

**BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI**



BỘ TÀI LIỆU THỊ TRƯỜNG CANADA

**TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU VÀ NGUY CƠ BỊ ÁP DỤNG
BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI
HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM**

NĂM 2021

MỤC LỤC

Phần 1- Tình hình thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Canada	3
1.1. Quan hệ thương mại Việt Nam và Canada qua các giai đoạn.....	3
1.2. Các chính sách thương mại nổi bật.....	5
Phần 2: Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam và Canada	11
2.1. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa của Hoa Kỳ vào Canada.....	12
2.2. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Canada.....	17
2.3. Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Canada đối với một số mặt hàng chủ lực.....	22
Phần 3: Thực tiễn và xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada	33
3.1. Tổng quan chung về các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada.....	33
3.2. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada.....	46
Phần 4: Đánh giá và cảnh báo nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tại thị trường Canada	53
4.1. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada đối với mặt hàng xuất khẩu Việt Nam.....	53
4.2. Cảnh báo nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam tại thị trường Canada.....	57

Phần 1

Tình hình thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Canada

1.1. Quan hệ thương mại Việt Nam và Canada qua các giai đoạn

Trải qua gần 50 năm Canada và Việt Nam chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao kể từ ngày 21 tháng 8 năm 1973, quan hệ giữa hai nước đã chứng kiến có nhiều tiến triển và phát triển mạnh mẽ. Việt Nam và Canada là hai đối tác kinh tế thương mại hàng đầu lẫn nhau, hai nền kinh tế bổ sung và hỗ trợ cho nhau, và là hai đối tác gắn bó lâu năm trong suốt chiều dài lịch sử.

Tính đến nay, Việt Nam hiện đang là đối tác thương mại lớn nhất của Canada trong khối ASEAN kể từ năm 2015. Năm 2020, kim ngạch thương mại hàng hóa hai chiều giữa Canada và Việt Nam đạt 8,9 tỷ USD, tăng từ 8 tỷ USD năm 2019, chủ yếu là nhập khẩu từ Việt Nam (chiếm tới 92% trong tổng kim ngạch thương mại giữa hai quốc gia). Xuất khẩu hàng hóa của Canada sang Việt Nam năm 2020 đạt 735 triệu USD. Canada đang là đối tác thương mại lớn thứ 2 của Việt Nam tại khu vực châu Mỹ và ngược lại, Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Canada trong ASEAN.

Tuy nhiên, tổng giá trị trao đổi thương mại giữa hai nước lại mới chiếm khoảng 0,7% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Canada. Chính vì thế, với cơ cấu hàng hóa bổ sung cho nhau và các điều kiện sẵn có như hiện nay, dư địa cho phát triển thương mại của doanh nghiệp hai nước vẫn còn rất lớn.

Canada đã là một đối tác đáng tin cậy trong sự phát triển của Việt Nam trong hơn 30 năm. Kể từ năm 1990, Canada đã đóng góp 1,7 tỷ USD hỗ trợ phát triển để hỗ trợ các nỗ lực phát triển và xóa đói giảm nghèo của Việt Nam, phù hợp với các ưu tiên chiến lược của Việt Nam. Quan hệ đối tác mạnh mẽ của Canada và Việt Nam về hợp tác phát triển đã tạo ra những kết quả tích cực về xóa đói giảm nghèo và tăng trưởng kinh tế bao trùm, đồng thời tăng cường liên kết giữa nhân dân với nhân dân.

Trong toàn văn tuyên bố chung giữa Việt Nam và Canada, Việt Nam và Canada quyết định tăng cường quan hệ hợp tác, hữu nghị giữa hai nước theo hướng toàn diện, thực chất, hiệu quả, ổn định và lâu dài trên bình diện song

phương, khu vực và thế giới, đáp ứng lợi ích của hai nước, góp phần duy trì hoà bình, ổn định, hợp tác và phát triển ở khu vực châu Á – Thái Bình Dương và trên thế giới, trên cơ sở tôn trọng Hiến chương Liên hợp quốc, các nguyên tắc cơ bản của luật pháp quốc tế và luật pháp của mỗi nước. Trên cơ sở mối quan hệ hợp tác nhiều mặt ngày càng tốt đẹp giữa hai nước kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao năm 1973, Việt Nam và Canada cùng quyết định xác lập khuôn khổ quan hệ Đối tác toàn diện Việt Nam – Canada trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là về thương mại và đầu tư. Lãnh đạo hai quốc gia đồng ý rằng Việt Nam và Canada cam kết coi thương mại và đầu tư hai chiều là động lực quan trọng của quan hệ giữa hai nước. Hai nước sẽ duy trì quan tâm đến thị trường mỗi nước như là các thị trường quan trọng và thúc đẩy thương mại và đầu tư song phương trong các lĩnh vực chủ chốt.

Việt Nam và Canada sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại và kịp thời giải quyết các vấn đề có thể phát sinh trong quan hệ thương mại – đầu tư trên nguyên tắc hợp tác, bình đẳng, cùng có lợi; tăng cường hợp tác tại các khuôn khổ hợp tác kinh tế-thương mại-tài chính đa phương như Tổ chức

Thương mại thế giới (WTO), Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (APEC), Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB). Việt Nam và Canada sẽ trao đổi về tiềm năng của Hiệp định thương mại tự do Canada-ASEAN và thúc đẩy thực hiện Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP).

Một số Hiệp định thương mại và đầu tư nổi bật mà Việt Nam và Canada đều là thành viên tham gia: Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại (TFA) của WTO, Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS), Hiệp định các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại (TRIMS), Hiệp định chung về thuế quan và thương mại - GATT 1994, Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS), Hiệp định Công nghệ Thông tin (ITA) của WTO.

Canada và Việt Nam đều là thành viên của nhiều diễn đàn quốc tế như ASEAN, trong đó Canada là một Đối tác Đối thoại; Việt Nam là Quốc gia Phối hợp cho Canada năm 2006-2009. Canada và Việt Nam cũng là hội viên của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC), Tổ chức Thương mại

Thế giới (WTO), Diễn đàn Vùng ASEAN, Cộng đồng Pháp ngữ, và Liên Hiệp Quốc.

Việt Nam là một trong những nền kinh tế đang phát triển nhanh tại Đông Nam Á, với mức tăng trưởng GDP dự phóng trên 6.3% năm 2018, theo IMF. Việt Nam vẫn là đối tác giao thương với Canada lớn nhất tại vùng ASEAN từ năm 2015. Trong năm 2017, giao thương hàng hóa hai chiều giữa Canada và Việt nam đã tới mức \$6.2 tỷ, so với mức \$5.5 tỷ năm 2016. Năm 2017 hàng Canada xuất khẩu sang Việt nam lên tới khoảng \$1.1 tỷ. Cũng trong năm đó hàng Canada nhập khẩu từ Việt nam có tổng số là gần \$5.1 tỷ. Kim ngạch thương mại hai chiều năm 2018 đạt gần 4 tỷ USD, tăng 11% so với năm 2017.

Các lĩnh vực ưu tiên tại Việt nam liên hệ tới lợi ích thương mại của Canada là nông nghiệp, thực phẩm nông nghiệp, tin học và công nghiệp truyền thông, công nghiệp môi trường sạch, hạ tầng cơ sở và hàng không không gian.

Việt Nam quyết tâm theo đuổi mục tiêu dài hạn về hội nhập kinh tế toàn cầu qua sự tham gia vào APEC, vùng Tự do Mậu dịch ASEAN, và WTO. Canada và Việt nam là hai trong số 11 thành viên của Thỏa hiệp Toàn diện và Tiến bộ về Đối tác Xuyên Thái Bình Dương.

1.2. Các chính sách thương mại nổi bật

Ngày 14 tháng 1 năm 2019, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương (gọi tắt là Hiệp định CPTPP) chính thức có hiệu lực đã mở ra cơ hội to lớn để tăng cường thương mại song phương cho nhiều quốc gia thành viên tham gia Hiệp định, trong đó có Việt Nam và Canada. Là nền kinh tế lớn thứ 10 thế giới về GDP, thứ 12 về xuất khẩu và thứ 13 về nhập khẩu năm 2019, Canada đã và đang trở thành một đối tác thương mại tiềm năng của Việt Nam. Hiệp định CPTPP chính thức có hiệu lực mang một ý nghĩa to lớn về thương mại giữa hai quốc gia, và càng có ý nghĩa hơn khi đây chính thức là hiệp định thương mại tự do đầu tiên nối liền nền kinh tế của Việt Nam và Canada.

Tiền thân của Hiệp định CPTPP là Hiệp định TPP bao gồm, 4 nước tham gia là Bru-nây, Chi-lê, Niu Di-lân, Xinh-ga-po và vì vậy được gọi tắt là Hiệp định P4.

Ngày 22 tháng 9 năm 2008, Hoa Kỳ tuyên bố tham gia vào P4 nhưng đề nghị không phải trong khuôn khổ Hiệp định P4 cũ, mà các bên sẽ đàm phán một Hiệp định hoàn toàn mới, gọi là Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Ngay sau đó, các nước Ôt-xtrây-

lia và Pê-ru cũng tuyên bố tham gia TPP.

Năm 2009, Việt Nam tham gia TPP với tư cách là quan sát viên đặc biệt. Sau 3 phiên đàm phán, Việt Nam chính thức tham gia Hiệp định này nhân Hội nghị Cấp cao APEC tổ chức từ ngày 13 đến ngày 14 tháng 11 năm 2010 tại thành phố Yokohama (Nhật Bản).

Cùng với quá trình đàm phán, TPP đã tiếp nhận thêm các thành viên mới là Malaysia, Mexico Canada và Nhật Bản, nâng tổng số nước tham gia lên thành 12.

Trải qua hơn 30 phiên đàm phán ở cấp kỹ thuật và hơn 10 cuộc đàm phán ở cấp Bộ trưởng, các nước TPP đã kết thúc cơ bản toàn bộ các nội dung đàm phán tại Hội nghị Bộ trưởng tổ chức tại Át-lan-ta, Hoa Kỳ vào tháng 10 năm 2015. Ngày 04 tháng 02 năm 2016, Bộ trưởng của 12 nước tham gia Hiệp định TPP đã tham dự Lễ ký để xác thực lời văn Hiệp định TPP tại Auckland, Niu Di-lân.

Tuy nhiên, vào ngày 30 tháng 01 năm 2017, Hoa Kỳ đã chính thức tuyên bố rút khỏi Hiệp định TPP. Trước sự kiện này, các nước TPP còn lại đã tích cực nghiên cứu, trao đổi nhằm thống nhất được hướng xử lý đối với Hiệp định TPP trong bối cảnh mới.

Tháng 11 năm 2017, tại Đà Nẵng,

Việt Nam, 11 nước còn lại đã thống nhất đổi tên Hiệp định TPP thành Hiệp định CPTPP với những nội dung cốt lõi

Ngày 08 tháng 3 năm 2018, các Bộ trưởng của 11 nước tham gia Hiệp định CPTPP đã chính thức ký kết Hiệp định CPTPP tại thành phố San-ti-a-gô, Chi-lê.

Hiệp định CPTPP là hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, gồm 11 nước thành viên là: Australia, Brunei, Canada, Chile, Nhật Bản, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore và Việt Nam.

Hiệp định đã được ký kết ngày 08 tháng 3 năm 2018 tại thành phố San-ti-a-gô, Chi-lê, và chính thức có hiệu lực từ ngày 30 tháng 12 năm 2018 đối với nhóm 6 nước đầu tiên hoàn tất thủ tục phê chuẩn Hiệp định gồm Mexico, Nhật Bản, Singapore, New Zealand, Canada và Australia. Đối với Việt Nam, Hiệp định có hiệu lực từ ngày 14 tháng 01 năm 2019.

Hiệp định CPTPP gồm 07 Điều và 01 Phụ lục quy định về mối quan hệ với Hiệp định TPP đã được 12 nước gồm Australia, Brunei, Đa-rút-xa-lam, Canada, Chile, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore và Việt Nam ký ngày 06 tháng 2 năm

2016 tại New Zealand; cũng như xử lý các vấn đề khác liên quan đến tính hiệu lực, rút khỏi hay gia nhập Hiệp định CPTPP.

Về cơ bản, Hiệp định CPTPP giữ nguyên nội dung của Hiệp định TPP (gồm 30 chương và 9 phụ lục) nhưng cho phép các nước thành viên tạm hoãn 20 nhóm nghĩa vụ để bảo đảm sự cân bằng về quyền lợi và nghĩa vụ của các nước thành viên trong bối cảnh Hoa Kỳ rút khỏi Hiệp định TPP. 20 nhóm nghĩa vụ tạm hoãn này bao gồm 11 nghĩa vụ liên quan tới Chương Sở hữu trí tuệ, 2 nghĩa vụ liên quan đến Chương Mua sắm của Chính phủ và 7 nghĩa vụ còn lại liên quan tới 7 Chương là Quản lý hải quan và Tạo thuận lợi Thương mại, Đầu tư, Thương mại dịch vụ xuyên biên giới, Dịch vụ Tài chính, Viễn thông, Môi trường, Minh bạch hóa và Chống tham nhũng. Tuy nhiên, toàn bộ các cam kết về mở cửa thị trường trong Hiệp định TPP vẫn được giữ nguyên trong Hiệp định CPTPP.

Việc các nước, trong đó có các thị trường lớn như Nhật Bản và Canada giảm thuế nhập khẩu về 0% cho hàng hóa của ta sẽ tạo ra những tác động tích cực trong việc thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu. Theo đó, doanh nghiệp Việt Nam

khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường các nước thành viên Hiệp định CPTPP sẽ được hưởng cam kết cắt giảm thuế quan rất ưu đãi.

Về cơ bản, các mặt hàng xuất khẩu có thế mạnh của ta như nông thủy sản, điện, điện tử đều được xóa bỏ thuế ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Với mức độ cam kết như vậy, theo nghiên cứu chính thức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, xuất khẩu của Việt Nam có thể sẽ tăng thêm 4,04% đến năm 2035.

Việc có quan hệ FTA với các nước CPTPP sẽ giúp Việt Nam có cơ hội cơ cấu lại thị trường xuất nhập khẩu theo hướng cân bằng hơn. Theo một nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới được công bố vào tháng 3 năm 2018, dự báo đến năm 2030, xuất khẩu của Việt Nam sang các nước CPTPP sẽ tăng từ 54 tỷ USD lên 80 tỷ USD, chiếm 25% tổng lượng xuất khẩu.

Các nước CPTPP chiếm 13,5% GDP toàn cầu với tổng kim ngạch thương mại hơn 10.000 tỷ USD, lại bao gồm các thị trường lớn như Nhật Bản, Canada và Australia sẽ mở ra nhiều cơ hội khi chuỗi cung ứng mới hình thành. Tham gia CPTPP sẽ giúp xu hướng này phát triển ngày càng mạnh mẽ hơn, là điều kiện quan trọng để nâng tầm trình

độ phát triển của nền kinh tế, tăng năng suất lao động, giảm dần việc gia công lắp ráp, tham gia vào các công đoạn sản xuất có giá trị gia tăng cao hơn, từ đó bước sang giai đoạn phát triển các ngành điện tử, công nghệ cao, sản phẩm nông nghiệp xanh... Đây là cơ hội rất lớn để nâng tầm nền kinh tế Việt Nam trong 5 - 10 năm tới.

Các ngành dự kiến có mức tăng trưởng lớn sẽ là thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, dệt may, một số phân ngành sản xuất và dịch vụ. Trong đó, mức tăng trưởng lớn nhất là ở các ngành thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, dệt may, hóa chất, sản phẩm nhựa và đồ da, trang thiết bị vận tải, máy móc và các trang thiết bị khác. Theo nghiên cứu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, với các ngành công nghiệp nhẹ và thâm dụng lao động khác, CPTPP có thể tạo ra mức tăng trưởng bình quân từ 4% - 5% và mức tăng xuất khẩu có thể đạt từ 8,7% - 9,6%.

Cũng như tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), tham gia CPTPP, một FTA thế hệ mới, sẽ là cơ hội để ta tiếp tục hoàn thiện thể chế pháp luật kinh tế, trong đó có thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, một trong ba đột phá chiến lược mà Đảng ta đã xác định; hỗ trợ cho tiến trình

đổi mới mô hình tăng trưởng và cơ cấu lại nền kinh tế của ta, đồng thời giúp ta có thêm cơ hội để hoàn thiện môi trường kinh doanh theo hướng thông thoáng, minh bạch và dễ dự đoán hơn, tiệm cận các chuẩn mực quốc tế tiên tiến, từ đó thúc đẩy cả đầu tư trong nước lẫn đầu tư nước ngoài.

Tham gia CPTPP sẽ tạo ra các cơ hội giúp nâng cao tốc độ tăng trưởng. Vì vậy, về mặt xã hội, hệ quả là sẽ tạo thêm nhiều việc làm, nâng cao thu nhập và góp phần xóa đói giảm nghèo. Theo kết quả nghiên cứu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, CPTPP có thể giúp tổng số việc làm tăng bình quân mỗi năm khoảng 20.000 - 26.000 lao động. Đối với lợi ích về xóa đói giảm nghèo, theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới, đến năm 2030, CPTPP dự kiến sẽ giúp giảm 0,6 triệu người nghèo ở mức chuẩn nghèo 5,5 đô-la Mỹ/ngày. Tất cả các nhóm thu nhập dự kiến sẽ được hưởng lợi.

Bên cạnh những thuận lợi khi tham gia vào các Hiệp định FTA thế hệ mới nói chung, và Hiệp định CPTPP nói riêng, tự do hóa thương mại cũng có thể tạo ra nhiều thách thức và tiềm ẩn gây thiệt hại cho các thành viên. Do đó, khi xây dựng các hiệp định thương mại, các nước vẫn cho phép thực hiện những

chính sách mang tính rào cản nhất định để bảo vệ mình trước các hành vi thương mại không lành mạnh hoặc trong bối cảnh gia tăng đột biến hàng nhập khẩu gây thiệt hại cho ngành sản xuất trong nước của thành viên. Thông thường các rào cản thương mại được hiểu là những biện pháp thuế quan hoặc phi thuế quan, nhằm hạn chế, làm giảm sự dịch chuyển hàng hoá giữa các vùng lãnh thổ được thể hiện qua các công cụ thuế quan/phi thuế quan.

