



ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM

THỊ TRƯỜNG CANADA

Thành phố Hồ Chí Minh 2022

MỤC LỤC

Chương 1: Kinh doanh tại Canada	04
Tổng quan thị trường	04
Thách thức thị trường	156
Cơ hội thị trường	188
Chiến lược thâm nhập thị trường.....	20
Chương 2: Môi trường kinh tế - chính trị	21
Hệ thống chính trị	21
Kinh tế	26
Các ngành kinh tế mũi nhọn	30
Thương mại Canada	32
Đường lối đối ngoại	35
Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ	36
Sử dụng đại lý/ nhà phân phối	36
Thành lập văn phòng	36
Nhượng quyền	37
Tiếp thị trực tiếp	37
Liên doanh/ cấp phép.....	38
Bán hàng cho chính phủ	38
Các kênh phân phối và bán hàng.....	39
Các yếu tố/ kỹ thuật bán hàng	39
Thương mại điện tử	40
Quảng cáo và xúc tiến thương mại	41
Định giá	42
Dịch vụ bán hàng/ Hỗ trợ khách hàng.....	42
Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.....	43
Các dịch vụ chuyên nghiệp địa phương	45
Các nguồn thông tin tham khảo thêm.....	45
Chương 4: Quan hệ thương mại Việt Nam – Canada và những nhóm hàng xuất nhập khẩu hàng đầu của Việt Nam tại thị trường Canada	48
Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam - Canada	48
Thương mại Việt Nam và Canada	49
Các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam vào Canada	52
Các sản phẩm nhập khẩu chính của Việt Nam từ Canada	64
Đầu tư	65
Chương 5: Các quy định thương mại, hải quan và các tiêu chuẩn	68
Thuế quan	68
Rào cản thương mại.....	68
Chứng từ và các quy định nhập khẩu	68
Tạm nhập	71
Các quy định về nhãn mác và đánh dấu	71

Cấm và hạn chế nhập khẩu	72
Các quy định hải quan và thông tin liên hệ	73
Các tiêu chuẩn	73
Các Hiệp định thương mại	77
Các nguồn thông tin có liên quan	79
Chương 6: Môi trường đầu tư	81
Mở cửa cho đầu tư nước ngoài	82
Hiệp ước đầu tư và thuế song phương	85
Chế độ pháp lý	86
Chính sách công nghiệp	91
Bảo vệ quyền sở hữu	94
Lĩnh vực tài chính	96
Doanh nghiệp nhà nước	97
Hành vi kinh doanh có trách nhiệm	98
Tham nhũng	101
Môi trường chính trị và an ninh	103
Chính sách và thực hành lao động	103
Nguồn và điểm đến của FDI	105
Tổng quan xu hướng đầu tư của Canada	114
Chương 7: Tài trợ dự án và thương mại	119
Phương thức thanh toán	119
Hoạt động của hệ thống ngân hàng	119
Kiểm soát trao đổi ngoại tệ	120
Tài trợ dự án	120
Nguồn website	121
Chương 8: Tập quan và văn hóa kinh doanh ở Canada	122
Văn hóa giao tiếp	122
Văn hóa kinh doanh	131
Yêu cầu thị thực	131
Bưu chính viễn thông	132
Giao thông vận tải	133
Ngôn ngữ	135
Y tế	135
Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày nghỉ lễ	136
Những điều doanh nghiệp cần lưu ý khi kinh doanh ở Canada	138
Chương 9: Thông tin liên hệ và các sự kiện thương mại	148
Thông tin liên hệ	148
Sự kiện thương mại	149

CHƯƠNG 1: KINH DOANH TẠI CANADA

Tổng quan thị trường

Tên đầy đủ: Canada

Thủ đô: Ottawa

Múi giờ: Canada có 6 múi giờ

- **Múi giờ Thái Bình Dương (UTC - 8)**

Hay còn được gọi là giờ chuẩn Thái Bình Dương khi được áp dụng trong mùa thu và mùa đông và được gọi là Giờ ánh sáng ngày Thái Bình Dương (PDT) khi áp dụng giờ tiết kiệm ánh sáng ngày trong mùa xuân, hè, và đầu mùa thu. Múi giờ này được áp dụng cho cả vùng British Columbia. Giờ Canada ở vùng British Columbia so với Việt Nam cách nhau 15 giờ đồng hồ.

