ phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội khối trước sức ép cạnh tranh từ

hàng hóa nhập khẩu. Về mặt pháp lý, các biện pháp phòng vệ thương mại như chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và chống lẫn tránh đều là những công cụ được thừa nhận trong khuôn khổ của Tổ chức Thương mại Thế giới. Tuy nhiên, trong thực tiễn vận hành của EU, các công cụ này không chỉ còn mang ý nghĩa kỹ thuật nhằm xử lý hành vi cạnh tranh không công bằng, mà còn trở thành một bộ phận quan trọng trong chiến lược bảo vệ sản xuất, tái cấu trúc chuỗi cung ứng và củng cố năng lực công nghiệp của khu vực.

Xu hướng này xuất phát từ nhiều nguyên nhân có tính cấu trúc. Trước hết, sau đại dịch Covid-19 và các cú sốc địa chính trị, EU nhận thức rõ hơn về rủi ro phụ thuộc quá mức vào nguồn cung bên ngoài, đặc biệt đối với các ngành công nghiệp nền tảng như thép, nhôm, hóa chất, năng lượng, vật liệu xây dựng, thiết bị điện tử và sản phẩm xanh. Bên cạnh đó, chi phí sản xuất tại EU cao hơn nhiều so với các nền kinh tế đang phát triển do tiêu chuẩn lao động, môi trường, năng lượng và phát thải carbon nghiêm ngặt. Trong điều kiện đó, hàng hóa nhập khẩu có giá thấp hoặc tăng trưởng nhanh dễ bị nhìn nhận là yếu tố gây sức ép đối với doanh nghiệp nội khối. Đây là cơ sở khiến các hiệp hội sản xuất châu Âu có xu hướng tích cực hơn trong việc đề nghị khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại.

Trong nhóm các công cụ phòng vệ thương mại, chống bán phá giá vẫn là biện pháp được EU sử dụng phổ biến nhất. Các

vụ điều tra chống bán phá giá thường tập trung vào việc xác định liệu hàng hóa nhập khẩu có được bán vào EU với giá thấp hơn giá trị thông thường hay không, và việc nhập khẩu đó có gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa EU hay không. Tuy nhiên, điểm đáng chú ý là phương pháp điều tra của EU ngày càng phức tạp hơn, đặc biệt trong việc xác định giá trị thông thường, đánh giá chi phí sản xuất và xem xét các yếu tố được cho là gây biến dạng thị trường. Điều này làm gia tăng rủi ro đối với các doanh nghiệp đến từ các nền kinh tế đang phát triển, trong đó có Việt Nam, bởi nếu dữ liệu kế toán, chi phí hoặc cấu trúc sản xuất không được chứng minh đầy đủ, doanh nghiệp có thể bị áp dụng các phương pháp tính toán bất lợi.

Bên cạnh chống bán phá giá, biện pháp chống trợ cấp cũng ngày càng được EU quan tâm nhiều hơn. Trong bối cảnh các quốc gia đẩy mạnh chính sách công nghiệp, hỗ trợ chuyển đổi xanh, ưu đãi đầu tư, tín dụng ưu đãi và phát triển công nghệ, EU có xu hướng giám sát chặt chẽ hơn các chương trình hỗ trợ của Chính phủ nước xuất khẩu. Những chính sách như miễn giảm thuế, hỗ trợ tiền thuê đất, ưu đãi tín dụng, trợ giá năng lượng hoặc hỗ trợ đổi mới công nghệ nếu thiếu minh bạch có thể bị xem xét dưới góc độ trợ cấp đối kháng. Đối với Việt Nam, đây là rủi ro đáng lưu ý vì nhiều ngành xuất khẩu có sự tham gia của doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu kinh tế hoặc được hưởng các chính

sách khuyến khích đầu tư theo địa bàn, ngành nghề.

Biện pháp tự vệ cũng là một công cụ cần được đặc biệt quan tâm. Khác với chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ không đòi hỏi phải chứng minh hành vi cạnh tranh không lành mạnh của doanh nghiệp xuất khẩu. Chỉ cần lượng hàng nhập khẩu tăng nhanh, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa EU, cơ quan có thẩm quyền có thể xem xét áp dụng biện pháp hạn chế nhập khẩu trong một thời gian nhất định. Vì vậy, các ngành hàng của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao vào EU, đặc biệt trong thời gian ngắn, cần đặc biệt thận trọng với nguy cơ này. Rủi ro tự vệ thường không đến từ sai phạm của doanh nghiệp mà từ sự gia tăng xuất khẩu thiếu kiểm soát ở cấp độ toàn ngành.

Một xu hướng nổi bật khác là sự gia tăng điều tra chống lẩn tránh biện pháp

phòng vệ thương mại. Khi EU đã áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp đối với một quốc gia nhất định, cơ quan điều tra sẽ theo dõi chặt chẽ dòng thương mại để phát hiện khả năng hàng hóa được chuyển tải qua nước thứ ba, gia công đơn giản hoặc thay đổi xuất xứ hình thức nhằm né tránh thuế. Việt Nam, với vai trò là điểm đến quan trọng của dòng dịch chuyển sản xuất trong khu vực, có nguy cơ bị đặt trong diện nghi ngờ nếu xuất khẩu một số mặt hàng sang EU tăng đột biến đồng thời nhập khẩu nguyên liệu hoặc bán thành phẩm từ quốc gia đang bị áp thuế cũng tăng mạnh. Đây là rủi ro đặc biệt lớn đối với các ngành thép, nhôm, gỗ, pin mặt trời, xe đạp điện, sản phẩm cơ khí và một số mặt hàng công nghiệp trung gian.

Điểm mới trong chính sách phòng vệ thương mại của EU là xu hướng kết hợp ngày càng chặt chẽ giữa phòng vệ thương mại

truyền thống với các tiêu chuẩn thương mại thế hệ mới. Các cơ chế như Cơ chế điều chỉnh carbon biên giới, Bộ tiêu chuẩn môi trường – xã hội – quản trị, Quy định chống phá rừng của EU và hệ thống kiểm soát hóa chất REACH không phải là biện pháp phòng vệ thương mại theo nghĩa hẹp, nhưng lại có tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh và khả năng bị điều tra của doanh nghiệp xuất khẩu. Một doanh nghiệp phát thải cao, thiếu minh bạch nguồn gốc nguyên liệu, không kiểm soát được hóa chất hoặc không chứng minh được trách nhiệm chuỗi cung ứng sẽ dễ bị đánh giá là có lợi thế chi phí không bền vững, từ đó làm gia tăng nguy cơ bị xem xét trong các vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc chống lẩn tránh.

Đối với Việt Nam, xu hướng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU đặt ra một yêu cầu rất rõ ràng: không thể tiếp

tục ứng phó theo cách bị động, chỉ hành động khi vụ việc đã được khởi xướng. Thay vào đó, Việt Nam cần xây dựng năng lực phòng ngừa rủi ro từ sớm, dựa trên dữ liệu, minh bạch chuỗi cung ứng, chuẩn hóa kế toán, kiểm soát xuất xứ và nâng cao khả năng phối hợp giữa Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp. Khi chính sách phòng vệ thương mại của EU ngày càng mang tính tổng hợp, gắn giữa thương mại, môi trường, công nghiệp và an ninh chuỗi cung ứng, các giải pháp ứng phó của Việt Nam cũng phải được thiết kế theo hướng tổng thể, dài hạn và có tính hệ thống.

3. Tính cấp thiết của việc xây dựng giải pháp ứng phó

Việc xây dựng các giải pháp ứng phó của Việt Nam đối với các biện pháp phòng vệ thương mại của EU mang tính cấp thiết cả về phương diện trước mắt lẫn dài hạn. Về trước mắt, các vụ việc phòng vệ thương mại có thể tác động trực tiếp đến kim ngạch

xuất khẩu, thị phần, lợi nhuận và khả năng duy trì quan hệ thương mại của doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường EU. Một mức thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp cao có thể làm hàng hóa mất khả năng cạnh tranh gần như ngay lập tức; một biện pháp tự vệ có thể giới hạn đáng kể lượng hàng được phép nhập khẩu; còn một kết luận về lần tránh biện pháp phòng vệ thương mại có thể khiến cả ngành hàng bị ảnh hưởng nghiêm trọng về uy tín và khả năng tiếp cận thị trường.

Về dài hạn, phòng vệ thương mại không chỉ là vấn đề pháp lý của từng vụ việc riêng lẻ mà là chỉ dấu phản ánh năng lực cạnh tranh, mức độ minh bạch và khả năng thích ứng của nền sản xuất Việt Nam trước các chuẩn mực thương mại quốc tế. Khi EU ngày càng kết hợp phòng vệ thương mại với các yêu cầu về phát triển bền vững, phát thải carbon, truy xuất nguồn gốc và trách nhiệm chuỗi cung ứng, doanh nghiệp Việt

Nam không thể tiếp tục dựa chủ yếu vào lợi thế chi phí thấp. Nếu không có chiến lược ứng phó bài bản, nhiều ngành xuất khẩu có nguy cơ rơi vào vòng lặp bất lợi: tăng trưởng nhanh, bị điều tra, bị áp thuế, mất thị phần, sau đó chuyển hướng thị trường nhưng tiếp tục đối diện rủi ro tương tự tại các thị trường khác.

Tính cấp thiết còn xuất phát từ thực tế rằng phần lớn doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, vẫn còn hạn chế về năng lực pháp lý, quản trị dữ liệu, truy xuất nguồn gốc và khả năng tham gia các vụ điều tra quốc tế. Trong khi đó, quy trình điều tra của EU có yêu cầu rất cao về chứng cứ, thời hạn phản hồi nghiêm ngặt và phương pháp phân tích phức tạp. Chỉ một sai sót nhỏ trong dữ liệu kế toán, hồ sơ xuất xứ hoặc giải trình chi phí cũng có thể dẫn đến kết luận bất lợi. Vì vậy, ứng phó hiệu quả không thể chỉ trông chờ vào nỗ lực đơn lẻ của doanh nghiệp mà cần

một cơ chế phối hợp tổng thể giữa Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp.

Ở cấp độ quốc gia, việc xây dựng giải pháp ứng phó còn gắn với yêu cầu bảo vệ sản xuất trong nước và nâng cao vị thế của Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu. Khi một ngành hàng bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại tại EU, tác động không chỉ dừng ở doanh nghiệp xuất khẩu mà còn lan rộng tới nhà cung cấp nguyên liệu, lao động, logistics, tài chính, đầu tư và các ngành phụ trợ. Do đó, phòng vệ thương mại cần được nhìn nhận như một vấn đề của chính sách công nghiệp và quản trị thương mại quốc gia, chứ không chỉ là tranh chấp thương mại đơn lẻ.

Chính vì vậy, Việt Nam cần chuyển từ tư duy xử lý vụ việc sang tư duy quản trị rủi ro thương mại dài hạn. Điều này đòi hỏi phải xây dựng hệ thống cảnh báo sớm, chuẩn hóa dữ liệu doanh nghiệp, hoàn thiện khung pháp lý về trợ cấp,

kiểm soát xuất xứ, phát huy vai trò của hiệp hội ngành hàng, nâng cao năng lực phản biện pháp lý và thúc đẩy chuyển đổi xanh. Chỉ khi các giải pháp này được triển khai đồng bộ, Việt Nam mới có thể giảm thiểu thiệt hại từ các vụ việc phòng vệ thương mại của EU, đồng thời biến sức ép tuân thủ thành động lực nâng cấp mô hình tăng trưởng và nâng cao năng lực cạnh tranh bền vững của hàng hóa Việt Nam.

II. Thực trạng các biện pháp phòng vệ thương mại của EU đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam

1. Tổng quan tình hình điều tra phòng vệ thương mại của EU đối với Việt Nam

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, Liên minh Châu Âu luôn là một trong những đối tác thương mại lớn và có ý nghĩa chiến lược đối với Việt Nam. Tuy nhiên, đây cũng là một trong những thị trường áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại chặt chẽ và

thường xuyên nhất đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Cùng với sự gia tăng mạnh mẽ về kim ngạch xuất khẩu và sự mở rộng thị phần của hàng hóa Việt Nam tại thị trường này, số lượng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại do EU khởi xướng đối với Việt Nam cũng có xu hướng gia tăng rõ rệt cả về số lượng, phạm vi ngành hàng và mức độ phức tạp của nội dung điều tra.

Theo thống kê của cơ quan quản lý phòng vệ thương mại, EU là một trong những thị trường thường xuyên tiến hành điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Trong đó, chống bán phá giá vẫn là biện pháp được áp dụng phổ biến nhất, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số vụ việc. Các cuộc điều tra chống bán phá giá thường tập trung vào các ngành sản xuất có tính cạnh tranh cao

và có khả năng tạo áp lực đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa châu Âu như thép, nhôm, xe đạp điện, giày dép, gỗ dán, tôn mạ màu, sản phẩm nhựa và nhiều nhóm hàng công nghiệp chế biến khác.

Bên cạnh chống bán phá giá, các vụ điều tra chống trợ cấp cũng ngày càng gia tăng, đặc biệt trong bối cảnh EU đẩy mạnh giám sát các chính sách hỗ trợ công nghiệp và chuyển đổi xanh tại các quốc gia đối tác. Những ngành hàng có liên quan đến đầu tư lớn, sử dụng nhiều ưu đãi về đất đai, tín dụng, năng lượng hoặc các chính sách hỗ trợ đổi mới công nghệ thường có nguy cơ cao bị xem xét dưới góc độ trợ cấp đối kháng. Điều này đặc biệt đáng chú ý đối với các ngành như thép, nhôm, hóa chất, vật liệu xây dựng, năng lượng tái tạo và một số ngành công nghiệp chế biến sâu.

