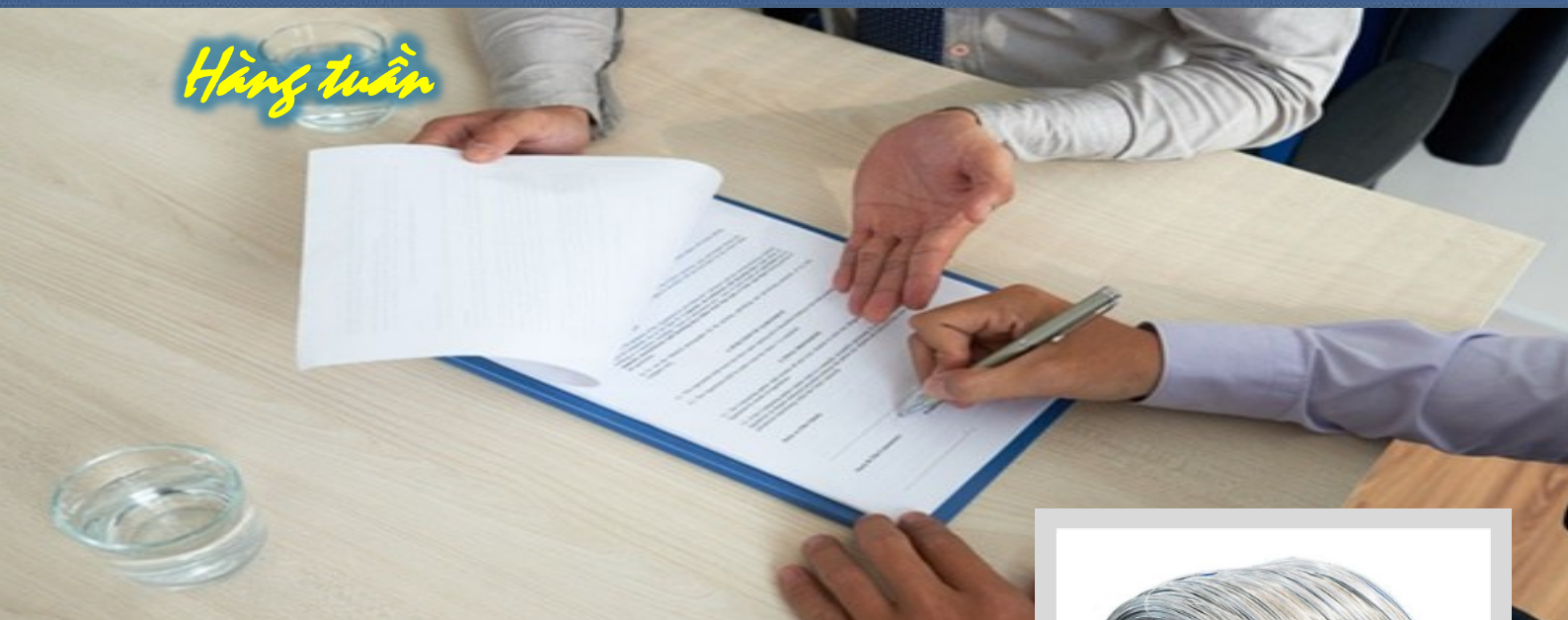




BẢN TIN

PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI & CẢNH BÁO SỚM

Hàng tuần



- ♦ Ca-na-đa ban hành kết luận cuối cùng đối với vụ việc điều tra chống bán phá giá mặt hàng dây thép nhập khẩu từ Việt Nam



- ♦ Các nền kinh tế lớn đang nhắm vào ngành công nghiệp xe điện của Trung Quốc

SCAN ME



TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ CẢNH BÁO
Số 23 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội
www.trav.gov.vn; E-mail: ciew@moit.gov.vn

NỘI DUNG CHÍNH

TIN TRONG NƯỚC

- ♦ Ca-na-đa ban hành kết luận cuối cùng đối với vụ việc điều tra chống bán phá giá mặt hàng dây thép nhập khẩu từ Việt Nam 3
- ♦ Hội thảo “Thúc đẩy tiềm năng xuất khẩu và nâng cao năng lực ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại tại thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương” tại tỉnh Bình Dương 4

TIN NƯỚC NGOÀI

- ♦ Vụ kiện tại WTO: Chiến lược mới của Trung Quốc 7
- ♦ Cập nhật kết quả một số vụ việc rà soát biện pháp PVTM của EU đối với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ 10
- ♦ Các nền kinh tế lớn đang nhắm vào ngành công nghiệp xe điện của Trung Quốc 12
- ♦ Mê-hi-cô khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với dầu đậu nành epoxy hóa nhập khẩu có nguồn gốc từ Cộng hòa Liên bang Brazil và Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa 16
- ♦ Ca-na-đa khởi động quy trình áp thuế đối với pin nhập khẩu từ Trung Quốc 17
- ♦ Gia hạn thời hạn đối với vụ việc điều tra bán phá giá và trợ cấp sản phẩm gạch men nhập khẩu từ Ấn Độ 18

THÔNG TIN XUẤT NHẬP KHẨU

- ♦ Nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào thị trường EU 19

Ca-na-đa ban hành kết luận cuối cùng đối với vụ việc điều tra chống bán phá giá mặt hàng dây thép nhập khẩu từ Việt Nam

Ngày 4 tháng 9 năm 2024, Cơ quan Dịch vụ biên giới Ca-na-đa (CBSA) ban hành kết luận cuối cùng về vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá (CBPG) đối với mặt hàng dây thép có xuất xứ hoặc xuất khẩu từ Trung Quốc, Ai Cập và Việt Nam. Theo đó, biên độ bán phá giá của các doanh nghiệp được xác định cụ thể như sau:

Tên nhà xuất khẩu	Biên độ bán phá giá (% giá xuất khẩu)
Trung Quốc	
Jiangsu Shagang International Trade Co., Ltd.	34%
Nhà xuất khẩu khác	46,2%
Ai Cập	
Suez Steel Co., Ltd.	8,6%
Nhà xuất khẩu khác	21,3%
Việt Nam	
Công ty CP Thép Hòa Phát Dung Quất	17,7%
Công ty CP Thép Hòa Phát Hải Dương	13,5%

Hiện, Tòa Thương mại quốc tế Ca-na-đa (CITT) đang tiến hành xác định thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước và dự kiến ra kết luận vào ngày 04/10/2024.

Thông tin chi tiết xin liên hệ: Phòng Xử lý PVTM nước ngoài, Cục PVTM, Bộ Công Thương, 23 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội, Email: kiennh@moit.gov.vn, ducpg@moit.gov.vn (Chuyên viên phụ trách: Nguyễn Hoàng Kiên. Di động: 094.261.3889).

Thổ Nhĩ Kỳ ban hành thông báo gia hạn áp dụng thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng băng chuyền có xuất xứ hoặc nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ và Việt Nam

Ngày 13 tháng 9 năm 2024, Cục Phòng vệ thương mại (PVTM) nhận được thông tin về việc Bộ Thương mại Thổ Nhĩ Kỳ đã ban hành thông báo gia hạn áp dụng thuế chống bán phá giá (CBPG) đối

với mặt hàng băng chuyền có xuất xứ hoặc nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ và Việt Nam. Cụ thể như sau:

1. Về mặt hàng bị điều tra, gia hạn áp dụng thuế CBPG

- Tên gọi: băng chuyền thuộc các mã HS 4010.32, 4010.34 và 4010.39.

2. Mức thuế CBPG và thời gian áp dụng

- Mức thuế CBPG: 3,15 USD / kg;

- Thời gian áp dụng: 05 năm kể từ ngày 23 tháng 8 năm 2024.

Thông tin chi tiết xin liên hệ: Phòng Xử lý PVTM nước ngoài, Cục PVTM, Bộ Công Thương, 21-23-25 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội. Chuyên viên phụ trách: Bùi Anh Dũng. Email: dungban@moit.gov.vn; ducpg@moit.gov.vn.

Hội thảo “Thúc đẩy tiềm năng xuất khẩu và nâng cao năng lực ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại tại thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương” tại tỉnh Bình Dương

Ngày 16 tháng 9, tại Bình Dương, Thứ trưởng Bộ Công Thương Phan Thị Thắng cùng Phó Chủ tịch Thường trực UBND tỉnh [Bình Dương](#) Mai Hùng Dũng đồng chủ trì Hội thảo Thúc đẩy tiềm năng xuất khẩu và nâng cao năng lực ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại tại thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương. Tham dự Hội thảo có khoảng 200 đại biểu là lãnh đạo UBND tỉnh Bình Dương, lãnh đạo các đơn vị liên quan thuộc Bộ Công Thương, lãnh đạo Sở Công Thương các tỉnh Bình Dương, Bình Phước, Long An, Đồng Nai, Tiền Giang; các hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu, thương mại...



Toàn cảnh Hội thảo Thúc đẩy tiềm năng xuất khẩu hàng hóa và nâng cao năng lực ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại tại thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương

Những năm qua, Việt Nam đặc biệt chú trọng vào việc tăng cường hợp tác kinh tế với các quốc gia trong khu vực châu Á, châu Phi và châu Đại Dương nhằm đẩy mạnh xuất khẩu tại khu vực tiềm năng này. Cụ thể, Việt Nam đã tận dụng các cơ hội hợp tác từ các FTA song phương với các đối tác riêng lẻ như Việt Nam - Nhật Bản, Việt Nam - Hàn Quốc, cũng như các FTA đa phương thông qua các tổ chức khu vực như ASEAN hay Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP).

Mặc dù thời gian qua, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các thị trường này có nhiều khởi sắc và dự địa mở rộng thị trường còn rất lớn, song cũng tồn tại những khó khăn, hạn chế không nhỏ chờ đón doanh

ngành. Một trong những thách thức lớn nhất là quan điểm bảo hộ, tạo ra các rào cản của các nước, vùng lãnh thổ nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam. Bên cạnh mặt tích cực của tự do hóa thương mại và quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, vẫn tồn tại các hoạt động tạo sự kiểm chế trong chính trị, kinh tế thương mại và các hoạt động này có xu hướng ngày càng trở nên phổ biến. Một số nước đã có xu hướng chuyển sang bảo hộ và hạn chế nhập khẩu từ nước ngoài, thậm chí là bảo hộ quá mức cần thiết.

Trong số các biện pháp bảo hộ đó, phòng vệ thương mại nổi lên là một trong các công cụ hợp pháp, hữu hiệu và được nhiều thành viên WTO sử dụng. Theo thống kê của Bộ Công Thương, có tới 14/24 nước thuộc nhóm thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại dương đã điều tra 138/256 vụ việc phòng vệ thương mại khác nhau đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Các nước điều tra nhiều nhất là Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, Australia, Indonesia, Philippines ... Chỉ riêng trong ASEAN, 4 nước Malaysia, Indonesia, Philippines và Thái Lan đã điều tra tới 48 vụ việc phòng vệ thương mại với hàng hóa của ta. Còn tại châu Đại Dương, Australia cũng đã điều tra 18 vụ việc với Việt Nam.