Việt Nam, Canada và cả 9 đối tác khác đã cùng nhau trải qua một quá trình gian nan gần một thập kỉ vô vàn những khó khăn để Hiệp định CPTPP chính thức có hiệu lực. Đặc biệt là cột mốc Hoa Kỳ chính thức tuyên bố rút khỏi Hiệp định TPP, đứng trước nguy cơ Hiệp định bị sụp đổ. Tuy nhiên, Việt Nam, Canada và các đối tác còn lại tự hào đóng vai trò kiến tạo và làm “sống lại” Hiệp định này với một khuôn khổ mới là Hiệp định CPTPP. Năm 2021 – đánh dấu 2 năm Việt Nam và Canada thực hiện CPTPP cùng với đầy trông gai và biến động cả về con người, xã hội và thiên nhiên. Căng thẳng thương mại Mỹ - Trung và xu hướng bảo hộ chống lại tự do hóa phủ bóng lên toàn bộ thương mại toàn cầu trong suốt những năm đầu hai

nước tham gia Hiệp định. Năm 2020 và 2021, cả Việt Nam và Canada đã và đang phải gồng mình để vượt qua và khắc phục những hậu quả tiêu cực từ đại dịch Covid-19. Tuy phải trải qua qua hai năm đầu vô cùng thách thức, quan hệ thương mại giữa hai quốc gia vẫn đạt được những kết quả tăng trưởng đặc biệt ấn tượng trong bối cảnh khó khăn như vậy. Trong bối cảnh nền kinh tế thương mại toàn cầu suy giảm, các đối thủ trong thương mại quốc tế đều giảm các hoạt động thương mại, đặc biệt là hoạt động xuất khẩu, thì trong năm 2019, xuất nhập khẩu giữa Canada và Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng ở mức cao, xấp xỉ 30% - gần gấp 4 lần tốc độ tăng trưởng thương mại song phương trung bình giữa Việt Nam và các đối tác khác trong CPTPP. Sang đến năm 2020, với ảnh hưởng của dịch bệnh, tỷ lệ tăng trưởng thương mại giữa hai bên có phần chậm lại nhưng vẫn cao gần gấp đôi so với mức trung bình tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam và tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan của CPTPP cho hàng hóa xuất khẩu mà Việt Nam ghi nhận cho Canada dù còn khiêm tốn nhưng vẫn vượt trội so với các đối tác khác trong CPTPP. Trong năm 2019, trong khi tỷ lệ tận dụng ưu đãi CPTPP chung của xuất khẩu Việt Nam chỉ đạt 1,67% thì tỷ lệ này với Canada vẫn đạt

đến 8%. Điều đó cho thấy rằng, quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Canada là một trong những mô hình thành công nhất và hiệu quả nhất của việc thực thi Hiệp định này. Để có những kết quả ấn tượng như vậy là nhờ những hoạt động nỗ lực của Chính phủ hai quốc gia trong việc thiết lập các cơ chế khai phá thị trường kết nối hợp tác kinh doanh giữa hai bên vượt qua những trở ngại khách quan và chủ quan trong suốt hai năm qua.

Phần 2

Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam và Canada

Trong quá trình củng cố hợp tác thương mại song phương, Hiệp định CPTPP chắc chắn đóng góp một phần không nhỏ với tính chất là “con đường cao tốc” độc đạo nối liền thị trường hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và thể chế cho thương mại hiện đại giữa hai bên. Hoạt động xuất nhập khẩu được ghi nhận là dấu ấn đậm nét nhất trong vai trò của CPTPP dưới nhiều dạng thức khác nhau. Vai trò đó thể hiện trước hết là động lực trực tiếp từ các cơ hội ưu đãi mà hai bên dành cho hàng hóa của nhau với 94% dòng thuế xuất khẩu vào Canada và gần 66% dòng thuế nhập khẩu từ Canada được miễn thuế theo CPTPP ngay từ đầu năm 2019. Tiếp theo đó là những cải thiện đáng kể về hàng rào phi thuế quan theo hướng minh bạch, thuận lợi cho các dòng chảy hàng hóa lưu chuyển giữa hai bên. Vai trò đó cũng được thể hiện một cách gián tiếp thông qua hiệu ứng thị trường qua sự hấp dẫn và hứng khởi tạo ra Hiệp định đầu tiên giữa hai quốc gia.

2.1. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa của Canada sang Việt Nam

Năm 2019 ghi nhận Canada là nước xuất khẩu đứng thứ 12 trên thế giới với tổng kim ngạch xuất khẩu đạt mức

xấp xỉ 450 tỷ USD. Năm 2020, do tác động của chiến tranh thương mại giữa các đối tác lớn trên thế giới và đại dịch Covid-19, xuất khẩu của Canada bị giảm đáng kể, tuy nhiên vẫn ghi nhận mức tăng trưởng dương trong toàn năm.

Canada là quốc gia có vị trí địa lý thuận lợi cho phát triển kinh tế, với vùng lãnh thổ trải dài rộng lớn chỉ xếp sau Liên bang Nga, quốc gia này có nhiều điều kiện cũng như ưu đãi từ thiên nhiên. Canada nổi tiếng là đất nước giàu tài nguyên với trữ lượng dầu lửa lớn thứ hai thế giới, trữ lượng uranium đứng thứ hai thế giới và trữ lượng rừng lớn thứ ba thế giới. Do đó, nhiên liệu và gỗ, các sản phẩm gỗ là các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của nước này. Canada cũng là một trong những nước đi đầu về khoa học công nghệ và trí tuệ nhân tạo. Do đó, nước này có một nền công nghiệp chế tạo khá phát triển, với nhiều sản phẩm thông minh, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện môi trường. Bên cạnh đó nước này cũng có thể mạnh sản xuất lắp ráp ô tô, chủ yếu là cho các hãng ô tô lớn của nước ngoài như Hoa Kỳ, Nhật Bản.

Mặc dù vậy, ngành nông nghiệp của Canada cũng rất phát triển và chủ

yếu để xuất khẩu. Hiện tại Canada là nước xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp lớn thứ 5 thế giới. Các sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu chính là: thịt lợn, thịt bò, đậu nành, lúa mì, dầu cải,... Nói chung, các sản phẩm hàng hóa xuất khẩu của Canada khá đa dạng, từ các sản phẩm là tài nguyên thiên nhiên đến các sản phẩm nông nghiệp, công nghiệp. Đa số các sản phẩm này đều được đánh giá là có chất lượng cao, đa dạng về mẫu mã và hình thức...

Bảng 1. Các mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Canada năm 2019

ST T	Mặt hàng XK chính của Canada	Kim ngạch XK (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng XK của Canada
1	Chương 27: Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chung cất từ chúng, các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất	98,433	22%
2	Chương 87: Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện, và các bộ phận và phụ kiện của chúng	61,438	14%
3	Chương 84: Máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	34,774	8%
4	Chương 71: Ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi cấy, đá quý hoặc đá bán quý, kim loại quý, kim loại được dát phủ kim loại quý, và các sản phẩm của chúng; đồ trang sức làm bằng chất liệu khác; tiền kim loại	21,294	5%
5	Chương 85: Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	13,520	3%
6	Chương 39: Nhựa và các sản phẩm bằng nhựa	12,696	3%
7	Chương 44: Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ	11,705	3%
8	Chương 88: Phương tiện bay, tàu vũ trụ, và các bộ phận của chúng	11,275	3%
9	Chương 26. Quặng, Xi và Tro	8,850	2%
10	Chương 30. Dược phẩm	8,451	2%

Theo dữ liệu của ITC TradeMap, năm 2019, xuất khẩu hàng hóa của Canada sang Việt Nam đạt 748 triệu USD, chiếm 0,17% tổng xuất khẩu của Canada ra thế giới. Mặc dù, Canada không phải là một trong những thị trường nhập khẩu lớn của Việt Nam nhưng những năm gần đây ghi nhận kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ quốc gia này đang tăng nhanh và liên tục.

Cụ thể, giai đoạn 2010-2016 nhập khẩu từ Canada vào Việt Nam có xu hướng tăng nhưng không đáng kể, với kim ngạch nhập khẩu trung bình của cả giai đoạn là 398 triệu USD. Tuy nhiên sau giai đoạn này, nhập khẩu từ Canada bắt đầu tăng nhanh và mạnh, một phần do hiệu ứng từ triển vọng của TPP/CPTPP khi cả Việt Nam và Canada đều là thành viên. Kết quả là kim ngạch nhập khẩu trung bình hàng hóa Canada vào Việt Nam giai đoạn 2017-2020 đạt 806 triệu USD/năm, cao gấp đôi so với kim ngạch trung bình của giai đoạn 2010-2016.

Hình 1. Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa Canada của Việt Nam giai đoạn 2010 – 2020



Tuy nhiên, sau 2 năm thực hiện CPTPP, kim ngạch xuất khẩu của Canada vào Việt Nam có chiều hướng giảm. Năm 2019, toàn cầu chứng kiến nhiều tác động tiêu cực của căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn thế giới, bên cạnh đó là một loạt những biến động từ thị trường thế giới, điều này đã ảnh hưởng tới nhập khẩu của Việt Nam từ nhiều nước CPTPP. Trong đó, giá trị nhập khẩu từ Canada năm 2019 là 748 triệu USD, giảm 8% so với năm 2018 là 811 triệu USD. Sang đến năm 2020, mặc dù Việt Nam tự hào là một trong những nước có chính sách kiểm soát

dịch bệnh tốt nhưng do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế và sự sụt giảm thương mại toàn cầu nói chung đã ảnh hưởng đáng kể tới hoạt động kinh tế của Việt Nam. Nhập khẩu từ Canada của Việt Nam năm 2020 cũng giảm mạnh, chỉ đạt 726 triệu USD - giảm 14% so với năm 2019.

Hai năm đầu thực thi Hiệp định CPTPP, không chỉ Việt Nam, Canada mà cả các đối tác khác cũng gặp vô cùng khó khăn và các tác động tiêu cực từ chiến tranh thương mại và dịch bệnh, và những ảnh hưởng này vẫn chưa thể làm cho Hiệp định CPTPP phát huy hết những lợi thế đem lại.

Canada chủ yếu xuất khẩu nguyên nhiên liệu và máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất như dầu mỏ, ngũ cốc, thiết bị điện thoại, phân bón, máy móc thiết bị cơ khí, hạt dầu, nguyên liệu gỗ, thủy sản, sắt thép, ... sang thị trường Việt Nam. Những sản phẩm này đều là các sản phẩm thế mạnh của Canada và phía Việt Nam có nhu cầu phục vụ tiêu dùng, sản xuất và xuất khẩu cao.

Bảng 2. Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Canada vào Việt Nam

Sản phẩm	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam các nước khác	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNXK lớn nhất mặt hàng này sang Việt Nam
Chương 27: Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chung cất từ chúng; các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất	209	1,34%	Kuwait, Hàn Quốc, Trung Quốc, Australia, Malaysia
Chương 10: Ngũ cốc	102	3,25%	Argentina, Brazil, Australia, Liên bang Nga, Canada

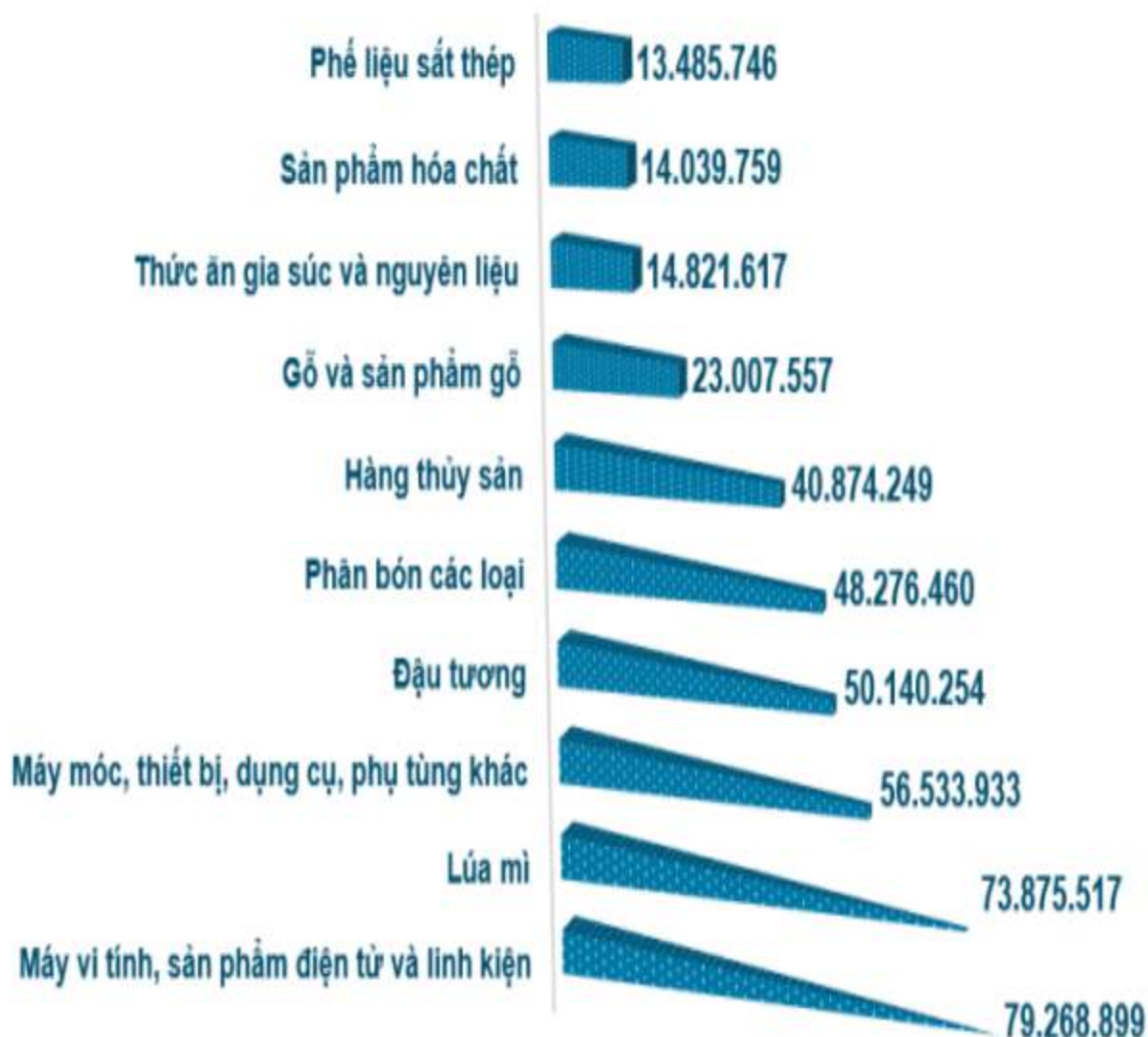
Sản phẩm	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNXK lớn nhất mặt hàng này
Chương 12: Hạt đậu và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; cây công nghiệp hoặc cây dược liệu; rom, rạ và cỏ khô	68	6,82%	Hoa Kỳ, Brazil, Ấn Độ, Trung Quốc, Canada
Chương 85: Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	61	0,08%	Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan (Trung Quốc) Hoa Kỳ
Chương 03: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác	50	3,16%	Na Uy, Ấn Độ, Nhật Bản, Trung Quốc, Indonesia
Chương 23: Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc	50	1,36%	Argentina, Hoa Kỳ, Brazil, Trung Quốc,

Sản phẩm	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNXK lớn nhất mặt hàng này
Chương 47: Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc từ các loại vật liệu tết bện khác; các sản phẩm bằng liễu gai và song mây	35	5,36%	Hoa Kỳ, Nhật Bản, Indonesia, Canada , Italy
Chương 31: Phân bón	30	2,91%	Trung Quốc, Liên bang Nga, Belarus, Indonesia,
Chương 44: Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ	25	1,22%	Trung Quốc, Hoa Kỳ, Cameroon, Thái Lan,
Chương 84: Máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	23	0,098%	Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Thái Lan,

Nguồn: ITC TradeMap, 2021

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, 10 mặt hàng Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ Canada năm 2020 theo Hình 2:

Hình 2. Top 10 mặt hàng Canada xuất khẩu nhiều nhất sang Việt Nam năm 2020 (Đơn vị: Triệu USD)

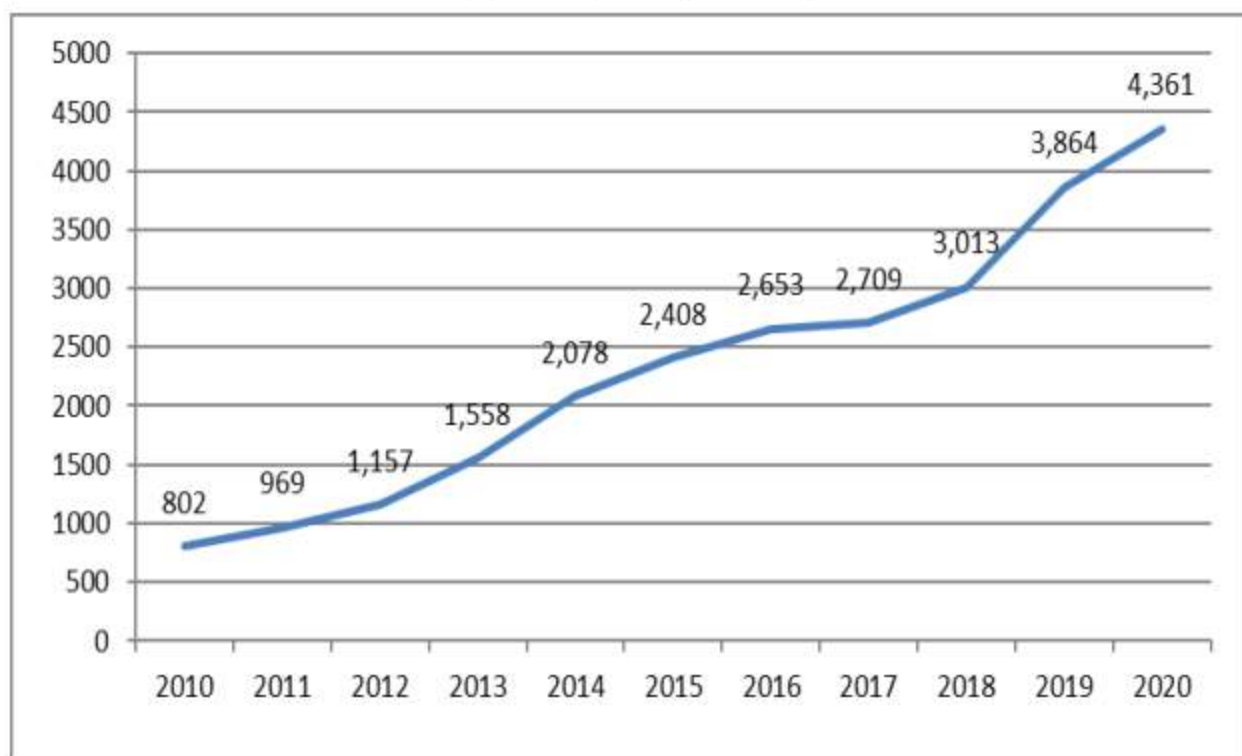


Nguồn: Tổng cục Hải Quan Việt Nam

2.2. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Canada

Theo dữ liệu của ITC TradeMap, giai đoạn 2010-2020, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Canada tăng liên tục. CPTPP chính thức có hiệu lực đối với Việt Nam vào đầu năm 2019, ghi nhận kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này đạt gần 3,9 tỷ USD, tăng 29% so với năm 2018. Đây là mức tăng trưởng cao hơn mức trung bình 18% của giai đoạn 2010-2018, tuy vẫn thấp hơn mức 32%, 35% các năm 2013 và 2014.