- **Múi giờ miền Trung Canada (UTC - 6)**

Múi giờ miền Trung ở Canada được tính bằng cách lấy Giờ phối hợp quốc tế (UTC) trừ đi 6 tiếng. Tại Canada, múi giờ này được áp dụng cho cả vùng Manitoba và một phần nhỏ vùng tây bắc của bang Ontario mà tiêu biểu trong đó là thành phố Winipeg – thành phố được xem có mùa đông lạnh nhất Canada. Giờ Canada ở vùng Manitoba và tây bắc bang Ontario so với Việt Nam cách nhau 13 giờ đồng hồ.

- **Múi giờ Đại Tây Dương ở Canada (UTC - 4)**

Múi giờ này được áp dụng cho vùng tỉnh bang ven biển Newbruswick và bán đảo Nova Soctia. Giờ Canada ở 02 vùng này so với Việt Nam cách nhau 11 giờ đồng hồ.

- **Múi giờ miền Đông Canada (UTC - 5)**

Múi giờ này được áp dụng cho các tỉnh thuộc bang Ontario, Québec và đông trung Nuvanut. Múi giờ Canada ở những khu vực này so với Việt Nam cách nhau 12 giờ đồng hồ.

- **Múi giờ miền núi ở Canada (UTC - 7)**

Múi giờ miền núi của Bắc Mỹ áp dụng vào thời kỳ ban ngày ngắn nhất của mùa thu và mùa đông (UTC - 7); mùa xuân, hè, và đầu mùa thu (UTC-6).

Tại Canada múi giờ này được áp dụng cho các tỉnh bang, các vùng lãnh thổ như: Alberta, Northwest Territories, đông nam và đông bắc British Columbia. Một số thành phố Canada thuộc múi giờ này là Calgary và Edmonton. Giờ Canada ở những khu vực này so với Việt Nam cách nhau 14 giờ vào mùa thu và mùa đông, 13 giờ vào mùa xuân và mùa hè.

- **Múi giờ Newfoundland (UTC - 3:30)**

Múi giờ Newfoundland được áp dụng cho tỉnh bang Newfoundland và Labrador. Tỉnh này thuộc khu vực Đại Tây Dương của Canada, gồm đảo Newfoundland và phần lãnh thổ Labrador tại đại lục. Một số thành phố Canada thuộc múi giờ này đó là thành phố ST. John's. Giờ Canada tại tỉnh bang này so với Việt Nam cách nhau khoảng 10 giờ 30 phút đồng hồ.

Quốc khánh Canada: ngày 01/7 (1867)

Chính phủ: Nền dân chủ nghị viện, liên bang, và chế độ quân chủ lập hiến

Vị trí địa lý:

Canada là quốc gia lớn thứ hai trên thế giới, sau Liên bang Nga, và nằm ở cực bắc của Bắc Mỹ. Lãnh thổ Canada trải dài từ Đại Tây Dương ở phía đông sang Thái Bình Dương ở phía tây, và giáp Bắc Băng Dương ở phía bắc. Về phía nam, Canada giáp với Hoa Kỳ bằng một biên giới không bảo vệ dài nhất thế giới. Phía tây bắc của Canada giáp với tiểu bang Alaska của Hoa Kỳ. Đông bắc của Canada có đảo Greenland (thuộc Đan Mạch). Ở bờ biển phía đông có quần đảo Saint-Pierre và Miquelon (thuộc Pháp). Biên giới chung của Canada với Hoa Kỳ về phía nam và phía tây bắc là đường biên giới dài nhất thế giới.

Canada có 10 bang và 3 lãnh thổ tự trị phía Bắc. Các tỉnh của Canada bao gồm: British Columbia, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, Quebec, New Brunswick, Nova Scotia, Đảo hoàng tử Edward, Newfoundland và Labrador.

Ba lãnh thổ của Canada bao gồm: Yukon, lãnh thổ Tây Bắc và Nunavut.