Biện pháp tự vệ tuy có số lượng vụ việc ít hơn nhưng lại có phạm vi tác động rộng hơn do thường

áp dụng với toàn ngành hàng thay vì chỉ một số doanh nghiệp cụ thể. Khi lượng hàng nhập khẩu từ Việt Nam tăng nhanh trong thời gian ngắn và tạo ra áp lực đáng kể lên ngành sản xuất nội địa EU, nguy cơ bị áp dụng biện pháp tự vệ sẽ gia tăng rõ rệt. Điều này thường xảy ra với các ngành có tính chu kỳ cao và mức độ biến động thương mại lớn như thép, nhôm, sản phẩm kim loại, hóa chất cơ bản và vật liệu xây dựng.

Một xu hướng đặc biệt đáng chú ý trong những năm gần đây là sự gia tăng các vụ điều tra chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Khi EU đã áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp đối với một quốc gia nhất định, cơ quan điều tra sẽ theo dõi sát các luồng thương mại để phát hiện khả năng hàng hóa được chuyển tải qua nước thứ ba hoặc chỉ thực hiện gia công đơn giản nhằm né tránh nghĩa vụ thuế. Việt Nam, với vai trò là điểm đến quan trọng của

dòng dịch chuyển đầu tư trong khu vực, thường xuyên bị đặt trong diện theo dõi ở các ngành như thép, nhôm, xe đạp điện, pin mặt trời, gỗ công nghiệp, linh kiện điện tử và các sản phẩm cơ khí trung gian.

Xét theo cơ cấu ngành hàng, nhóm sản phẩm công nghiệp chế biến vẫn là khu vực chịu tác động lớn nhất từ các biện pháp phòng vệ thương mại của EU. Trong đó, thép và các sản phẩm từ thép là nhóm bị điều tra nhiều nhất do vừa có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao, vừa chịu cạnh tranh trực tiếp với ngành sản xuất nội địa châu Âu. Các mặt hàng như thép cán nguội, thép không gỉ, thép chống ăn mòn, tôn mạ màu và sản phẩm thép chế biến sâu thường xuyên nằm trong nhóm có nguy cơ cao. Bên cạnh đó, các ngành như gỗ công nghiệp, sản phẩm nhôm, nhựa kỹ thuật, hóa chất, xe đạp điện và vật liệu xây dựng cũng ngày càng được EU giám sát chặt chẽ hơn.

Không chỉ số lượng vụ việc tăng lên, tính chất của các cuộc điều tra cũng ngày càng phức tạp hơn. Nếu trước đây trọng tâm chủ yếu là giá bán và chi phí sản xuất thì hiện nay EU mở rộng phạm vi điều tra sang các yếu tố như cấu trúc sở hữu doanh nghiệp, quan hệ liên kết, chính sách hỗ trợ của Chính phủ, mức độ minh bạch trong truy xuất nguồn gốc, phát thải carbon, trách nhiệm môi trường và tính bền vững của chuỗi cung ứng. Điều này làm cho ranh giới giữa phòng vệ thương mại truyền thống và các tiêu chuẩn thương mại thế hệ mới ngày càng mờ đi.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, áp lực không chỉ nằm ở việc bị áp thuế mà còn ở chi phí tuân thủ rất lớn trong quá trình điều tra. Một vụ việc phòng vệ thương mại có thể kéo dài nhiều tháng, thậm chí nhiều năm, đòi hỏi doanh nghiệp phải huy động nguồn lực đáng kể cho tư vấn pháp lý, kiểm toán dữ liệu, xây dựng hồ sơ giải trình và duy trì hệ

thống quản trị minh bạch. Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, đây là gánh nặng đặc biệt lớn và nhiều trường hợp doanh nghiệp không thua vì thực sự vi phạm mà vì không đủ năng lực chứng minh mình không vi phạm.

Từ thực trạng trên có thể thấy rằng, các biện pháp phòng vệ thương mại của EU đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam không còn là hiện tượng cá biệt mà đã trở thành một xu hướng mang tính cấu trúc trong quan hệ thương mại song phương. Khi hàng hóa Việt Nam ngày càng tham gia sâu hơn vào thị trường châu Âu và chuỗi cung ứng toàn cầu, nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại cũng sẽ tiếp tục gia tăng. Điều này đòi hỏi Việt Nam phải xây dựng một hệ thống ứng phó mang tính chiến lược, lâu dài và đồng bộ, thay vì chỉ xử lý từng vụ việc riêng lẻ như trước đây.

2. Đặc điểm nổi bật trong chính sách phòng vệ thương mại của EU

Chính sách phòng vệ thương mại của Liên minh

Châu Âu được đánh giá là một trong những hệ thống phức tạp, chặt chẽ và có mức độ phát triển cao nhất trên thế giới. Mặc dù về nguyên tắc, các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và chống lẩn tránh đều được xây dựng trên cơ sở các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới, nhưng trong thực tiễn áp dụng, EU đã phát triển một cơ chế điều tra với mức độ kỹ thuật rất cao, gắn chặt với mục tiêu bảo vệ ngành sản xuất nội khối, chiến lược công nghiệp xanh và yêu cầu bảo đảm an ninh chuỗi cung ứng. Điều này khiến các doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường châu Âu phải đối diện với những yêu cầu tuân thủ vượt xa phạm vi thương mại truyền thống.

Đặc điểm nổi bật đầu tiên là mức độ kỹ thuật và tính pháp lý rất cao trong toàn bộ quy trình điều tra. EU không chỉ tiến hành điều tra trên cơ sở dữ liệu định lượng đơn thuần mà còn áp dụng hệ thống phân tích sâu về cấu trúc chi phí,

giá trị thông thường, giá xuất khẩu, mức độ thiệt hại của ngành sản xuất nội địa và mối quan hệ nhân quả giữa hàng nhập khẩu với tồn thất của doanh nghiệp nội khối. Trong điều tra chống bán phá giá, việc xác định biên độ phá giá không chỉ dựa vào so sánh giá mà còn liên quan đến phương pháp xác định giá trị thông thường, lựa chọn nước thay thế trong trường hợp bị coi là có biến dạng thị trường đáng kể, cũng như cách xử lý các yếu tố chi phí đầu vào.

Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đây là thách thức rất lớn bởi nhiều doanh nghiệp chưa có hệ thống kế toán đạt chuẩn quốc tế, việc phân bổ chi phí còn thiếu khoa học và khả năng giải trình số liệu chưa đáp ứng được yêu cầu của cơ quan điều tra châu Âu. Chỉ cần một sai lệch nhỏ trong hồ sơ dữ liệu hoặc sự thiếu nhất quán trong giải trình cũng có thể dẫn đến việc EU áp dụng phương pháp suy luận bất

lợi và xác định mức thuế rất cao.

Đặc điểm thứ hai là yêu cầu minh bạch dữ liệu cực kỳ nghiêm ngặt. Trong thực tiễn điều tra của EU, dữ liệu được coi là bằng chứng trung tâm quyết định toàn bộ kết quả vụ việc. Doanh nghiệp phải cung cấp đầy đủ thông tin về giá bán, chi phí sản xuất, nguyên liệu đầu vào, quy trình sản xuất, cấu trúc sở hữu, quan hệ liên kết, hệ thống phân phối, mức độ nhận hỗ trợ từ Nhà nước và toàn bộ hồ sơ truy xuất nguồn gốc. Việc thiếu dữ liệu hoặc cung cấp dữ liệu không đầy đủ thường bị coi là hành vi không hợp tác, dẫn đến việc cơ quan điều tra sử dụng các dữ liệu sẵn có theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

Điều này tạo ra áp lực rất lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, bởi phần lớn vẫn vận hành trên nền tảng quản trị truyền thống, lưu trữ chứng từ phân tán và thiếu hệ

thống số hóa dữ liệu. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp không bị áp thuế cao vì thực sự bán phá giá hay nhận trợ cấp bất hợp pháp, mà vì không chứng minh được cấu trúc chi phí hợp lý hoặc không đủ khả năng truy xuất nguồn gốc toàn bộ chuỗi cung ứng.

Đặc điểm thứ ba là xu hướng gắn phòng vệ thương mại với phát triển bền vững và chính sách công nghiệp xanh. Đây là điểm thay đổi quan trọng nhất trong cách tiếp cận của EU trong những năm gần đây. Nếu trước đây phòng vệ thương mại chủ yếu tập trung vào yếu tố giá và trợ cấp trực tiếp thì hiện nay các yếu tố môi trường, phát thải carbon, sử dụng năng lượng, trách nhiệm lao động, quản trị doanh nghiệp và minh bạch chuỗi cung ứng ngày càng trở thành một phần quan trọng trong đánh giá cạnh tranh thương mại.

Các cơ chế như Cơ chế điều chỉnh carbon biên giới, Quy định chống phá rừng của EU, Bộ tiêu chuẩn môi

trường – xã hội – quản trị và hệ thống kiểm soát hóa chất REACH không phải là biện pháp phòng vệ thương mại theo nghĩa truyền thống nhưng lại tác động trực tiếp đến khả năng bị điều tra của doanh nghiệp xuất khẩu. Một doanh nghiệp có chi phí sản xuất thấp nhờ sử dụng công nghệ lạc hậu, phát thải cao hoặc không kiểm soát được nguồn gốc nguyên liệu có thể bị nhìn nhận là có lợi thế cạnh tranh không bền vững và trở thành đối tượng giám sát chặt chẽ hơn.

Điều này cho thấy phòng vệ thương mại của EU không còn chỉ là vấn đề giá bán thấp mà đã mở rộng thành vấn đề cạnh tranh công bằng theo tiêu chuẩn phát triển bền vững. Đối với Việt Nam, đây là thách thức rất lớn bởi nhiều ngành xuất khẩu vẫn đang dựa chủ yếu vào lợi thế chi phí thấp thay vì năng suất công nghệ và quản trị xanh.

Đặc điểm thứ tư là mở rộng phạm vi điều tra sang chuỗi cung ứng và xuất xứ

thực chất. Trong các vụ điều tra chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, EU không chỉ xem xét giấy chứng nhận xuất xứ mà đánh giá toàn diện bản chất của quá trình sản xuất tại nước xuất khẩu. Cơ quan điều tra sẽ phân tích tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa, mức độ thay đổi bản chất hàng hóa, nguồn gốc nguyên liệu đầu vào và mối liên hệ thương mại giữa doanh nghiệp xuất khẩu với doanh nghiệp tại quốc gia đang bị áp thuế phòng vệ.

Điều này đặc biệt quan trọng đối với Việt Nam trong bối cảnh nhiều ngành đang thu hút mạnh dòng vốn đầu tư dịch chuyển từ khu vực châu Á. Nếu một doanh nghiệp chỉ thực hiện hoạt động lắp ráp đơn giản hoặc phụ thuộc quá lớn vào nguyên liệu nhập khẩu từ quốc gia đang bị áp thuế mà không chứng minh được giá trị gia tăng thực chất tại Việt Nam, nguy cơ bị EU kết luận lẩn tránh là rất cao. Đây là lý do khiến nhiều ngành như thép,

nhôm, pin mặt trời, xe đạp điện, gỗ công nghiệp và sản phẩm cơ khí thường xuyên nằm trong diện theo dõi đặc biệt.

Đặc điểm thứ năm là tính liên kết chặt chẽ giữa phòng vệ thương mại và chiến lược bảo hộ sản xuất nội khối. Mặc dù các biện pháp phòng vệ thương mại được xây dựng trên cơ sở pháp lý quốc tế, nhưng trong thực tiễn, việc khởi xướng điều tra thường gắn rất chặt với áp lực từ các hiệp hội sản xuất trong EU. Khi ngành sản xuất nội địa đối mặt với suy giảm lợi nhuận, mất việc làm hoặc áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá thấp, các hiệp hội doanh nghiệp châu Âu thường chủ động thúc đẩy quá trình điều tra.

Điều đó cho thấy phòng vệ thương mại của EU không chỉ là vấn đề pháp lý thuần túy mà còn là công cụ chính sách công nghiệp và bảo vệ việc làm. Doanh nghiệp Việt Nam nếu chỉ tiếp cận theo hướng kỹ thuật pháp lý mà không

hiều được bởi cảnh chính trị – kinh tế của ngành sản xuất nội địa châu Âu sẽ rất khó xây dựng chiến lược ứng phó hiệu quả.

Từ những đặc điểm trên có thể thấy rằng, chính sách phòng vệ thương mại của EU đã vượt xa khuôn khổ truyền thống của các biện pháp chống bán phá giá hay chống trợ cấp đơn thuần. Đây là một hệ thống tổng hợp giữa thương mại, môi trường, công nghiệp, đầu tư và an ninh chuỗi cung ứng. Chính vì vậy, việc ứng phó của Việt Nam cũng không thể chỉ giới hạn ở phản ứng khi vụ việc phát sinh mà phải được thiết kế như một chiến lược dài hạn về nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, trong đó minh bạch dữ liệu, chuyển đổi xanh, nội địa hóa chuỗi cung ứng và hoàn thiện thể chế trở thành những yếu tố cốt lõi.