“Thông qua Hội thảo sẽ giúp chúng ta hiểu rõ và chia sẻ nhiều hơn trách nhiệm trong việc hạn chế tối đa các tác động tiêu cực của các biện pháp phòng vệ thương mại, biện pháp hạn chế nhập khẩu với hàng hóa của ta. Qua đó, chúng ta có quyền kỳ vọng sự phát triển và tăng trưởng bền vững của hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong tương lai.” - Thứ trưởng Phan Thị Thắng kỳ vọng.



Thứ trưởng Bộ Công Thương Phan Thị Thắng phát biểu khai mạc Hội thảo

Tại hội thảo, các diễn giả đã cập nhật, trao đổi thông tin về tình hình thị trường, cơ hội và thách thức thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng tiềm năng sang thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương; tình hình điều tra, áp dụng và ứng phó các biện pháp phòng vệ thương mại của các nước; kinh nghiệm phối hợp, ứng phó

các biện pháp phòng vệ thương mại từ các thị trường này. Theo đó, việc tạo năng lực ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại là vô cùng quan trọng đối với các doanh nghiệp của Việt Nam để chủ động vận dụng và ứng phó kịp thời với các vụ việc về phòng vệ thương mại, nhằm bảo vệ hợp lý các nhà sản xuất hàng Việt xuất khẩu. Bên cạnh đó, các diễn giả cũng cung cấp thông tin về tình hình phát triển, sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp tại tỉnh Bình Dương; tình hình sản xuất, kinh doanh của ngành xi măng, đồng thời chia sẻ những kinh nghiệm quý báu trong quá trình Việt Nam xuất khẩu xi măng ra nước ngoài, kinh nghiệm thực tiễn về việc ứng phó, xử lý các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại với xi măng tại thị trường Philippines và hiện nay là Đài Loan (Trung Quốc).



Bà Trương Thùy Linh – Phó Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại trình bày tại Hội thảo

Thời gian tới, Bộ Công Thương cho biết cần tiếp tục đẩy mạnh công tác phối hợp xử lý các vụ việc phòng vệ thương mại tại thị trường châu Á, châu Phi và châu Đại Dương trong bối cảnh Việt Nam tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu sang nhóm thị trường tiềm năng này; tăng cường hiệu quả công tác cảnh báo sớm các vụ việc phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam; tăng cường tuyên truyền đào tạo nâng cao nhận thức của các bên liên quan trong lĩnh vực phòng vệ thương mại.

Về phía doanh nghiệp cũng nên chủ động tìm hiểu và nâng cao nhận thức, kỹ năng để kịp thời ứng phó khi phải đối mặt với các vụ việc phòng vệ thương mại. Mặt khác, doanh nghiệp cần cần tăng cường phối hợp các cơ quan quản lý nhà nước và theo dõi thông tin cảnh báo của Bộ Công Thương, chuẩn bị nguồn lực để kháng kiện trong trường hợp phát sinh.

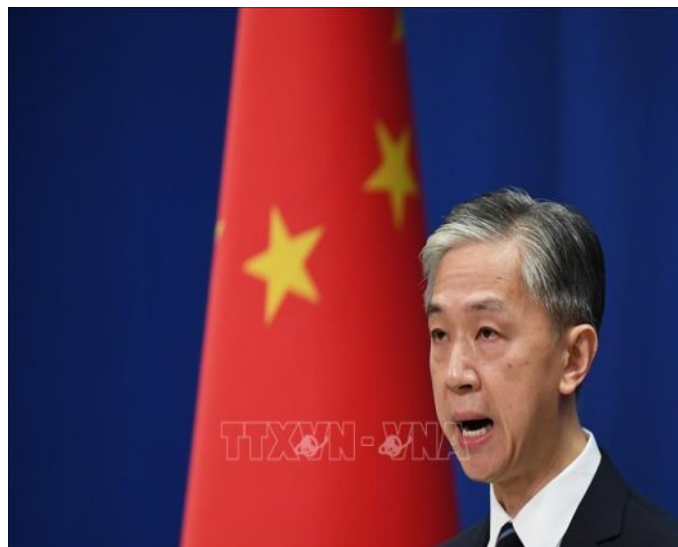
Vụ kiện tại WTO: Chiến lược mới của Trung Quốc

Bộ Thương mại Trung Quốc gần đây đã thông báo hoãn áp thuế chống bán phá giá đối với rượu brandy nhập khẩu từ Liên minh châu Âu (EU), mặc dù cuộc điều tra chống bán phá giá được khởi xướng vào ngày 5 tháng 1 năm 2024 kết luận rằng các nhà sản xuất rượu ở EU đã bán phá giá từ 30,6% đến 39% tại thị trường Trung Quốc, gây thiệt hại cho các nhà sản xuất trong nước.

Quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với hạt cải dầu nhập khẩu từ Ca-na-đa của Trung Quốc được xem như một cách tiếp cận mới, thu hút sự chú ý của các chuyên gia địa chính trị và thương mại toàn cầu. Đây là một chiến thuật khác so với các vụ việc tranh chấp liên quan đến hạt cải dầu trước đó giữa hai quốc gia, nhưng không phải là một công cụ mới trong chính sách thương mại của Trung Quốc.

Bà Rachel Ziemba, nhà phân tích rủi ro chính trị và người sáng lập Ziemba Insights, cho biết: "Trong một chừng mực nào đó, tôi nghĩ điều này phản ánh cách tiếp cận tương tự của Trung Quốc đối với các biện pháp hạn chế thương mại mà Ca-na-đa, EU và các quốc gia khác đang áp dụng đối với Trung Quốc, đồng thời cho thấy rằng Trung Quốc sẵn sàng tham gia vào các cuộc đàm phán." Bà Ziemba cũng nhấn mạnh rằng quá trình điều tra có thể diễn ra nhanh hoặc chậm, cho thấy Trung Quốc có thể sẵn sàng đàm phán.

Ông Jeff Mahon, cố vấn địa chính trị tại StrategyCorp kiêm giám đốc điều hành của tổ chức Canada West Foundation, cũng nhấn mạnh sự khác



biệt trong một bài viết bày tỏ quan điểm trên tờ Globe and Mail. Ông Mahon cho biết: "Trong các vụ việc trước đây, chẳng hạn khi Trung Quốc nhắm vào hạt cải dầu với lý do lo ngại về sức khỏe và an toàn sau khi giám đốc điều hành tập đoàn Huawei Mạnh Văn Châu bị bắt giữ, những hành động đó thường bị chỉ trích là thiếu minh bạch và tùy tiện do Trung Quốc không cung cấp bằng chứng." Ông cũng lưu ý rằng các biện pháp trả đũa gần đây đối với các nước phương Tây, bao gồm thông báo đối với hạt cải dầu nhập khẩu, đã áp dụng một quy trình có tính chính thức, như khởi xướng cuộc điều tra chống bán phá giá, nhằm tạo thế đứng hợp pháp cho hành động của Trung Quốc.

Trên thực tế, Trung Quốc đã viện dẫn các cáo buộc về bán phá giá để trả đũa EU sau khi khối này áp đặt các mức thuế cao hơn đối với xe điện Trung Quốc và áp đặt các hạn chế khác đối với hàng hóa xuất xứ từ Trung Quốc. Ngày 29 tháng 8 năm 2024, Bộ Thương mại Trung Quốc tuyên bố tạm hoãn áp thuế đối với rượu brandy nhập khẩu từ EU, mặc dù cuộc điều tra chống bán phá giá được khởi xướng

từ ngày 5 tháng 1 năm 2024 đã kết luận rằng rượu brandy của EU có khả năng bị áp thuế.

Theo kết luận điều tra sơ bộ của Bộ Thương mại Trung Quốc, cơ quan điều tra xác định rằng có hành vi bán phá giá đối với rượu brandy nhập khẩu từ EU, đe dọa gây thiệt hại đáng kể cho ngành công nghiệp rượu brandy của Trung Quốc và tồn tại mối quan hệ nhân quả giữa hành vi bán phá giá và mối đe dọa gây thiệt hại.

Cách tiếp cận mới của Trung Quốc không trực diện như những tuyên bố trước đây về sức khỏe và an toàn đối với hạt cải dầu và các mặt hàng khác từ các quốc gia như Ca-na-đa và Úc. Tuy nhiên, chính phủ Trung Quốc đã nói rõ rằng có mối liên hệ trực tiếp giữa các hạn chế thương mại của phương Tây đối với các sản phẩm của Trung Quốc và việc nước này đưa ra các cáo buộc bán phá giá cũng như tiến hành điều tra chống bán phá giá.

Theo bài viết trên tờ Thời báo Hoàn Cầu, một tờ báo được quản lý bởi Nhân dân Nhật báo, cơ quan ngôn luận chính thức của Đảng Cộng sản Trung Quốc, Bộ Thương mại Trung Quốc đã công bố các biện pháp quyết liệt chống lại Ca-na-đa, bao gồm các kế hoạch khởi động thủ tục giải quyết tranh chấp tại Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và khởi xướng cuộc điều tra chống phân biệt đối xử, sau khi Ca-na-đa áp thuế cao đối với hàng hóa của Trung Quốc, bao gồm xe điện, thép và nhôm.

“Các biện pháp mạnh mẽ đối với Ca-na-đa xuất phát từ những hành động 'vô cùng thô bạo' của Ca-na-đa đối với sản phẩm Trung Quốc mà không có bất kỳ căn cứ thực tế hay quy trình hợp lệ nào,” theo nhận định của các chuyên gia Trung Quốc.



Hiện Trung Quốc đang vướng vào nhiều cuộc tranh chấp với các quốc gia láng giềng, đối tác thương mại và các đối thủ địa chính trị, bao gồm cuộc chiến thương mại kéo dài với Hoa Kỳ, quốc gia đã áp thuế lên hàng loạt sản phẩm Trung Quốc dưới thời cựu Tổng thống Donald Trump và các mức thuế này vẫn được duy trì dưới thời Tổng thống Joe Biden.

Úc cũng thường xuyên làm Trung Quốc phẫn nộ, khi chỉ trích sự can thiệp chính trị của Trung Quốc và áp đặt lệnh cấm cùng các biện pháp hạn chế đối với những mặt hàng xuất khẩu quan trọng như than đá, vốn bị cấm từ năm 2021 đến 2023.

Quan hệ thương mại giữa EU và Trung Quốc, mặc dù ít căng thẳng hơn, vẫn tồn tại một số tranh chấp. Các nhà sản xuất châu Âu, đặc biệt là từ Đức, đã đầu tư nhiều vào thị trường Trung Quốc và đang nỗ lực duy trì sự hài hòa trong mối quan hệ đối tác này.