**Hình 3. Số liệu xuất khẩu của Việt Nam sang Canada giai đoạn 2010-2020
(Đơn vị : Triệu USD)**



Năm 2020, mặc dù chịu nhiều ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Canada vẫn tăng trưởng một cách ấn tượng, đạt xấp xỉ 4,4 tỷ USD, tăng 13% - cao gấp đôi so với tăng trưởng xuất khẩu chung của Việt Nam năm 2020 ra thế giới là 6,5%.

Hình 3 cho thấy, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Canada tăng trưởng trong giai đoạn 2010-2020 một cách ấn tượng. Năm 2010, Việt Nam ghi nhận 802 triệu USD, đến năm 2018, KNXK của Việt Nam tăng hơn 3 tỷ USD, tăng 274%. Sau khi Hiệp định CPTPP chính thức đi có hiệu lực đối với Việt Nam và Canada, KNXK của Việt Nam tăng trưởng lên tới 3,9 tỷ USD năm 2019 và 4,4 tỷ USD năm 2020.

Năm 2019, các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam sang thị trường Canada bao gồm điện thoại, linh kiện điện tử, máy móc thiết bị cơ khí, đồ chơi, đồ da, quần áo, giày dép đồ gỗ, đồ nội thất, thủy sản, hoa quả... Mặc dù những sản phẩm nói trên đưa Việt Nam thuộc top các quốc gia có KNXK cao sang thị trường Canada, tuy nhiên thị phần hàng Việt Nam vẫn còn tương đối nhỏ trong tổng nhập khẩu sản phẩm liên quan của Canada.

Bảng 3. Các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Canada năm 2019

Mặt hàng Việt Nam xuất khẩu chính sang Canada	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNKK lớn nhất mặt hàng này sang Việt Nam
Chương 85: Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	1,497	3,4%	Trung Quốc, Hoa Kỳ, Mexico, Nhật Bản, Đài Loan (Trung Quốc)
Chương 64: Giày dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên	544	21,8%	Trung Quốc, Việt Nam , Ý, Campuchia,
Chương 61: Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc	534	10,0%	Trung Quốc, Campuchia, Bangladesh, Việt Nam ,
Chương 62: Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc	528	11,1%	Trung Quốc, Bangladesh, Việt Nam , Campuchia, Ý

Mặt hàng Việt Nam xuất khẩu chính sang Canada	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam các nước khác	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNXK lớn nhất mặt hàng này sang Việt Nam
Chương 84: Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi,; các bộ phận của chúng	370	0,5%	Hoa Kỳ, Trung Quốc, Mexico, Đức, Nhật
Chương 94: Đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất tương tự; đèn và bộ đèn, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; biển hiệu được chiếu sáng, biển đề tên được chiếu sáng và các loại	368	4,0%	Trung Quốc, Hoa Kỳ, Mexico, Việt Nam, Ý
Chương 03: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống	159	6,8%	Hoa Kỳ, Trung Quốc, Việt Nam, Chi-lê, Ấn Độ

Nguồn: ITC TradeMap, 2021

Mặt hàng Việt Nam xuất khẩu chính sang Canada	Giá trị NK năm 2019 (triệu USD)	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu của Việt Nam các nước khác	Các quốc gia/vùng lãnh thổ có KNKK lớn nhất mặt hàng này sang Việt Nam
Chương 03: Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác	159	6,8%	Hoa Kỳ, Trung Quốc, Việt Nam , Chi-lê, Ấn Độ
Chương 42: Các sản phẩm bằng da thuộc; yên cương và bộ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại đồ chứa tương tự; các sản phẩm làm từ ruột động vật (trừ tơ từ ruột con tằm)	149	8,3%	Trung Quốc, Ý, Việt Nam , Hoa Kỳ, Pháp
Chương 72: Sắt thép	111	1,8%	Hoa Kỳ, Mexico, Chi-lê, Guatemala, Costa Rica
Chương 95: Đồ chơi, thiết bị trò chơi và dụng cụ thể thao; các bộ phận và phụ kiện của chúng	102	2,4%	Trung Quốc, Hoa Kỳ, Mexico, Đài Loan (Trung Quốc), Việt Nam

Nguồn: ITC TradeMap, 2021

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, 10 mặt hàng Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Canada năm 2020 theo Hình 4:

Hình 4. Top 10 mặt hàng Việt nam xuất khẩu nhiều nhất sang Canada

năm 2020



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

2.3. Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Canada đối với một số mặt hàng chủ lực

Mặc dù đại dịch COVID-19 ảnh hưởng nặng nề đến thương mại toàn cầu, nhưng những số liệu thống kê đã thể hiện một liên minh thương mại vững chắc giữa Việt Nam và Canada, và chứng minh rằng các cơ hội tăng trưởng vẫn đang diễn ra mạnh mẽ. Kể từ năm 2015, Việt Nam đã là đối tác thương mại lớn nhất của Canada trong ASEAN. Trong khuôn khổ CPTPP (một trong những hiệp định thương mại tự do lớn nhất trên thế giới, chiếm gần 13,4% GDP toàn cầu), Canada xóa bỏ 94% tổng số dòng thuế đối với hàng nhập khẩu của Việt Nam và Việt Nam xóa bỏ khoảng 66% tổng số dòng thuế đối với hàng nhập khẩu của Canada, và điều này tạo cơ hội để

thương mại tăng trưởng hơn nữa. Nhân tố này tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao thương, cung cấp hàng hóa, dịch vụ và nguyên vật liệu cho dây chuyền sản xuất trong bối cảnh môi trường kinh tế toàn cầu còn nhiều hỗn loạn, góp phần tích cực vào việc đảm bảo an ninh con người và an ninh kinh tế của hai nước. Kim ngạch trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Canada tăng 12,8% trong năm ngoái và 28,5% trong 7 tháng đầu năm 2021 đã thể hiện mối quan hệ đối tác thương mại đáng tin cậy và có tính bổ sung cho nhau.

Tình hữu nghị và mối quan hệ hợp tác ngày càng lớn mạnh giữa Việt Nam và Canada là nền tảng tuyệt vời cho chuỗi cung ứng bền vững và đáng tin cậy. Được thiết lập từ năm 2017, mối quan hệ Đối tác hợp tác toàn diện giữa Việt Nam và Canada ngày càng phát triển bền vững và đà phát triển này được duy trì trong thời kỳ đại dịch với các cuộc điện đàm và trao đổi trực tuyến giữa lãnh đạo hai nước. Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) mà Việt Nam và Canada cùng là thành viên sáng lập đem đến các ưu đãi về thuế trong kinh doanh cả hàng tiêu dùng và nguyên vật liệu. Đại dịch COVID-19 đã giáng một đòn mạnh vào chuỗi giá trị toàn cầu, dẫn đến việc

đóng cửa các nhà cung cấp, làm gián đoạn dịch vụ hậu cần, đẩy tỷ lệ thất nghiệp cao... Ở một số nơi, chủ nghĩa bảo hộ đang làm tổn hại chuỗi cung ứng và ảnh hưởng đến hợp tác kinh tế giữa các quốc gia.

Tất cả những yếu tố này đã dẫn đến một thực tế là các dây chuyền sản xuất đang gặp nhiều khó khăn, hoặc thậm chí bị đứt gãy. Yếu tố địa lý giờ đây không còn được ưu tiên, mà được thay thế bằng độ tin cậy và tính bền vững. Chuỗi cung ứng, và an ninh kinh tế theo hướng rộng hơn, chỉ có thể được duy trì nếu có các nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ đáng tin cậy và bền vững, cũng như hậu cần được đảm bảo.

Với tốc độ tăng trưởng GDP đạt 1,42% trong 9 tháng đầu năm nay, Việt Nam là điểm đến hấp dẫn đối với hoạt động đầu tư và kinh doanh nhờ sự ổn định về chính trị và kinh tế vĩ mô, nguồn nhân lực năng động và dồi dào, cùng nhiều điều kiện khác. Là thành viên sáng lập của Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP), Việt Nam có thể đóng vai trò cầu nối cho các doanh nghiệp Canada đến với 14 quốc gia thành viên khác, tiếp cận với 30% dân số thế giới (2,2 tỷ người) và 30% GDP toàn cầu (26.200 tỷ USD). Ở chiều ngược lại,

Canada có thể là cánh cửa để hàng hóa Việt Nam thâm nhập thị trường Hoa Kỳ và Mexico - các thành viên của Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ phiên bản mới.

Trước những lợi thế to lớn từ mối quan hệ hợp tác lâu năm giữa Canada và Việt Nam và các ưu đãi, thuận lợi mà Hiệp định CPTPP đem lại đã giúp Việt Nam duy trì dây chuyền cung ứng mở đối với hàng hóa và dịch vụ thiết yếu đã hỗ trợ dòng chảy thương mại không bị gián đoạn giữa Đông Nam Á và Canada. Tuy nhiên, Việt Nam cũng phải đối mặt với nhiều thách thức mới, trong đó phải kể đến các đối thủ cạnh tranh chính của hàng hóa Việt Nam tại Canada.

Trong nhiều năm trở lại đây, Hoa Kỳ duy trì là quốc gia có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất sang thị trường Canada, với giá trị xuất khẩu chiếm xấp xỉ một nửa tổng lượng nhập khẩu hàng hóa của Canada. Điều này cũng dễ hiểu bởi Hoa Kỳ là “nước láng giềng” có chung đường biên giới lớn nhất với Canada. Bên cạnh đó, từ 1994 đến nay, Hoa Kỳ, Canada và Mexico là 3 thành viên của Hiệp định Thương mại Bắc Mỹ (NAFTA). Hiệp định NAFTA là một trong những FTA đầu tiên trên thế giới, đây được coi là chìa khóa cho việc tự do hóa thương

mại, đặc biệt là việc loại bỏ thuế quan cho hàng hóa, giữa ba nền kinh tế khu vực Bắc Mỹ. Tháng 11 năm 2018, cả ba nước đồng ý đàm phán lại và ký kết Hiệp định mới có tên là USMCA, và có hiệu lực thực thi với cả ba nước từ tháng 3/2020.

Tính đến năm 2019, sau Hoa Kỳ thì Trung Quốc và Mexico là hai nước có lượng xuất khẩu lớn nhất sang Canada, lần lượt chiếm 12,47% và 6,14%. Một số quốc gia/vùng lãnh thổ khác cũng có lượng xuất khẩu đáng kể sang Canada là Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ý... Đáng lưu ý rằng các nước này (ngoại trừ Hoa Kỳ và Mexico) đều không thuộc khu vực Châu Mỹ và có vị trí địa lý tương đối xa Canada. Ngoài ra, tất cả các nước các nước này đã có FTA với Canada. Cũng trong năm 2019, Việt Nam là một trong 10 quốc gia/vùng lãnh thổ có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất vào Canada. Việt Nam tự hào rằng là nước duy nhất ở khu vực Nam Á, đồng thời cũng là nước kém phát triển hơn so với các đối thủ còn lại có giá trị xuất khẩu cao vào thị trường Canada. Hầu hết các đối thủ cạnh tranh lớn của Việt Nam ở thị trường này là các nước lớn và có năng lực cạnh tranh cao về hàng hóa.

Bảng 4. Một số quốc gia/vùng lãnh thổ có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất sang Canada năm 2019

ST T	Tên quốc gia/vùng lãnh thổ	Kim ngạch XK sang Canada (tỷ USD)	Tỷ trọng trong tổng giá trị XK sang Canada
1	Hoa Kỳ	2229,739	50,7%
2	Trung Quốc	56,516	12,5%
3	Mexico	27,818	6,1%
4	Đức	14,488	3,2%
5	Nhật Bản	12,448	2,7%
6	Hàn Quốc	7,250	1,6%
7	Ý	7,124	1,6%
8	Anh	6,927	1,5%
9	Pháp	6,547	1,4%
10	Việt Nam	5,265	1,2%

Nguồn: ITC TradeMap, 2021

Hiện nay, Canada là một trong những quốc gia đang thực thi nhiều FTA trên thế giới, tổng cộng là 13 FTA đã có hiệu lực. Do vậy, Canada có tới 49 đối tác FTA, tập trung chủ yếu các quốc gia/vùng lãnh thổ thuộc châu Mỹ. Trong khu vực châu Á, ngoài Malaysia, Brunei, Singapore, Việt Nam và Hàn Quốc, Canada chưa có FTA với các đối tác nào khác. Và trong các nước kể trên, ngoại trừ Hàn Quốc là có FTA song phương đã có hiệu lực với Canada, chỉ có Singapore và Việt Nam đang được hưởng ưu đãi thuế quan FTA khi xuất khẩu vào Canada do Hiệp định CPTPP đã được phê chuẩn.

Bảng 5. Các FTA đã có hiệu lực của Canada

ST T	FTA	Đối tác	Khu vực
1	CPTPP	Australia, Brunei, Chile, Nhật Bản, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Việt Nam	
2	FTA Canada – Chile	Chile	Châu Mỹ
3	FTA Canada – Colombia	Colombia	Châu Mỹ
4	FTA Canada – EFTA	Khôi EFTA (Iceland, Liechtenstein, Na Uy, Thụy Sĩ)	Châu Âu
5	Hiệp định Thương mại và Kinh tế Toàn diện Canada – EU	28 nước EU	Châu Âu
6	FTA Canada – Honduras	Hondarus	Châu Mỹ
7	FTA Canada – Israel	Israel	Châu Á
8	FTA Canada – Jordan	Jordan	Châu Á
9	FTA Canada – Hàn Quốc	Hàn Quốc	Châu Á
10	Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA)	Hoa Kỳ, Mexico	Châu Mỹ
11	FTA Canada – Panama	Panama	Châu Mỹ
12	FTA Canada – Peru	Peru	Châu Mỹ
13	FTA Canada - Ukraina	Ukraina	Châu Mỹ
14	FTA Canada – Hoa Kỳ	Hoa Kỳ	Châu Mỹ

Nguồn: Tổng hợp

Ngoài ra, Canada cũng đơn phương dành cho một số nước đang và kém phát triển hưởng các cơ chế ưu đãi thuế quan, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, hầu hết các mức thuế ưu đãi GPT đều cao hơn với mức thuế ưu đãi trong các FTA của Canada, bao gồm CPTPP. Đồng thời, yêu cầu về xuất xứ để hưởng ưu đãi thuế quan theo GPT cũng chặt chẽ và khó đáp ứng hơn.

Như vậy, Việt Nam chỉ là một trong rất nhiều nước khi xuất khẩu sang Canada được hưởng ưu đãi thuế quan theo FTA hoặc ưu đãi thuế quan. Tuy nhiên, Việt Nam có lợi thế so với các nước ASEAN và Trung Quốc ở thị trường này nhờ CPTPP. Với

các đối tác FTA khác của Canada ở châu Mỹ, Việt Nam có nhiều sản phẩm có thể mạnh, sản phẩm đặc trưng của khu vực nhiệt đới mà các đối thủ cạnh tranh khác không có. Do đó, ở các phân khúc thị trường nhỏ, thị trường ngách, hàng Việt Nam được đánh giá là có thể mạnh đáng kể khi xuất khẩu sang thị trường này

Bảng 6. Các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam được hưởng ưu đãi thuế quan của Canada

ST T	Nước được hưởng ưu đãi thuế quan	Kim ngạch XK sang Canada năm 2019 (tỷ USD)
1	Việt Nam	3,864
2	Banglades	1,484
3	Campuchia	1,285
4	Philipines	1,225
5	Guatemala	0,501
6	Cote d'Ivoire	0,412
7	Afghanistan	0,4
8	Guyana	0,381
9	Honduras	0,349
10	Moroco	0,349

Nguồn: Tổng hợp

Trong bối cảnh COVID-19, khi người tiêu dùng có nhu cầu cao hơn với các sản phẩm thiết yếu, có thể sử dụng và lưu trữ trong thời gian dài hơn, nhiều loại nông sản của Việt Nam có thể có thêm lợi thế.

Thứ nhất, tính đến nay, theo số liệu của Cơ quan Thống kê Canada, nước này có khoảng hơn 3,6 triệu người gốc Châu Á nhập cư, trong đó có gần 2 triệu người gốc Nam Á và Đông Nam Á. Cơ quan này cũng ghi nhận có khoảng 170.000 người Việt Nam nhập cư vào Canada. Do vậy, trước tình hình số lượng người châu Á nói chung và người Việt Nam nói riêng sang định cư tại Canada ngày càng gia tăng, đồng nghĩa với việc lượng tiêu dùng các sản phẩm châu Á trong đó có sản phẩm có nguồn gốc từ Việt Nam sẽ ngày càng nhiều. Cụ thể:

Đối với hàng nông sản, lượng người tiêu dùng gốc châu Á ở Canada khá đông và gia tăng mạnh trong những năm gần đây. Nhu cầu đối với thực phẩm châu Á vì thế cũng gia tăng, đặc biệt là các thực phẩm chế biến như bún, miến, phở, bánh đa nem, các loại bột làm bánh, gia vị, rau quả nhiệt đới... Canada có chính sách khá mở đối với hàng nông sản nhiệt đới (thuế quan thấp và không nhiều hàng rào kỹ thuật).

Đối với thủy hải sản, gần 90% dân số Canada ăn thủy sản, và lý do chính là vì tốt cho sức khỏe. Cá hồi và tôm là hai sản phẩm hải sản tiêu thụ nhiều nhất ở Canada, và cũng nằm trong nhóm sản phẩm thủy sản nhập khẩu nhiều nhất của nước này. Trong khi đó, Việt Nam có thể mạnh sản xuất thủy sản với nhiều mặt hàng đa dạng. Hiện tại tôm đông lạnh và cá basa là hai mặt hàng thủy sản của Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Canada. Tuy nhiên, trong tương lai Việt Nam có thể khai thác hơn nữa thị trường này với các sản phẩm thủy sản chế biến có chất lượng cao của Việt Nam như cá ngừ, mực, bạch tuộc...