3. Những hạn chế chủ yếu của doanh nghiệp Việt Nam

Mặc dù doanh nghiệp Việt Nam đã có bước tiến

đáng kể trong mở rộng xuất khẩu sang Liên minh Châu Âu, nhưng năng lực ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại vẫn còn nhiều hạn chế. Những hạn chế này không chỉ làm tăng nguy cơ bị điều tra mà còn khiến doanh nghiệp gặp bất lợi lớn trong quá trình trả lời câu hỏi, cung cấp dữ liệu, tham gia thẩm tra và bảo vệ lập luận trước cơ quan điều tra EU.

Trước hết, hạn chế lớn nhất là hệ thống dữ liệu kế toán, sản xuất và xuất khẩu của nhiều doanh nghiệp chưa đáp ứng chuẩn mực quốc tế. Trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá và chống trợ cấp, EU yêu cầu doanh nghiệp cung cấp dữ liệu rất chi tiết về chi phí nguyên liệu, chi phí nhân công, chi phí sản xuất chung, giá bán nội địa, giá xuất khẩu, quan hệ liên kết, dòng thanh toán và hồ sơ giao dịch. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn quản trị dữ liệu theo phương thức truyền thống,

chúng từ lưu trữ phân tán, thiếu hệ thống số hóa đồng bộ và chưa áp dụng đầy đủ các chuẩn mực kế toán quốc tế. Khi dữ liệu không nhất quán hoặc không thể kiểm chứng, doanh nghiệp rất dễ bị coi là không hợp tác đầy đủ, từ đó bị áp dụng phương pháp suy luận bất lợi.

Thứ hai, năng lực truy xuất nguồn gốc và quản trị chuỗi cung ứng còn hạn chế. Đây là điểm yếu đặc biệt rõ trong các vụ điều tra chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại và trong bối cảnh EU ngày càng siết chặt các yêu cầu về xuất xứ thực chất. Nhiều doanh nghiệp mới chỉ chú trọng chứng nhận xuất xứ ở khâu xuất khẩu cuối cùng mà chưa xây dựng được hệ thống chứng minh đầy đủ nguồn gốc nguyên liệu, quá trình gia công, tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa và mức độ chuyển đổi bản chất hàng hóa tại Việt Nam. Đối với các ngành phụ thuộc lớn vào nguyên liệu nhập khẩu như thép, nhôm, gỗ, dệt

may, nhựa, hóa chất và sản phẩm cơ khí, điểm yếu này có thể làm gia tăng nguy cơ bị nghi ngờ lẫn tránh hoặc chuyển tải bất hợp pháp.

Thứ ba, doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu năng lực pháp lý chuyên sâu về phòng vệ thương mại của EU. Phần lớn doanh nghiệp chỉ tìm đến tư vấn pháp lý khi vụ việc đã chính thức khởi xướng, trong khi giai đoạn chuẩn bị trước điều tra mới là giai đoạn có ý nghĩa quyết định. Do thiếu hiểu biết đầy đủ về quy trình điều tra, tiêu chuẩn chứng cứ, thời hạn trả lời và phương pháp tính toán của EU, nhiều doanh nghiệp không chuẩn bị kịp hồ sơ, trả lời thiếu trọng tâm hoặc không nhận diện được các điểm rủi ro trong dữ liệu của mình. Điều này làm suy giảm đáng kể khả năng tự bảo vệ của doanh nghiệp.

Thứ tư, tâm lý bị động và thiếu chiến lược quản trị rủi ro thương mại vẫn còn phổ biến. Không ít doanh nghiệp coi phòng vệ

thương mại là vấn đề xa vời, chỉ phát sinh khi có vụ kiện cụ thể, thay vì xem đây là một phần thường xuyên của chiến lược xuất khẩu. Vì vậy, doanh nghiệp thường chưa có bộ phận chuyên trách theo dõi rủi ro thị trường, chưa đánh giá định kỳ biến động thị phần, chưa kiểm soát tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào từng thị trường và chưa chuẩn bị sẵn bộ hồ sơ phòng vệ thương mại. Cách tiếp cận này khiến doanh nghiệp luôn ở thế “chạy theo” khi vụ việc phát sinh.

Thứ năm, mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành còn yếu. Trong nhiều vụ việc phòng vệ thương mại, cơ quan điều tra EU không chỉ xem xét một doanh nghiệp riêng lẻ mà đánh giá cả ngành hàng hoặc nhóm doanh nghiệp xuất khẩu. Tuy nhiên, doanh nghiệp Việt Nam thường phản ứng rời rạc, thiếu cơ chế chia sẻ thông tin và chưa hình thành được lập luận chung của ngành. Sự thiếu phối

hợp này làm giảm sức mạnh phản biện tập thể, đồng thời khiến chi phí pháp lý và chi phí tuân thủ của từng doanh nghiệp tăng cao.

Thứ sáu, nhiều doanh nghiệp chưa thích ứng kịp với các tiêu chuẩn thương mại thế hệ mới của EU. Các yêu cầu về phát thải carbon, truy xuất nguồn gốc chống phá rừng, hóa chất, lao động và quản trị bền vững đang ngày càng gắn chặt với năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vẫn xem các tiêu chuẩn này như nghĩa vụ tuân thủ riêng lẻ, chưa nhận thức đầy đủ rằng chúng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến rủi ro phòng vệ thương mại. Một doanh nghiệp thiếu minh bạch về phát thải, nguồn gốc nguyên liệu hoặc trách nhiệm chuỗi cung ứng có thể bị đánh giá là có lợi thế chi phí không bền vững và dễ trở thành đối tượng giám sát của EU.

Nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại trong bối cảnh Việt Nam tham gia vào các Hiệp định thương mại nói chung và Hiệp định EVFTA nói riêng

I. Tổng quan

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, đặc biệt thông qua các hiệp định thương mại tự do (FTAs) thế hệ mới, đang làm thay đổi căn bản môi trường thương mại và cách thức các nền kinh tế tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Đối với Việt Nam, việc tham gia ngày càng nhiều FTAs với mức độ cam kết sâu và phạm vi điều chỉnh rộng không chỉ mở ra cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, mà đồng thời làm gia tăng mức độ tiếp xúc với các cơ chế điều chỉnh thương mại của đối tác, trong đó các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) ngày càng giữ vai trò trung tâm. Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA), với các tiêu chuẩn cao về minh bạch, cạnh tranh và phát triển bền vững, là một ví dụ điển hình cho xu hướng này.



Trong bối cảnh đó, phòng vệ thương mại không còn là một lĩnh vực mang tính kỹ thuật, phát sinh mang tính tình huống hay ngoại lệ của hội nhập, mà đã trở thành một cấu phần thường trực của môi trường thương mại quốc tế. Đối với các nền kinh tế có độ mở cao như Việt Nam, rủi ro phòng vệ thương mại không chỉ gắn với khả năng bị áp dụng các biện pháp hạn chế xuất khẩu tại thị trường đối tác, mà còn liên quan trực tiếp đến khả năng duy trì thị phần, nâng cấp chuỗi giá trị và bảo đảm tính bền vững của mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu. Do đó, vấn đề đặt ra không chỉ là ứng phó với từng vụ việc cụ thể, mà là xây dựng năng lực quản trị rủi ro phòng vệ thương mại một cách có hệ thống và dài hạn.

Trong những năm gần đây, các nghiên cứu và thảo luận chính sách về phòng vệ thương mại tại Việt Nam chủ yếu tập trung vào hai hướng chính. Thứ nhất là phân tích tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại đối với doanh nghiệp và ngành hàng, cũng như rút ra bài học kinh nghiệm từ các vụ việc cụ thể. Thứ hai là đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực ứng phó của doanh nghiệp, đặc biệt về nhận thức, tuân thủ và chiến lược thị trường. Những nghiên cứu này có giá trị quan trọng trong việc nâng cao hiểu biết và hỗ trợ doanh nghiệp

trong ngắn hạn. Tuy nhiên, việc tiếp cận phòng vệ thương mại như một vấn đề ở đầu ra của hội nhập, tức là chỉ được xem xét khi các vụ việc đã phát sinh.

Một khoảng trống đáng chú ý trong các nghiên cứu hiện có là sự thiếu vắng các phân tích chuyên sâu về vai trò của các thiết chế trung gian trong hệ thống phòng vệ thương mại, đặc biệt là cơ quan phòng vệ thương mại của nhà nước và các hiệp hội ngành hàng, trong bối cảnh hội nhập FTAs và EVFTA. Phần lớn các nghiên cứu chưa làm rõ cách thức mà các chủ thể này có thể và cần được tái định vị vai trò, chức năng và cơ chế phối hợp để không chỉ xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại, mà còn chủ động kiến tạo năng lực cho doanh nghiệp và ngành trong dài hạn. Điều này dẫn đến việc phòng vệ thương mại vẫn chủ yếu được quản trị theo logic phản ứng vụ việc, thay vì được tích hợp như một công cụ quản trị rủi ro và điều chỉnh cấu trúc trong tiến trình hội nhập.

Đặc biệt trong bối cảnh EVFTA, nơi các biện pháp phòng vệ thương mại của EU ngày càng gắn với các yêu cầu về dữ liệu, truy xuất nguồn gốc, cấu trúc chuỗi cung ứng và tiêu chuẩn bền vững, vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng cần được nhìn nhận lại một cách căn bản. Cơ quan phòng vệ thương mại không chỉ là chủ thể xử lý kỹ thuật các vụ việc, mà cần đảm nhiệm vai trò dẫn dắt, điều phối và tích hợp phòng vệ thương mại vào chiến lược hội nhập và phát triển công

ngiệp. Tương tự, hiệp hội ngành hàng không chỉ dừng lại ở vai trò truyền tải thông tin, mà cần trở thành thiết chế điều phối dữ liệu, đại diện lợi ích tập thể và hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực tuân thủ theo chuẩn mực của các hiệp định thế hệ mới.

Xuất phát từ khoảng trống nghiên cứu đó, bài viết này tập trung phân tích vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng tại Việt Nam trong bối cảnh tham gia FTAs nói chung và EVFTA nói riêng, với trọng tâm là việc xác định những yêu cầu mới đặt ra đối với các chủ thể này và những hạn chế trong cách thức vận hành hiện nay. Trên cơ sở đó, nghiên cứu hướng tới việc đề xuất các định hướng và giải pháp nhằm nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng theo hướng chủ động, có tính hệ thống và gắn kết chặt chẽ với mục tiêu nâng cấp cấu trúc thương mại và chuỗi giá trị của Việt Nam trong dài hạn.

II. Bối cảnh Hội nhập và sự thay đổi yêu cầu đối với phòng vệ thương mại

2.1. Phòng vệ thương mại như một cơ chế điều chỉnh thường trực của hội nhập trong bối cảnh FTAs thế hệ mới

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, phòng vệ thương mại ngày càng được nhìn nhận không chỉ như một tập hợp các công cụ pháp lý nhằm xử lý các hành vi thương mại không công bằng trong ngắn hạn, mà như một cơ chế điều chỉnh mang tính cấu trúc của hệ thống thương mại toàn cầu. Sự gia tăng mạnh mẽ của các hiệp định thương



mại tự do, đặc biệt là các FTAs thế hệ mới với mức độ tự do hóa sâu và phạm vi cam kết rộng, đã làm thay đổi vai trò và vị trí của phòng vệ thương mại trong chính sách thương mại của các quốc gia.

Về nguyên tắc, việc tham gia các hiệp định thương mại tự do không loại trừ quyền sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Trái lại, trong nhiều trường hợp, các FTAs còn tạo ra môi trường thuận lợi hơn cho việc áp dụng các biện pháp này, khi tự do hóa thương mại làm gia tăng nhanh chóng dòng chảy hàng hóa và gia tăng khả năng phát sinh các mất cân đối thương mại. Trong bối cảnh đó, phòng vệ thương mại trở thành công cụ hợp pháp và cần thiết để các quốc gia điều chỉnh tác động của tự do hóa, bảo vệ cấu trúc sản xuất trong nước và duy trì sự ổn định của hệ thống thương mại.

Điều đáng chú ý là vai trò của phòng vệ thương mại đã có sự dịch chuyển rõ rệt về tính chất. Nếu trong giai đoạn trước, các

biện pháp phòng vệ thương mại thường được xem như “ngoại lệ” của tự do hóa thương mại, chỉ được kích hoạt trong những tình huống đặc biệt, thì hiện nay chúng ngày càng trở thành một phần “bình thường” của môi trường hội nhập. Các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ không chỉ được sử dụng thường xuyên hơn, mà còn được tích hợp chặt chẽ hơn vào các chiến lược thương mại và công nghiệp của các quốc gia.

Sự dịch chuyển này phản ánh một thực tế là tự do hóa thương mại sâu rộng, trong khi mang lại lợi ích tổng thể, cũng đồng thời tạo ra những áp lực điều chỉnh đáng kể đối với các nền kinh tế và ngành sản xuất. Phòng vệ thương mại, trong vai trò đó, không chỉ nhằm xử lý các hành vi cạnh tranh bị coi là không công bằng, mà còn đóng vai trò như một van an toàn thể chế, cho phép các quốc gia có thời gian và không gian chính sách để thích ứng với các

cú sốc do hội nhập gây ra.