Tuy nhiên, làn sóng xe điện giá rẻ và được cho là được trợ cấp từ Trung Quốc có khả năng tràn ngập thị trường EU. Điều này đã khiến các nhà sản xuất châu Âu lo ngại, kêu gọi áp dụng các biện pháp hạn chế đối với các sản phẩm cạnh tranh từ Trung



Quốc. Đáp lại, Trung Quốc đã sử dụng các biện pháp trả đũa và những lời đe dọa tương tự như trong vụ rượu brandy nhập khẩu.

Ông Mahon nhận định rằng quyết định của chính phủ Ca-na-đa áp dụng mức thuế tương tự như Hoa Kỳ đối với xe điện Trung Quốc đã gây thiệt hại cho lợi ích của khu vực miền Tây Ca-na-đa nhằm bảo vệ các nhà sản xuất tại khu vực miền Đông nước này. Không giống như Hoa Kỳ, Ca-na-đa không đủ sức mạnh kinh tế để gây áp lực đối với Trung Quốc.

"Cách tiếp cận đối đầu này của Ca-na-đa là lãng phí cơ hội để thể hiện vai trò lãnh đạo thông qua việc tìm ra thỏa thuận chung mới với Trung Quốc," ông Mahon chia sẻ. "Chúng ta nên tập trung xây dựng giải pháp, vì xe điện sẽ không phải là vấn đề thương mại gây tranh cãi cuối cùng mà chúng ta phải đối mặt với đối tác thương mại lớn thứ hai này."

Ngành đóng tàu của Ca-na-đa cũng tỏ ra bất bình khi một số khách hàng trong nước lựa chọn mua tàu từ Trung Quốc, mà theo họ, các tàu này được trợ cấp và có liên quan đến tổ hợp công nghiệp quân sự của Trung Quốc. Các nhà sản xuất trong ngành công nghiệp đóng tàu của Ca-na-đa cũng muốn áp thuế lên các sản phẩm cạnh tranh nhập khẩu từ Trung Quốc.

Theo bà Ziemba, bản chất nền kinh tế khu vực của Ca-na-đa làm cho phản ứng của chính phủ liên bang tiềm ẩn nhiều rủi ro chính trị, có thể gây chia rẽ nội bộ. "Thách thức đối với Ca-na-đa là chính phủ phải tìm cách cân bằng lợi ích của các lĩnh vực khác nhau và tất nhiên là cả các khu vực", bà Ziemba cho biết. "Tôi cho rằng, còn rất nhiều cuộc chiến đang chờ phía trước."

*Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ Producer(producer.com)*

Cập nhật kết quả một số vụ việc rà soát biện pháp PVTM của EU đối với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ

Từ ngày 6/9/2024 – 9/9/2024, EU đã công bố một số quyết định liên quan đến việc rà soát các biện pháp PVTM đối với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc và Ấn Độ, cụ thể như sau:

1. Lớp xe khí nén cho xe buýt hoặc xe tải (Pneumatic tyres, new or retreaded, of rubber, of a kind used for buses or lorries)

Mã HS tham khảo: 4011 20 90 và 4012 12 00.

Tình trạng:

- Ngày 9 tháng 9 năm 2024, EU thông báo Quyết định số 2024/2217 của Ủy ban châu Âu (EC) ngày 6 tháng 9 năm 2024 về kết quả cuộc rà soát do thay đổi hoàn cảnh biện pháp chống trợ cấp áp dụng đối với lớp xe khí nén cho xe buýt hoặc xe tải nhập khẩu từ Trung Quốc.

Ngày 16/8/2021, Tập đoàn GITI đã yêu cầu thay đổi tên cho nhà sản xuất xuất khẩu GITI Tire (Anhui) Company Ltd., thành GITI Radial Tire (Anhui) Company Ltd. Tập đoàn GITI cho biết vào tháng 4/2021, họ đã quyết định tái cơ cấu một số hoạt động tại Trung Quốc đại lục, bao gồm việc sáp nhập ba công ty: GITI Tire (Anhui) Company Ltd., GITI Radial Tire (Anhui) Company Ltd., và Anhui GITI Tire Retreading Company Ltd. thành GITI Radial Tire (Anhui) Company Ltd..

EC kết luận rằng công ty sau sáp nhập vẫn tiếp tục thực hiện các hoạt động sản xuất và cung ứng tương tự như các công ty ban đầu; do đó, sau quá



trình sáp nhập, việc sáp nhập này không làm thay đổi đáng kể về quyền được hưởng trợ cấp và do đó không cần thiết phải sửa đổi các biện pháp chống trợ cấp hiện đang có hiệu lực. Thông báo có hiệu lực từ ngày 10 tháng 9 năm 2024.

- Ngày 9 tháng 9 năm 2024, EU thông báo Quyết định số 2024/2219 ngày 6 tháng 9 năm 2024 của EC về việc chấm dứt rà soát do thay đổi hoàn cảnh biện pháp chống bán phá giá áp dụng đối với lớp xe khí nén cho xe buýt hoặc xe tải nhập khẩu từ Trung Quốc.

Tập đoàn GITI đã tiến hành tái cấu trúc hoạt động tại Trung Quốc đại lục vào tháng 4 năm 2021, sáp nhập ba công ty: GITI Tire (Anhui) Company Ltd., GITI Radial Tire (Anhui) Company Ltd., và Anhui GITI Tire Retreading Company Ltd. thành một công ty mới là GITI Radial Tire (Anhui) Company Ltd.



EC kết luận rằng kết luận rằng việc thay đổi này không cần thiết phải tính toán lại biên độ bán phá giá. Thông báo có hiệu lực từ ngày 10 tháng 9 năm 2024.

2. Xe đạp trợ lực điện (Cycles, with pedal assistance, with an auxiliary electric motor)

Mã HS tham khảo: 8711 60 10 và 8711 60 90.

Tình trạng: Ngày 6 tháng 9 năm 2024, EU thông báo Quyết định số 2024/2206 ngày 5 tháng 9 năm 2024 của EC về kết quả rà soát nhà xuất khẩu mới. Công ty Zhetai Vehicle (Jiangsu) Co., Ltd (Trung Quốc) được hưởng mức thuế chống bán phá giá là 16,2% như các nhà xuất khẩu hợp tác khác và phải chịu mức thuế chống trợ cấp như tất cả các công ty khác theo Quy định 2019/72 của EU. Thông báo có hiệu lực từ ngày 7 tháng 9 năm 2024.

3. Axit oxalic

Mã HS tham khảo: 2917 11 00.

Tình trạng: Ngày 6 tháng 9 năm 2024, EU thông báo Quyết định số 2024/2211 ngày 5 tháng 9 năm 2024 của EC về việc rà soát cuối kỳ thuế chống bán phá giá đối với axit oxalic nhập khẩu từ Ấn Độ và Trung Quốc. Thuế chống bán phá giá áp dụng sau khi rà soát cuối kỳ từ 14,6% đến 52,2% đối với các nhà sản xuất Trung Quốc và từ 22,8% đến 43,6% đối với các nhà sản xuất Ấn Độ. Thông báo có hiệu lực từ ngày 7 tháng 9 năm 2024.

Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ Hong Kong Trade Development Council (research.hktdc.com)

Các nền kinh tế lớn đang nhắm vào ngành công nghiệp xe điện của Trung Quốc



Ngành công nghiệp xe điện của Trung Quốc đang phải đối mặt với làn sóng các hành động hạn chế thương mại đơn phương tại các thị trường xuất khẩu lớn, làm gia tăng căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn trên thế giới.

Vào tháng 5 năm 2024, Hoa Kỳ đã tăng thuế đối với xe điện do Trung Quốc sản xuất từ 25% lên 100%, động thái này diễn ra sau mối quan ngại lâu dài của nước này về “các hoạt động thương mại không công bằng” của Trung Quốc. Vào tháng 7 năm nay, Liên minh Châu Âu đã áp dụng mức thuế chống trợ cấp tạm thời lên tới 37,6% đối với xe

điện nhập khẩu từ Trung Quốc. Động thái này diễn ra sau cuộc điều tra chống trợ cấp do Ủy ban Châu Âu khởi xướng vào tháng 10 năm 2023 mà không có đơn kiến nghị của các nhà sản xuất xe điện trong nước. Vào tháng 8, Ca-na-đa cũng làm theo khi tăng thuế nhập khẩu từ 6,1% đối với xe điện Trung Quốc lên 100%, đồng thời viện dẫn các vấn đề phổ biến liên quan đến chính sách công nghiệp và trợ cấp của Trung Quốc, gây ra tình trạng dư thừa công suất và cạnh tranh không công bằng.

Trung Quốc đã phản ứng ngay lập tức và mạnh mẽ thông qua một loạt các biện pháp chống bán phá giá. Những hành động này đầu tiên nhắm vào thị

lợn và rượu brandy của EU. Trong cuộc điều tra về rượu brandy, Bộ Thương mại Trung Quốc đã đề xuất biên độ bán phá giá lên tới 39% trong phán quyết sơ bộ của mình, nhưng vẫn quyết định không áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời. Là một biện pháp trả đũa, biên độ bán phá giá xấp xỉ với mức thuế chống trợ cấp của EU đối với xe điện của Trung Quốc.

Quyết định chưa áp dụng thuế chống bán phá giá mở ra cơ hội cho đối thoại ngoại giao và các giải pháp. Đồng thời, Trung Quốc cũng khiếu nại vấn đề thuế quan của EU lên Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Tranh chấp này tạo thêm một cơ hội để hai bên đàm phán giải pháp thông qua tham vấn.

Trong trường hợp của Ca-na-đa, hành động trả đũa của Trung Quốc thậm chí còn khắc nghiệt hơn. Các biện pháp đối phó được Bộ Thương mại công bố vào ngày 3 tháng 9 năm 2024, bao gồm các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với hạt cải dầu và các sản phẩm hóa chất của Ca-na-đa, cũng như một cuộc điều tra riêng biệt về chống phân biệt đối xử. Theo Luật Ngoại thương của Trung Quốc, Trung Quốc có thể thực hiện các hành động tương ứng để trả đũa các hạn chế thương mại phân biệt đối xử do chính phủ nước ngoài áp đặt đối với Trung Quốc. Mặc dù công cụ chống phân biệt đối xử đã là một lựa chọn chính sách kể từ năm 1994, nhưng nó chưa bao giờ được sử dụng trước đây. Do đó, vẫn chưa rõ cuộc điều tra sẽ được tiến hành như thế nào và những biện pháp nào có thể được áp dụng.