Đối với may mặc, hiện tại các sản phẩm may mặc của Việt Nam xuất khẩu sang Canada đang chiếm hơn 10% tổng nhập khẩu các sản phẩm này của Cana-

da. May mặc là sản phẩm xuất khẩu thế mạnh của Việt Nam nên mặc dù Canada áp dụng các mức thuế quan khá cao thì các sản phẩm may mặc của Việt Nam vẫn xuất khẩu tăng đều sang thị trường này trong những năm qua. Trong những năm tới, khi CPTPP giúp xoá bỏ dần thuế quan đối với các sản phẩm này thì cơ hội đối với các sản phẩm may mặc của Việt Nam sẽ càng tăng cao.

Đối với đồ gỗ, tại thị trường Canada, đồ gỗ nội thất của Việt Nam có lợi thế về giá và chất lượng nhưng hiện mới chiếm gần 4% thị phần nhập khẩu của Canada. Canada và Việt Nam có nhiều tiềm năng hợp tác trong lĩnh vực này. Canada có nguồn nguyên liệu gỗ và là một trong những nước xuất khẩu gỗ nguyên liệu lớn trên thế giới trong khi Việt Nam có nhu cầu cao nhập khẩu gỗ nguyên liệu để chế biến xuất khẩu. Theo chiều ngược lại, đồ gỗ nội thất là một trong 10 nhóm hàng nhập khẩu lớn nhất của Canada và cũng là một trong những sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam.

Thứ hai, chính phủ Canada có rất nhiều chính sách khuyến khích nhập khẩu hàng hóa không chỉ từ thế giới mà còn dành cho các nước châu Á, đặc biệt là các chính sách khá mở về hàng hóa

nông sản nhiệt đới được áp dụng thuế quan không cao. Điều này tạo ra nhiều điều kiện thuận lợi cho nông sản của châu Á và của Việt Nam – vốn là thế mạnh của các nước trong khu vực được xuất khẩu sang quốc gia Bắc Mỹ này.

Thứ ba, Việt Nam có thể đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cao của người Canada với các sản phẩm xuất khẩu là thế mạnh như điện thoại, đồ gỗ, may mặc, giày dép, hàng hóa nông sản,...Hiện nay, việc nhiều sản phẩm xuất khẩu Việt Nam chinh phục được các thị trường khó tính như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, nên Việt Nam hoàn toàn tự tin có thể đáp ứng được các yêu cầu cao của thị trường Canada.

Thứ tư, Việt Nam là một trong số ít các quốc gia Nam Á có FTA với Canada, vì vậy hàng hóa Việt Nam có lợi thế về thuế quan hơn các đối thủ cạnh tranh từ nhiều quốc gia châu Á khác như Trung Quốc, các nước ASEAN...

Ngoài ra, dưới ảnh hưởng của dịch bệnh, hoạt động kinh tế bị giới hạn, thu nhập của người tiêu dùng Canada có thể bị ảnh hưởng ít nhiều. Vì vậy, giá cả hàng hóa có thể là một yếu tố được quan tâm nhiều hơn trong lựa chọn của người tiêu dùng. Với CPTPP, hàng hóa Việt Nam sẽ có thêm lợi thế ở góc độ này so

với nhiều đối thủ cạnh tranh khác chưa có FTA với thị trường này.

Bên cạnh đó, một số những khó khăn mà hàng hóa Việt Nam gặp phải tại thị trường Canada như sau:

Thứ nhất, Canada là một trong những quốc gia sử dụng phổ biến các biện pháp phi thuế quan trên thế giới. Theo báo của Ngân hàng Thế giới thì Canada có tỷ lệ tần suất sử dụng các biện pháp phi thuế quan là 95,54% - áp dụng cho các sản phẩm có sử dụng ít nhất một biện pháp phi thuế quan, tần suất này cao hơn nhiều so với tỷ lệ trung bình 43,04% của 75 nước theo điều tra, cao hơn so với EU là 93,88%, Hoa Kỳ là 61,52%, Australia là 61,80% và Nhật Bản là 61,20%. Các biện pháp phi thuế quan mà Canada sử dụng nhiều nhất là: thuế tiêu dùng, yêu cầu kiểm sản phẩm, yêu cầu đăng ký sản phẩm, yêu cầu về chất lượng và hoạt động của sản phẩm, yêu cầu về chứng nhận sản phẩm, yêu cầu ủy quyền vì lý do kỹ thuật, yêu cầu truy xuất nguồn gốc. Các mặt hàng chịu nhiều biện pháp NTM của Canada nhất là: hóa chất, kim loại, động vật, rau, thực phẩm, dệt may, sản phẩm nhựa, đồ da, đồ gỗ.

Thứ hai, các yêu cầu về mẫu mã, chất lượng sản phẩm nhập khẩu của người tiêu dùng Canada tương tự EU,

Mỹ, Nhật..., cao hơn so với người tiêu dùng ở nhiều nước xuất khẩu truyền thống của Việt Nam như Trung Quốc, ASEAN và một số nước châu Á khác. Ngoài ra, các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm, về tiêu chuẩn kỹ thuật và các quy định nhập khẩu khác của Canada cũng cao hơn và khó đáp ứng hơn nhiều thị trường khác của Việt Nam. Trong bối cảnh COVID-19, cũng như nhiều thị trường khác, Canada có thể gia tăng các yêu cầu về kiểm tra kiểm soát đối với hàng hóa, phương tiện vận tải tùy theo từng thời điểm. Hơn thế nữa, dưới áp lực của tình trạng mất cân đối cung cầu trong vận tải thời dịch bệnh, vấn đề thiếu hụt container rỗng cũng như cước phí vận tải tăng cao cũng đặt sức ép nặng nề lên việc xuất khẩu hàng đi Canada. Những vấn đề phát sinh này đều sẽ khiến cho chi phí xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Canada tăng thêm hoặc biến động bất thường.

Thứ ba, hệ thống pháp luật về thương mại của Canada khá phức tạp, bao gồm luật liên bang và nội bang. Hàng hóa nhập khẩu vào Canada phải tuân thủ đồng thời cả hai loại luật này. Trong khi trình độ hiểu biết của doanh nghiệp Việt Nam về pháp luật có hạn, hai hệ thống luật trên của Canada lại nhiều khi mâu thuẫn nhau, gây khó khăn

cho doanh nghiệp trong việc đáp ứng.

Thứ tư, Canada có khoảng cách địa lý xa Việt Nam nên chi phí vận chuyển và bảo quản hàng hóa xuất khẩu sang thị trường này cao dẫn đến giá thành sản phẩm bị tăng lên và khó cạnh tranh với hàng hóa từ những nước có vị trí địa lý gần Canada.

Thứ năm, một số đối thủ cạnh tranh của Việt Nam tại Canada phải kể đến các hàng hóa của Trung Quốc vì quốc gia này có nhiều sản phẩm xuất khẩu tương tự Việt Nam.

Trong CPTPP, Canada có cam kết thuế quan nhập khẩu ưu đãi cụ thể cho từng dòng thuế. Đối với mỗi dòng thuế, Canada cũng áp dụng mức ưu đãi chung đối với tất cả các nước CPTPP, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, đối với một số sản phẩm thuộc Chương 02 - Thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được sau giết mổ, Canada áp dụng các mức thuế quan ưu đãi riêng cho từng nước thành viên CPTPP. Nhìn trong toàn bộ Biểu thuế, mức thuế quan nhập khẩu ưu đãi mà Canada cam kết dành cho hàng hóa của Việt Nam như sau: 94,5% tổng số dòng thuế sẽ được xóa bỏ ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực với Canada (ngày 30/12/2018), tương đương 77,9% kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam; 96,3%

tổng số dòng thuế sẽ được xóa bỏ vào năm thứ 4 kể từ khi Hiệp định có hiệu lực (tức ngày 01/01/2021), tương đương 93,4% kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam; Áp dụng hạn ngạch thuế quan đối với 96 dòng thuế của 3 nhóm mặt hàng: (i) thịt gà; (ii) trứng và (iii) bơ sữa và sản phẩm bơ sữa.

Cho tới trước CPTPP, Canada chưa có FTA nào với Việt Nam. Do đó về nguyên tắc hàng hóa Việt Nam nhập khẩu vào nước này phải chịu mức thuế tối huệ quốc (thuế MFN được áp dụng cho tất cả các nước WTO khác). Tuy nhiên, một số nhóm sản phẩm của Việt Nam nhập khẩu vào Canada được hưởng thuế quan ưu đãi theo Chế độ Ưu đãi Thuế quan Phổ cập (GPT) mà Canada đơn phương dành cho các nước đang và kém phát triển, trong đó có Việt Nam. Các sản phẩm thuộc diện GPT được hưởng mức thuế ưu đãi hơn so với thuế MFN. Hơn nữa điều kiện hưởng ưu đãi theo GPT khá ngặt nghèo (chủ yếu là quy tắc xuất xứ quá khó) nên không dễ được hưởng mức thuế GPT ưu đãi này.

Năm 2020, thuế MFN trung bình áp dụng của Canada là 2,69%, còn thuế GPT trung bình là 2,02%. So với các nước thành viên CPTPP khác, thuế quan trung bình áp dụng của Canada là tương

đối thấp. Mặc dù vậy, xét theo từng nhóm sản phẩm, thuế MFN của Canada đối với các sản phẩm công nghiệp thường là 0% hoặc rất thấp, tuy nhiên một số sản phẩm nông nghiệp lại có mức thuế quan tương đối cao, có sản phẩm lên tới 238%.

Như vậy, với CPTPP, hàng hóa Việt Nam sẽ có lợi thế nhất định khi xuất khẩu sang Canada so với hiện tại, nhất là các sản phẩm nông nghiệp.

Canada là thị trường tiêu dùng với sức mua lớn thứ hai trong CPTPP. Trong khi đó trước CPTPP, thị trường này chưa có bất kỳ FTA nào với Việt Nam. Do đó, đây được coi là một trong những thị trường có tiềm năng tăng trưởng nhất của xuất khẩu Việt Nam trong CPTPP.

Các cam kết cắt giảm thuế quan của Canada đối với hàng hóa của Việt Nam trong CPTPP là rất đáng kể. Nhiều sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam được xóa bỏ thuế ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực hoặc theo lộ trình ngắn.

Canada cũng phải thực hiện những cam kết chung của CPTPP liên quan đến cắt giảm các rào cản phi thuế quan cho hàng hóa từ các nước thành viên CPTPP trong đó có Việt Nam như các cam kết

về hải quan, về vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật, về rào cản kỹ thuật đối với thương mại, phòng vệ thương mại...

Việc Canada thực hiện các cam kết trên được kỳ vọng sẽ giúp thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này.

Hơn thế nữa, cơ cấu sản phẩm hàng hóa của Việt Nam và Canada tương đối bổ sung cho nhau. Trong top 10 nhóm sản phẩm nhập khẩu lớn nhất của Canada năm 2019 có 5 nhóm sản phẩm là thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam. Hiện tại, dư địa thị trường Canada cho hàng hóa của Việt Nam còn khá lớn. Do vậy, CPTPP được kỳ vọng sẽ giúp cho hàng hóa của Việt Nam tăng mạnh xuất khẩu sang thị trường Canada trong thời gian tới.

Phần 3

Thực tiễn và xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hiện nay, thương mại toàn cầu đã và đang chứng kiến những biểu hiện bảo hộ thương mại phức tạp cùng nguy cơ bùng nổ các xung đột thương mại, đặc biệt là một số thị trường lớn. Những biến đổi phức tạp này tác động trực tiếp tới hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Chính sách thương mại của các nước thời gian vừa qua đang chứng kiến hai xu thế có phần trái ngược nhau. Một mặt, nhiều quốc gia đẩy mạnh việc tự do hóa thương mại thông qua ký kết, gia nhập các hiệp định thương mại tự do song phương và khu vực, nhằm trợ giúp cho hoạt động xuất nhập khẩu thông qua các ưu đãi thuế quan, qua đó giúp gia tăng cơ hội cạnh tranh về giá cho hàng hóa khi mở rộng thị trường xuất khẩu; đồng thời làm giảm bớt các hàng rào phi thuế bất hợp lý, tạo thuận lợi cho dòng chảy thương mại. Một số hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới chính thức đi vào hoạt động trong thời gian gần đây có ảnh hưởng nhất định tới khu vực và trên thế giới: Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP),

Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam –EU (EVFTA), Hiệp định thương mại tự do Vương quốc Anh – Nhật Bản,... Mặt khác, một số nước có xu hướng tăng cường các biện pháp bảo hộ, đặc biệt thông qua công cụ phòng vệ thương mại để bảo vệ sản xuất trong nước. Việc vừa tự do hóa thương mại vừa sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại vừa sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại được coi là phù hợp với các quy định của WTO để bảo hộ thị trường nội địa là điểm nhấn trong chính sách thương mại của nhiều quốc gia trên thế giới trong giai đoạn hiện nay.

3.1. Tổng quan chung về các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada

a. Giới thiệu chung

Các biện pháp phòng vệ thương mại (bao gồm chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) là những công cụ có thể tạo ra rào cản đối với luồng hàng hóa nhập khẩu (thông qua việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ

và sau đó áp dụng biện pháp thuế bổ sung/hạn chế nhập khẩu). Đây là các biện pháp mà WTO cho phép nước nhập khẩu được sử dụng để đối phó với tình trạng hàng nhập khẩu từ nước ngoài bán phá giá, được trợ cấp hoặc nhập khẩu ồ ạt vào nước mình gây thiệt hại đáng kể hoặc nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước. Tuy nhiên, WTO yêu cầu các nước nhập khẩu khi điều tra và áp dụng các biện pháp này phải tuân thủ những điều kiện, yêu cầu cũng như các trình tự, thủ tục nhất định.

Canada là nước sử dụng khá phổ biến công cụ phòng vệ thương mại. Hiện tại, Canada đã và đang sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại: biện pháp chống bán phá giá, biện pháp chống trợ cấp, biện pháp tự vệ và biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa nhập khẩu vào nước này.

Theo quy định của Tòa án thương mại quốc tế Canada (viết tắt là CITT), Canada là một quốc gia thương mại. Sự thịnh vượng kinh tế của quốc gia và của các nhà sản xuất Canada phụ thuộc vào khả năng tiếp cận an toàn vào các thị trường xuất khẩu chính và dòng nhập khẩu đáng tin cậy có giá cạnh tranh từ các thị trường trên thế giới. Đó là lý do

tại sao Canada từ lâu đã đề xuất các quy tắc thương mại quốc tế nhằm tạo ra sân chơi công bằng đối với các đối tác trên thế giới và đảm bảo rằng các nhà sản xuất Canada có thể giao thương theo các điều kiện không chi tự do mà còn công bằng.

Các điều khoản thương mại tự do thúc đẩy cạnh tranh toàn cầu lành mạnh. Trong đó, các công cụ phòng vệ thương mại nhằm đảm bảo rằng các hành vi thương mại không công bằng không gây thiệt hại cho các nhà sản xuất Canada, các công cụ này sẽ làm “suy yếu” khả năng tiếp cận thị trường toàn cầu của các hành vi thương mại không công bằng.

Theo luật pháp của Canada, các vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hay chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại do Cơ quan Biên phòng Canada (CBSA) thực hiện, theo quy định của Đạo luật về các biện pháp nhập khẩu đặc biệt (SIMA) để xác định liệu hành vi bán phá giá, trợ cấp và lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại có đang xảy ra hay không. Nếu kết luận là có hành vi thương mại không công bằng, Tòa án Thương mại quốc tế Canada (CITT) sẽ sửa đổi biện pháp để mở rộng thuế với hàng hóa nhập khẩu là

đối tượng của vụ việc điều tra. Tòa án Thương mại Quốc tế Canada là cơ quan đi đầu trong các nỗ lực của Canada nhằm cân bằng thương mại tự do và công bằng.

b. Biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp

Tại Canada, các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp được coi là hai trụ cột của hệ thống các biện pháp phòng vệ thương mại trong thương mại quốc tế và được sử dụng như một chiếc van an toàn để bảo vệ thị trường trong nước trước sự thâm nhập của hàng hóa nước ngoài. Về bản chất, biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp được áp dụng để đối phó với hành vi cạnh tranh không lành mạnh hay không công bằng của hàng hóa nhập khẩu. Trong khi biện pháp chống bán phá giá là để đối phó với hành vi bán sản phẩm với giá thấp nhằm chiếm lĩnh thị trường và tiến tới loại bỏ dần các đối thủ cạnh tranh thì biện pháp chống trợ cấp được áp dụng để loại bỏ tác động tiêu cực gây ra cho ngành sản xuất hàng hóa trong nước xuất phát từ các chính sách trợ cấp của chính phủ nước xuất khẩu. Cụ thể:

Hành vi bán phá giá được xác định khi hàng hóa được xuất khẩu cho các nhà nhập khẩu ở Canada với giá thấp

hơn giá bán của hàng hóa đó tại nước xuất khẩu hoặc khi hàng hóa được bán cho Canada với giá không có lợi cho ngành sản xuất nội địa. Lượng bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu có thể được bù đắp bằng việc áp dụng thuế "chống bán phá giá".

Trong khi đó, hành vi trợ cấp xảy ra khi hàng hóa nhập khẩu vào Canada được hưởng lợi từ hỗ trợ tài chính của chính phủ nước xuất khẩu. Số tiền trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu có thể được bù đắp bằng việc áp dụng thuế "đối kháng". Ví dụ về trợ cấp: cho vay với lãi suất ưu đãi, các khoản trợ cấp, ưu đãi thuế,...

Khi hàng hóa nhập khẩu vào Canada được cho là có hành cạnh tranh không công bằng, nếu các hàng hóa này gây ra thiệt hại nghiêm trọng hoặc hoặc bị đe dọa gây thiệt hại đáng kể hoặc ngăn cản cản sự hình thành của ngành sản xuất trong nước thì biện pháp chống bán phá và chống trợ cấp sẽ được áp dụng.