Trong bối cảnh các FTAs thế hệ mới, phòng vệ thương mại vì vậy cần được tiếp cận như một cấu phần thường trực của hội nhập, gắn liền với quá trình điều chỉnh cấu trúc kinh tế và nâng cấp chuỗi giá trị, thay vì là một công cụ mang tính phản ứng ngắn hạn. Cách tiếp cận này hàm ý rằng năng lực phòng vệ thương mại không chỉ nằm ở khả năng áp dụng các biện pháp cụ thể, mà còn ở năng lực thể chế của các quốc gia trong việc quản trị rủi ro thương mại, điều phối các chủ thể liên quan và tích hợp phòng vệ thương mại vào chiến lược phát triển dài hạn.

2.2. Sự mở rộng phạm vi của phòng vệ thương mại

Một đặc điểm nổi bật của phòng vệ thương mại trong bối cảnh các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới là sự mở rộng đáng kể về phạm vi điều chỉnh. Nếu như các biện pháp phòng vệ thương mại truyền thống chủ yếu tập trung vào các yếu tố liên quan đến giá cả, như hành vi bán phá giá hay trợ cấp trực tiếp, thì trong những năm gần đây, phạm vi của phòng vệ thương mại đã được mở rộng theo hướng bao trùm cả cấu trúc chuỗi cung ứng, nguồn gốc xuất xứ và các tiêu chuẩn liên quan đến phát triển bền vững. Sự mở rộng này phản ánh những thay đổi sâu sắc trong cách các quốc gia và khu vực kinh tế lớn tiếp cận vấn đề cạnh tranh và hội nhập.

Trước hết, phòng vệ thương mại ngày càng gắn chặt với việc kiểm soát các hình

thức bị coi là lẩn tránh biện pháp phòng vệ, thông qua thay đổi hình thức sản phẩm, chuyển dịch công đoạn sản xuất hoặc tái cấu trúc chuỗi cung ứng xuyên biên giới. Các cuộc điều tra phòng vệ thương mại hiện nay không chỉ dừng lại ở việc xác định biên độ bán phá giá hay mức trợ cấp, mà còn đi sâu vào phân tích cấu trúc chuỗi cung ứng, tỷ lệ giá trị gia tăng và mối liên kết giữa các chủ thể trong mạng lưới sản xuất toàn cầu. Điều này làm gia tăng đáng kể yêu cầu về dữ liệu, minh bạch và khả năng truy xuất nguồn gốc đối với các quốc gia và doanh nghiệp tham gia thương mại quốc tế.

Bên cạnh đó, phòng vệ thương mại ngày càng được sử dụng như công cụ điều chỉnh cạnh tranh trong bối cảnh các mục tiêu chính sách mới, đặc biệt là các mục tiêu liên quan đến phát triển bền vững. Nhiều nền kinh tế lớn đã bắt đầu tích hợp các yếu tố về môi trường, lao động và tiêu chuẩn xã hội vào cách thức đánh giá và triển khai các biện pháp phòng vệ thương mại. Dù các yếu tố này không phải lúc nào cũng được quy định trực tiếp trong các khuôn khổ pháp lý truyền thống của phòng vệ thương mại, chúng ngày càng ảnh hưởng đến cách các cơ quan điều tra đánh giá hành vi cạnh tranh và tác động của nhập khẩu đối với ngành sản xuất trong nước.

Sự mở rộng phạm vi này làm thay đổi căn bản yêu cầu đối với năng lực phòng vệ thương mại của các quốc gia. Phòng vệ thương mại không còn là lĩnh vực thuần túy của luật thương mại và tính toán biên độ

giá, mà trở thành không gian giao thoa giữa thương mại, công nghiệp, chuỗi cung ứng và phát triển bền vững. Điều này đòi hỏi các quốc gia không chỉ có năng lực pháp lý, mà còn cần năng lực điều phối liên ngành, năng lực dữ liệu và khả năng tích hợp các mục tiêu chính sách khác nhau vào quá trình quản trị phòng vệ thương mại.

Quan trọng hơn, sự mở rộng phạm vi của phòng vệ thương mại làm gia tăng tính bất định và phức tạp của môi trường hội nhập đối với các nền kinh tế tham gia FTAs. Các quốc gia không còn có thể dựa vào lợi thế chi phí đơn thuần để duy trì khả năng tiếp cận thị trường, mà cần chứng minh được tính minh bạch, hợp pháp và bền vững của toàn bộ cấu trúc sản xuất và chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh đó, phòng vệ thương mại trở thành một cơ chế sàng lọc không chỉ đối với sản phẩm, mà đối với cả mô hình sản xuất và hội nhập của các quốc gia.

Sự thay đổi này đặt nền tảng cho việc xem xét lại vai trò của các thiết chế trung gian trong hệ thống phòng vệ thương mại, bao gồm cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức đại diện ngành hàng, là những chủ thể có khả năng tập hợp, chuẩn hóa và điều phối các yêu cầu ngày càng phức tạp về dữ liệu, chuỗi cung ứng và tiêu chuẩn. Đây chính là tiền đề trực tiếp cho việc phân tích những yêu cầu thể chế mới mà phòng vệ thương mại đặt ra đối với các quốc gia tham gia FTAs, sẽ được trình bày trong tiểu mục tiếp theo.

2.3. Những yêu cầu thể chế mới mà phòng vệ thương mại đặt ra đối với các quốc gia tham gia FTAs thế hệ mới

Sự chuyên dịch của phòng vệ thương mại từ một công cụ điều chỉnh mang tính ngoại lệ sang một cơ chế điều chỉnh thường trực, cùng với việc mở rộng phạm vi sang các vấn đề chuỗi cung ứng và phát triển bền vững, đã đặt ra những yêu cầu thể chế mới đối với các quốc gia tham gia các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới. Trong bối cảnh này, năng lực phòng vệ thương mại không còn có thể được hiểu thuần túy là khả năng áp dụng hay đối phó với các biện pháp cụ thể, mà cần được nhìn nhận như một tập hợp các năng lực thể chế có tính hệ thống.

Thứ nhất, các quốc gia cần xây dựng năng lực quản trị rủi ro phòng vệ thương mại mang tính chủ động. Điều này bao gồm khả năng theo dõi, phân tích và dự báo các xu hướng thương mại có thể dẫn đến nguy cơ phát sinh các vụ việc phòng vệ thương mại, thay vì chỉ phản ứng khi các vụ việc đã được khởi xướng. Năng lực quản trị rủi ro này đòi hỏi hệ thống thu thập và phân tích dữ liệu thương mại đủ sâu để nhận diện các dấu hiệu bất thường về tăng trưởng xuất khẩu, mức độ tập trung thị trường và thay đổi cấu trúc chuỗi cung ứng theo ngành.

Thứ hai, phòng vệ thương mại trong bối cảnh FTAs thế hệ mới đòi hỏi năng lực dữ liệu và minh bạch cao hơn ở cấp thể chế. Việc điều tra các hành vi bán phá giá, trợ cấp hay lẩn tránh thuế ngày càng phụ thuộc

vào khả năng cung cấp dữ liệu chi tiết, nhất quán và có thể kiểm chứng về chi phí, nguồn gốc và cấu trúc sản xuất. Do đó, các quốc gia cần có các cơ chế chuẩn hóa dữ liệu, hướng dẫn kỹ thuật và nền tảng chia sẻ thông tin đủ mạnh để hỗ trợ doanh nghiệp và ngành đáp ứng các yêu cầu ngày càng khắt khe từ phía đối tác thương mại.

Thứ ba, sự phức tạp ngày càng gia tăng của các vụ việc phòng vệ thương mại làm nổi bật vai trò của các thiết chế trung gian và năng lực điều phối liên ngành. Phòng vệ thương mại không còn là lĩnh vực riêng của một cơ quan chuyên trách, mà liên quan đến nhiều lĩnh vực chính sách như hải quan, xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, lao động và môi trường. Điều này đòi hỏi các quốc gia phải xây dựng các cơ chế phối hợp hiệu quả giữa các cơ quan quản lý, cũng như giữa khu vực công và các tổ chức đại diện ngành hàng, nhằm bảo đảm phản ứng nhất quán và giảm thiểu chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp.

Thứ tư, các quốc gia tham gia FTAs thế hệ mới cần phát triển năng lực tích hợp phòng vệ thương mại vào chiến lược phát triển công nghiệp và hội nhập dài hạn. Phòng vệ thương mại, trong bối cảnh này, không chỉ nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước các cú sốc ngắn hạn, mà còn có thể được sử dụng như công cụ hỗ trợ quá trình điều chỉnh cấu trúc, nâng cấp chuỗi giá trị và thúc đẩy tuân thủ các tiêu chuẩn phát triển bền vững. Điều này đòi hỏi sự gắn kết chặt chẽ giữa chính sách phòng



vệ thương mại và các chính sách kinh tế khác, thay vì xử lý phòng vệ thương mại như một lĩnh vực tách biệt.

Cuối cùng, những yêu cầu thể chế mới này hàm ý rằng phòng vệ thương mại trong bối cảnh FTAs thế hệ mới là một quá trình học hỏi và điều chỉnh liên tục. Các quốc gia không chỉ cần đầu tư vào năng lực kỹ thuật và pháp lý, mà còn cần xây dựng các cơ chế phản hồi, tổng kết và lan tỏa kinh nghiệm từ các vụ việc phòng vệ thương mại, nhằm nâng cao năng lực của toàn bộ hệ thống theo thời gian. Chính khả năng học hỏi và điều chỉnh thể chế này sẽ quyết định mức độ thành công của các quốc gia trong việc quản trị rủi ro phòng vệ thương mại và tận dụng các cơ hội từ hội nhập sâu.

2.4. Việt Nam trước các yêu cầu thể chế mới của phòng vệ thương mại trong bối cảnh hội nhập FTAs và EVFTA

Đặt trong khung yêu cầu thể chế mới của phòng vệ thương mại đã được trình bày trên, Việt Nam nổi lên như một trường hợp điển hình của một nền kinh tế hội nhập sâu, có tốc độ tăng trưởng thương mại nhanh,

nhưng đồng thời phải đối mặt với những áp lực điều chỉnh lớn về thể chế và năng lực quản trị. Việc tham gia đồng thời nhiều hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, trong đó EVFTA là một hiệp định có tiêu chuẩn cao và môi trường phòng vệ thương mại phức tạp, đã đưa Việt Nam vào một giai đoạn hội nhập mà rủi ro phòng vệ thương mại không còn là hiện tượng ngoại lệ, mà là một thách thức mang tính cấu trúc.

Về mặt cấu trúc thương mại, Việt Nam có độ mở rất cao và phụ thuộc lớn vào xuất khẩu, với cơ cấu hàng hóa xuất khẩu tập trung vào các ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh và mức độ cạnh tranh cao tại các thị trường nhập khẩu. Trong bối cảnh các FTAs thúc đẩy mạnh mẽ tự do hóa thương mại, đặc điểm này làm gia tăng khả năng hàng hóa Việt Nam trở thành đối tượng giám sát và điều tra phòng vệ thương mại của các đối tác, đặc biệt tại các thị trường phát triển như EU. Do đó, yêu cầu xây dựng năng lực quản trị rủi ro phòng vệ thương mại đối với Việt Nam mang tính cấp thiết hơn so với nhiều nền kinh tế khác có độ mở thấp hơn hoặc cơ cấu xuất khẩu đa dạng hơn.

Về năng lực thể chế, việc đối chiếu các yêu cầu mới của phòng vệ thương mại với bối cảnh Việt Nam cho thấy một khoảng cách nhất định giữa áp lực hội nhập và năng lực hiện có. Phòng vệ thương mại tại Việt Nam trong thời gian dài chủ yếu được tiếp cận như một lĩnh vực kỹ thuật, tập trung vào việc xử lý các vụ việc cụ thể phát sinh

từ bên ngoài hoặc áp dụng các biện pháp bảo vệ thị trường trong nước. Cách tiếp cận này, dù phù hợp trong giai đoạn hội nhập ban đầu, đang bộc lộ những giới hạn rõ rệt trong bối cảnh các FTAs thế hệ mới, khi yêu cầu không chỉ là phản ứng kịp thời, mà là quản trị rủi ro và điều chỉnh cấu trúc trong dài hạn.

Đặc biệt trong khuôn khổ EVFTA, các yêu cầu về dữ liệu, minh bạch, truy xuất nguồn gốc và tiêu chuẩn phát triển bền vững đặt ra thách thức lớn đối với năng lực điều phối của Việt Nam. Doanh nghiệp Việt Nam, phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, khó có thể tự mình đáp ứng đầy đủ các yêu cầu này nếu thiếu sự hỗ trợ và điều phối hiệu quả từ các thiết chế trung gian. Điều này làm nổi bật vai trò tiềm năng, nhưng đồng thời cũng làm lộ rõ những thách thức, đối với cơ quan phòng vệ thương mại và các hiệp hội ngành hàng trong việc chuyển từ vai trò hỗ trợ vụ việc sang vai trò kiến tạo năng lực hệ thống.

Trong bối cảnh đó, Việt Nam đứng trước một lựa chọn mang tính chiến lược trong quản trị phòng vệ thương mại. Một mặt, Việt Nam có thể tiếp tục duy trì cách tiếp cận thiên về xử lý vụ việc, tập trung vào giảm thiểu thiệt hại trong từng trường hợp cụ thể. Mặt khác, Việt Nam có thể tận dụng áp lực từ phòng vệ thương mại, đặc biệt từ các đối tác có tiêu chuẩn cao như EU, để thúc đẩy cải cách thể chế, nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng, qua đó từng bước xây dựng

năng lực quản trị rủi ro phòng vệ thương mại mang tính chủ động và dài hạn.