Thuế quan đối với xe điện và các biện pháp đối phó của Trung Quốc đang dẫn đến sự leo thang căng thẳng thương mại trong bối cảnh căng thẳng địa chính trị và bất ổn đã gia tăng. Hoa Kỳ và các đồng minh từ lâu đã lo ngại về các chính sách công



nh nghiệp đầy tham vọng của Trung Quốc được hỗ trợ bởi các khoản trợ cấp lớn, đặc biệt là trong các lĩnh vực chiến lược. Các chính sách và trợ cấp này là nguyên nhân dẫn đến thành công chưa từng có tiền lệ của ngành công nghiệp xe điện Trung Quốc trong 15 năm qua.

Mặc dù mục tiêu của các chính sách của Trung Quốc là tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế các-bon thấp, nhưng chiến lược này cũng liên quan đến việc đưa Trung Quốc trở thành quốc gia dẫn đầu thế giới về công nghệ, đổi mới và sản xuất xe điện. Một hậu quả lớn là 'công suất dư thừa', dẫn đến cáo buộc rằng xe điện giá rẻ của Trung Quốc tràn vào các thị trường khác và gây hại cho các ngành công nghiệp xe điện nước ngoài. Kể từ năm 2017, xuất khẩu xe điện của Trung Quốc đã tăng đến 133 lần lên 42 tỷ đô la vào năm 2023, khi Trung Quốc chiếm gần 70% sản lượng xe điện toàn cầu.

Do đó, các hành động đơn phương của Hoa Kỳ, EU và Ca-na-đa dường như được hỗ trợ bởi những lo ngại chính đáng. Tuy nhiên, những hành động này không được xem xét tách biệt khỏi bối cảnh địa chính trị rộng lớn hơn. Trong khi nhắm vào chính sách công nghiệp và trợ cấp của Trung Quốc, phương Tây đã đưa ra các chính sách và trợ cấp



tương tự, chẳng hạn như Đạo luật Giảm lạm phát của Hoa Kỳ và nhiều chương trình hỗ trợ nhà nước khác nhau ở các quốc gia thành viên EU. Cuộc cạnh tranh của các siêu cường để giành vị trí lãnh đạo toàn cầu trong các lĩnh vực chiến lược càng làm tăng thêm sức nóng cho cuộc đua chính sách công nghiệp trên toàn thế giới.

Nếu mục tiêu của thuế xe điện là buộc Trung Quốc phải thay đổi chính sách và thực tiễn của mình thì chắc chắn chúng sẽ thất bại. Sự cam kết của Trung Quốc đối với mô hình kinh tế, mục tiêu phát triển chiến lược và chính sách công nghiệp của mình đã được tái khẳng định trong Thông báo của Hội nghị toàn thể lần thứ ba Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc vào tháng 7 năm 2024. Các hành động đơn phương rất có thể sẽ dẫn đến các biện pháp trả đũa, bằng chứng là cuộc chiến thương mại Mỹ-

Trung kéo dài và vẫn đang tiếp diễn và phản ứng của Trung Quốc đối với thuế quan áp dụng cho xe điện.

Phản ứng của Trung Quốc không khó hiểu. Chính phủ Trung Quốc coi thuế quan đối với xe điện là sự phân biệt đối xử rõ ràng và là chủ nghĩa bảo hộ để kiềm chế sự phát triển của Trung Quốc, trong khi các chính sách và trợ cấp dưới hình thức tương tự và ở quy mô tương tự đang tăng lên nhanh chóng ở nền kinh tế cạnh tranh này với mục tiêu vượt qua Trung Quốc. Theo nghĩa này, các chính sách của Hoa Kỳ và EU phải đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan “nhà kính” cổ điển và không đạt được các chuẩn mực và tiêu chuẩn dựa trên cơ sở thị trường.

Để giảm thiểu tác động của thuế quan nước ngoài, các nhà sản xuất xe điện Trung Quốc có thể tiếp tục chuyển hoạt động sản xuất của họ sang các quốc gia khác như một công ty đã thực hiện với các quốc gia như Thái Lan. Tuy nhiên, những hoạt động như vậy có thể là nguyên nhân cho việc khởi xướng các cuộc điều tra mới về chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đang có hiệu lực, từ đó dẫn đến việc mở rộng áp dụng các mức thuế này đối với xe điện được sản xuất và xuất khẩu từ các quốc gia khác.

Đồng thời, các nhà sản xuất xe điện Trung Quốc có thể thúc đẩy việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu bằng cách thâm nhập vào các thị trường mới nổi như Úc. BYD, nhà sản xuất xe điện lớn nhất Trung Quốc, đang có những kết quả thuận lợi trong việc chiếm lĩnh thị phần xe điện của Tesla tại Úc. Vì Úc không duy trì ngành công nghiệp xe điện, nên họ khó có thể theo đuổi các biện pháp chống bán phá giá hoặc chống hỗ trợ cấp, vì các biện pháp này đòi hỏi phải có bằng chứng về thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất trong nước có liên quan.

Khiếu nại lên tổ chức WTO vẫn là một lựa chọn. EU, Ca-na-đa và Trung Quốc là thành viên của Thỏa thuận Trọng tài Phúc thẩm tạm thời nhiều bên (MPIA), một quy trình tạm thời đã được thiết lập để lấp chỗ trống của cơ chế giải quyết phúc thẩm của WTO. Việc sử dụng MPIA sẽ tránh được vấn đề 'kháng cáo vô hiệu' khi bên thua kiện có thể ngăn chặn quy trình giải quyết tranh chấp của WTO bằng cách kháng cáo lên Cơ quan Phúc thẩm bị tê liệt vì không có đủ thành viên được bổ nhiệm. Tuy nhiên, khiếu nại theo cơ chế của WTO có thể không phải là cách tiếp cận hiệu quả để giải quyết tranh chấp với Hoa Kỳ. Hoa Kỳ không phải là thành viên



MPIA và do đó có xu hướng kháng cáo lại các phán quyết bất lợi của Ban Hội thẩm WTO – cấp xem xét sơ thẩm trong cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO – đối với Hoa Kỳ và khiến cho những phán quyết này vô hiệu.

Tuy nhiên, vấn đề lớn nhất khi giải quyết tranh chấp tại WTO là không đưa ra một giải pháp có tính hệ thống. Các biện pháp tương tự luôn có thể được thực hiện hết lần này đến lần khác, dẫn đến một vòng lặp liên tục làm tranh cãi kéo dài mãi mãi. Để đưa ra giải pháp có ý nghĩa dài hạn cho các chính sách công nghiệp và trợ cấp đang ngày càng phổ biến, các bên liên quan phải cùng nhau xây dựng các quy tắc đa phương pháp để xây dựng lại các quy định điều chỉnh cạnh tranh toàn cầu trong các lĩnh vực có liên quan. Điều này đòi hỏi tất cả các quốc gia phải sử dụng các công cụ ngoại giao đa phương và từ bỏ việc sử dụng các cuộc chiến pháp lý đơn phương.

*Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ Diễn đàn Kinh tế thế giới (weforum.org)*

Mê-hi-cô khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với dầu đậu nành epoxy hóa nhập khẩu có nguồn gốc từ Cộng hòa Liên bang Brazil và Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa

Bộ Kinh tế Mê-hi-cô đã công bố trên Công báo Liên bang quyết định khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với dầu đậu nành ô-xi hóa nhập khẩu có nguồn gốc từ Cộng hòa Liên bang Bra-xin và Cộng hòa nhân dân Trung Hoa

Sản phẩm thuộc đối tượng điều tra là dầu đậu nành ô-xi hóa, ở dạng nguyên chất hoặc cô đặc, không trộn với các chất khác và/hoặc chất hóa dẻo, hoặc ở dạng hỗn hợp chứa 85% đến 99% dầu đậu nành được ô-xi hóa trộn với các chất hóa dẻo khác.

Thời gian điều tra từ ngày 1 tháng 4 năm 2023 đến ngày 31 tháng 3 năm 2024 và thời gian đánh giá thiệt hại từ ngày 1 tháng 4 năm 2021 đến ngày 31 tháng 3 năm 2024.

Dầu đậu nành ô-xi hóa nhập vào Mê-hi-cô được phân loại theo các mã HS 1518.00.02 và 3812.20.01, chịu mức thuế tương ứng là 15% và 5%.

Tên thương mại được các công ty xuất khẩu và nhập khẩu Mê-hi-cô sử dụng để xác định sản phẩm bị điều tra bao gồm "Soyflex 63", "Dầu đậu nành ô-xi hóa Soyflex 6330", "Inbraflex A-6", "Soyflex A-6", "Inbraflex A6 Fg", "Drapex 6.8", "aceite de soya epoxidado", "aceite epoxidado de soya", "ESO" và "dầu đậu nành ô-xi hóa".

Các nhà nhập khẩu, xuất khẩu hoặc nhà sản xuất trong nước quan tâm muốn tham gia cuộc điều tra sẽ có 28 ngày làm việc để nộp phản hồi của họ theo các biểu mẫu được quy định, cũng như bất kỳ lập luận và bằng chứng nào mà họ cho là có liên quan. Hạn cuối nộp các phản hồi là ngày 22 tháng 10 năm 2024.

Mê-hi-cô cũng đang áp dụng thuế chống trợ cấp đối với dầu đậu nành ô-xi hóa phân loại theo các mã HS 1518.00.02 và 3812.20.01 được nhập khẩu từ Hoa Kỳ và Ác-hen-ti-na.



*Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ White Case (whitecase.com)*

Ca-na-đa khởi động quy trình áp thuế đối với pin nhập khẩu từ Trung Quốc

Bộ trưởng Tài chính Ca-na-đa Chrystia Freeland cho biết thời gian tham vấn bắt buộc để xem xét áp thuế đối với một số hàng hóa liên quan đến năng lượng sạch nhập khẩu từ Trung Quốc đã bắt đầu từ ngày 10 tháng 9.

Động thái này diễn ra sau quyết định vào tháng 8 về việc Ca-na-đa sẽ tăng thuế đối với xe điện do Trung Quốc sản xuất từ 6% lên 106% có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10. Đồng thời, thuế suất 25% sẽ được áp dụng cho một số sản phẩm thép và nhôm được sản xuất tại Trung Quốc vào ngày 15 tháng 10.

Bà Freeland cho biết quy trình rà soát kéo dài 30 ngày theo quy định tại Luật Thuế quan sẽ được khởi động để xem xét sự cần thiết phải áp thuế nhập khẩu đối với pin, bộ phận pin, chất bán dẫn, khoáng sản và kim loại quan trọng và các sản phẩm năng lượng mặt trời.

Nếu các biện pháp thuế quan này có hiệu lực, các biện pháp mà Ca-na-đa áp dụng sẽ tương đương như các biện pháp của Hoa Kỳ. Vào đầu năm, Hoa Kỳ đã công bố kế hoạch tăng thuế đối với các mặt hàng tương tự.

Tuần trước, Trung Quốc đã đệ đơn khiếu nại lên Tổ chức Thương mại thế giới về thuế nhập khẩu đối với xe điện mà Ca-na-đa sẽ áp dụng. Trung Quốc cũng đang tiến hành cuộc điều tra chống bán phá giá đối với hạt cải dầu nhập khẩu từ Ca-na-đa.

*Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ The Globe and Mail (theglobeandmail.com)*



Gia hạn thời hạn đối với vụ việc điều tra bán phá giá và trợ cấp sản phẩm gạch men nhập khẩu từ Ấn Độ

Ngày 10 tháng 9 năm 2024, Cục Quản lý Thương mại Quốc tế (ITA) thuộc Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã gia hạn thời hạn ban hành kết luận sơ bộ trong các vụ việc điều tra bán phá giá và trợ cấp đối với gạch men nhập khẩu từ Ấn Độ. Thông thường, ngày ban hành các kết luận sơ bộ là ngày hàng hóa nhập khẩu bắt đầu phải nộp khoản tiền đặt cọc cho Cơ quan Hải quan và Bảo vệ biên giới Hoa Kỳ (CBP). Khoản tiền này tương ứng với mức biên độ bán phá giá và mức trợ cấp tạm thời được tính toán trong kết luận sơ bộ.

Do trục trặc trong hệ thống máy tính của ITA, thời hạn ban hành kết luận đối với mỗi vụ việc điều tra sẽ được gia hạn thêm 7 ngày. Theo đó, thời hạn mới để ban hành kết luận sơ bộ trong vụ việc điều tra trợ cấp là ngày 23 tháng 9, thời hạn mới để ban hành kết luận sơ bộ trong vụ việc điều tra bán phá giá là ngày 3 tháng 10.

Trước đó, Liên minh vì Thương mại công bằng trong ngành gạch men, nguyên đơn của vụ việc, đã đề nghị ITA gia hạn thời hạn ban hành kết luận sơ bộ của vụ việc điều tra bán phá giá thêm 50 ngày so với thời hạn ban đầu (gia hạn đến ngày 22 tháng 11 năm 2024). Thông thường, trong các vụ việc điều tra bán phá giá, các yêu cầu tương tự sẽ được ITA chấp nhận. Tuy nhiên, trong vụ việc này, ITA chưa chấp nhận đề nghị của nguyên đơn.

Ngày 30 tháng 8, Liên minh vì Thương mại công bằng trong ngành gạch men cũng đã nộp cáo buộc

về “tình huống nghiêm trọng” trong vụ việc điều tra trợ cấp. Cáo buộc cho rằng các nhà cung cấp gạch men Ấn Độ đã lợi dụng khoảng thời gian từ khi nguyên đơn nộp hồ sơ đề nghị điều tra cho đến khi có kết luận sơ bộ của ITA để tăng cường xuất khẩu sang Hoa Kỳ, qua đó cho phép gạch men Ấn Độ lách được các yêu cầu về nộp tiền đặt cọc cho thuế chống trợ cấp.

Nếu ITA xác định rằng có tình huống nghiêm trọng xảy ra, cơ quan này có thể ra quyết định áp dụng hồi tố việc đình chỉ quyết toán thuế đối với các lô hàng gạch men được nhập khẩu trước ngày ban hành kết luận sơ bộ được và yêu cầu các nhà nhập khẩu phải nộp khoản tiền đặt cọc bằng với mức thuế chống trợ cấp cho cơ quan hải quan đối với những lô hàng này. Thời hạn hồi tố có thể kéo dài đến 90 ngày trước ngày ban hành kết luận sơ bộ. Vì vậy, các lô hàng gạch men nhập khẩu từ Ấn Độ vào Hoa Kỳ sau ngày 24 tháng 6 vẫn có thể phải nộp tiền đặt cọc cho thuế chống trợ cấp nếu ITA xác định có tình huống nghiêm trọng xảy ra.

Theo quy định của Hoa Kỳ, trong trường hợp tại kết luận cuối cùng, ITA hoặc Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ đảo ngược lại quyết định và xác định không có tình huống nghiêm trọng xảy ra, các khoản tiền đặt cọc này sẽ được hoàn trả lại cho nhà nhập khẩu nhưng không được tính lãi.

*Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo
Tổng hợp từ floordaily.net (floordaily.net)*

Nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào thị trường EU

1. Tình hình chung về nhập khẩu thép dẹt cán nguội từ các nguồn trên thế giới vào thị trường EU Xu hướng nhập khẩu dài hạn (2015-2023)

Trong giai đoạn 2015-2023, nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào EU trải qua nhiều biến động:

Giai đoạn 2015-2018: Trong những năm này, nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào EU duy trì ở mức ổn định, với kim ngạch dao động từ 2,5 đến 3 tỷ USD mỗi năm. Các nguồn cung chính bao gồm Thổ Nhĩ Kỳ, các nước Đông Âu như Serbia và Ukraine, cùng với các quốc gia châu Á như Hàn Quốc và Nhật Bản. Sự ổn định này phản ánh nhu cầu đều đặn từ các ngành công nghiệp chế tạo, đặc biệt là ô tô, máy móc và thiết bị gia dụng tại EU. Giá thép toàn cầu trong giai đoạn này cũng tương đối ổn định, chưa chịu ảnh hưởng lớn từ các biến động thương mại hay địa chính trị.

Giai đoạn 2019-2021: Từ năm 2019, nhập khẩu thép dẹt cán nguội bắt đầu tăng, đạt đỉnh vào năm 2021 với kim ngạch 2,97 tỷ USD. Sự gia tăng này có thể được giải thích bởi nhu cầu phục hồi mạnh mẽ sau đại dịch COVID-19, khi các nền kinh tế châu Âu đẩy mạnh sản xuất để bù đắp cho thời gian gián đoạn trước đó. Đồng thời, sự đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu – đặc biệt từ các nhà cung cấp lớn như Trung Quốc – buộc EU phải tăng nhập khẩu từ các quốc gia khác để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu cho các ngành công nghiệp then chốt. Tuy nhiên, giá thép tăng cao trong giai đoạn này cũng làm gia tăng chi phí nhập khẩu.

Giai đoạn 2022-2023: Sau đỉnh điểm năm 2021, kim ngạch nhập khẩu thép dẹt cán nguội giảm dần, xuống còn 2,67 tỷ USD vào năm 2022 và 1,97 tỷ USD vào năm 2023. Xu hướng này cho thấy EU đang giảm dần sự phụ thuộc vào nguồn thép nhập khẩu, có thể do sự phục hồi của sản xuất nội địa hoặc do tác động của các chính sách bảo hộ thương mại. Ngoài ra, cuộc xung đột Nga-Ukraine từ năm 2022 cũng ảnh hưởng đến nguồn cung từ Đông Âu, buộc EU phải điều chỉnh chiến lược nhập khẩu.

Xu hướng này cho thấy EU đang giảm phụ thuộc vào nguồn thép nhập khẩu, hướng tới tự chủ trong sản xuất thép dẹt cán nguội.

So sánh với các thị trường lớn khác

· **Bắc Mỹ:** Bắc Mỹ có mức nhập khẩu thép dẹt cán nguội cao hơn EU, với kim ngạch năm 2022 ước tính khoảng 3,5 tỷ USD tại Hoa Kỳ, chủ yếu phục vụ ngành ô tô, xây dựng và sản xuất công nghiệp. Mặc dù Hoa Kỳ áp dụng các biện pháp bảo hộ như thuế quan (Section 232) đối với thép nhập khẩu từ một số quốc gia, quy mô thị trường lớn và nhu cầu nội địa cao khiến kim ngạch nhập khẩu vẫn duy trì ở mức đáng kể. Canada, với vai trò hỗ trợ trong chuỗi cung ứng Bắc Mỹ, cũng nhập khẩu một lượng lớn thép từ Hoa Kỳ và các nước khác.

· **Đông Nam Á:** Các quốc gia Đông Nam Á có mức nhập khẩu thép dẹt cán nguội thấp hơn EU, chủ yếu để phục vụ sản xuất nội địa và xuất khẩu. Việt Nam là một trường hợp đặc biệt khi vừa nhập khẩu thép

từ Trung Quốc để chế biến, vừa xuất khẩu thép dẹt cán nguội sang các thị trường như EU và Hoa Kỳ. Tuy nhiên, tổng kim ngạch nhập khẩu của các nước này không thể so sánh với EU do quy mô kinh tế nhỏ hơn và mức độ công nghiệp hóa chưa đồng đều.

EU nổi bật với xu hướng giảm nhập khẩu để bảo vệ ngành công nghiệp nội địa, trong khi Bắc Mỹ duy trì nhập khẩu cao để đáp ứng nhu cầu lớn. Đông Nam Á, ngược lại, đang trong giai đoạn phát triển và còn phụ thuộc nhiều vào thép nhập khẩu từ các nước lớn.

Tác động của chính sách phòng vệ thương mại

EU là một trong những khu vực áp dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại nhất đối với hàng hóa nhập khẩu, đặc biệt là thép. Các chính sách này ảnh hưởng mạnh mẽ đến cơ cấu và khối lượng nhập khẩu thép dẹt cán nguội.

- **Thuế chống bán phá giá:** EU đã áp thuế chống bán phá giá lên thép từ Trung Quốc và Nga, với mức thuế dao động từ 19,7% đến 52,2%, tùy thuộc vào sản phẩm và quốc gia. Điều này làm giảm đáng kể lượng thép nhập khẩu từ các thị trường này, buộc EU phải chuyển sang các nguồn cung thay thế như Thổ Nhĩ Kỳ, Đài Loan, Hàn Quốc và gần đây là Việt Nam.

- **Thuế chống trợ cấp:** Các biện pháp chống trợ cấp nhắm vào thép được cho là nhận hỗ trợ từ chính phủ, đặc biệt từ Trung Quốc. Ví dụ, vào năm 2021, EU đã điều tra và áp thuế chống trợ cấp lên một số sản phẩm thép từ Trung Quốc, khiến thị phần của nước này tại EU giảm mạnh.