CITT chịu trách nhiệm chung trong việc quản lý luật trong nội địa của Canada bằng cách điều chỉnh các hành vi buôn bán không công bằng, bên cạnh đó còn có Đạo luật về các biện pháp nhập khẩu đặc biệt (SIMA) và Cơ quan Dịch

vụ Biên giới Canada (CBSA) cùng nhau phối hợp và giải quyết những vụ việc liên quan tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Hồ sơ yêu cầu

Ngành sản xuất các mặt hàng được xác định là có hành vi cạnh tranh không công bằng nội địa có thể gửi đơn khiếu nại lên CBSA nếu nghi ngờ rằng hàng hóa nhập khẩu đang bị bán phá giá hoặc được trợ cấp và gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất của Canada. Hiệp hội các nhà sản xuất cũng có thể thay mặt các thành viên nộp đơn khiếu nại. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp bằng văn bản phải bao gồm thông tin về hàng hóa do Canada sản xuất, các mặt hàng nhập khẩu cạnh tranh, ngành sản xuất trong nước và các điều kiện trên thị trường Canada. Ngoài ra, đơn yêu cầu phải cung cấp bằng chứng liên quan đến việc bán phá giá hoặc trợ cấp hàng hóa nhập khẩu và dẫn đến thiệt hại cho ngành công nghiệp Canada.

Khởi xướng

CBSA sẽ đánh giá đơn yêu cầu và có thể tiến hành khởi xướng điều tra chính thức để xác định xem hàng hóa nhập khẩu vào Canada có hành vi bán

phá giá hay được trợ cấp hay không. Để đảm bảo có đủ sự hỗ trợ của ngành sản xuất Canada cho cuộc điều tra, các nhà sản xuất đại diện cho ít nhất 25% tổng khối lượng hoặc số lượng hàng hóa tương tự được sản xuất của ngành sản xuất trong nước.

Quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp được đưa ra trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được hồ sơ yêu cầu. Nếu CBSA cho rằng có bằng chứng cho thấy việc bán phá giá hay trợ cấp đang xảy ra, dựa trên các yếu tố chống bán phá giá, chống trợ cấp quy định, CBSA sẽ khởi xướng điều tra. Quyết định khởi xướng có thể được đưa ra đối với một số hoặc tất cả hàng hóa được xác định trong hồ sơ yêu cầu. Tương tự như vậy, một cuộc điều tra có thể liên quan cụ thể đến một số hàng hóa từ một nước. CBSA sẽ xác định cách thức mà một cuộc điều tra được khởi xướng và phụ thuộc vào tình hình của từng vụ việc.

Nếu CBSA quyết định không khởi xướng, tất cả các hành động liên quan đến hồ sơ yêu cầu đều bị chấm dứt. CBSA sẽ thông báo cho nguyên đơn và đưa ra lý do cho quyết định của mình.

Khi khởi xướng, Yêu cầu thông tin (RFI) (bảng câu hỏi) sẽ được gửi đến

các nhà nhập khẩu, xuất khẩu, nhà cung cấp và nhà sản xuất hàng hóa nước ngoài bị điều tra cũng như các nhà sản xuất hàng hóa tương tự ở Canada để có được thông tin cần thiết cho cuộc điều tra. Bảng câu hỏi có kèm theo Hướng dẫn chung để hỗ trợ các bên chuẩn bị thông tin cần thiết, trong đó xác định thời kỳ điều tra và giải thích về thông tin sẽ được cung cấp cho các tình huống cụ thể cũng như các quy tắc về việc xử lý, sử dụng và công bố thông tin mật.

Quá trình điều tra

Một cuộc điều tra về thiệt hại sẽ do CITT tiến hành độc lập ngay sau khi CBSA gửi bản sao hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu vào Canada. CITT tổ chức các phiên điều trần công khai nơi các bên quan tâm được phép trình bày các lập luận của họ và chất vấn các nhân chứng. Các bên quan tâm thường bao gồm các nhà sản xuất và nhập khẩu Canada, cũng như các nhà xuất khẩu nước ngoài.

Điều tra sơ bộ: Theo điều 34(2) SIMA, CITT phải ban hành thông báo điều tra sơ bộ về thiệt hại tại Công báo nếu CBSA điều tra hành vi phá giá và/hoặc trợ cấp sau khi nhận được hồ sơ đầy đủ, hợp lệ. CITT phải gửi cho CBSA thông

báo này. Thông báo cũng được gửi cho nguyên đơn, tất cả các nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu, nhà sản xuất nước ngoài được biết, chính phủ nước ngoài liên quan, bất kỳ hiệp hội thương mại nào được biết là có mối quan tâm cụ thể tới cuộc điều tra sơ bộ hoặc công đoàn đại diện cho những người lao động của ngành sản xuất trong nước. CITT cũng đăng thông báo và lịch trình các sự kiện tại trang web của mình. Thông báo này nêu các trình tự thủ tục và hướng dẫn về các vấn đề mà các bên liên quan phải nêu tại bản đệ trình. CITT có 60 ngày để nhận bản đệ trình từ các bên và chính phủ liên quan, và quyết định liệu có bằng chứng hợp lý cho thấy có thiệt hại do hàng nhập khẩu. Do thời gian ngắn, CITT chủ yếu dựa vào thông tin do CBSA cung cấp và các bản đệ trình từ các bên. Đôi lúc, CITT ban hành các bảng câu hỏi tập trung vào những vấn đề cụ thể hoặc tổ chức phiên tranh tụng 1 ngày để giải quyết các vấn đề pháp lý cụ thể. Trên cơ sở những thông tin nhận được, CITT phải quyết định liệu bằng chứng “chỉ ra một cách hợp lý” rằng nhà sản xuất Canada đã bị thiệt hại hoặc đe dọa thiệt hại bởi hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp hay không. SIMA không định nghĩa việc “chỉ ra một cách hợp lý”, nhưng CITT xem xét liệu thông tin có

phù hợp, chính xác và đầy đủ. Nói cách khác, CITT xem xét liệu các cáo buộc của nhà sản xuất trong nước có thể kiểm tra được không. Nếu CITT kết luận rằng không có thiệt hại, CITT sẽ ra quyết định và nêu lý do cho quyết định của mình và vụ việc điều tra của CBSA cũng chấm dứt.

Nếu CITT kết luận rằng có bằng chứng hợp lý về thiệt hại, CITT ra quyết định và lý do, CBSA có thêm 30 đến 75 ngày để đưa ra kết luận sơ bộ về phá giá/trợ cấp và áp thuế sơ bộ hoặc chấm dứt vụ điều tra (nếu không có phá giá/trợ cấp) và do đó chấm dứt thủ tục điều tra thiệt hại của CITT.

Bảng 7. Các sự kiện chính trong giai đoạn sơ bộ

Ngày	Sự kiện chính
0	CBSA ban hành thông báo khởi xướng điều tra sơ bộ về phá giá/trợ cấp. Gửi tới CITT thông tin do CBSA tổng hợp
1	CITT ban hành thông báo khởi xướng điều tra sơ bộ về thiệt hại và lịch trình các sự kiện
13	Thông báo tham gia và đại diện, thông báo và cam kết về bảo mật thông tin
14	Gửi danh sách các bên tham gia
18	Gửi thông tin nhận từ CBSA
28	Bản đệ trình của các bên phản đối đơn kiện
35	Bản đệ trình trả lời của nguyên đơn và các bên khác ủng hộ đơn kiện
60	CITT ban hành kết luận sơ bộ về thiệt hại
75	CITT ban hành lý do đối với kết luận nêu trên

CITT cũng có thể xem xét có loại trừ một số sản phẩm (theo yêu cầu của một bên hoặc do CITT tự đưa ra) khỏi phạm vi áp thuế nếu có bằng chứng rằng hàng hoá nhập khẩu này không gây thiệt hại cho nhà sản xuất Canada (ví dụ như không có sản xuất trong nước của sản phẩm tương tự). Quy trình này bao gồm việc nộp yêu cầu loại trừ, ngành sản xuất trong nước trả lời yêu cầu và trả lời của bên yêu cầu loại trừ.

Sau khi ban hành quyết định, CITT phải ban hành báo cáo giải thích về quyết định của mình trong vòng 15 ngày.

Nếu CITT kết luận rằng nhà sản xuất Canada bị thiệt hại/đe dọa thiệt hại, CBSA sẽ áp thuế CBPG/CTC và lệnh áp thuế sẽ có hiệu lực trong 5 năm.

Điều tra cuối cùng: theo điều 42 SI-MA, CITT phải ban hành thông báo điều tra cuối cùng nếu CBSA ra kết luận sơ bộ có thiệt hại/trợ cấp (thông báo này cũng được gửi cho các bên và công khai tương tự như ở giai đoạn điều tra sơ bộ).

Thông báo điều tra: mô tả ngắn gọn vai trò và trách nhiệm của CITT trong việc tiến hành điều tra cuối cùng về thiệt hại. Thông tin chi tiết về nội dung thông báo được quy định tại điều 54 của Quy định CITT. Khi bắt đầu giai đoạn điều tra này, CITT chuyển hồ sơ của giai đoạn

trước sang hồ sơ của giai đoạn này. Giai đoạn này kéo dài 120 ngày và có 2 giai đoạn: giai đoạn điều tra (thu thập thông tin) và giai đoạn xét xử (thông tin được đánh giá và ra quyết định).

CITT cũng có thể xem xét có loại trừ một số sản phẩm (theo yêu cầu của một bên hoặc do CITT tự đưa ra) khỏi phạm vi áp thuế nếu có bằng chứng rằng hàng hoá nhập khẩu này không gây thiệt hại cho nhà sản xuất Canada (ví dụ như không có sản xuất trong nước của sản phẩm tương tự). Quy trình này bao gồm việc nộp yêu cầu loại trừ, ngành sản xuất trong nước trả lời yêu cầu và trả lời của bên yêu cầu loại trừ. Sau khi ban hành quyết định, CITT phải ban hành báo cáo

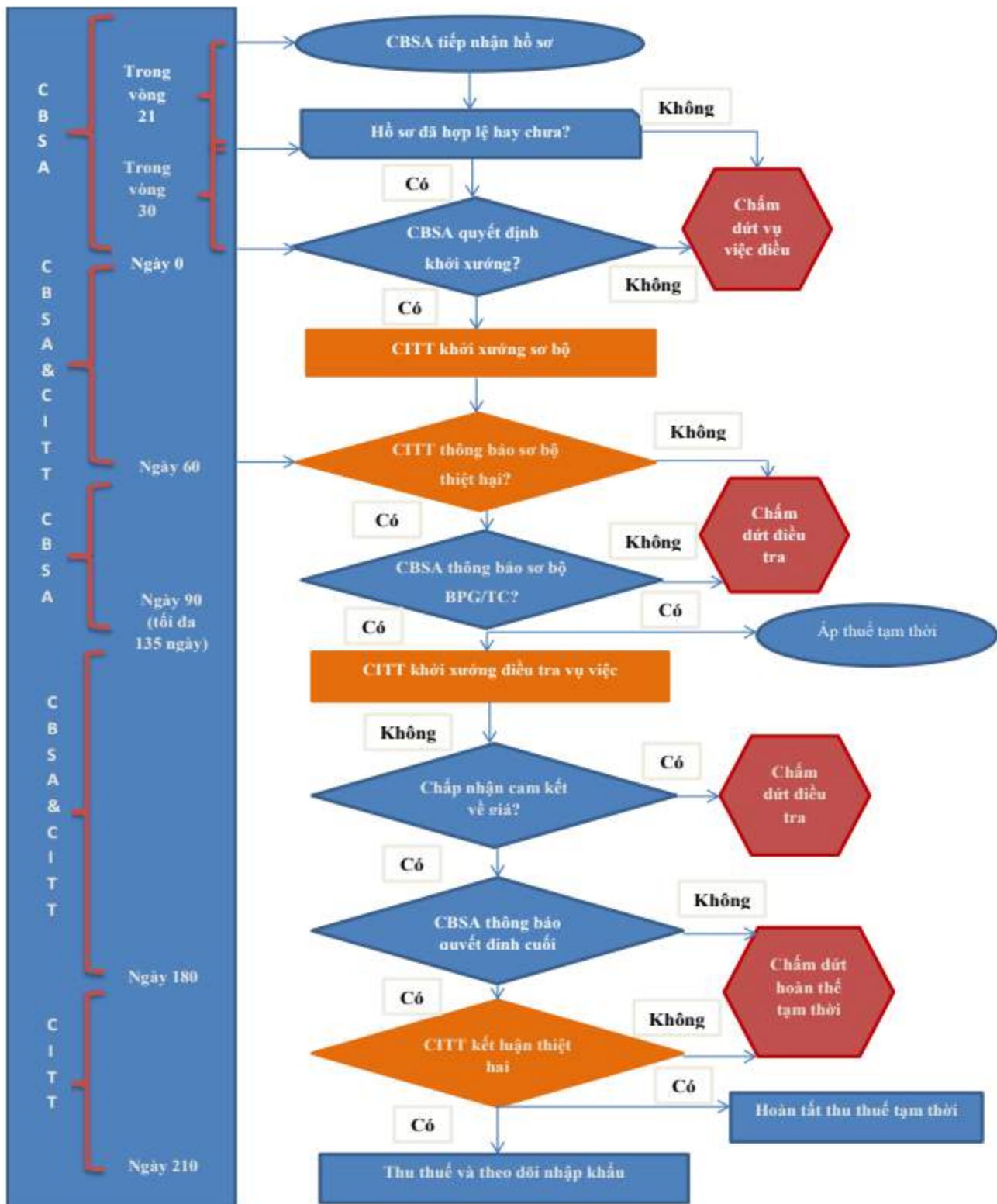
Bảng 8. Các sự kiện chính trong giai đoạn điều tra cuối cùng

Ngày	Sự kiện chính
0	Nhận quyết định sơ bộ về phá giá/trợ cấp và thông tin liên quan từ CBSA
1	CITT ban hành thông báo khởi xướng điều tra và lịch trình các sự kiện Gửi bảng câu hỏi lên trang web
15	Thông báo tham gia và đại diện, tuyên bố và cam kết về bảo mật thông tin
22	Các bên trả lời bảng câu hỏi của CITT
50	Gửi hồ sơ chính thức của CITT bao gồm bản trả lời câu hỏi, báo cáo điều tra và danh sách các bên tham gia
50-73	Yêu cầu cung cấp thông tin và phản đối yêu cầu cung cấp thông tin, ban hành hướng dẫn của CITT và nhận bản trả lời yêu cầu cung cấp thông tin
57-73	Yêu cầu loại trừ sản phẩm, bản trả lời của nhà sản xuất trong nước và bản phản bác các bản trả lời này
58	Đề trình của các bên ủng hộ kết luận có thiệt hại
66	Đề trình của các bên phản đối kết luận thiệt hại
74	Trả lời bản đề trình của các bên ủng hộ kết luận có thiệt hại
90	Bắt đầu phiên tranh tụng Ban hành kết luận cuối cùng của CBSA về phá giá/trợ cấp và thông tin liên quan
120	Ban hành kết luận của CITT
135	Ban hành bản giải thích lý do của CITT

giải thích về quyết định của mình trong vòng 15 ngày.

Nếu CITT kết luận rằng nhà sản xuất Canada bị thiệt hại/đe dọa thiệt hại, CBSA sẽ áp thuế CBPG/CTC và lệnh áp thuế sẽ có hiệu lực trong 5 năm.

Hình 5. Quy trình một vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp được tiến hành tại Canada



Quá trình này mất khoảng bảy tháng kể từ khi CBSA bắt đầu điều tra cho đến khi CITT đưa ra quyết định cuối cùng về vấn đề thiệt hại. Cuộc điều tra của CBSA và cuộc điều tra của CITT được tiến hành riêng biệt nhưng cả hai đều được thực hiện trong cùng một khoảng thời gian.

Điều tra lại giá trị thông thường

Đối với hàng hóa bị áp thuế phòng vệ thương mại trước đó, CBSA có thể tiến hành thông báo khởi xướng điều tra lại giá trị thông thường, giá xuất khẩu để cập nhật biên độ phá giá, biên độ trợ cấp. Theo quy định của Đạo luật SIMA, các cuộc điều tra xác định lại biên độ bán phá giá sẽ không bao gồm việc điều tra lại thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. CBSA yêu cầu các bên liên quan gửi bản trả lời bản yêu cầu cung cấp thông tin cũng như các thông tin có liên quan khác, bình luận, lập luận (nếu có) đúng thời hạn quy định (xem bảng dưới đây). Trong trường hợp cần thiết, CBSA sẽ tiến hành thẩm tra tại chỗ các nhà sản xuất, xuất khẩu.

Trong trường hợp một nhà xuất khẩu hàng hóa liên quan không cung cấp thông tin đầy đủ cho CBSA để xác định lại giá trị thông thường, giá xuất khẩu hoặc không đồng ý cho CBSA thẩm tra

tại chỗ, thuế chống bán phá giá sẽ được tính toán dựa trên chứng cứ sẵn có, theo đó mức thuế chống bán phá giá điều tra lại tối thiểu sẽ bằng mức thuế đã xác định trong vụ việc gốc. Việc xác định biên độ phá giá đối với các công ty thương mại sẽ phụ thuộc vào việc trả lời bản câu hỏi của các nhà cung cấp/sản xuất hàng hóa cho các công ty đó.

CBSA sẽ gửi bản câu hỏi điều tra cho tất cả các nhà xuất khẩu mà cơ quan điều tra biết. Các nhà xuất khẩu không nhận được bản câu hỏi điều tra nhưng muốn trả lời bản câu hỏi điều tra, cung cấp thông tin cho CBSA có thể liên hệ trực tiếp tới CBSA để nhận được bản câu hỏi điều tra.

Rà soát giữa kỳ

CITT cũng có thể tiến hành rà soát giữa kỳ (tự khởi xướng hoặc theo yêu cầu của một bên liên quan). Các bên có thể yêu cầu rà soát giữa kỳ để loại trừ một sản phẩm cụ thể vì sản phẩm này không sẵn có ở Canada hoặc do các bên cho rằng không cần áp thuế nữa vì nhà sản xuất Canada đã đóng cửa hoặc yêu cầu rà soát nếu có lý do hợp lý rằng có các dữ kiện mới xảy ra hoặc có sự thay đổi về tình huống dẫn tới kết luận áp thuế. Mặc dù các vấn đề trong một vụ rà soát thì mang tính cụ thể cho từng vụ

việc, câu hỏi mà CITT phải trả lời là liệu việc sửa đổi phạm vi hàng hoá chịu lệnh áp thuế có làm thiệt hại cho nhà sản xuất Canada hay không. Nếu câu trả lời là có, CITT sẽ không thay đổi mức thuế và sẽ tiếp tục áp cho đến khi hết 5 năm. Lệnh áp thuế có thể được dỡ bỏ sớm trong giai đoạn rà soát này.