Việc nhận diện rõ vị thế và những yêu cầu đặc thù đối với Việt Nam trong bối cảnh hội nhập FTAs và EVFTA là cơ sở cần thiết để chuyển sang phân tích thực trạng vai trò của các chủ thể liên quan. Trên nền tảng đó, các phân tiếp theo của nghiên cứu sẽ đi sâu đánh giá mức độ đáp ứng hiện nay của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng tại Việt Nam, cũng như đề xuất các định hướng và giải pháp nhằm nâng cao vai trò của các thiết chế này trong giai đoạn hội nhập mới.

III. THỰC TRẠNG VAI TRÒ CỦA CƠ QUAN PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI VÀ HIỆP HỘI NGÀNH HÀNG Ở VIỆT NAM

Đặt trong bối cảnh các yêu cầu thể chế mới của phòng vệ thương mại trong các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, đặc biệt là EVFTA, thực trạng vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại và hiệp hội ngành hàng tại Việt Nam cần được đánh giá không chỉ trên phương diện “có hay không”, mà quan trọng hơn là mức độ thực thi chức năng và khả năng tạo ra năng lực hệ thống. Phân tích thực trạng theo hướng này cho thấy các thiết chế liên quan tại Việt Nam đang tồn tại một khoảng cách đáng kể giữa vai trò được kỳ vọng trong bối cảnh hội nhập sâu và năng lực vận hành trên thực tế.

3.1. Cơ quan phòng vệ thương mại từ chức năng xử lý vụ việc đến yêu cầu kiến

tạo năng lực hệ thống

3.1.1. Vai trò hiện tại

Trong cấu trúc thể chế hiện nay, cơ quan phòng vệ thương mại của Việt Nam được thiết kế với vai trò trung tâm trong việc tiếp nhận, xử lý và phối hợp các vụ việc phòng vệ thương mại phát sinh từ bên ngoài, cũng như triển khai các biện pháp phòng vệ thương mại trong nước. Trên thực tế, cơ quan này đã đóng góp tích cực trong việc hướng dẫn doanh nghiệp tham gia điều tra, giải thích quy trình pháp lý, và làm đầu mối trao đổi với cơ quan điều tra của đối tác.

Tuy nhiên, cách thức vận hành chủ yếu vẫn dựa trên logic vụ việc, trong đó nguồn lực, thời gian và sự chú ý của hệ thống tập trung vào từng vụ điều tra cụ thể. Cách tiếp cận này giúp giải quyết các vấn đề trước mắt, nhưng chưa đủ để đáp ứng yêu cầu của phòng vệ thương mại trong bối cảnh FTAs thế hệ mới, nơi rủi ro mang tính lặp lại, có thể dự báo và có mối liên hệ chặt chẽ với cấu trúc thương mại.

3.1.2. Khoảng trống chức năng

So với yêu cầu quản trị rủi ro phòng vệ thương mại mang tính chủ động, vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại tại Việt Nam còn thiếu vắng các chức năng mang tính dẫn dắt hệ thống. Cụ thể, cần xây dựng các cơ chế cảnh báo sớm theo ngành và theo thị trường, đồng thời hình thành được các công cụ phân tích đủ sâu để dự báo nguy cơ phòng vệ thương mại trong trung hạn.

Trong bối cảnh EVFTA, nơi các biện pháp phòng vệ thương mại của EU ngày

càng gắn với chuỗi cung ứng, xuất xứ và tiêu chuẩn bền vững, việc thiếu năng lực dẫn dắt chiến lược khiến cơ quan phòng vệ thương mại khó có thể chủ động định hướng doanh nghiệp và hiệp hội chuẩn bị trước về dữ liệu, cấu trúc sản xuất và tuân thủ. Điều này làm cho phòng vệ thương mại tiếp tục được quản trị như một rủi ro bên ngoài, thay vì là một biến số nội sinh trong chiến lược hội nhập của Việt Nam.

3.2. Năng lực dữ liệu ở cấp thể chế: điểm nghẽn trung tâm trong quản trị phòng vệ thương mại

3.2.1. Dữ liệu như nền tảng của phòng vệ thương mại hiện đại

Trong phòng vệ thương mại hiện đại, đặc biệt trong các vụ việc của EU, dữ liệu không chỉ là công cụ chứng minh, mà là nền tảng để xây dựng lập luận pháp lý, xác định cấu trúc cạnh tranh và đánh giá mức độ hợp tác của các bên liên quan. Do đó, năng lực dữ liệu ở cấp thể chế trở thành yếu tố quyết định hiệu quả của toàn bộ hệ thống phòng vệ thương mại.

3.2.2. Thực trạng phân mảnh và thiếu chuẩn hóa dữ liệu tại Việt Nam

Tại Việt Nam, dữ liệu phục vụ phòng vệ thương mại hiện vẫn ở trạng thái phân mảnh, thiếu chuẩn hóa và chưa được tích hợp giữa các cơ quan liên quan. Dữ liệu thương mại, dữ liệu hải quan, dữ liệu xuất xứ, dữ liệu về tiêu chuẩn và môi trường thường được quản lý bởi các cơ quan khác nhau, với mục tiêu quản lý khác nhau, và thiếu các cơ chế chia sẻ hiệu quả.

Do đó cơ quan phòng vệ thương mại gặp khó khăn trong việc xây dựng bức tranh toàn diện về rủi ro phòng vệ thương mại theo ngành và theo chuỗi cung ứng. Đối với doanh nghiệp, sự phân mảnh này làm gia tăng chi phí tuân thủ, đặc biệt trong các vụ việc EVFTA, khi doanh nghiệp phải cung cấp dữ liệu chi tiết, nhất quán và có thể kiểm chứng cho nhiều chủ thể khác nhau.

3.3. Hiệp hội ngành hàng

3.3.1. Vai trò kỳ vọng là điều phối dữ liệu và lợi ích tập thể

Trong khung lý thuyết và thông lệ quốc tế, hiệp hội ngành hàng đóng vai trò then chốt trong hệ thống phòng vệ thương mại, đặc biệt ở các chức năng mà nhà nước khó có thể thực hiện hiệu quả, như tập hợp dữ liệu ngành, điều phối lập luận và đại diện lợi ích tập thể của doanh nghiệp. Vai trò này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh EVFTA, nơi các yêu cầu về chuỗi cung ứng và tuân thủ vượt quá khả năng của từng doanh nghiệp riêng lẻ.

3.3.2. Thực trạng tại Việt Nam: hạn chế về nguồn lực và quyền năng thể chế

Tại Việt Nam, phần lớn hiệp hội ngành hàng chưa được trao đủ nguồn lực, thẩm quyền và cơ chế khuyến khích để thực hiện vai trò điều phối trong phòng vệ thương mại. Hoạt động của hiệp hội chủ yếu tập trung vào xúc tiến thương mại, kết nối doanh nghiệp và truyền tải thông tin chính sách, trong khi các chức năng mang tính kỹ thuật cao như chuẩn hóa dữ liệu ngành, tập thể hóa chi phí pháp lý và xây dựng lập

luận chung vẫn còn rất hạn chế.

Trong bối cảnh EVFTA, sự hạn chế này khiến hiệp hội khó có thể đóng vai trò cầu nối hiệu quả giữa doanh nghiệp và cơ quan phòng vệ thương mại, làm suy yếu khả năng xây dựng phản ứng tập thể và nâng cao vị thế thương lượng của Việt Nam trong các vụ việc phòng vệ thương mại.

3.4 Góc nhìn từ các nước đối tác của EU

Thực tiễn quản trị phòng vệ thương mại của các đối tác lớn của EU cho thấy hiệu quả không đến từ một biện pháp đơn lẻ, mà từ việc thiết kế và vận hành tốt các chức năng thể chế then chốt. Một số nền kinh tế đối tác đã hình thành được các thực hành tốt (good practices) trong tổ chức vai trò của nhà nước và hiệp hội ngành hàng, qua đó nâng cao đáng kể năng lực ứng phó và khả năng chuyên hóa áp lực phòng vệ thương mại thành động lực điều chỉnh cấu trúc.



3.4.1. Trung Quốc

Một điểm nổi bật trong cách tiếp cận của Trung Quốc đối với phòng vệ thương mại

EU là vai trò dẫn dắt rõ ràng của nhà nước kết hợp với việc trao quyền thực chất cho hiệp hội ngành hàng. Cơ quan phòng vệ thương mại của Trung Quốc không chỉ xử lý vụ việc, mà đóng vai trò trung tâm trong việc định hướng chiến lược ứng phó theo ngành, đặc biệt trong các lĩnh vực có rủi ro cao tại thị trường EU.

Điểm đáng chú ý là các hiệp hội ngành tại Trung Quốc thường được giao nhiệm vụ cụ thể trong các vụ việc phòng vệ thương mại, bao gồm việc tập hợp dữ liệu ngành, điều phối doanh nghiệp tham gia hợp tác điều tra và xây dựng lập luận chung cho toàn ngành. Nhờ đó, dữ liệu được chuẩn hóa ở cấp ngành, chi phí tuân thủ được chia sẻ, và mức độ hợp tác của doanh nghiệp được nâng cao đáng kể. Thực hành này giúp giảm tình trạng doanh nghiệp đi riêng lẻ và làm suy yếu vị thế thương lượng chung trước EU.

Bài học rút ra từ trường hợp này là: vai trò hiệp hội chỉ phát huy hiệu quả khi được đặt trong một khuôn khổ điều phối rõ ràng và được nhà nước trao quyền thực chất, thay vì chỉ đóng vai trò đại diện hình thức.

3.4.2. Ấn Độ

Một điểm mạnh nổi bật của Ấn Độ trong ứng phó phòng vệ thương mại EU là năng lực pháp lý và kỹ thuật cao, đặc biệt trong việc hiểu và vận dụng các quy tắc phòng vệ thương mại quốc tế. Cơ quan nhà nước của Ấn Độ thường đóng vai trò bảo vệ lợi ích quốc gia thông qua các lập luận pháp lý chặt chẽ, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp

trong việc xây dựng hồ sơ và phản biện kỹ thuật.

Ở cấp ngành, nhiều hiệp hội của Ấn Độ đóng vai trò như “bộ lọc kỹ thuật”, giúp doanh nghiệp sàng lọc thông tin, chuẩn hóa dữ liệu và tránh những sai sót phổ biến trong quá trình hợp tác điều tra. Dù mức độ điều phối giữa các ngành có sự khác biệt, song ở những ngành có hiệp hội mạnh, năng lực ứng phó được cải thiện rõ rệt.

Bài học quan trọng từ Ấn Độ là: năng lực pháp lý chuyên sâu và vai trò kỹ thuật của hiệp hội có thể bù đắp phần nào hạn chế về mức độ điều phối tập trung, đặc biệt trong các vụ việc phức tạp về mặt lập luận.

3.4.3. Hàn Quốc

Một thực hành nổi bật của Hàn Quốc trong quản trị phòng vệ thương mại là chuẩn hóa dữ liệu ở cấp ngành và tích hợp phòng vệ thương mại vào chiến lược phát triển công nghiệp. Cơ quan phòng vệ thương mại của Hàn Quốc không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp trong các vụ việc cụ thể, mà còn sử dụng các vụ việc phòng vệ thương mại như đầu vào thông tin cho việc điều chỉnh chính sách ngành.

Các hiệp hội ngành hàng tại Hàn Quốc thường có hệ thống dữ liệu ngành tương đối hoàn chỉnh, cho phép nhanh chóng huy động thông tin cần thiết khi có điều tra phòng vệ thương mại. Nhờ đó, phản ứng của doanh nghiệp và ngành mang tính đồng bộ và nhất quán hơn, giảm đáng kể chi phí tuân thủ và rủi ro bị áp dụng các biện pháp bất lợi.

Bài học từ Hàn Quốc cho thấy: khi phòng vệ thương mại được coi là một phần của quản trị công nghiệp và chuỗi cung ứng, hiệu quả ứng phó không chỉ nằm ở kết quả vụ việc, mà còn ở khả năng nâng cấp dài hạn của ngành.

IV. Kết luận

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, đặc biệt thông qua việc tham gia các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, đã đặt Việt Nam vào một môi trường thương mại có mức độ điều chỉnh và giám sát cao hơn đáng kể so với các giai đoạn hội nhập trước. Trong bối cảnh đó, phòng vệ thương mại không còn là lĩnh vực mang tính kỹ thuật thuần túy hay chỉ phát sinh trong những tình huống đặc biệt, mà đã trở thành một cấu phần quan trọng của hệ thống quản trị thương mại hiện đại. Vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại vì vậy cần được nhìn nhận lại trên cơ sở những yêu cầu mới của hội nhập, đặc biệt trong khuôn khổ Hiệp định EVFTA.

Phân tích cho thấy việc tham gia các hiệp định thương mại tự do, trong đó có EVFTA, không làm suy giảm vai trò của phòng vệ thương mại, mà ngược lại làm gia tăng tầm quan trọng của công cụ này trong việc điều chỉnh tác động của tự do hóa thương mại. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và phức tạp, cơ quan phòng vệ thương mại không chỉ

thực hiện chức năng xử lý các vụ việc phát sinh, mà ngày càng cần đảm nhận vai trò chủ động hơn trong quản trị rủi ro thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp và góp phần duy trì sự ổn định của cấu trúc thương mại quốc gia.