Diện tích: 9.984.670 km²

- Đất liền: 9.093.507 km²
- Nước: 891.163 km²

Biên giới đất liền: 8.893 km

Đường bờ biển: 202.080 km

Khí hậu

Nhiệt độ trung bình mùa đông và mùa hè trên khắp Canada khác nhau tùy theo vị trí. Mùa đông có thể rất khắc nghiệt ở nhiều vùng của đất nước, đặc biệt là tại các tỉnh nội địa và các tỉnh bình nguyên, là những nơi có khí hậu lục địa, nhiệt độ trung bình hàng ngày là gần -15°C (5°F), nhưng có thể giảm xuống dưới -40°C (-40°F) với những cơn gió lạnh khắc nghiệt. Trong các khu vực không có bờ biển, tuyết có thể bao phủ mặt đất gần sáu tháng trong năm (nhiều hơn ở phía bắc). Khu vực ven biển British Columbia có khí hậu ôn đới, với một mùa đông mát mẻ và có mưa. Trên bờ biển phía đông và phía tây, nhiệt độ trung bình cao thường khoảng 20°C (70°F), trong khi giữa các vùng bờ biển, nhiệt độ trung bình cao mùa hè khoảng $25 - 30^{\circ}\text{C}$ ($77 - 86^{\circ}\text{F}$), với khí nóng có thể lên đến trên 40°C (104°F) tại một số khu vực nội địa.

Tài nguyên thiên nhiên:

Quặng sắt, niken, kẽm, đồng, vàng, chì, các nguyên tố đất hiếm, molybden, kali, kim cương, bạc, cá, gỗ, động vật hoang dã, than đá, dầu mỏ, khí tự nhiên, thủy điện.

Đất sử dụng:

- Đất nông nghiệp: 6,8% (Đất trồng trọt: 4,7%; Đất trồng thường xuyên: 0,5%; đồng cỏ cố định: 1,6%)
- Đất rừng: 34,1%
- Đất khác: 59,1%

Thiên tai

Tầng đất đóng băng vĩnh viễn ở phía bắc là một trở ngại nghiêm trọng cho sự phát triển; các cơn bão lốc hình thành từ phía đông dãy núi Rocky, kết quả của sự hòa lẫn của các khối không khí từ Bắc Cực, Thái Bình Dương, và nội địa Bắc Mỹ, tạo ra phần lớn mưa và tuyết trên những ngọn núi ở phía Đông Canada.

Phần lớn các núi lửa tại dãy núi Coast Tây của Canada vẫn không hoạt động.

Các vấn đề hiện tại về môi trường

Ngành luyện kim, đốt than, và khí thải xe gây ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp và lâm nghiệp; ô nhiễm không khí và mưa axit ảnh hưởng nghiêm trọng đến các hồ và tàn phá rừng; nước biển bị ô nhiễm do các hoạt động khai thác rừng, khoáng sản, công nghiệp và nông nghiệp.

Dân tộc

- Canada: 32,3%
- Anh: 18,3%
- Pháp: 13,6%
- Scotland: 13,9%
- Ireland: 13,4%
- Đức: 9,6%
- Ý: 4,6%
- Trung Quốc: 5,1%
- Ấn Độ Bắc Mỹ: 4,4%
- Đông Ấn: 4%
- Ukraine: 3,9%
- Khác: 47,7%

Ngôn ngữ

- Anh (chính thức): 58,7%
- Pháp (chính thức): 22%
- Punjab: 1,4%
- Ý: 1,3%
- Tây Ban Nha: 1,3%
- Đức: 1,3%
- Tiếng Quảng Đông: 1,2%

- Tagalog (Philippines): 1,2%
- Ả Rập: 1,1%
- Khác: 10,5%

Tôn giáo (ước tính năm 2011)