Rà soát cuối kỳ

Lệnh áp thuế sẽ hết hạn sau 5 năm trừ khi CITT tiến hành điều tra để xác định liệu lệnh áp thuế có cần thiết nữa hay không. CITT và CBSA cùng tiến hành điều tra (giống như vụ việc điều tra ban đầu). Giai đoạn điều tra sơ bộ của CITT bắt đầu ít nhất là 2 tháng trước khi thuế hết hạn. CITT sẽ xem xét bằng chứng và lập luận từ các bên liên quan để xác định liệu cần thiết phải rà soát hay không (nghĩa là có bằng chứng hợp lý cho thấy việc chấm dứt lệnh áp thuế sẽ ảnh hưởng đến nhà sản xuất Canada trong ngắn và trung hạn).

Nếu CITT kết luận là cần rà soát, CBSA có 150 ngày để xác định liệu việc chấm dứt lệnh áp thuế có khả năng dẫn tới việc tiếp tục hoặc tái diễn phá giá/trợ cấp hay không. Khi CBSA xác định rằng tồn tại khả năng này, CITT có khoảng 160 ngày để tiến hành điều tra cuối cùng để xác định liệu việc chấm dứt lệnh áp

thuế có khả năng gây thiệt hại cho nhà sản xuất Canada hay không. SIMA quy định như sau: CITT đầu tiên xem xét thị trường quốc tế, trong nước đã thay đổi như thế nào sau 5 năm. Sau đó, CITT xem xét nhà sản xuất Canada sẽ như thế nào nếu tiếp tục áp thuế. Cuối cùng, CITT phân tích điều gì sẽ xảy ra nếu thuế không còn, cụ thể là hàng nhập khẩu phá giá/trợ cấp sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của nhà sản xuất Canada trong tương lai như thế nào. Nếu CITT kết luận rằng việc dỡ bỏ lệnh áp thuế sẽ có khả năng ảnh hưởng đến nhà sản xuất Canada, thuế sẽ tiếp tục tiếp 5 năm nữa.

c. Biện pháp tự vệ

Khác với hai biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp, biện pháp tự vệ thường được nói đến như một công cụ bảo vệ ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc cạnh tranh trực tiếp trong nước trong trường hợp khẩn cấp nhằm hạn chế những tác động không thuận lợi gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước do tình trạng gia tăng bất thường của hàng hóa nhập khẩu.

Vào tháng 10 năm 2018, Chính phủ Canada đã áp dụng các biện pháp tự vệ tạm thời trong 200 ngày đối với một số sản phẩm thép nhập khẩu. Đồng thời, Chính phủ đã yêu cầu Tòa án Thương

mại Quốc tế Canada (CITT) tiến hành điều tra để xác định xem các biện pháp tự vệ chính thức đảm bảo hay không và nếu có, đề xuất các biện pháp phòng vệ thương mại phù hợp.

Tháng 4 năm 2019, CITT đã đưa ra thông báo thức áp dụng các biện pháp tự vệ cuối cùng đối với một số sản phẩm thép tấm và dây thép không gỉ.

d. Biện pháp chống lẩn tránh biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp

Lẩn tránh xảy ra khi thay đổi các hoạt động thương mại và kinh doanh để tránh nghĩa vụ nộp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp theo quy định của SI-MA. CBSA sẽ tiến hành các cuộc điều tra chống lẩn tránh khi có đầy đủ bằng chứng. Điều tra chống lẩn tránh nhằm mục đích loại bỏ sự lẩn tránh của một lệnh áp thuế hiện hành. Nếu kết luận là có lẩn tránh thuế sau một cuộc điều tra chính thức của CBSA, thuế sẽ được mở rộng đối với những hàng hóa lẩn tránh.

Các cuộc điều tra chống lẩn tránh có thể được khởi xướng do nhận được hồ sơ yêu cầu hoặc do CBSA tự khởi xướng.

Hồ sơ yêu cầu

Nhìn chung, một cuộc điều tra chống lẩn tránh được khởi xướng khi có hồ sơ yêu cầu chính thức. Cùng với thông tin hành chính khác, hồ sơ yêu cầu, trong chừng mực bên nguyên đơn có sẵn các thông tin, phải cung cấp thông tin chứng minh các cáo buộc về lẩn tránh. Để biết chi tiết cụ thể về cách nộp đơn yêu cầu, có thể tham khảo Hướng dẫn về việc nộp hồ sơ yêu cầu trên trang web của CBSA.

Khởi xướng

Quyết định có khởi xướng điều tra chống lẩn tránh hay không phải được đưa ra trong vòng 45 ngày kể từ khi nhận được hồ sơ yêu cầu. Nếu CBSA cho rằng có bằng chứng cho thấy việc lẩn tránh đang xảy ra, dựa trên các yếu tố chống lẩn tránh được quy định, CBSA sẽ khởi xướng điều tra. Quyết định khởi xướng có thể được đưa ra đối với một số hoặc tất cả hàng hóa được xác định trong hồ sơ yêu cầu. Tương tự như vậy, một cuộc điều tra có thể liên quan cụ thể đến một số hàng hóa từ một nước. CBSA sẽ xác định cách thức mà một cuộc điều tra được khởi xướng và phụ thuộc vào tình hình của từng vụ việc.

Nếu CBSA quyết định không khởi xướng, tất cả các hành động liên quan đến hồ sơ yêu cầu đều bị chấm dứt.

CBSA sẽ thông báo cho nguyên đơn và đưa ra lý do cho quyết định của mình.

Khi khởi xướng, Yêu cầu thông tin (RFI) (bảng câu hỏi) sẽ được gửi đến các nhà nhập khẩu, xuất khẩu, nhà cung cấp và nhà sản xuất hàng hóa nước ngoài bị điều tra cũng như các nhà sản xuất hàng hóa tương tự ở Canada để có được thông tin cần thiết cho cuộc điều tra. Bảng câu hỏi có kèm theo Hướng dẫn chung để hỗ trợ các bên chuẩn bị thông tin cần thiết, trong đó xác định thời kỳ điều tra và giải thích về thông tin sẽ được cung cấp cho các tình huống cụ thể cũng như các quy tắc về việc xử lý, sử dụng và công bố thông tin mật.

Lịch trình điều tra chống lẩn tránh

Một lịch trình mẫu cho các mốc thời điểm quan trọng trong một cuộc điều tra chống lẩn tránh được cung cấp dưới đây. Lịch trình này có thể được sửa đổi tùy thuộc vào tình hình của một cuộc điều tra cụ thể. Việc lên lịch các sự kiện trong một cuộc điều tra cụ thể sẽ được công bố trên trang web của CBSA, khi khởi xướng và sẽ được cập nhật theo quy định.

Bảng 9. Các sự kiện chính trong giai đoạn điều tra chống lẩn tránh

Ngày	Sự kiện chính
0	CBSA khởi xướng vụ điều tra chống lẩn tránh, gửi bảng câu hỏi và đưa ra Tuyên bố lý do (statement of reasons)
21	Nhà nhập khẩu trả lời bảng câu hỏi
37	Nhà xuất khẩu/Nhà sản xuất trả lời bảng câu hỏi
110	Đóng hồ sơ hành chính
135	Công bố về các dữ kiện thiết yếu (Statement of essential facts)
142	Hạn nộp các lập luận (argument)
149	Hạn nộp các bản đệ trình phản bác (reply submission)
180	Kết thúc điều tra, quyết định của CBSA, thông báo cho CITT về việc có hành vi lẩn tránh và ban hành Tuyên bố lý do

CBSA sẽ đưa ra quyết định liên quan đến lẩn tránh, dựa trên các yếu tố chống lẩn tránh được quy định, trong vòng 180 ngày sau khi khởi xướng điều tra. Trong một số trường hợp nhất định, ví dụ như khi phát sinh các vấn đề phức tạp hoặc mới,

CBSA có thể kéo dài thời gian đưa ra quyết định của mình lên 240 ngày.

Khi CBSA ra quyết định về kết luận có hành vi lẩn tránh, CBSA sẽ thông báo cho CITT. Đến lượt CITT sẽ sửa đổi lệnh áp thuế ban đầu để bao gồm cả hàng hóa lẩn tránh và do đó mở rộng thuế CBPG, CTC đối với những hàng hóa đó.

CBSA cũng có thể đưa ra kết luận một phần về vấn đề lẩn tránh, nghĩa là, kết luận rằng chỉ một số hàng hóa đang bị điều tra là lẩn tránh lệnh áp thuế. Ví dụ, khi cuộc điều tra được khởi xướng đối với hàng hóa từ một quốc gia, CBSA có thể quyết định rằng việc nhập khẩu hàng hóa từ nhà xuất khẩu A cấu thành hành vi lẩn tránh nhưng việc nhập khẩu hàng hóa từ nhà xuất khẩu B không cấu thành hành vi lẩn tránh.

Sau khi CITT sửa đổi lệnh áp thuế, hàng hoá bán phá giá hoặc được trợ cấp có cùng mô tả phải nộp thuế CBPG hoặc thuế CTC nhập khẩu vào hoặc sau ngày khởi xướng điều tra chống lẩn tránh và được thực hiện với tất cả các lô hàng của hàng hóa được thông quan sau ngày CITT sửa đổi lệnh áp thuế. Thuế CBPG/CTC này được áp dụng cho đến khi lệnh áp thuế được sửa đổi hoặc hủy bỏ hoặc hết hạn.

Nếu CBSA đưa ra quyết định rằng một số hoặc tất cả hàng hoá liên quan không lẩn tránh lệnh áp thuế, thuế CBPG/CTC sẽ không được mở rộng cho những hàng hóa đó.

Trong quá trình điều tra, có thể phát hiện ra bằng chứng rằng hàng hóa đang được điều tra, trên thực tế, thuộc phạm vi một lệnh áp thuế. Khi xem xét liệu hàng hóa có thuộc phạm vi một lệnh áp thuế hay không, CBSA sẽ xem xét các yếu tố được quy định để đưa ra phán quyết về phạm vi (scope rulings).

Nếu hàng hóa được kết luận là thuộc phạm vi một lệnh áp thuế, CBSA sẽ chấm dứt điều tra chống lẩn tránh, trước khi công bố tuyên bố về các dữ kiện thiết yếu và sẽ đưa ra lý do chấm dứt điều tra, bao gồm cả lý do xác định rằng hàng hóa liên quan thuộc phạm vi một lệnh áp thuế. Theo tiêu mục 75 (4), quyết định chấm dứt điều tra này được coi là phán quyết về phạm vi. Để biết thêm thông tin về các phán quyết phạm vi, đề nghị tham khảo Thông tin liên quan đến các vụ việc về phạm vi

Rà soát trong kỳ

CBSA có thể tiến hành rà soát trong kỳ đối với một quyết định kết luận là có hành vi lẩn tránh. Việc rà soát này

có thể cần thiết khi có sự thay đổi tình huống mà cơ quan điều tra đã dựa vào đó để đưa ra quyết định về việc miễn trừ. Khi hoàn thành rà soát, CBSA sẽ bãi bỏ hoặc duy trì quyết định (có thể sửa hoặc không) trong trường hợp cần thiết. Nếu được yêu cầu, CITT cũng sẽ sửa đổi lệnh áp thuế tương ứng.

Rà soát loại trừ

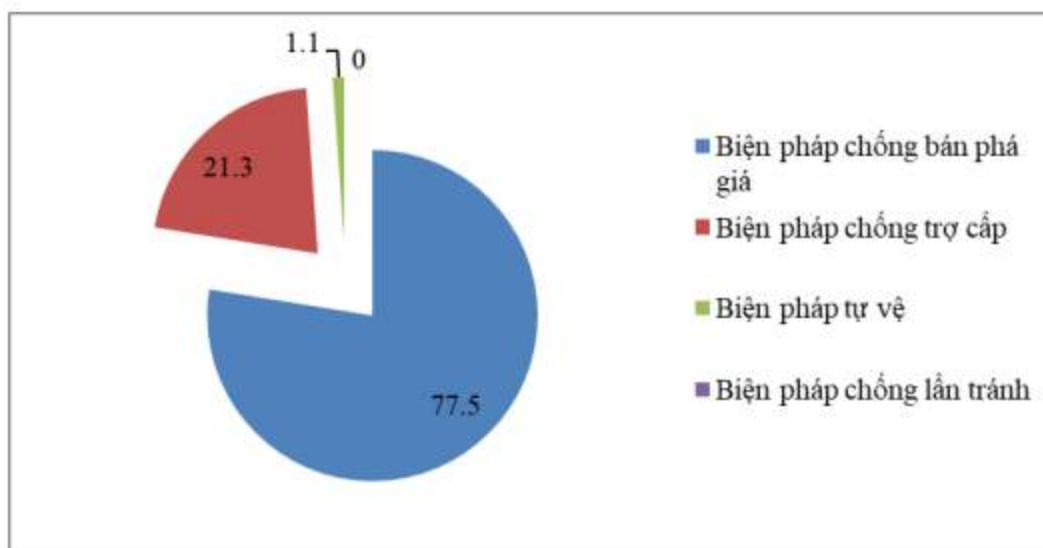
Trong một số trường hợp hạn chế, có khả năng là các nhà xuất khẩu có hàng hóa thuộc diện mở rộng lệnh áp thuế có thể không có cơ hội tham gia vào cuộc điều tra chống miễn trừ vì họ không được thông báo. Các nhà xuất khẩu, những người có thể chứng minh rằng hàng hóa của họ không miễn trừ lệnh áp thuế có thể xin loại trừ khỏi việc mở rộng lệnh áp thuế do điều tra chống miễn trừ. CBSA sẽ khởi xướng việc rà soát loại trừ khi có đủ bằng chứng.

Hàng hóa liên quan nhập khẩu từ nhà xuất khẩu đưa ra yêu cầu loại trừ sẽ được tính toán mức thuế CBPG/CTC trong quá trình rà soát loại trừ.

3.2. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada

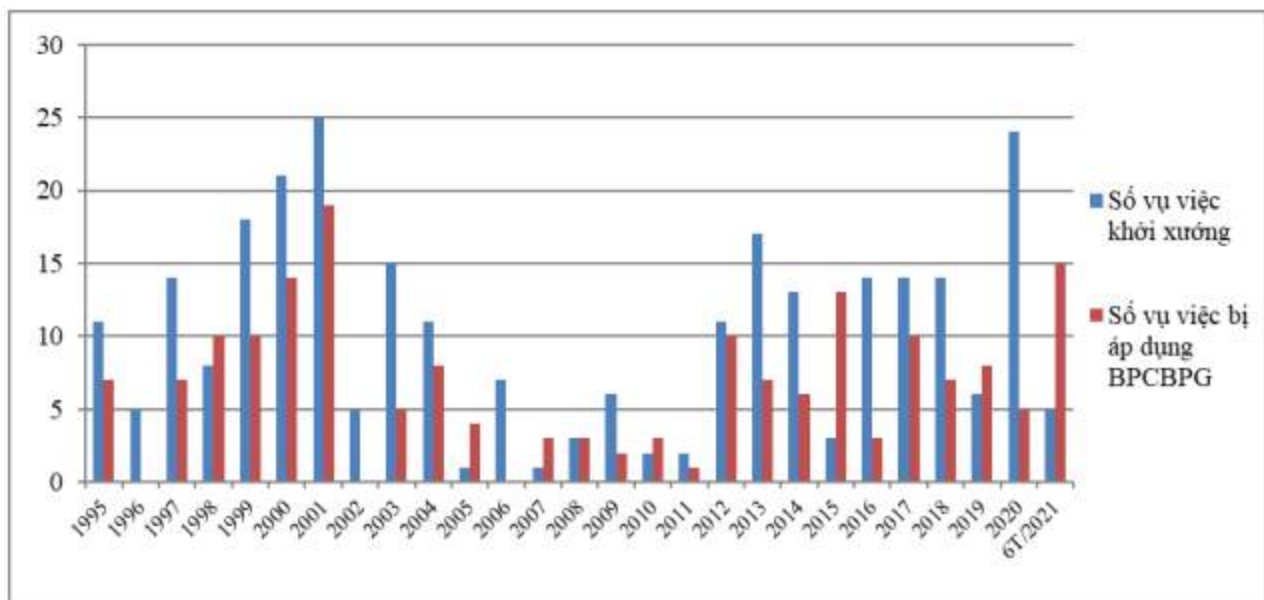
Tính từ 01/01/1995 (thời điểm thành lập WTO) đến hết tháng 6 năm 2021, Canada đã khởi xướng điều tra tổng cộng 276 vụ chống bán phá giá, 76 vụ chống trợ cấp, 4 vụ tự vệ và chưa ghi nhận tiến hành vụ việc chống miễn trừ nào.