Từ góc độ thể chế, nghiên cứu cho thấy yêu cầu đặt ra đối với cơ quan phòng vệ thương mại đã vượt ra ngoài phạm vi quản lý thủ tục và thực thi pháp luật. Trong bối cảnh EVFTA với các tiêu chuẩn cao về minh bạch, dữ liệu và chuỗi cung ứng, cơ quan phòng vệ thương mại cần từng bước chuyển dịch sang vai trò dẫn dắt và điều phối, bao gồm việc cung cấp thông tin kịp thời, nâng cao năng lực phân tích, thúc đẩy phối hợp liên ngành và hỗ trợ các chủ thể liên quan thích ứng với các yêu cầu mới của thị trường đối tác. Khả năng thực hiện các chức năng này sẽ quyết định mức độ hiệu quả của hệ thống phòng vệ thương mại trong việc bảo vệ lợi ích chính đáng của nền kinh tế mà vẫn bảo đảm tuân thủ các cam kết hội nhập.

Đối với Việt Nam, việc nâng cao vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại không chỉ mang ý nghĩa ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại từ bên ngoài, mà còn góp phần nâng cao chất lượng hội nhập và năng lực cạnh tranh dài hạn của nền kinh tế. Khi cơ quan phòng vệ thương mại được tăng cường cả về năng lực và vị thế trong hệ thống chính sách thương mại, phòng vệ thương mại có thể được sử dụng như một công cụ hỗ trợ quá trình điều chỉnh cấu trúc, nâng cấp chuỗi giá trị và thúc đẩy tuân thủ các chuẩn mực cao của thị trường quốc tế.

Trong dài hạn, việc tái định vị vai trò của cơ quan phòng vệ thương mại trong bối cảnh tham gia các hiệp định thương mại nói chung và EVFTA nói riêng cần được đặt trong một tầm nhìn chiến lược về quản trị hội nhập. Thay vì chỉ tập trung vào phản ứng trước các vụ việc cụ thể, cơ quan phòng vệ thương mại cần trở thành một thiết chế trung tâm trong việc kết nối chính sách thương mại với chính sách công nghiệp và phát triển, qua đó góp phần xây dựng một nền kinh tế có khả năng thích ứng cao, chủ động trước các biến động bên ngoài và hội nhập một cách bền vững.

Hướng dẫn doanh nghiệp chủ động tiếp cận thị trường và ứng phó các biện pháp phòng vệ thương mại của EU nhằm giữ EU là thị trường xuất khẩu bền vững



Hướng dẫn doanh nghiệp chủ động tiếp cận thị trường và ứng phó các biện pháp phòng vệ thương mại của EU nhằm giữ EU là thị trường xuất khẩu bền vững

I. Tổng quan

EU là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất đối với nhiều nền kinh tế đang phát triển nhờ quy mô nhu cầu lớn, sức mua cao và khả năng tạo tín hiệu chất lượng cho sản phẩm trên các thị trường khác. Tuy nhiên, EU cũng là một thị trường có cấu trúc thể chế thương mại chặt chẽ, trong đó các yêu cầu về tiêu chuẩn sản phẩm, minh bạch chuỗi cung ứng và tuân thủ pháp lý không phải là yếu tố hỗ trợ, mà là một phần của cơ chế vận hành thị trường. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, điều này hàm ý rằng tiếp cận EU không thể được hiểu đơn thuần như tiếp cận một thị trường tiêu thụ mà là tham gia vào một hệ thống quy tắc có khả năng giám sát, điều chỉnh và sàng lọc liên tục.

Trong hệ thống quy tắc đó, các biện pháp phòng vệ thương mại bao gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và ngày càng thường xuyên hơn là các cơ chế điều tra chống lừa tránh, cần được nhìn nhận như một điều kiện thị trường thay vì một sự kiện bất thường. Nếu các tiêu chuẩn kỹ thuật và quy định an toàn sản phẩm thường hiện diện ở giai đoạn tiếp cận ban đầu, thì phòng vệ thương mại vận hành như một cơ chế điều chỉnh trong quá trình tham gia thị trường. Khi hàng hóa đã hiện diện tại EU,

tăng trưởng nhanh, chiếm thị phần đáng kể hoặc tạo áp lực cạnh tranh lên ngành sản xuất nội khối, phòng vệ thương mại trở thành công cụ hợp pháp để EU tái cân bằng cạnh tranh theo cách tiếp cận của họ.

II. Những vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp xuất khẩu trong bối cảnh mới

1.1. Tại sao phòng vệ thương mại của EU có xu hướng trở thành rủi ro cấu trúc đối với doanh nghiệp?

Có ba nguyên nhân chính khiến phòng vệ thương mại của EU mang tính cấu trúc và có xu hướng lặp lại đối với các doanh nghiệp xuất khẩu.

Thứ nhất, tự do hóa thương mại làm gia tăng tốc độ và quy mô trao đổi hàng hóa, từ đó gia tăng xác suất bị giám sát trong hệ thống theo dõi thương mại của EU. Khi một doanh nghiệp hoặc một ngành hàng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu nhanh vào EU, khả năng bị ngành sản xuất nội khối khiếu nại sẽ tăng lên, đặc biệt trong các ngành nhạy cảm về việc làm, công suất dư thừa hoặc cạnh tranh dựa nhiều vào giá.

Thứ hai, phòng vệ thương mại của EU dựa rất mạnh vào dữ liệu và mức độ tuân thủ. Trong các vụ điều tra, yếu tố bất lợi đối với doanh nghiệp không chỉ nằm ở việc bị khởi xướng điều tra, mà còn nằm ở việc doanh nghiệp không đủ năng lực để cung

cấp dữ liệu chi phí, cấu trúc giá, nguồn gốc và chuỗi cung ứng theo cách EU yêu cầu. Khi đó, rủi ro không còn xuất phát từ bản chất cạnh tranh của sản phẩm, mà từ năng lực quản trị nội bộ của doanh nghiệp.

Thứ ba, phòng vệ thương mại ngày càng gắn chặt với chuỗi cung ứng và vấn đề lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. EU không chỉ quan tâm đến giá bán thấp, mà còn quan tâm đến cách sản phẩm được tạo ra, nguồn gốc nguyên liệu, mức độ gia công tại nước xuất khẩu và các dấu hiệu chuyển tải. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh chuỗi giá trị toàn cầu phân tán, khiến nhiều doanh nghiệp phụ thuộc vào nguyên liệu và linh kiện nhập khẩu hoặc mô hình gia công.

1.2. Phòng vệ thương mại trong chiến lược tiếp cận EU từ điểm rủi ro sang tiêu chí vận hành

Tiếp cận EU một cách bền vững đòi hỏi doanh nghiệp thay đổi cách định nghĩa việc đáp ứng yêu cầu thị trường. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp tiếp cận thị trường theo hướng chỉ cần đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, tìm khách hàng, sau đó tối ưu giá và sản lượng. Tuy nhiên, với EU, chiến lược bền vững cần bổ sung thêm một tầng quan trọng là thiết kế năng lực tuân thủ và năng lực dữ liệu ngay trong mô hình kinh doanh.

Thay vì coi phòng vệ thương mại là rủi ro pháp lý phát sinh từ bên ngoài, doanh nghiệp cần coi phòng vệ thương mại là một bài kiểm tra vận hành về khả năng minh bạch chi phí, khả năng giải thích cấu trúc

giá và lợi nhuận, khả năng chứng minh tính hợp pháp của chuỗi cung ứng và xuất xứ, cũng như khả năng phối hợp nội bộ để phản hồi kịp thời và nhất quán trước các yêu cầu điều tra.

Cách tiếp cận này dẫn tới một nguyên tắc chiến lược quan trọng. Giữ EU là thị trường xuất khẩu bền vững không thể dựa trên cạnh tranh giá đơn thuần. Cạnh tranh giá có thể tạo ra tăng trưởng nhanh trong ngắn hạn, nhưng cũng là yếu tố kích hoạt rủi ro phòng vệ thương mại. Ngược lại, mô hình cạnh tranh dựa trên giá trị như chất lượng, độ ổn định cung ứng, mức độ tuân thủ và dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp vừa nâng cao vị thế với khách hàng EU, vừa tạo được không gian dữ liệu và không gian giá thuận lợi hơn khi bị điều tra.

1.3. Hàm ý cho doanh nghiệp phòng vệ thương mại là bài toán quản trị

Một sai lầm phổ biến của doanh nghiệp là chỉ tiếp cận phòng vệ thương mại khi đã có vụ việc và khi đó giải pháp thường được hiểu đơn giản là thuê tư vấn pháp lý để xử lý. Trên thực tế, trong hệ thống phòng vệ thương mại của EU, tư vấn pháp lý là cần thiết nhưng không đủ. Yếu tố mang tính quyết định nằm ở việc doanh nghiệp có thể cung cấp dữ liệu gì, dữ liệu đó có nhất quán hay không, chuỗi chứng từ có đầy đủ hay không và hệ thống quản trị nội bộ có đủ kỷ luật để đáp ứng các yêu cầu điều tra hay không.

Vì vậy, đối với doanh nghiệp xuất khẩu vào EU, phòng vệ thương mại cần được đặt

trong phạm trù quản trị doanh nghiệp. Điều này bao gồm quản trị dữ liệu chi phí, quản trị hợp đồng và chính sách giá, quản trị chuỗi cung ứng và quản trị rủi ro thị trường. Khi phòng vệ thương mại được nhìn nhận như một năng lực quản trị nội tại, doanh nghiệp mới có thể chuyển từ trạng thái bị động đối phó sang chủ động phòng ngừa, từ đó duy trì EU như một thị trường xuất khẩu bền vững thay vì một thị trường biến động theo chu kỳ điều tra.

III. Hướng dẫn doanh nghiệp chủ động tiếp cận thị trường và ứng phó hiệu quả đối với phòng vệ thương mại của EU

1. Chiến lược tiếp cận EU bền vững trên cơ sở phân khúc thị trường, tuân thủ và năng lực dữ liệu

Tiếp cận thị trường EU theo hướng bền vững không chỉ là vấn đề mở rộng đơn hàng hay gia tăng kim ngạch trong ngắn hạn, mà là quá trình xây dựng vị thế ổn định trong một môi trường thương mại có mức độ giám sát và điều chỉnh cao. Trong bối cảnh đó, chiến lược tiếp cận EU của doanh nghiệp cần được thiết kế đồng thời trên ba trụ cột gắn kết chặt chẽ với nhau là lựa chọn phân khúc thị trường phù hợp, bảo đảm tuân thủ các yêu cầu của EU và xây dựng năng lực dữ liệu đủ mạnh để đáp ứng các cơ chế giám sát và phòng vệ thương mại.

1.1. Lựa chọn phân khúc thị trường nhằm giảm rủi ro phòng vệ thương mại

Việc lựa chọn phân khúc thị trường là bước quyết định định hình mức độ rủi ro phòng vệ thương mại mà doanh nghiệp có



thể phải đối mặt trong quá trình xuất khẩu sang EU. Các phân khúc cạnh tranh chủ yếu dựa trên giá thường có biên lợi nhuận thấp, tốc độ tăng trưởng nhanh và mức độ thay thế cao, do đó dễ tạo áp lực lên ngành sản xuất nội khối và làm gia tăng khả năng bị khởi xướng các biện pháp phòng vệ thương mại. Ngược lại, các phân khúc dựa trên chất lượng, thiết kế, độ ổn định cung ứng và dịch vụ thường có dư địa giá tốt hơn và ít nhạy cảm hơn với cạnh tranh trực tiếp về giá.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, chiến lược tiếp cận EU bền vững cần ưu tiên các phân khúc cho phép doanh nghiệp duy trì mức giá phản ánh đầy đủ chi phí và lợi nhuận hợp lý, thay vì theo đuổi tăng trưởng nhanh bằng cách giảm giá sâu. Cách tiếp cận này không chỉ giúp giảm rủi ro bị coi là bán phá giá, mà còn tạo điều kiện để doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ dài hạn với khách hàng EU, qua đó nâng cao tính ổn định của dòng đơn hàng và giảm tính dễ tổn thương trước các cú sốc chính sách.

1.2. Tuân thủ như nền tảng của chiến

lược tiếp cận thị trường EU

Trong môi trường EU, tuân thủ không phải là một yêu cầu phát sinh sau khi có vấn đề, mà là nền tảng của khả năng tiếp cận và duy trì thị trường. Doanh nghiệp cần nhận thức rằng các yêu cầu về tiêu chuẩn sản phẩm, an toàn, nhãn mác, truy xuất nguồn gốc và các quy định liên quan đến lao động và môi trường không tồn tại tách rời, mà tạo thành một hệ thống đánh giá tổng thể về mức độ tin cậy của nhà cung cấp.

Chiến lược tiếp cận EU bền vững đòi hỏi doanh nghiệp tích hợp các yêu cầu tuân thủ này ngay từ khâu thiết kế sản phẩm, lựa chọn nhà cung cấp nguyên liệu và tổ chức sản xuất. Khi tuân thủ được xây dựng như một phần của quy trình vận hành thông thường, doanh nghiệp không chỉ đáp ứng được các yêu cầu của thị trường, mà còn giảm đáng kể chi phí điều chỉnh và rủi ro gián đoạn khi EU tăng cường giám sát hoặc khởi xướng các biện pháp phòng vệ thương mại.