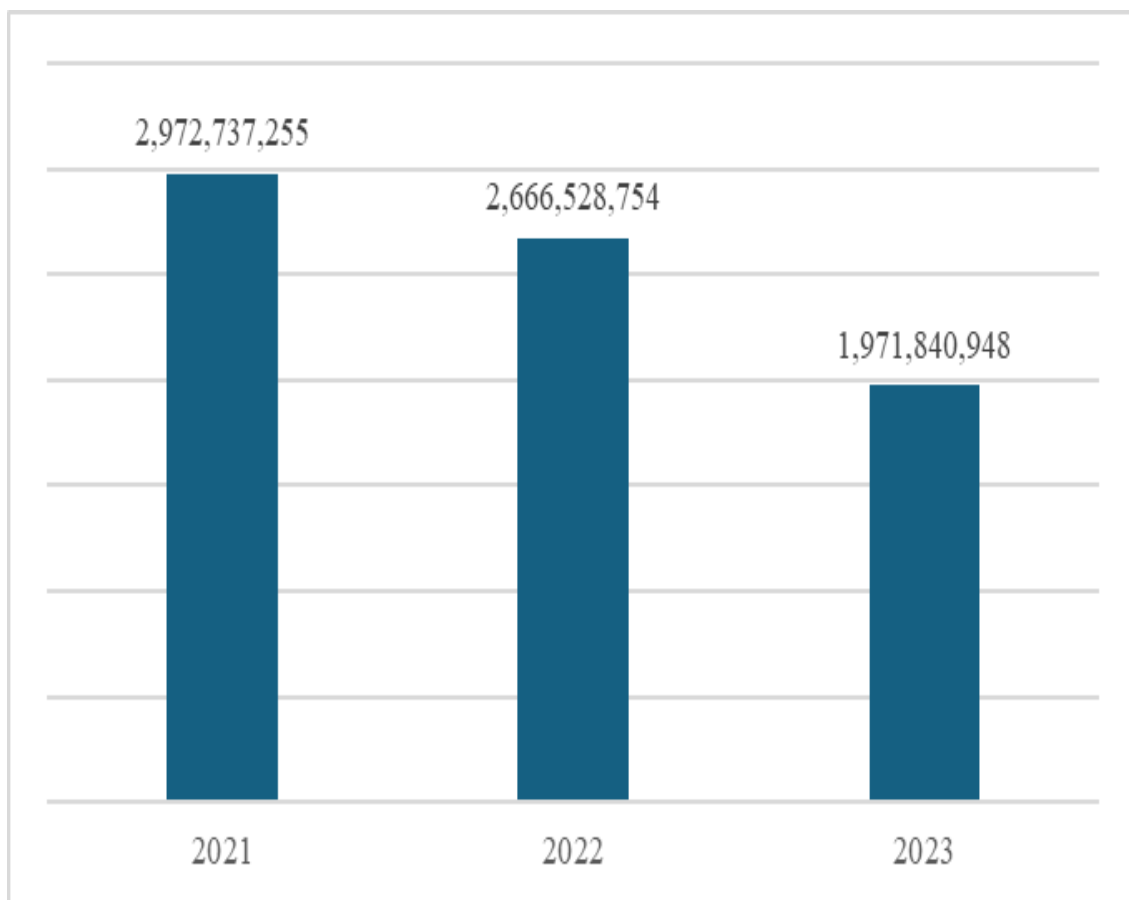
- **Hạn ngạch nhập khẩu:** Từ năm 2019, EU áp dụng hệ thống hạn ngạch nhập khẩu thép (safeguard measures) đối với nhiều quốc gia, giới hạn lượng thép dẹt cán nguội được phép nhập vào thị trường. Các hạn ngạch này thường được phân bổ theo từng quý và theo quốc gia, nhằm bảo vệ các nhà sản xuất nội địa khỏi cạnh tranh không lành mạnh.

Những chính sách này không chỉ giảm sự phụ thuộc vào các nguồn cung giá rẻ mà còn tạo cơ hội cho các nước như Việt Nam gia tăng thị phần, đặc biệt nhờ Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam-EU (EVFTA). Tuy nhiên, nếu xuất khẩu từ Việt Nam tăng quá nhanh, EU có thể áp dụng các biện pháp tương tự, đặt ra thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam trong việc duy trì lợi thế cạnh tranh.

Trong năm 2023, tổng trị giá nhập khẩu các sản phẩm sắt hoặc thép hợp kim và không hợp kim được cán phẳng, cán nguội vào EU đạt hơn 37,65 tỷ USD, trong đó kim ngạch nhập khẩu thép dẹt cán nguội chiếm 5,24% toàn bộ ngành, với giá trị tương đương 1,97 tỷ USD. Năm 2021, trị giá nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào EU đạt mức cao nhất lên đến hơn 2,97 tỷ USD. Sau đó, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào EU giảm xuống còn 2,66 tỷ USD vào năm 2022 và tiếp tục giảm năm sau đó.

Tổng giá trị nhập khẩu thép dẹt cán nguội sang thị trường EU từ 2021 đến 2023

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Năm 2022, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu về tổng kim ngạch xuất khẩu thép dẹt cán nguội vào EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt hơn 491 triệu USD, chiếm 18,43% tổng thị phần. Ấn Độ đứng thứ hai và Hàn Quốc xếp thứ ba trong Top 10 thị trường xuất khẩu chính với trị giá xuất khẩu lần lượt là 439,01 triệu USD và 401,92 triệu USD. Trị giá xuất khẩu của 10 nguồn cung ứng chính thép dẹt cán nguội sang thị trường EU chiếm 89,87% tổng thị phần. Tổng trị giá xuất khẩu của các quốc gia ngoài Top 10 đạt 270 triệu USD và chiếm khoảng 10,13% tổng kim ngạch.

Sang năm 2023, 4 trong 5 nguồn cung ứng chính có trị giá xuất khẩu thép dẹt cán nguội cao nhất năm trước đó đều giảm mạnh về kim ngạch xuất khẩu, chỉ có Đài Loan là có sự gia tăng lên đến 13,18% so với cùng kỳ năm trước. Trị giá xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Đài Loan đạt 350,73 triệu USD, thị phần tăng lên 17,79% và chiếm vị trí dẫn đầu trong Top 10. Thổ Nhĩ Kỳ là nước có sự sụt giảm mạnh nhất lên đến 59,61%, chỉ đạt 198,47 triệu USD và xếp vị trí thứ năm. Ấn Độ, Xéc-bi-a và Tuy-ni-di có sự sụt giảm tương đối cao giao động ở mức từ 31,05% đến 36,84%. Nhật Bản tăng mạnh về trị giá xuất khẩu, cao hơn 41,79% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 191,73 triệu USD. Trong năm 2023, Việt Nam là quốc gia có sự tăng trưởng mạnh nhất về trị giá xuất khẩu, tăng đến hơn 63% so với cùng kỳ năm trước đó, chiếm 4,79% thị phần và đạt 94,45 triệu USD.

Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU năm 2022 & 2023

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2022	Trị giá NK năm 2023	2022 so với 2023	Thị phần năm 2022	Thị phần năm 2023
Tổng NK EU	2.666.528.754	1.971.840.948	-26,05		
Đài Loan	309.892.803	350.736.837	13,18	11,62	17,79
Hàn Quốc	401.923.917	322.297.833	-19,81	15,07	16,35
Ấn Độ	439.015.954	302.715.270	-31,05	16,46	15,35
Anh	311.120.178	235.689.699	-24,24	11,67	11,95
Thổ Nhĩ Kỳ	491.405.429	198.476.491	-59,61	18,43	10,07
Nhật Bản	135.221.068	191.732.993	41,79	5,07	9,72
U-crai-na	101.647.731	117.096.834	15,20	3,81	5,94
Việt Nam	57.888.788	94.451.976	63,16	2,17	4,79
Xéc-bi-a	106.107.351	67.017.033	-36,84	3,98	3,40
Tuy-ni-di	42.252.381	28.705.881	-32,06	1,58	1,46

Nguồn: IHS Markit

Trong 6 tháng đầu năm 2024, tình hình xuất khẩu thép dẹt cán nguội sang EU ghi nhận sự gia tăng nhẹ về tổng trị giá nhập khẩu. Tổng kim ngạch nhập khẩu thép dẹt cán nguội của EU 6 tháng đầu năm nay tăng 6,26% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,09 tỷ USD. Đài Loan duy trì vị trí dẫn đầu trong 6 tháng đầu năm nay với trị giá xuất khẩu hơn 211 triệu USD. Ấn Độ giữ vị trí thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 185,99 triệu USD. Đặc biệt, Thổ Nhĩ Kỳ có sự gia tăng ấn tượng về trị giá xuất khẩu trong 6 tháng đầu năm nay, cao hơn 95,23% so với cùng kỳ năm 2023 và đạt 172,64 triệu USD. Việt Nam là nước có sự tăng trưởng mạnh nhất lên tới 126%, đạt hơn 71,75 triệu USD. Tuy-ni-di tiếp tục giảm mạnh và thấp hơn đến 79,25% so với cùng kỳ năm trước đó, kim ngạch xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Tuy-ni-di chỉ đạt gần 3,85 triệu USD.

Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 6T/2023 & 6T/2024

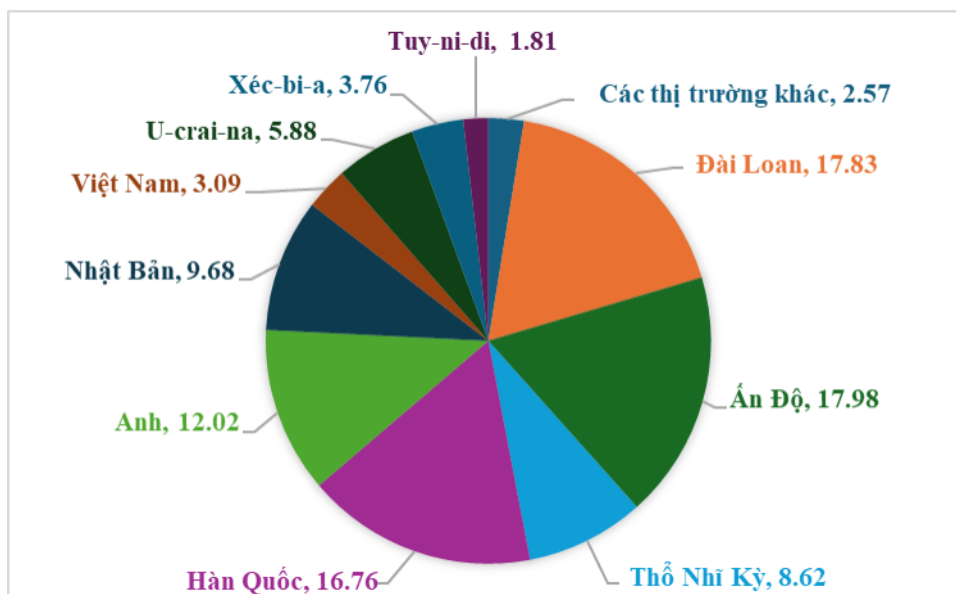
Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 6T/2023	Trị giá NK 6T/2024	6T/2024 so với 6T/2023
Tổng NK EU	1.026.326.891	1.090.614.500	6,26
Đài Loan	183.023.883	211.072.874	15,33
Ấn Độ	184.490.565	185.991.072	0,81
Thổ Nhĩ Kỳ	88.427.884	172.640.671	95,23
Hàn Quốc	172.049.783	154.305.523	-10,31
Anh	123.352.110	108.315.305	-12,19
Nhật Bản	99.331.361	80.279.268	-19,18
Việt Nam	31.750.157	71.754.753	126,00
U-crai-na	60.337.671	58.256.556	-3,45
Xéc-bi-a	38.618.236	25.550.229	-33,84
Tuy-ni-di	18.547.366	3.849.271	-79,25