Hình 6. Tỷ lệ khởi xướng các vụ việc phòng thương mại của Canada



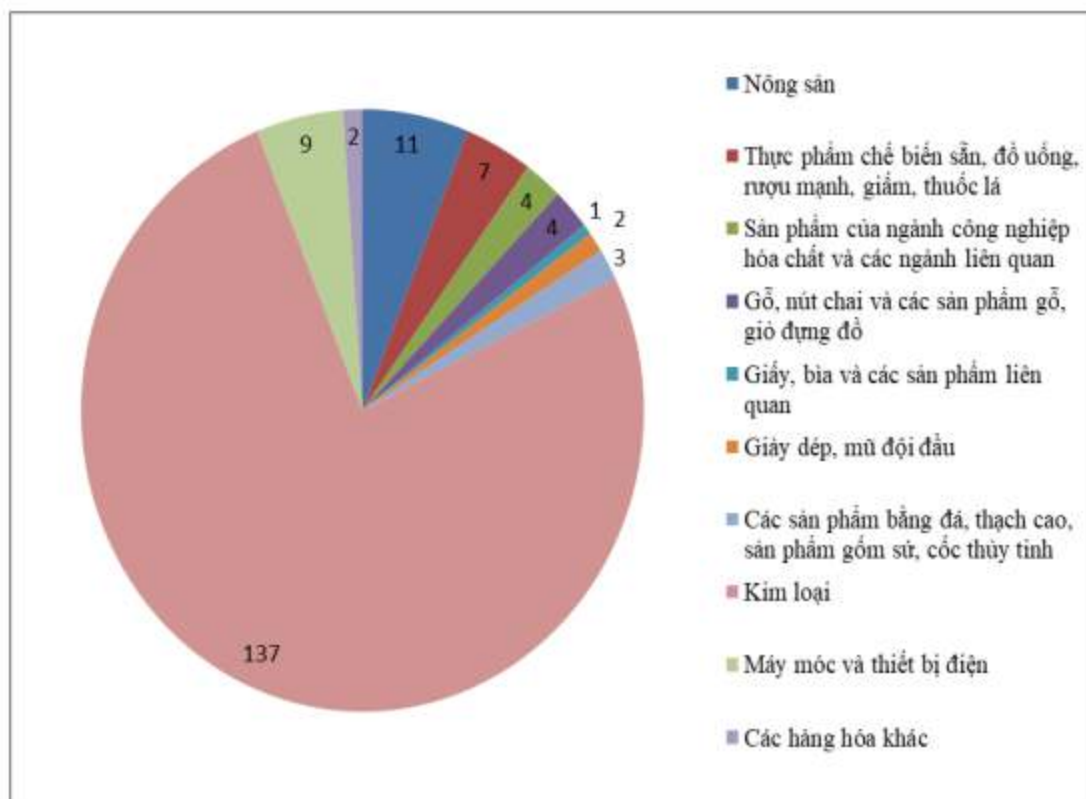
Trong đó, Canada tiến hành áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức đối với 180 vụ việc; biện pháp chống trợ cấp chính thức đối với 37 vụ việc và biện pháp tự vệ là 1 vụ việc. Có thể thấy, Canada khởi xướng điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá chiếm đa số trong các vụ việc phòng vệ thương mại. Cụ thể hình 7 thể hiện tình hình sử dụng biện pháp này xuyên suốt giai đoạn 1995 đến hết tháng 6 năm 2021 như sau:

**Hình 7. Tình hình sử dụng biện pháp chống bán phá giá của Canada
giai đoạn 1995-6T/2021**



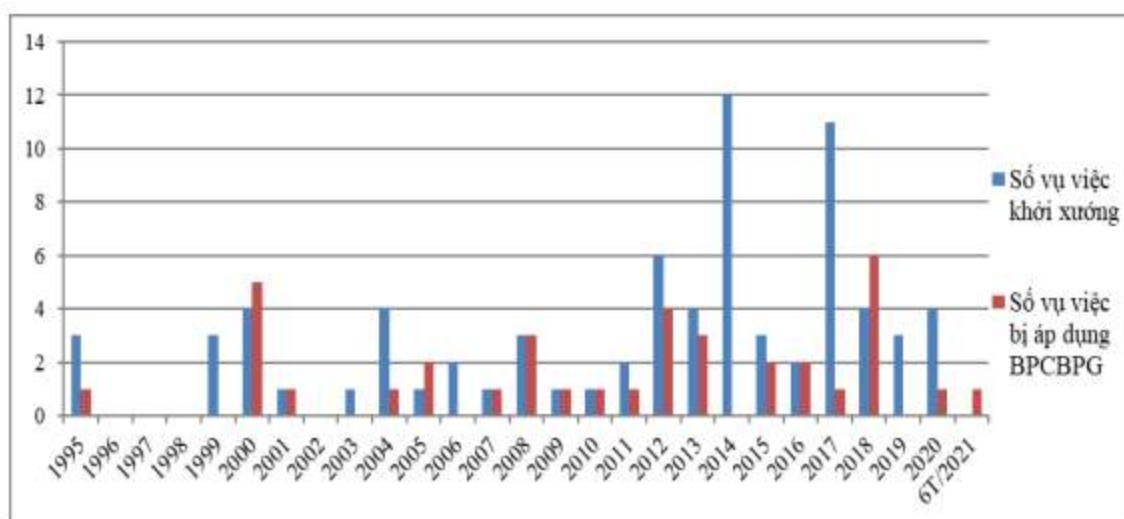
Canada chủ yếu điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số ngành hàng như: nông sản; thực phẩm chế biến sẵn, đồ uống, rượu mạnh, giấm, thuốc lá; sản phẩm của ngành công nghiệp hóa chất và các ngành liên quan; gỗ, nút chai và các sản phẩm gỗ, giỏ đựng đồ; giấy, bìa và các sản phẩm liên quan; giày dép, mũ đội đầu; các sản phẩm bằng đá, thạch cao, sản phẩm gốm sứ, cốc thủy tinh; kim loại; máy móc và thiết bị điện,... Tỷ lệ điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá so với các vụ việc khởi xướng của nước này là tương đối cao, xấp xỉ 66%.

Hình 8. Các ngành hàng bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá trong giai đoạn 1995-6T/2021



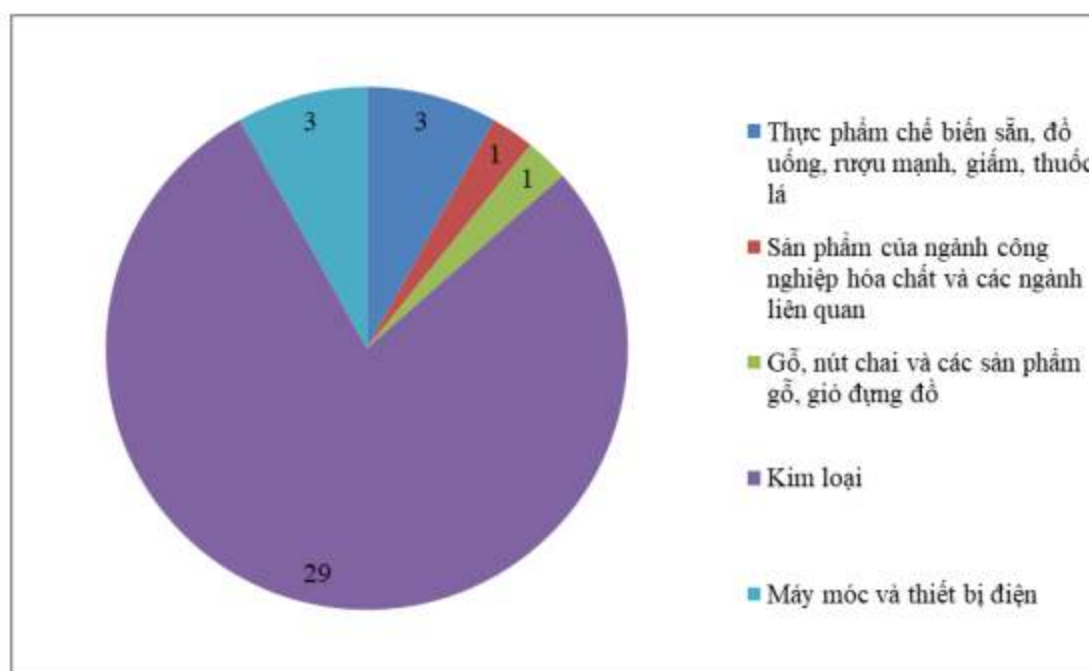
Trong tổng số 180 vụ việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá kể từ năm 1995 đến hết 6 tháng 2021, kim loại là ngành hàng bị điều tra áp dụng nhiều nhất với 137 vụ, chiếm 76,11% tổng số vụ việc chống bán phá giá. Các ngành hàng khác như hóa chất, sản phẩm giấy, bìa và thực phẩm chế biến sẵn cũng thuộc đối tượng bị điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá thường xuyên của Canada.

**Hình 9. Tình hình sử dụng biện pháp chống trợ cấp của Canada
giai đoạn 1995-6T/2021**



Ít hơn biện pháp chống bán phá, trong giai đoạn từ năm 1995 đến hết 6 tháng đầu năm 2021, Canada khởi xướng 76 vụ việc điều tra chống trợ cấp, trong đó áp dụng biện pháp chống trợ cấp chính thức là 37 vụ, chiếm 49%.

**Hình 10. Các ngành hàng bị điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp
giai đoạn 1995-6T/2021**



Một số ngành hàng bị Canada điều tra áp dụng biện pháp chống trợ cấp như: thực phẩm chế biến sẵn, đồ uống, rượu mạnh, giấm, thuốc lá; sản phẩm của ngành công nghiệp hóa chất và các ngành liên quan; gỗ, nút chai và các sản phẩm gỗ, giỏ đựng đồ; kim loại; máy móc và thiết bị điện.

Cũng trong giai đoạn 1995 đến hết 6 tháng năm 2021, Canada đã khởi xướng 4 vụ việc tự vệ: 1 vụ việc năm 2002, 2 vụ việc năm 2005 và 1 vụ việc năm 2018. Tuy nhiên, nước này mới chỉ áp dụng biện pháp tự vệ chính thức đối với một số mặt hàng thép vào năm 2019.

Bảng 10. Một số vụ việc điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada

ST T	Tên vụ việc	Biện pháp tạm thời	Biện pháp chính thức
Điều tra và áp dụng các biện pháp chống bán phá giá			
1	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với nhôm đùn (Aluminum extrusions) nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2008	36% - 43%	1,7% - 42,4%
2	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với ống hàn bằng thép carbon (Carbon Steel Welded Pipe) nhập khẩu từ Đài Loan (Trung Quốc), Trung Quốc, Ấn Độ, Oman, Hàn Quốc, Thái Lan, UAE năm 2008, 2012	11,9% - 84%	0,8% - 54,2%
3	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với thép cán nguội (Cold-rolled Steel) nhập khẩu Trung Quốc, Hàn Quốc và Việt Nam năm 2018	53,0% - 99,2%	53,0% - 99,2%
4	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với thanh gia cố bê tông (Certain concrete reinforcing bar) nhập khẩu từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Thổ Nhĩ Kỳ năm 2014	14,5%-32,9%	3,8% - 41%
5	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với khung xe container (Container chassis) nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2021	57,4% - 131,6%	

ST T	Tên vụ việc	Biện pháp tạm thời	Biện pháp chính thức
6	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với phụ kiện ống đồng (Certain Copper Pipe Fittings) nhập khẩu từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Hoa Kỳ năm 2006		0% - 226%
7	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với phụ kiện ống đồng (Certain Copper Pipe Fittings) nhập khẩu từ Việt Nam năm 2017	159%	159%
8	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với ống đồng (Copper Tube) nhập khẩu từ Brazil, Trung Quốc, Hy Lạp, Mexico và Hàn Quốc năm 2013	4,6% - 109,8%	5,5% - 82,4%
9	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với ván trang trí và ván ép phi kết cấu (Decorative and other non-structural plywood) nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2020	17,9% - 154%	16,3% - 181,81%
10	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với máy biến áp công suất nhỏ (certain small power transformers) nhập khẩu từ Áo, Đài Loan (Trung Quốc) và Hàn Quốc năm 2021	16,7% - 78,4%	
11	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với ống thép carbon và hợp kim (Carbon and alloy steel line pipe) nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2015	71% - 361,7%	74%-351,4%
12	Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với lưới thép (Steel grating) nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2010	20% - 91%	0%-85%

ST T	Tên vụ việc	Biện pháp tạm thời	Biện pháp chính thức
Điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ			
1	Vụ việc điều tra tự vệ đối với sản phẩm thép tấm các bon cán nóng và thép tấm hợp kim cán nóng (Heavy plate) năm 2018		<ul style="list-style-type: none"> - Giai đoạn 1 (13/5/2019 – 12/5/2020): áp thuế 20% đối với 100,000 tấn - Giai đoạn 2 (13/5/2020 – 12/5/2021): áp thuế 15% đối với 110,000 tấn - Giai đoạn 3 (13/5/2021 – 24/10/2021): áp thuế 10% đối với 54,699 tấn

Phần 4:

Đánh giá và cảnh báo nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tại thị trường Canada

4.1. Thực tiễn áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của Canada đối với mặt hàng xuất khẩu Việt Nam

Theo thống kê của WTO đến hết tháng 6 năm 2021, Canada đã khởi xướng với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam là 18 vụ việc, bao gồm 11 vụ việc chống bán phá giá, 5 vụ việc chống trợ cấp và 2 vụ việc tự vệ.

Vụ việc Ca-na-đa điều tra chống trợ cấp đối với sản phẩm ống thép dẫn dầu OCTG

Ngày 21 tháng 7 năm 2014, cơ quan bảo vệ biên mậu Ca-na-đa (CBSA) đã ra quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm ống thép dẫn dầu nhập khẩu từ Việt Nam và một số nước khác.

Ngày 02 tháng 4 năm 2015, Ca-na-đa đã ra quyết định chấm dứt vụ việc điều tra đối với những cáo buộc trợ cấp của nguyên đơn.

Ngày 24 tháng 2 năm 2020, CITT đã thông báo khởi xướng điều tra rà soát cuối kỳ lệnh áp thuế chống bán phá giá

đã được ban hành ngày 2 tháng 4 năm 2015 đối với sản phẩm ống thép dẫn dầu có xuất xứ hoặc nhập khẩu từ Đài Loan (Trung Quốc), Ấn Độ, Indonesia, Philippine, Hàn Quốc, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Ukraina và Việt Nam vào Canada năm 2020 là xấp xỉ 8,2 nghìn tấn với kim ngạch xấp xỉ 8 triệu USD.

Ngày 30 tháng 12 năm 2020, CITT ban hành kết luận cuối cùng không gia hạn áp thuế. Đây là một kết quả tích cực đối với doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu ống dẫn dầu của Việt Nam.

Vụ việc điều tra chống bán phá giá ống thép hàn carbon

Ngày 20 tháng 7 năm 2018, CBSA đã khởi xướng điều tra bán phá giá đối với một số sản phẩm ống thép hàn carbon (CSWP-carbon steel welded pipe) có các mã HS 7306.30.00.10; 7306.30.00.20; 7306.30.00.30 có xuất xứ hoặc nhập khẩu từ Việt Nam. Điểm đáng lưu ý, trong vụ việc này, CBSA còn tiến hành điều tra nhằm xác định liệu ngành ống thép của Việt Nam có bị chính phủ can thiệp vào giá

cả hay không.

Ngày 16 tháng 1 năm 2019, CBSA đã ban hành kết luận cuối cùng trong đó cho rằng không có đủ căn cứ xác định chính phủ can thiệp vào giá bán nội địa của ngành sản xuất ống CSWP tại Việt Nam. Do vậy, CBSA đã xem xét hoạt động cụ thể, thực tế của từng hoạt động doanh nghiệp trả lời bản câu hỏi để xác định mức biên độ bán phá giá cuối cùng và mức biên độ nhìn chung là giảm so với kết luận sơ bộ trước đó. Biên độ bán phá giá cuối cùng là 3% - 52,4%. So sánh với các đối thủ cạnh tranh khác ở Thổ Nhĩ Kỳ, Pakistan và Philipine, mức biên độ bán phá giá đối với hai công ty của Việt Nam nhìn chung thấp hơn. Điều này đem lại lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp của Việt Nam để có thể mở rộng xuất khẩu, chiếm lĩnh thị phần của các đối thủ cạnh tranh từ một số nước khác.

Vụ việc tự vệ các sản phẩm thép

Ngày 10 tháng 10 năm 2018, sau hai tháng điều tra, lấy ý kiến các bên, Bộ Tài chính Canada đã thông báo áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời dưới hình thức thuế nhập khẩu bổ sung 25% đối với 7 nhóm sản phẩm thép, trong đó Việt Nam bị áp dụng biện pháp đối với sản phẩm thép không hợp kim dạng thanh và que.

Biện pháp tự vệ tạm thời được áp dụng kể từ ngày 25 tháng 10 năm 2018 trong 200 ngày.

Sau khi kết thúc giai đoạn sơ bộ, vụ việc đã được chuyển sang CITT để điều tra chính thức kể từ ngày 11 tháng 10 năm 2018 nhằm xác định liệu việc nhập khẩu 7 nhóm sản phẩm thép vào Canada có đang gia tăng về số lượng, là nguyên nhân chủ yếu gây ra hoặc đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất các sản phẩm tương tự nội địa nước này hay không.

Ngày 4 tháng 4 năm 2019, CITT đã công bố kết luận cuối cùng của vụ việc, theo đó CITT kết luận rằng 2 trên 7 nhóm sản phẩm bao gồm: thép không hợp kim cán phẳng, cán nóng dạng cuộn và các sản phẩm dây thép không gỉ nhập khẩu từ các nước (ngoại trừ Hàn Quốc, Panama, Peru, Colombia, Honduras và các nước được hưởng thuế quan ưu đãi phổ cập) sẽ bị áp dụng biện pháp tự vệ dưới hình thức hạn ngạch thuế quan trong thời kỳ 3 năm do các sản phẩm này có sự gia tăng nhập khẩu đáng kể và là nguyên nhân gây ra thiệt hại/đe dọa thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước. Các nhóm sản phẩm còn lại không bị áp dụng biện pháp do CITT xác định không có sự gia tăng nhập khẩu/ không tồn tại thiệt hại đối với ngành sản

xuất trong nước.

CITT cho biết sẽ loại trừ các sản phẩm nhập khẩu và có xuất xứ từ các nước đang phát triển hưởng Thuế quan ưu đãi phổ cập (GSP – General Preferential Tariff) trong trường hợp: (i) lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ các nước này nhỏ hơn 3% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào Canada; và (ii) tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ các nước trong nhóm (i) không vượt quá 9% tổng lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra vào Canada. Việt Nam là nước đang phát triển thuộc danh sách các nước được hưởng thuế quan ưu đãi phổ cập và lượng xuất khẩu của Việt Nam là không đáng kể, do đó Việt Nam được loại trừ khỏi biện pháp áp dụng đối với hai nhóm nói trên.

Vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với sản phẩm thép chống ăn mòn

Tháng 11 năm 2019, Canada đã khởi xướng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với sản phẩm thép chống ăn mòn từ Việt Nam và một số nước. Chương trình bị điều tra gồm 10 chương trình liên quan đến miễn thuế nhập khẩu; ưu đãi thuế sử dụng đất phi nông nghiệp; miễn/giảm tiền thuê đất, cho vay ưu đãi, bảo lãnh vay, bao thanh

toán xuất khẩu; ưu đãi, bảo lãnh vay, bao thanh toán xuất khẩu; ưu đãi, miễn/giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; khấu hao nhanh tài sản cố định; hỗ trợ, đầu tư; xúc tiến xuất khẩu; các hình thức hỗ trợ khác. Trong vụ việc này, CBSA cũng sẽ điều tra vấn đề tình hình thị trường đối với ngành thép cuộn của Việt Nam căn cứ theo cáo buộc của nguyên đơn về việc giá bán nội địa thị trường Việt Nam bị can thiệp bởi Chính phủ.

Theo số liệu Hải quan Việt Nam cung cấp, tổng lượng nhập khẩu thép chống ăn mòn từ Việt Nam vào Canada năm 2018 là xấp xỉ 7 nghìn tấn với kim ngạch xấp xỉ 11,6 triệu USD.