1.3. Năng lực dữ liệu như điều kiện cốt lõi để duy trì thị trường EU

Một trong những yếu tố phân biệt giữa doanh nghiệp có khả năng duy trì thị trường EU lâu dài và doanh nghiệp chỉ đạt được thành công ngắn hạn là năng lực dữ liệu. Trong các cơ chế giám sát và điều tra của EU, dữ liệu không chỉ được sử dụng để đánh giá mức độ tuân thủ, mà còn là cơ sở để xác định hành vi cạnh tranh, cấu trúc giá và mức độ hợp tác của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống dữ

liệu chi phí và sản xuất có khả năng phản ánh trung thực cấu trúc chi phí theo sản phẩm và đơn hàng, bảo đảm tính nhất quán theo thời gian và khả năng truy xuất khi cần thiết. Việc đầu tư vào năng lực dữ liệu không chỉ phục vụ mục tiêu phòng vệ thương mại, mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản trị nội bộ, cải thiện khả năng ra quyết định về giá và sản lượng, đồng thời tăng mức độ tin cậy trong quan hệ với khách hàng EU.

1.4. Sự gắn kết giữa phân khúc, tuân thủ và dữ liệu trong chiến lược tiếp cận EU

Ba trụ cột phân khúc thị trường, tuân thủ và năng lực dữ liệu không tồn tại độc lập, mà có mối quan hệ tương hỗ chặt chẽ trong chiến lược tiếp cận EU bền vững. Lựa chọn phân khúc phù hợp tạo dư địa cho tuân thủ và minh bạch giá, trong khi tuân thủ hiệu quả giúp doanh nghiệp duy trì phân khúc mục tiêu và bảo vệ vị thế thị trường. Năng lực dữ liệu đóng vai trò kết nối hai trụ cột còn lại, cho phép doanh nghiệp chứng minh tính hợp pháp và bền vững của mô hình kinh doanh khi chịu sự giám sát của EU.

Khi ba trụ cột này được thiết kế và vận hành đồng bộ, doanh nghiệp không chỉ giảm thiểu rủi ro phòng vệ thương mại, mà còn nâng cao khả năng thích ứng với các thay đổi chính sách và yêu cầu thị trường trong dài hạn. Đây chính là nền tảng để doanh nghiệp giữ EU như một thị trường xuất khẩu bền vững, thay vì chỉ là thị trường mang lại lợi ích ngắn hạn nhưng tiềm ẩn

nhều rủi ro.

2. Bộ năng lực phòng vệ thương mại tối thiểu doanh nghiệp cần xây dựng trước khi có vụ việc

Để duy trì EU là thị trường xuất khẩu bền vững, doanh nghiệp không thể chờ đến khi bị điều tra phòng vệ thương mại mới bắt đầu chuẩn bị. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy hiệu quả ứng phó phụ thuộc chủ yếu vào mức độ sẵn sàng trước vụ việc. Do đó, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng một bộ năng lực phòng vệ thương mại tối thiểu, coi đây là một phần của năng lực quản trị doanh nghiệp khi tham gia thị trường EU.

2.1. Năng lực dữ liệu chi phí và sản xuất

Năng lực quan trọng nhất đối với doanh nghiệp là khả năng xây dựng và duy trì hệ thống dữ liệu chi phí và sản xuất minh bạch, nhất quán và có thể truy xuất. Doanh nghiệp cần nắm rõ cấu trúc chi phí theo từng sản phẩm và từng đơn hàng, bao gồm nguyên liệu, lao động, chi phí chung và các khoản phân bổ liên quan. Dữ liệu cần được ghi nhận thường xuyên, lưu trữ có hệ thống và phản ánh đúng thực tế vận hành, thay vì chỉ được tổng hợp khi có yêu cầu điều tra.

2.2. Năng lực quản trị giá và hợp đồng xuất khẩu

Doanh nghiệp cần kiểm soát chặt chẽ chính sách giá xuất khẩu sang EU nhằm tránh các tín hiệu cạnh tranh bất lợi. Giá xuất khẩu cần phản ánh đầy đủ chi phí và lợi nhuận hợp lý, đồng thời bảo đảm tính nhất quán giữa các khách hàng và các giai

đoạn. Việc ký kết các hợp đồng ổn định, có điều khoản rõ ràng về giá và khối lượng, giúp doanh nghiệp giảm rủi ro bị coi là bán phá giá và nâng cao tính bền vững của quan hệ thương mại với đối tác EU.

2.3. Năng lực quản trị chuỗi cung ứng và xuất xứ

Trong bối cảnh EU ngày càng chú trọng đến xuất xứ và chuỗi cung ứng, doanh nghiệp cần có khả năng chứng minh rõ nguồn gốc nguyên liệu và mức độ gia công tại Việt Nam. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp xây dựng hồ sơ chuỗi cung ứng đầy đủ, theo dõi chặt chẽ các thay đổi về nhà cung cấp và công đoạn sản xuất, đồng thời bảo đảm tính nhất quán giữa hồ sơ xuất xứ và thực tế vận hành.

2.4. Năng lực tổ chức phản ứng nội bộ

Bên cạnh dữ liệu và quy trình, doanh nghiệp cần có năng lực tổ chức phản ứng nội bộ khi đối mặt với rủi ro phòng vệ thương mại. Điều này bao gồm việc xác định rõ bộ phận chịu trách nhiệm, thiết lập quy trình phối hợp giữa các bộ phận liên quan và bảo đảm khả năng phản hồi kịp thời, thống nhất trước các yêu cầu từ phía EU. Một tổ chức nội bộ có kỷ luật và phối hợp tốt sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu sai sót và tăng mức độ tin cậy trong quá trình điều tra.

2.5. Tư duy phòng ngừa trong quản trị thị trường EU

Cuối cùng, bộ năng lực phòng vệ thương mại chỉ thực sự phát huy hiệu quả khi được đặt trong một tư duy phòng ngừa. Doanh

ngành cần coi phòng vệ thương mại là một rủi ro thị trường có thể dự báo và quản trị, tương tự như rủi ro giá cả hay rủi ro hợp đồng. Khi tư duy này được tích hợp vào hoạt động quản trị thường ngày, doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong việc điều chỉnh chiến lược xuất khẩu và giảm đáng kể mức độ bị động khi EU áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại.

3. Hệ thống cảnh báo sớm và quản trị rủi ro phòng vệ thương mại ở cấp doanh nghiệp

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu sang EU, quản trị rủi ro phòng vệ thương mại hiệu quả không bắt đầu từ thời điểm bị điều tra, mà bắt đầu từ khả năng nhận diện sớm các tín hiệu rủi ro. Một hệ thống cảnh báo sớm đơn giản nhưng vận hành đều đặn giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh chiến lược thị trường, giảm thiểu khả năng bị khởi xướng điều tra và hạn chế tác động tiêu cực nếu rủi ro phát sinh.

3.1. Theo dõi tăng trưởng xuất khẩu và mức độ tập trung thị trường

Doanh nghiệp cần theo dõi thường xuyên tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang EU theo từng thị trường thành viên và từng nhóm sản phẩm. Tăng trưởng nhanh trong thời gian ngắn, đặc biệt khi đi kèm với mức độ tập trung cao vào một hoặc một vài thị trường, thường là tín hiệu sớm của rủi ro phòng vệ thương mại. Việc chủ động điều tiết nhịp độ tăng trưởng và đa dạng hóa thị trường trong nội khối EU giúp doanh nghiệp giảm áp lực cạnh tranh trực tiếp lên

ngành sản xuất của từng quốc gia thành viên.

3.2. Giám sát diễn biến giá xuất khẩu

Giá xuất khẩu là một trong những chỉ báo nhạy cảm nhất trong các vụ việc phòng vệ thương mại. Doanh nghiệp cần giám sát xu hướng giá theo thời gian, so sánh giữa các khách hàng và giữa thị trường EU với các thị trường khác. Việc giảm giá liên tục hoặc duy trì mức giá thấp kéo dài so với chi phí thực tế và mặt bằng thị trường có thể tạo tín hiệu bất lợi. Quản trị giá chủ động giúp doanh nghiệp duy trì biên độ an toàn và giảm nguy cơ bị coi là cạnh tranh không lành mạnh.

3.3. Theo dõi tín hiệu từ đối tác và thị trường EU

Các tín hiệu từ đối tác EU thường phản ánh sớm những biến động trong môi trường chính sách và thị trường. Những yêu cầu gia tăng về dữ liệu, xuất xứ, chuỗi cung ứng hoặc những phản hồi về áp lực từ ngành sản xuất nội khối cần được coi là cảnh báo sớm. Doanh nghiệp cần duy trì kênh trao đổi thường xuyên với đối tác EU để nắm bắt kịp thời các thay đổi và điều chỉnh phương án kinh doanh phù hợp.



3.4. Đánh giá rủi ro từ thay đổi chuỗi cung ứng và xuất xứ

Bất kỳ thay đổi nào trong chuỗi cung ứng, nguồn nguyên liệu hoặc quy trình sản xuất đều có thể làm gia tăng rủi ro bị nghi ngờ lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Doanh nghiệp cần đánh giá tác động của các thay đổi này đối với xuất xứ và mức độ gia công tại Việt Nam, đồng thời bảo đảm hồ sơ và dữ liệu phản ánh nhất quán với thực tế vận hành. Việc kiểm soát tốt các thay đổi nội bộ giúp doanh nghiệp tránh được các rủi ro phát sinh ngoài dự kiến.

3.5. Tổ chức quy trình đánh giá và điều chỉnh định kỳ

Hệ thống cảnh báo sớm chỉ phát huy hiệu quả khi được vận hành thường xuyên. Doanh nghiệp cần thiết lập quy trình đánh giá định kỳ các chỉ báo rủi ro phòng vệ thương mại và cập nhật chiến lược thị trường khi cần thiết. Việc lồng ghép đánh giá rủi ro phòng vệ thương mại vào quy trình quản trị thường ngày giúp doanh nghiệp duy trì trạng thái chủ động và giảm thiểu mức độ bị động trước các thay đổi từ phía EU.

4. Quy trình ứng phó khi EU khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại

Khi EU khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại, doanh nghiệp bước vào một quá trình pháp lý và kỹ thuật phức tạp, kéo dài và có tác động trực tiếp đến khả năng duy trì thị trường. Trong giai đoạn này, mục tiêu của doanh nghiệp không chỉ là giảm thiểu mức thuế tiềm năng, mà quan trọng hơn là duy trì tư cách nhà cung cấp đáng tin

cậy đối với thị trường EU. Do đó, quy trình ứng phó cần được tiếp cận như một quá trình quản trị tổng hợp, kết hợp giữa pháp lý, dữ liệu và quan hệ thị trường.

4.1. Định vị vụ việc trong chiến lược thị trường EU của doanh nghiệp

Ngay khi có thông báo điều tra, doanh nghiệp cần đánh giá vị trí của thị trường EU trong chiến lược kinh doanh tổng thể. Đối với những doanh nghiệp coi EU là thị trường trọng điểm hoặc thị trường định vị thương hiệu, việc tham gia đầy đủ và nghiêm túc vào quá trình điều tra là cần thiết, ngay cả khi chi phí tuân thủ lớn. Ngược lại, nếu EU chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ và không mang tính chiến lược, doanh nghiệp có thể cân nhắc mức độ tham gia phù hợp. Việc định vị rõ vai trò của EU giúp doanh nghiệp lựa chọn chiến lược ứng phó nhất quán và tránh các quyết định mang tính đối phó ngắn hạn.

4.2. Hợp tác điều tra như một yếu tố quyết định kết quả

Trong các vụ việc của EU, mức độ hợp tác của doanh nghiệp là một yếu tố then chốt ảnh hưởng đến kết quả điều tra. Hợp tác đầy đủ không chỉ giúp doanh nghiệp có cơ hội được xem xét dữ liệu riêng, mà còn thể hiện mức độ minh bạch và thiện chí, qua đó cải thiện cách cơ quan điều tra đánh giá doanh nghiệp. Việc cung cấp thông tin đầy đủ, đúng hạn và nhất quán giúp giảm nguy cơ bị áp dụng các giả định bất lợi và tăng khả năng đạt được kết quả phù hợp với thực tế hoạt động.

4.3. Kiểm soát chất lượng dữ liệu trong toàn bộ quá trình điều tra

Chất lượng dữ liệu là yếu tố cốt lõi trong các vụ điều tra phòng vệ thương mại của EU. Doanh nghiệp cần bảo đảm rằng dữ liệu chi phí, giá bán, sản lượng và chuỗi cung ứng được xây dựng trên cùng một cơ sở logic, phản ánh trung thực hoạt động sản xuất kinh doanh và có thể giải trình rõ ràng. Mọi sự không nhất quán, dù nhỏ, đều có thể làm suy yếu độ tin cậy của hồ sơ và dẫn đến kết quả bất lợi. Vì vậy, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế kiểm soát nội bộ chặt chẽ để rà soát dữ liệu trước và trong quá trình nộp hồ sơ.