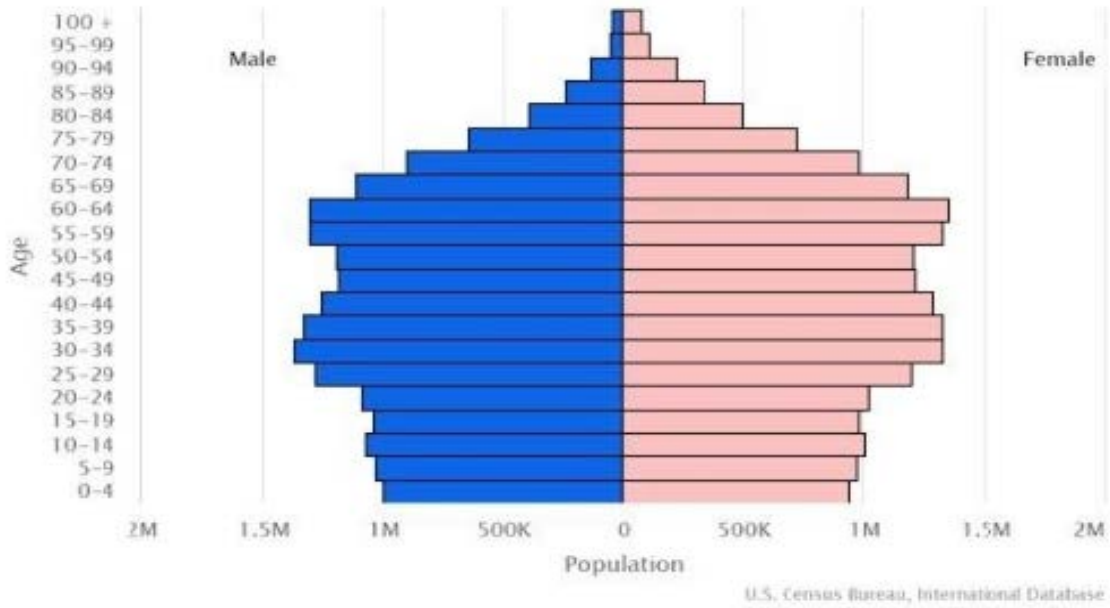
- Công giáo: 39% (Công giáo La Mã 38,8%, Công giáo khác 2%)
- Tin lành: 20,3% (United Church 6,1%, Anh giáo 5%, Baptist 1,9%, Lutheran 1,5%, Pentecostal 1,5%, Presbyterian 1,4%, Tin lành khác 2,9%)
- Đạo Cơ đốc khác: 6,3%
- Hồi giáo: 3,2%
- Hindu: 1,5%
- Sikh: 1,4%
- Phật giáo: 1,1%
- Do Thái: 1%
- Đạo khác: 0,6%
- Không theo đạo: 23,9%

Dân số: 38.232.593 (ước tính tháng 2022)

Cấu trúc tuổi (theo ước tính năm 2020):

- 0 - 14 tuổi: 15,99% (nam 3.094.008/ nữ 2.931.953)
- 15 - 24 tuổi: 11,14% (nam 2.167.013/ nữ 2.032.064)
- 25 - 54 tuổi: 39,81% (nam 7.527.554/ nữ 7.478.737)
- 55 - 64 tuổi: 14,08% (nam 2.624.474/ nữ 2.682.858)
- ≥ 65 tuổi: 18,98% (male 3.274.298/ nữ 3.881.126)

Tháp dân số (2022)



Tỉ lệ phụ thuộc (theo ước tính năm 2020):

- Tổng tỉ lệ phụ thuộc: 51,2%
- Tỉ lệ phụ thuộc người trẻ: 23,9%
- Tỉ lệ phụ thuộc người già: 27,4%
- Tỉ lệ hỗ trợ tiềm năng: 3,7%

Độ tuổi trung bình (theo ước tính năm 2020): 41,8 tuổi

- Nam: 40,6 tuổi
- Nữ: 42,9 tuổi

Tỉ lệ tăng dân số: 0,75% (ước tính năm 2022)

GDP theo sức mua (theo ước tính năm 2021): 1.990,76 tỉ USD

GDP được tính theo tỉ giá hối đoái (ước tính năm 2020): 1,742 nghìn tỉ USD

Tỉ lệ tăng trưởng thực của GDP (ước tính năm 2020): 1,66%

GDP tính theo đầu người (PPP) (ước tính năm 2021): 47.903 USD

GDP theo lĩnh vực:

- Tiêu dùng theo hộ gia đình: 57,8%
- Tiêu dùng của chính phủ: 20,8%

- Đầu tư vào tài sản cố định: 23%
- Đầu tư vào hàng tồn kho: 0,7%
- Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 30,9%
- Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -33,2%

GDP theo ngành:

- Nông nghiệp: 1,6%
- Công nghiệp: 28,2%
- Dịch vụ: 70,2%

Sản phẩm nông nghiệp:

Lúa mì, hạt cải dầu, ngô, lúa mạch, sữa, đậu nành, khoai tây, yến mạch, đậu Hà Lan, thịt lợn.