Nguồn: IHS Markit

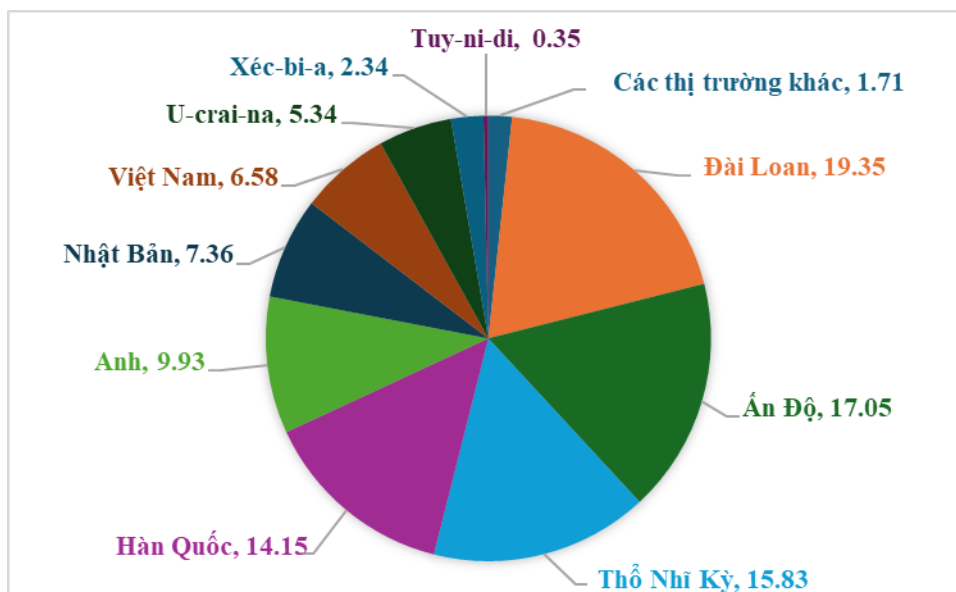
6 tháng đầu năm 2023, Ấn Độ dẫn đầu khi chiếm 17,98% tổng thị phần toàn ngành trong khi Đài Loan xếp thứ hai với thị phần là 17,83%. Sang đến đầu năm nay, thị phần của các nguồn cung ứng chính có nhiều sự biến động đáng kể. Thị phần của Đài Loan tăng mạnh và đạt 19,35%, vươn lên chiếm vị trí dẫn đầu về thị phần. Thị phần của Thổ Nhĩ Kỳ tăng lên gấp gần 1,8 lần và chiếm 15,83%. Ngoài Thổ Nhĩ Kỳ, Việt Nam cũng có thị phần tăng đáng kể, cao hơn 3,49% so với cùng kỳ năm trước đó và chiếm gần 6,6% thị phần toàn ngành. Hàn Quốc, Anh và Nhật Bản có mức sụt giảm về thị phần giao động từ 2,09% đến 2,62%. 3 nguồn cung ứng còn lại trong Top 10 cũng có thị phần sụt giảm, trong đó Tuy-ni-di với mức giảm 1,45% so với cùng kỳ năm trước, chỉ còn chiếm 0,35% thị phần và không còn nằm trong Top 10 nguồn cung ứng chính.

Thị phần các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU 6 tháng đầu năm 2023



Nguồn: IHS Markit

Thị phần các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU 6 tháng đầu năm 2024



Nguồn: IHS Markit

2. Tình hình nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào EU từ Việt Nam

Chuỗi cung ứng và logistics

Chuỗi cung ứng đóng vai trò quan trọng trong việc xác định khả năng cạnh tranh của các quốc gia xuất khẩu thép dẹt cán nguội sang EU. Dưới đây là các yếu tố chính:

- **Chi phí vận chuyển:** Thép dẹt cán nguội có giá trị thấp so với trọng lượng, do đó chi phí logistics chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành. Các nước gần EU như Thổ Nhĩ Kỳ có lợi thế địa lý, trong khi các quốc gia xa hơn như Việt Nam và Đài Loan phải chịu chi phí vận chuyển cao hơn. Việt Nam đang nỗ lực

tối ưu hóa logistics thông qua các cảng biển lớn như Cát Lái (TP.HCM) và Hải Phòng, nhưng vẫn cần đầu tư thêm để cạnh tranh hiệu quả.

- **Năng lực sản xuất:** Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản có khả năng cung cấp khối lượng lớn thép dẹt cán nguội với giá cạnh tranh, nhưng bị hạn chế bởi các rào cản thương mại của EU. Việt Nam, với năng lực sản xuất đang phát triển, có thể tận dụng EVFTA để tăng xuất khẩu, nhưng vẫn cần nâng cao công suất để đáp ứng nhu cầu dài hạn.

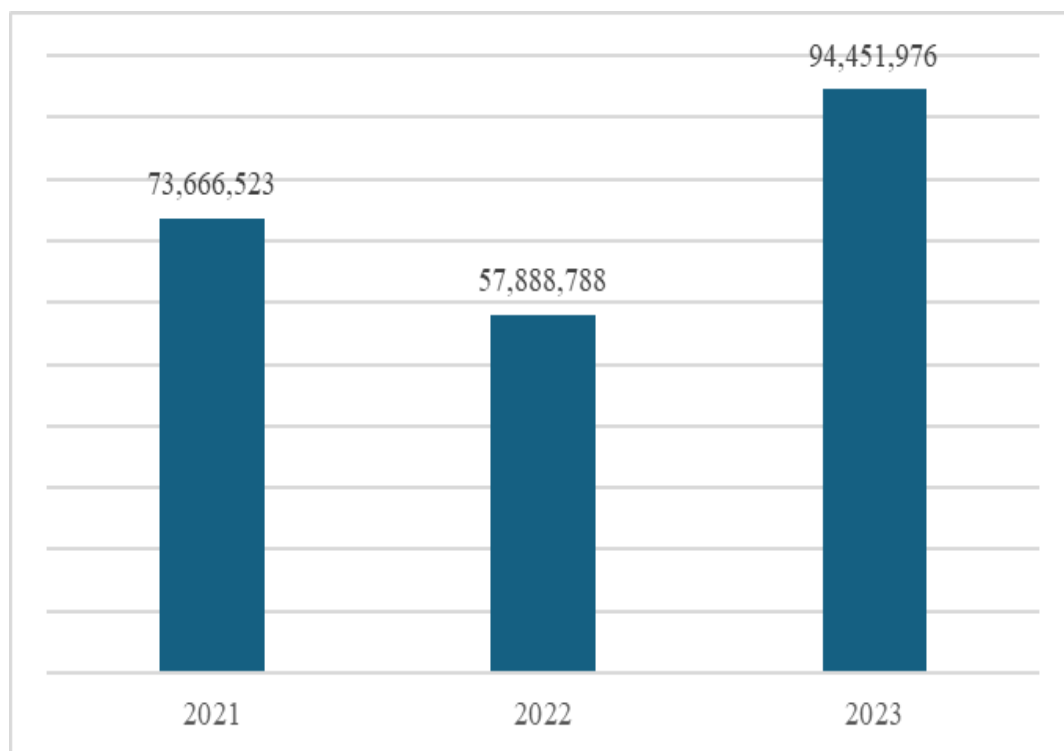
- **Chất lượng sản phẩm:** EU đặt ra các tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng thép, đặc biệt cho các ngành như ô tô, hàng không và thiết bị y tế. Nhật Bản và Hàn Quốc dẫn đầu về công nghệ sản xuất thép chất lượng cao, trong khi Việt Nam đang đầu tư vào cải tiến công nghệ để đáp ứng yêu cầu này.

Để cạnh tranh trên thị trường EU, Việt Nam cần cải thiện cả ba yếu tố: giảm chi phí logistics, tăng năng lực sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm

Việt Nam là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép dẹt cán nguội sang thị trường EU tương đối cao trong nhóm các nước xuất khẩu chính. Năm 2021, trị giá xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam đạt 73,66 triệu USD tổng kim ngạch. Sau đó, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm mạnh vào năm 2022 và đạt 57,88 triệu USD. Sang đến năm 2023, tổng kim ngạch xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Việt Nam lại gia tăng mạnh lên tới 63,16% so với năm trước đó, tổng kim ngạch đạt ngưỡng 94,45 triệu USD.

Tổng trị giá xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Việt Nam sang EU từ năm 2020 đến 2023

Đơn vị: USD

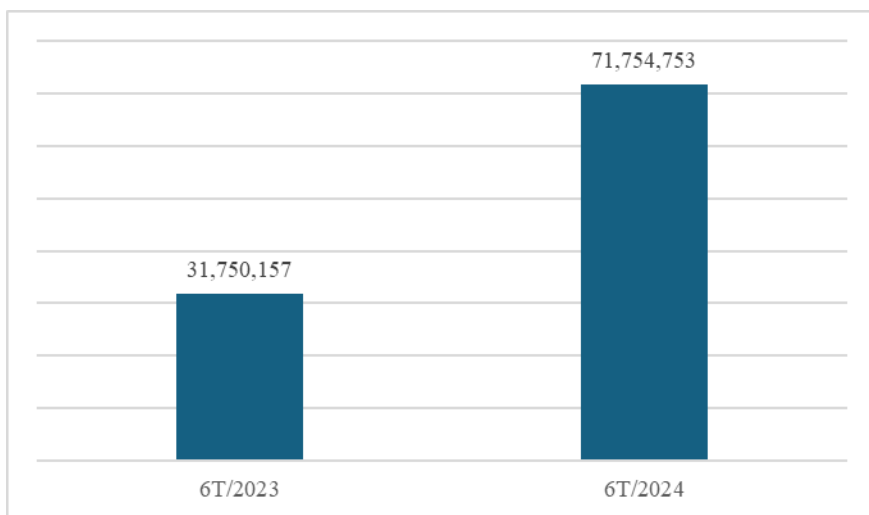


Nguồn: IHS Markit

Đến hết 6 tháng đầu năm 2024, xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Việt Nam ghi nhận mức tăng trưởng cao khi trị giá xuất khẩu tăng đến gần 126% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt hơn 71,75 triệu USD.

Trị giá xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Việt Nam sang EU 6T/2023 và 6T/2024

Đvt: USD



Nguồn: IHS Markit

Việt Nam đã và đang khẳng định vị thế là một trong những quốc gia xuất khẩu thép dẹt cán nguội tiềm năng sang thị trường EU. Với sự hỗ trợ từ các hiệp định thương mại và nỗ lực cải thiện chất lượng sản phẩm, thép Việt Nam ngày càng chiếm được lòng tin của các nhà nhập khẩu châu Âu. Tuy nhiên, hành trình này cũng đi kèm với không ít thách thức.