Ngày 16 tháng 10 năm 2020, CBSA đã công bố kết luận cuối cùng vụ việc. Đối với điều tra chống trợ cấp, CBSA kết luận Chính phủ Việt Nam không trợ cấp cho các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu thép chống ăn mòn, do đó sẽ không áp thuế chống trợ cấp với mặt hàng thép này nhập khẩu từ Việt Nam. Đối với điều tra chống bán phá giá, CBSA điều chỉnh giảm thuế chống bán phá giá đáng kể so với kết luận sơ bộ. Cụ thể các doanh nghiệp xuất khẩu cung cấp đầy đủ thông tin cho CBSA trong vụ việc (chiếm khoảng 97% tổng kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam sang Canada) có mức thuế chống bán phá giá

giảm từ 36,3% - 91,8% trong kết luận sơ bộ xuống còn 2,3% - 16,2% trong kết luận cuối cùng.

Vụ việc điều tra lại giá trị thông thường, giá xuất khẩu đối với ống thép dẫn dầu OCTG

Ngày 27 tháng 9 năm 2019, CBSA đã thông báo khởi xướng điều tra lại giá trị thông thường, giá trị xuất khẩu để cập nhật biên độ phá giá trong vụ việc áp thuế chống bán phá giá với một số sản phẩm ống dẫn dầu nhập khẩu từ một số nước trong đó có Việt Nam.

Đây là vụ việc CBSA đã khởi xướng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm ống thép OCTG nhập khẩu từ một số nước/vùng lãnh thổ trong đó có Việt Nam từ năm 2014. Năm 2015, Canada đã ban hành thông báo cuối cùng theo đó quyết định chấm dứt điều tra đối với vụ việc trợ cấp do tổng lượng nhập khẩu không đáng kể và quyết định áp thuế chống bán phá giá 37,4% đối với tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu liên quan (thuế tính toán dựa trên chứng cứ sẵn có do không có doanh nghiệp nào hợp tác).

Vụ việc điều tra bán phá giá đối với sản phẩm thép cốt bê tông

Ngày 22 tháng 9 năm 2020, CBSA khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp

chống bán phá giá đối với sản phẩm thép cốt bê tông có xuất xứ từ Việt Nam, Angeria, Ai Cập, Indonesia, Ý, Malaysia và Singapore. Theo số liệu Hải quan Việt Nam cung cấp, tổng lượng nhập khẩu thép cốt bê tông từ Việt Nam vào Canada năm 2019 là xấp xỉ 20,2 nghìn tấn với kim ngạch xấp xỉ 8,9 triệu USD.

Ngày 5 tháng 5 năm 2021, CBSA công bố kết luận cuối cùng của vụ việc theo đó (i) không tồn tại vấn đề tình hình thị trường đặc biệt trong ngành thép cốt bê tông ở Việt Nam; (ii) thép cốt bê tông nhập khẩu từ các nước nêu trên đã bị bán phá giá với các biên độ phá giá khác nhau. Đối với Việt Nam, CBSA kết luận biên độ phá giá dành cho nhà sản xuất, xuất khẩu duy nhất của Việt Nam là 10,5%.

Vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với sản phẩm ghế bọc đệm

Ngày 21 tháng 12 năm 2020, CBSA đã khởi xướng vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với ghế bọc đệm từ Trung Quốc và Việt Nam.

Ngày 5 tháng 5 năm 2021, CBSA

đã ban hành thông báo kết luận điều tra sơ bộ, theo biên độ bán phá giá của các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu Việt Nam được xác định từ 17,44% tới 89,77%, biên độ trợ cấp từ 0% tới 11,73%. Tổng mức thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp tạm thời phải nộp từ 17,44% tới 101,50%.

4.2. Cảnh báo nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam tại thị trường Canada

Trong quá trình sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, Trung Quốc là quốc gia bị Canada áp dụng các biện pháp này nhiều nhất, chủ yếu là điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp. Cùng lúc đó, khi các sản phẩm của Trung Quốc bị điều tra, hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp là điều tất yếu. Khi đó, hàng hóa từ các nước bị áp thuế suất cao như Trung Quốc sẽ tìm cách chuyển tải bất hợp pháp vào Việt Nam, giả mạo hợp thức hóa xuất xứ Việt Nam sau đó xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật Bản, hay Canada nhằm lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại. Không chỉ vậy, hiện nay Việt Nam đang tham gia nhiều Hiệp định thương mại tự do FTA, vì vậy những hàng hóa thuộc đối tượng bị áp thuế quá cảnh qua Việt Nam, rồi sau đó

xuất khẩu sang các nước có FTA với Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế suất ưu đãi mà hàng hóa của nước ta được áp dụng. Điều này dẫn tới việc các thị trường lớn như Hoa Kỳ, Canada sẽ tiến hành điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại đối với các hàng hóa của Việt Nam.

Cục Phòng vệ Thương mại – là đơn vị chính phụ trách các vụ việc khởi kiện và kháng kiện liên quan tới các biện pháp phòng vệ thương mại thuộc Bộ Công thương cho biết, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tăng bình quân 11,7% trong giai đoạn 2016-2020, đạt 281,5 tỷ USD năm 2020. Tuy nhiên, cùng với những kết quả đó, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng ngày càng phải đối mặt nhiều hơn với các vụ việc điều tra, áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại của nước ngoài.

Hết tháng 8 năm 2021, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã là đối tượng của 208 vụ việc điều tra phòng vệ thương mại, trong đó, số vụ việc điều tra từ năm 2011 đến nay là 161 vụ việc, chiếm tỷ lệ 77%.

Cục Phòng vệ Thương mại (Bộ Công Thương) thông tin rằng đối với các doanh nghiệp Việt Nam, việc bị nước ngoài điều tra, áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại sẽ có những tác

động tiêu cực. Nếu hàng hóa xuất khẩu của doanh nghiệp bị áp dụng thuế phòng vệ thương mại ở mức cao sẽ làm giảm lợi thế cạnh tranh, dẫn đến mất một phần hoặc toàn bộ thị trường xuất khẩu.

Phòng vệ thương mại là công cụ chính sách được Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) cho phép các nước thành viên sử dụng với mục đích bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước các hành vi cạnh tranh được coi là không lành mạnh của hàng hóa nhập khẩu như bán phá giá hay trợ cấp từ chính phủ; hoặc trong trường hợp hàng hóa nhập khẩu tăng mạnh gây ảnh hưởng tới ngành sản xuất nội địa. Do đó, cùng với sự phát triển của thương mại toàn cầu, các biện pháp phòng vệ thương mại cũng thường xuyên được các quốc gia trên thế giới sử dụng. Các nền kinh tế có xuất khẩu càng lớn càng dễ trở thành đối tượng của các biện pháp phòng vệ thương mại.

Quy mô xuất khẩu của Việt Nam tiếp tục được mở rộng nhờ thu hút các dự án FDI vào đầu tư sản xuất, và nguồn vốn đầu tư từ trong nước, nhờ đó, hết 9 tháng 2021, dù chịu ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 nhưng kim ngạch xuất khẩu ước đạt 240,5 tỷ USD, tăng 18,8% so với cùng kỳ năm trước. Cả nước ghi nhận 31 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 92,5% tổng

kim ngạch xuất khẩu (6 mặt hàng xuất khẩu trên 10 tỷ USD, chiếm 63,2%).

Với vị trí là trung tâm sản xuất, xuất khẩu lớn trong chuỗi cung ứng toàn cầu, và sự tăng trưởng của nhiều ngành hàng xuất khẩu tỷ USD, các quốc gia ngày càng "đề mắt" tới các nhóm hàng xuất khẩu từ Việt Nam để dựng hàng rào thương mại, bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Theo đó, chủ động ứng phó và xử lý có hiệu quả các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu, nâng cao năng lực cảnh báo sớm cho nền kinh tế, các ngành sản xuất, xuất khẩu đang được ngành Công thương phối hợp với các Bộ ngành triển khai mạnh để hỗ trợ các doanh nghiệp. Trong đó, hệ thống cảnh báo sớm về phòng vệ thương mại là giải pháp giúp các doanh nghiệp ứng phó tích cực với các công cụ phòng vệ thương mại.

Cụ thể, trong nhiều vụ việc, Việt Nam đã thành công trong việc chứng minh Chính phủ không trợ cấp, không can thiệp vào thị trường để tạo lợi thế bất bình đẳng cho doanh nghiệp xuất khẩu. Nhờ đó, các doanh nghiệp xuất khẩu không bị áp thuế phòng vệ thương mại hoặc bị áp thuế ở mức thấp, góp phần giữ vững và mở rộng thị trường xuất

khâu. Chẳng hạn như trong hầu hết các vụ việc Canada điều tra trợ cấp đối với doanh nghiệp Việt Nam, cơ quan điều tra của Canada đều có kết luận chung là doanh nghiệp Việt Nam không nhận trợ cấp hoặc nhận được trợ cấp với mức độ không đáng kể. Nhiều vụ việc Hoa Kỳ điều tra chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam cũng có kết quả tích cực khi hầu hết các doanh nghiệp có tỷ trọng xuất khẩu lớn của Việt Nam đều không bị áp thuế chống bán phá giá (cá basa, tôm và gần đây nhất là mặt hàng lốp xe), giúp kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng này được giữ vững và tăng trưởng. Không chỉ giải quyết ở cấp độ song phương, Việt Nam cũng đã tiến hành khiếu nại 5 biện pháp phòng vệ thương mại của các nước ra cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, trong đó có 4 vụ việc đã có phán quyết với kết quả tích cực cho Việt Nam. Nhờ các hoạt động hỗ trợ đang được triển khai, trung bình khoảng 2/3 số lượng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam không dẫn đến kết quả bất lợi đối với các doanh nghiệp.

Tình trạng gian lận thương mại để vận chuyển trái phép hàng hóa thông qua hoạt động kê khai hải quan sẽ tiếp tục diễn biến phức tạp. Trong đó, gian lận

xuất xứ hàng hóa nhằm trục lợi, trốn thuế đang gây nhiều thách thức cho việc kiểm tra, xử lý của các cơ quan chức năng. Tuy nhiên, theo Tổng cục Hải quan, pháp luật liên quan đến xử lý gian lận xuất xứ và chuyển tải bất hợp pháp đang có những vướng mắc cần khắc phục. Trong khi đó, ở chiều xuất khẩu, hình thức, thủ đoạn gian lận là doanh nghiệp nhập hàng hóa từ nước khác vào Việt Nam, dán mác hàng hóa xuất xứ Việt Nam và xuất khẩu. Chiêu thức phổ biến thứ 2 là doanh nghiệp không có hoặc có dây chuyền máy móc, nhưng sản phẩm xuất khẩu không đủ điều kiện đáp ứng tiêu chuẩn xuất xứ Việt Nam theo quy định của pháp luật.

Thống kê từ Cục Phòng vệ Thương mại, Bộ Công Thương, đến hết quý 1/2021, đã có 203 vụ việc phòng vệ thương mại do 21 quốc gia/vùng lãnh thổ khởi xướng điều tra đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Đặc biệt, số lượng các vụ việc chống lẩn tránh nhằm vào hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đang có dấu hiệu tăng lên do một vài nước cho rằng hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam sử dụng nguyên liệu chính được nhập khẩu từ những khu vực đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.

Thời gian gần đây, số lượng các

vụ việc, chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, gian lận xuất xứ nhằm vào hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đang có dấu hiệu tăng lên. Điều này đã khiến không ít các chuyên gia thương mại lo ngại rằng nguy cơ này tiếp tục gia tăng khi Việt Nam tham gia nhiều Hiệp định thương mại tự do (FTA). Bởi, trong quá trình thực hiện các FTA, doanh nghiệp có thể tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa. Đây là một trong những điều kiện giúp tạo thuận lợi tối đa cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, hoạt động này cũng tiềm ẩn nguy cơ gian lận rất lớn nếu không được kiểm soát.

Chính vì vậy, trong bối cảnh xu thế bảo hộ đang gia tăng, nhất là với nhiều nhóm sản phẩm như thép, nhôm, nông sản, thủy sản... Chỉ trong 9 tháng đầu năm 2021, Cục Phòng vệ Thương mại - Bộ Công Thương đã 3 lần phát tin cảnh báo sớm về nhóm các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam có nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại, điều tra lẫn tránh thuế.

Trong lần cảnh báo thứ nhất hồi đầu năm, Cục Phòng vệ Thương mại nêu 11 mặt hàng, trong đó tập trung vào sản phẩm từ gỗ, như: gỗ dán từ nguyên liệu gỗ cứng, tủ gỗ, ghế sofa có khung gỗ... Đến lần cảnh báo thứ 2 hồi tháng 8, các mặt hàng này tiếp tục được cho vào danh

sách. Ngoài ra, còn có đá nhân tạo, gạch men, xe đạp điện, ống đồng, vỏ bình gas...

Mới đây nhất, Canada CBSA) đã ban hành kết luận cuối cùng điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với ghế bọc đệm có xuất xứ từ Việt Nam và Trung Quốc. Theo đó, đối với Việt Nam, trong số 8 doanh nghiệp tham gia hợp tác điều tra, chỉ một doanh nghiệp bị áp thuế chống trợ cấp 3,7%, các doanh nghiệp còn lại không bị áp loại thuế này. Mức thuế chống trợ cấp dành cho các doanh nghiệp không hợp tác là 5,5%. Đối với cáo buộc bán phá giá, trong kết luận cuối cùng, hầu hết các doanh nghiệp hợp tác được giảm biên độ bán phá giá một cách đáng kể, dẫn đến mức thuế trung bình dao động 10-20% so với mức sơ bộ ban đầu là 20-90%. Trong khi mức thuế đối với các doanh nghiệp không hợp tác lên đến 179,5%.

Có thể thấy gỗ là một trong những mặt hàng có nguy cơ cao bị điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, đặc biệt là nguy cơ bị điều tra chống lẫn tránh. Trước đó, Hoa Kỳ đã nhiều lần áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp chính thức đối với: gỗ dán, tủ gỗ, bàn trang điểm, thanh gỗ và viên dái gỗ được tạo dáng liên tục có xuất xứ từ Trung Quốc. Do Hoa Kỳ áp thuế phòng

vệ thương mại cao đối với sản phẩm của Trung Quốc, rất có thể nước này sẽ tìm cách “gian lận xuất xứ” sang thị trường Việt Nam và xuất khẩu sang một quốc gia khác có sức tiêu thụ lớn như Canada – nước láng giềng với Hoa Kỳ. Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (Viforest), từ cuối năm 2020, đã có hiện tượng nhập khẩu các sản phẩm gỗ như tủ bếp, tủ phòng tắm... từ Trung Quốc về Việt Nam thông qua các công ty Việt Nam mới thành lập hoặc thành lập được khoảng 1-2 năm. Nhiều doanh nghiệp thành viên đã nghi ngờ việc nhập khẩu này nhằm gian lận xuất xứ để được hưởng ưu đãi thuế khi đưa hàng sang Hoa Kỳ. Các sản phẩm được nhập về dưới dạng chưa hoàn thiện, có dấu hiệu mua bán lòng vòng qua nhiều doanh nghiệp rồi mới gia công, lắp ráp thành sản phẩm hoàn chỉnh để xuất khẩu.

Bên cạnh đó, thép cũng là một trong những mặt hàng từng rơi vào vòng xoáy kiện tụng liên quan đến lẩn tránh thuế, giả mạo xuất xứ. Hiệp hội Thép Việt Nam cho biết đã nhiều lần khuyến cáo, cảnh báo các doanh nghiệp trong việc làm giả hoặc tiếp tay làm giả xuất xứ vì lợi ích trước mắt mà ảnh hưởng lâu dài đến toàn ngành. Canada là một trong những quốc gia khởi xướng điều tra và áp dụng các vụ việc phòng vệ thương

mại liên quan đến mặt hàng kim loại, trong đó có thép nhiều nhất trên thế giới. Bên cạnh đó, Trung Quốc cũng có nhiều vụ việc liên quan tới thép bị Canada điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Do đó, các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu Việt Nam phải hết sức lưu ý đối với mặt hàng này. Năm 2021, nhu cầu thép trên thế giới tiếp tục tăng cùng với nhu cầu ở thị trường trong nước, vì vậy, ngành Thép Việt Nam được kỳ vọng sẽ có thêm nhiều cơ hội bứt phá so với năm 2020. Tuy nhiên, xuất khẩu thép của Việt Nam ra thị trường thế giới còn gặp rất nhiều trắc trở do xu hướng bảo hộ khiến thép Việt liên tục dính phải các vụ kiện phòng vệ thương mại từ quốc gia đối tác. Tuy nhiên, hiện nay việc gia tăng các biện pháp bảo hộ ngành sản xuất trong nước ở nhiều nước trên thế giới vẫn đang là xu thế chủ đạo trong thương mại quốc tế, đồng thời xung đột thương mại giữa các nền kinh tế lớn càng góp phần lan rộng chủ nghĩa bảo hộ. Điều đó đe dọa nghiêm trọng nhiều ngành sản xuất, trong đó sản xuất thép và các mặt hàng thép là một trong những ngành bị tác động mạnh nhất. Theo Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương), trên thế giới có hơn 1,5 nghìn vụ việc phòng vệ thương mại, trong đó ngành thép chiếm hơn 30% trong tổng số các vụ việc. Đặc

biệt trong khoảng 2 năm trở lại đây, thép trên thị trường quốc tế thường xuyên là đối tượng của các vụ việc điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại với mức thuế suất áp dụng rất cao. Trong bối cảnh chung của thương mại thép toàn cầu, thép Việt không tránh khỏi những thách thức lớn, khi các nước nhập khẩu liên tục điều tra và áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Nhất là khi sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam thường có mức giá cạnh tranh hơn rất nhiều so với sản phẩm xuất khẩu của nhiều quốc gia khác. Các sản phẩm bị điều tra gồm có: Thép cốt bê tông, thép không gỉ cán

nguội, thép mạ nhôm, kẽm có chiều rộng nhỏ hơn 600 mm và từ 600 mm trở lên, ống thép hàn không gỉ, ống và ống dẫn bằng thép, thép mạ nhôm kẽm, thép chống ăn mòn, thép cuộn không gỉ cán phẳng, thép cuộn phẳng mạ nhôm kẽm, thép cuộn cán nguội không hợp kim... Điều đáng nói là, phần lớn các quốc gia khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại sản phẩm thép xuất khẩu đều là các thị trường chính trong xuất khẩu thép của Việt Nam và hầu như có chung FTA với Việt Nam trong đó có Canada.



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

Địa chỉ: Số 23 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 73037898 - (024) 39393422

Fax: (024) 73037897

Website: www.trav.gov.vn

Email: TRAV@moit.gov.vn