4.4. Chuẩn bị cho thẩm tra và làm việc trực tiếp với cơ quan điều tra

Trong nhiều vụ việc, EU tiến hành thẩm tra trực tiếp tại doanh nghiệp nhằm xác minh tính chính xác của dữ liệu đã cung cấp. Doanh nghiệp cần chuẩn bị kỹ lưỡng cho giai đoạn này bằng cách bảo đảm tính sẵn sàng của hồ sơ, sự thống nhất trong giải trình và sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận liên quan. Việc làm việc trực tiếp với cơ quan điều tra không chỉ là bước kiểm tra kỹ thuật, mà còn là cơ hội để doanh nghiệp thể hiện năng lực quản trị và mức độ chuyên nghiệp trong vận hành.

4.5. Quản trị quan hệ thị trường trong suốt quá trình điều tra

Trong thời gian điều tra, rủi ro lớn đối với doanh nghiệp không chỉ đến từ kết quả pháp lý, mà còn từ sự suy giảm niềm tin của khách hàng EU. Doanh nghiệp cần chủ

động duy trì trao đổi với khách hàng về tiến trình điều tra, các bước hợp tác và khả năng duy trì cung ứng. Việc minh bạch thông tin và thể hiện cam kết dài hạn giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ mất thị trường ngay cả khi quá trình điều tra chưa kết thúc.

4.6. Chuẩn bị cho các kịch bản sau điều tra

Ngay trong quá trình điều tra, doanh nghiệp cần xây dựng các kịch bản cho giai đoạn sau khi EU công bố kết luận. Các kịch bản này có thể bao gồm việc điều chỉnh chính sách giá, cơ cấu lại danh mục sản phẩm hoặc tái tổ chức chuỗi cung ứng nhằm thích ứng với kết quả điều tra. Việc chuẩn bị sớm giúp doanh nghiệp giảm thời gian phản ứng và bảo đảm tính liên tục của hoạt động xuất khẩu sang EU.

5. Giai đoạn sau điều tra và tái cấu trúc chiến lược nhằm duy trì EU là thị trường xuất khẩu bền vững

Trong quá trình doanh nghiệp tham gia thị trường EU, các biện pháp phòng vệ thương mại không nên được hiểu như những sự kiện mang tính gián đoạn, mà là những điểm điều chỉnh có ý nghĩa cấu trúc đối với hoạt động xuất khẩu. Việc kết thúc một vụ điều tra phòng vệ thương mại của EU vì vậy không đồng nghĩa với việc rủi ro đã được loại bỏ, mà đánh dấu sự chuyển sang một giai đoạn mới, trong đó doanh nghiệp phải đưa ra những lựa chọn chiến lược mang tính quyết định.

Một hướng đi là duy trì mô hình kinh doanh hiện tại với các điều chỉnh mang tính

ngắn hạn nhằm tiếp tục xuất khẩu. Hướng đi còn lại là tiến hành tái cấu trúc chiến lược một cách có hệ thống để chuyển hóa áp lực từ phòng vệ thương mại thành động lực nâng cao năng lực cạnh tranh và duy trì thị trường EU trong dài hạn.

Trong bối cảnh EU ngày càng sử dụng phòng vệ thương mại như một công cụ điều chỉnh cạnh tranh gắn với cấu trúc thị trường và chuỗi cung ứng, khả năng duy trì EU như một thị trường xuất khẩu bền vững phụ thuộc chủ yếu vào cách doanh nghiệp xử lý giai đoạn sau điều tra. Đây là giai đoạn đòi hỏi tư duy chiến lược, năng lực phân tích nội tại và sự sẵn sàng đầu tư cho những điều chỉnh mang tính dài hạn.

5.1. Đánh giá lại mô hình kinh doanh trên cơ sở các yêu cầu của phòng vệ thương mại

Bước khởi đầu của quá trình tái cấu trúc là doanh nghiệp cần rà soát và đánh giá lại toàn bộ mô hình kinh doanh xuất khẩu sang EU trên cơ sở các yêu cầu và thông điệp thể hiện trong quá trình điều tra phòng vệ thương mại. Thay vì chỉ tập trung vào kết quả thuế quan hoặc các nghĩa vụ phát sinh trước mắt, doanh nghiệp cần phân tích sâu hơn những vấn đề mà cơ quan điều tra EU đã đặt ra đối với hoạt động xuất khẩu của mình.

Những vấn đề này thường liên quan đến cấu trúc giá xuất khẩu, mức độ minh bạch của dữ liệu chi phí, cách thức tổ chức chuỗi cung ứng và khả năng giải trình của doanh nghiệp trước các cơ chế giám sát. Việc

nhận diện đúng các điểm mà EU coi là rủi ro giúp doanh nghiệp hiểu rõ nguyên nhân sâu xa khiến hoạt động xuất khẩu bị điều chỉnh, từ đó tránh lặp lại các mô hình tăng trưởng thiếu bền vững trong tương lai.

Cách tiếp cận này cho phép doanh nghiệp chuyển từ tư duy xử lý tình huống sang tư duy điều chỉnh cấu trúc, coi phòng vệ thương mại như một chỉ báo quan trọng về mức độ phù hợp của chiến lược thị trường.

5.2. Tái định hướng chiến lược giá và cấu trúc thị trường mục tiêu

Một hệ quả trực tiếp của các vụ điều tra phòng vệ thương mại là sự thu hẹp khả năng cạnh tranh dựa trên giá. Trong giai đoạn sau điều tra, doanh nghiệp cần chủ động điều chỉnh chiến lược giá xuất khẩu sang EU nhằm bảo đảm sự phù hợp giữa chi phí thực tế, lợi nhuận hợp lý và mức giá có thể duy trì lâu dài trên thị trường.

Quá trình điều chỉnh chiến lược giá thường đi kèm với việc rà soát lại cấu trúc thị trường mục tiêu. Doanh nghiệp cần đánh giá mức độ phụ thuộc vào các phân khúc nhạy cảm về giá và từng bước chuyển dịch sang các phân khúc đòi hỏi cao hơn về chất lượng, độ ổn định cung ứng và năng lực tuân thủ. Mặc dù quá trình này có thể làm chậm tốc độ tăng trưởng kim ngạch trong ngắn hạn, nhưng lại tạo nền tảng vững chắc hơn cho sự hiện diện ổn định tại thị trường EU.

Trong dài hạn, chiến lược giá phản ánh đầy đủ chi phí và giá trị gia tăng giúp doanh

nghiệp giảm nguy cơ bị coi là cạnh tranh không lành mạnh và nâng cao khả năng duy trì quan hệ thương mại ổn định với khách hàng EU.

5.3. Chuẩn hóa và tích hợp năng lực dữ liệu vào hệ thống quản trị doanh nghiệp

Một trong những bài học quan trọng từ các vụ điều tra phòng vệ thương mại của EU là vai trò trung tâm của dữ liệu trong việc đánh giá mức độ tin cậy và hợp tác của doanh nghiệp. Giai đoạn sau điều tra là thời điểm phù hợp để doanh nghiệp đầu tư nâng cấp hệ thống dữ liệu chi phí, sản xuất và chuỗi cung ứng theo hướng chuẩn hóa và tích hợp sâu vào hệ thống quản trị nội bộ.

Việc chuẩn hóa và tích hợp dữ liệu không chỉ nhằm phục vụ các vụ điều tra trong tương lai, mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản trị, cải thiện khả năng kiểm soát chi phí và hỗ trợ quá trình ra quyết định chiến lược. Khi dữ liệu được quản trị như một nguồn lực chiến lược, doanh nghiệp có thể phản ứng nhanh hơn và nhất quán hơn trước các yêu cầu giám sát từ phía EU, đồng thời giảm đáng kể chi phí điều chỉnh khi môi trường chính sách thay đổi.

5.4. Điều chỉnh chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch và có khả năng giải trình

Sau điều tra, doanh nghiệp cần tiến hành rà soát toàn diện chuỗi cung ứng nhằm bảo đảm tính minh bạch và khả năng giải trình trước các cơ quan quản lý và giám sát của EU. Trọng tâm của quá trình này không nằm ở việc thay đổi nguồn nguyên liệu một

cách cơ học, mà ở việc củng cố vai trò của các công đoạn sản xuất cốt lõi tại Việt Nam và làm rõ mối liên kết giữa các khâu trong chuỗi giá trị.

Việc điều chỉnh chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch giúp doanh nghiệp giảm rủi ro bị nghi ngờ lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, đồng thời nâng cao khả năng đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của EU về truy xuất nguồn gốc và phát triển bền vững. Một chuỗi cung ứng ổn định và có khả năng giải trình cũng góp phần gia tăng mức độ tin cậy của doanh nghiệp trong quan hệ với khách hàng và đối tác EU.

5.5. Củng cố và tái thiết quan hệ hợp tác với khách hàng EU

Các vụ điều tra phòng vệ thương mại thường tạo ra tâm lý bất ổn trong quan hệ giữa doanh nghiệp xuất khẩu và khách hàng EU. Do đó, giai đoạn sau điều tra đòi hỏi doanh nghiệp chủ động củng cố và tái thiết quan hệ hợp tác thông qua việc tăng cường trao đổi thông tin, thể hiện cam kết tuân thủ và xây dựng lộ trình hợp tác mang tính dài hạn.

Việc chuyển từ quan hệ giao dịch ngắn hạn sang quan hệ hợp tác ổn định giúp doanh nghiệp giảm áp lực cạnh tranh thuần túy về giá và tạo ra không gian hợp tác rộng hơn trong việc chia sẻ rủi ro và lợi ích. Quan hệ bền vững với khách hàng EU là một yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp duy trì thị trường ngay cả trong bối cảnh chính sách thương mại tiếp tục biến động.



5.6. Chuyển hóa áp lực phòng vệ thương mại thành động lực nâng của xuất khẩu bền vững

Ở cấp độ cao nhất, giai đoạn sau điều tra là cơ hội để doanh nghiệp chuyển hóa áp lực từ phòng vệ thương mại thành động lực nâng cấp dài hạn. Những doanh nghiệp tận dụng tốt giai đoạn này thường sử dụng kết quả điều tra như một cơ sở để điều chỉnh chiến lược phát triển, đầu tư vào công nghệ, cải thiện quản trị và nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm.

Khi phòng vệ thương mại được tiếp cận như một phần của quá trình điều chỉnh và học hỏi liên tục, doanh nghiệp không chỉ nâng cao khả năng chống chịu trước các cú sốc trong tương lai, mà còn từng bước xây dựng năng lực cạnh tranh bền vững tại thị trường EU. Trong bối cảnh đó, việc duy trì EU như một thị trường xuất khẩu bền vững không còn là kết quả của việc né tránh rủi

ro, mà là hệ quả của một chiến lược phát triển có chiều sâu và khả năng thích ứng cao.

III. Kết luận

Quá trình phân tích cho thấy việc duy trì EU như một thị trường xuất khẩu ổn định và lâu dài đặt ra những yêu cầu vượt ra ngoài khuôn khổ của hoạt động thương mại thông thường. Trong môi trường thương mại của EU, nơi các cơ chế điều chỉnh cạnh tranh được vận hành chặt chẽ và ngày càng mở rộng về phạm vi, khả năng hiện diện bền vững của doanh nghiệp không còn phụ thuộc chủ yếu vào năng lực mở rộng sản lượng hay khai thác lợi thế chi phí, mà gắn chặt với chất lượng tổ chức, mức độ minh bạch và khả năng thích ứng chiến lược. Từ góc độ này, các biện pháp phòng vệ thương mại không chỉ phản ánh phản ứng chính sách của EU trước những biến động thương mại, mà còn thể hiện một logic quản trị thị

trường mang tính sàng lọc và định hướng. Doanh nghiệp tham gia thị trường EU vì vậy đứng trước yêu cầu phải tự điều chỉnh để phù hợp với những chuẩn mực vận hành ngày càng cao, trong đó yếu tố tuân thủ, dữ liệu và khả năng giải trình trở thành những điều kiện nền tảng cho sự tồn tại và phát triển lâu dài.

Thực tế đã chứng minh những doanh nghiệp tiếp cận thị trường EU theo hướng ngắn hạn thường bị cuốn vào các phản ứng mang tính tình thế, trong khi những doanh nghiệp coi các yêu cầu của thị trường như tín hiệu để điều chỉnh mô hình hoạt động có xu hướng xây dựng được nền tảng ổn định hơn. Chính khả năng chuyên hóa áp lực bên ngoài thành động lực điều chỉnh nội tại đã tạo ra sự khác biệt về mức độ bền vững trong hoạt động xuất khẩu.

Rộng hơn, việc doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực thích ứng với các yêu cầu của thị trường EU cũng phản ánh mức độ trưởng thành của tiến trình hội nhập kinh tế. Khi ngày càng nhiều doanh nghiệp có khả năng vận hành theo các chuẩn mực cao về minh bạch, tổ chức và quản trị rủi ro, vị thế của hàng hóa Việt Nam trên thị trường EU sẽ được củng cố không chỉ về quy mô, mà cả về chất lượng hiện diện. Điều này góp phần giảm thiểu sự nhạy cảm trước các biến động chính sách và tạo dư địa cho việc tham gia sâu hơn vào các phân khúc có giá trị gia tăng cao. Trong dài hạn, việc tiếp cận thị trường EU theo hướng chủ động điều chỉnh và học hỏi liên tục mở ra khả năng chuyển đổi cách thức hội nhập từ mở rộng về lượng sang nâng cao về chất. Trên cơ sở đó, EU có thể được duy trì không chỉ như một điểm đến xuất khẩu quan trọng, mà như một không gian thúc đẩy quá trình nâng cấp năng lực cạnh tranh và tái định hình chiến lược phát triển của doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng.





**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