Dữ liệu xuất khẩu và xu hướng tăng trưởng

Theo số liệu từ Tổng cục Hải quan Việt Nam, xuất khẩu thép dẹt cán nguội từ Việt Nam sang EU đã có sự tăng trưởng đáng kể trong những năm gần đây. Năm 2020, khối lượng xuất khẩu đạt khoảng 100.000 tấn, với giá trị khoảng 80 triệu EUR. Đến năm 2021, con số này tăng lên 150.000 tấn, giá trị đạt 120 triệu EUR, nhờ sự phục hồi kinh tế toàn cầu và tác động tích cực từ Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EVFTA). Năm 2022, xuất khẩu tiếp tục tăng lên 200.000 tấn, với giá trị 170 triệu EUR. Đến năm 2023, khối lượng xuất khẩu đạt 220.000 tấn, giá trị khoảng 180 triệu EUR, cho thấy tốc độ tăng trưởng ổn định nhưng có dấu hiệu chững lại về giá trị do biến động giá thép trên thị trường toàn cầu.

Các yếu tố thúc đẩy xuất khẩu

Sự tăng trưởng của xuất khẩu thép dẹt cán nguội từ Việt Nam sang EU được thúc đẩy bởi nhiều yếu tố:

- Hiệp định EVFTA:** Có hiệu lực từ tháng 8/2020, EVFTA đã mang lại lợi thế lớn cho Việt Nam bằng cách giảm thuế nhập khẩu thép dẹt cán nguội từ mức 7-10% xuống 0% đối với nhiều dòng sản phẩm. Điều này giúp thép Việt Nam cạnh tranh tốt hơn so với thép từ các quốc gia chưa có hiệp định thương mại tự do với EU, như Thái Lan hay Indonesia.

- **Chất lượng sản phẩm cải thiện:** Các doanh nghiệp thép lớn của Việt Nam, như Tập đoàn Hòa Phát, Công ty Hoa Sen và Formosa Hà Tĩnh, đã đầu tư mạnh vào công nghệ sản xuất hiện đại. Điều này không chỉ nâng cao chất lượng thép dẹt cán nguội mà còn giúp sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của EU về độ bền, độ phẳng và tính đồng nhất.

- **Nhu cầu ổn định từ EU:** Thị trường EU, đặc biệt là các nước như Đức, Ý và Hà Lan, có nhu cầu cao về thép dẹt cán nguội để phục vụ ngành ô tô và thiết bị gia dụng. Việt Nam đã tận dụng cơ hội này để tăng cường xuất khẩu, đặc biệt khi một số nguồn cung truyền thống như Trung Quốc và Nga bị hạn chế.

Thách thức và rủi ro

Tuy nhiên, xuất khẩu thép từ Việt Nam sang EU cũng đối mặt với nhiều thách thức:

- **Cạnh tranh từ các quốc gia khác:** Thổ Nhĩ Kỳ, Hàn Quốc và Ấn Độ hiện là những đối thủ lớn trên thị trường EU nhờ quy mô sản xuất lớn, chi phí logistics thấp và kinh nghiệm lâu năm. Đặc biệt, Thổ Nhĩ Kỳ có lợi thế vượt trội về địa lý, giúp giảm chi phí vận chuyển so với Việt Nam.

- **Biện pháp phòng vệ thương mại:** EU có lịch sử áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với thép nhập khẩu. Nếu khối lượng thép Việt Nam xuất sang EU tiếp tục tăng nhanh, các doanh nghiệp Việt Nam có nguy cơ bị điều tra và áp thuế bổ sung, điều này đòi hỏi sự minh bạch trong chiến lược giá và quản lý chi phí sản xuất.

- **Chi phí sản xuất và logistics:** Giá quặng sắt và chi phí vận chuyển biển tăng cao trong những năm gần đây đã làm giảm biên lợi nhuận của các doanh nghiệp xuất khẩu thép Việt Nam. Ngoài ra, khoảng cách địa lý giữa Việt Nam và EU cũng khiến chi phí logistics cao hơn so với các nhà cung cấp gần EU như Thổ Nhĩ Kỳ.

So sánh với các quốc gia Đông Nam Á khác

So với các quốc gia Đông Nam Á khác như Thái Lan và Indonesia, Việt Nam có lợi thế rõ ràng nhờ EVFTA. Trong khi Thái Lan có ngành thép phát triển mạnh và đang nỗ lực thâm nhập thị trường EU, nước này chưa có hiệp định thương mại tự do với EU, dẫn đến chi phí thuế cao hơn. Indonesia, dù có tiềm năng sản xuất thép lớn, lại tập trung chủ yếu vào thị trường nội địa và xuất khẩu sang các nước châu Á, ít chú trọng đến EU. Do đó, Việt Nam hiện đang dẫn đầu trong khu vực về xuất khẩu thép dẹt cán nguội sang EU, nhưng cần duy trì lợi thế cạnh tranh để tránh bị vượt mặt.

3. Cảnh báo và khuyến nghị

Ngày 26 tháng 10 năm 2022, Ủy ban Châu Âu (EC) đã ban hành thông báo áp dụng thuế chống bán phá giá dứt khoát đối với việc nhập khẩu một số sản phẩm thép phẳng cán nguội có nguồn gốc từ Trung Quốc và Liên bang Nga.

Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm thép dẹt cán nguội của Việt Nam sang EU có xu hướng gia tăng nhanh chóng trong năm 2024, do đó cần giám sát việc cấp giấy chứng nhận xuất xứ và khai báo xuất xứ đối với mặt hàng này để ngăn chặn các hành vi gian lận có thể xảy ra nhằm hưởng lợi từ chênh lệch thuế. Ngoài ra,

các doanh nghiệp xuất khẩu sang EU cũng cần lưu ý tránh sử dụng các nguyên liệu chính nhập khẩu từ Trung Quốc để sản xuất sản phẩm này.

Thị trường EU mang lại nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu thép dẹt cán nguội của Việt Nam, nhưng cũng tiềm ẩn không ít rủi ro. Để tận dụng tối đa tiềm năng và giảm thiểu thiệt hại, cả doanh nghiệp và chính phủ Việt Nam cần có những chiến lược cụ thể.

Cảnh báo

Các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý những rủi ro sau:

- **Nguy cơ bị áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp:** EU thường xuyên điều tra các sản phẩm thép nhập khẩu nếu có nghi ngờ về việc bán phá giá hoặc nhận trợ cấp từ chính phủ. Nếu Việt Nam bị áp thuế bổ sung, giá thép Việt Nam sẽ mất lợi thế cạnh tranh, ảnh hưởng nghiêm trọng đến thị phần. Ví dụ, trong quá khứ, thép không gỉ cán nguội của Việt Nam đã từng bị EU điều tra vào năm 2020, dẫn đến thuế chống bán phá giá tạm thời.
- **Rào cản kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng:** EU có các quy định nghiêm ngặt về chất lượng thép, bao gồm độ bền, thành phần hóa học và tiêu chuẩn môi trường (ví dụ: giảm phát thải carbon trong quá trình sản xuất). Nếu không đáp ứng được các yêu cầu này, thép Việt Nam có thể bị từ chối nhập khẩu hoặc bị áp dụng các biện pháp kiểm soát bổ sung.
- **Biến động giá nguyên liệu và logistics:** Giá quặng sắt toàn cầu và chi phí vận chuyển biển thường xuyên biến động, ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất và giá bán thép Việt Nam. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có chiến lược dự phòng để tránh thua lỗ khi giá cả tăng đột biến.
- **Cạnh tranh ngày càng gay gắt:** Sự gia tăng xuất khẩu từ các quốc gia như Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ và Hàn Quốc có thể làm giảm thị phần của Việt Nam nếu không duy trì được chất lượng và giá cả cạnh tranh.

Khuyến nghị cho doanh nghiệp

Để ứng phó với các rủi ro trên, các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện những biện pháp sau:

- **Nâng cao chất lượng sản phẩm:** Đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại để cải thiện chất lượng thép, đáp ứng các tiêu chuẩn của EU. Đồng thời, đạt được các chứng nhận quốc tế như ISO 9001, ISO 14001 hoặc chứng nhận CE để tăng uy tín trên thị trường.
- **Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu:** Không nên phụ thuộc quá nhiều vào thị trường EU mà cần mở rộng sang các khu vực khác như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á. Điều này giúp giảm rủi ro khi EU áp dụng các biện pháp hạn chế thương mại.
- **Theo dõi chính sách thương mại:** Thành lập các nhóm chuyên trách để cập nhật thông tin về chính sách nhập khẩu của EU, tham gia tích cực vào các cuộc điều tra thương mại nếu có, và phối hợp với các hiệp hội ngành để bảo vệ lợi ích.
- **Tối ưu hóa chuỗi cung ứng:** Tìm kiếm nguồn nguyên liệu ổn định và giảm chi phí logistics bằng cách đàm phán với các nhà cung cấp vận chuyển hoặc xây dựng kho trung chuyển gần thị trường EU.

Khuyến nghị cho chính phủ Việt Nam

Chính phủ cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ ngành thép Việt Nam phát triển bền vững:

- **Đàm phán thương mại:** Tiếp tục tận dụng EVFTA để đàm phán mở rộng các ưu đãi thuế quan, đồng thời bảo vệ doanh nghiệp Việt Nam trong các tranh chấp thương mại với EU. Ví dụ, khi EU điều tra chống bán phá giá, chính phủ cần hỗ trợ cung cấp dữ liệu minh bạch để chứng minh thép Việt Nam không vi phạm quy định.
- **Hỗ trợ thông tin và pháp lý:** Thành lập các trung tâm thông tin thị trường để cung cấp dữ liệu cập nhật về nhu cầu, giá cả và chính sách của EU. Đồng thời, hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp khi đối mặt với các vụ kiện thương mại quốc tế.
- **Thúc đẩy ngành thép xanh:** Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển công nghệ sản xuất thép bền vững, giảm phát thải carbon để đáp ứng xu hướng “xanh hóa” của EU. Chính phủ có thể cung cấp các khoản vay ưu đãi hoặc trợ cấp cho doanh nghiệp chuyển đổi sang sản xuất thép thân thiện với môi trường.
- **Xây dựng chiến lược dài hạn:** Hỗ trợ ngành thép phát triển thành một ngành công nghiệp mũi nhọn bằng cách khuyến khích hợp tác quốc tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng thương hiệu thép Việt Nam trên thị trường toàn cầu.

Kết luận

Tình hình nhập khẩu thép dẹt cán nguội vào EU chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố, từ chính sách thương mại, nhu cầu thị trường đến cạnh tranh toàn cầu. Việt Nam, với lợi thế từ EVFTA và sự cải thiện chất lượng sản phẩm, đang có cơ hội lớn để gia tăng thị phần tại EU. Tuy nhiên, để duy trì và mở rộng vị thế, các doanh nghiệp và chính phủ Việt Nam cần phối hợp chặt chẽ, chủ động ứng phó với rủi ro và tận dụng tối đa các cơ hội từ thị trường này.

Phòng Thông tin dữ liệu và cảnh báo – Tổng hợp