Các ngành công nghiệp:

Thiết bị vận tải, hóa chất, khoáng sản đã qua chế biến và chưa qua chế biến, sản phẩm thực phẩm, sản phẩm gỗ và giấy, sản phẩm cá, dầu mỏ, khí đốt tự nhiên

Tốc độ tăng trưởng sản xuất công nghiệp: 4,9%

Lực lượng lao động: 18,136 triệu (ước tính năm 2020)

Tỉ lệ thất nghiệp: 9,7% (ước tính năm 2020)

Tỉ lệ thất nghiệp, từ 15 - 24 tuổi: 20,2% (2020)

Nam: 20,9%

Nữ: 19,4%

Ngân sách nhà nước (ước tính năm 2020):

- Doanh thu: 649,6 tỉ USD
- Chi tiêu: 665,7 tỉ USD

Thuế và các khoản thu khác: 39,3% GDP (ước tính năm 2020)

Thặng dư (+) hoặc thâm hụt (-) ngân sách: -1% GDP (ước tính năm 2020)

Nợ công: 89,7% GDP (ước tính năm 2020)

Nợ nước ngoài: 2.124,887 tỷ USD (2020)

Dự trữ vàng và ngoại tệ: 86,68 tỷ USD (2020)

Năm tài chính: Ngày 01/4 đến 31/3

Tỉ lệ lạm phát (giá tiêu dùng): 1,9% (ước tính năm 2020)

Đầu tư trực tiếp của Canada ra nước ngoài (2021): 1.555,6 tỷ USD

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Canada (2021): 1.082,5 tỷ USD

Xuất khẩu: 477,31 tỉ USD (ước tính năm 2020)

Hàng hóa xuất khẩu

Dầu thô, ô tô và phụ tùng xe, vàng, dầu mỏ tinh chế, khí đốt tự nhiên

Đối tác xuất khẩu: Hoa Kỳ: 73%

Nhập khẩu: 510,29 tỷ USD (ước tính năm 2020)

Hàng hóa nhập khẩu

Ô tô và phụ tùng xe, xe tải giao hàng, dầu thô, dầu tinh chế.

Đối tác nhập khẩu

- Hoa Kỳ: 57%
- Trung Quốc: 11%
- Mexico: 5%

Công suất phát điện lắp đặt: 153,251 triệu kW (ước tính năm 2020)

Tiêu thụ: 539,695 tỷ kWh

Xuất khẩu: 67,2 tỷ kWh

Nhập khẩu: 9,8 tỷ kWh

Thất thoát truyền tải / phân phối: 32,937 tỷ kWh

Nhiên liệu hóa thạch: 16,5% tổng công suất lắp đặt (ước tính năm 2020)

Hạt nhân: 14,7% tổng công suất lắp đặt

Năng lượng mặt trời: 0,7% tổng công suất lắp đặt

Gió: 5,7% tổng công suất lắp đặt

Thủy điện: 60,8% tổng công suất lắp đặt

Thủy triều và sóng: 0% tổng công suất lắp đặt

Địa nhiệt: 0% tổng công suất lắp đặt

Sinh khối và chất thải: 1,6% tổng công suất lắp đặt

Sản lượng than đá: 48,328 triệu tấn (ước tính năm 2020)

Tiêu thụ: 25,642 triệu tấn

Xuất khẩu: 32,026 triệu tấn

Nhập khẩu: 7,577 triệu tấn

Trữ lượng: 6,582 tỷ tấn

Tổng sản lượng xăng dầu: 5.468.100 bbl / ngày (ước tính năm 2021)

Tiêu thụ xăng dầu tinh chế: 2.629.300 bbl / ngày

Xuất khẩu dầu thô và ngưng tụ cho thuê: 3,177 triệu thùng / ngày

Nhập khẩu dầu thô và ngưng tụ cho thuê: 793.800 thùng / ngày

Dự trữ dầu thô ước tính: 170,3 tỷ thùng

Sản phẩm dầu mỏ tinh luyện - sản xuất: 2,009 triệu bbl / ngày

Sản phẩm dầu mỏ tinh luyện - xuất khẩu: 1,115 triệu bbl / ngày

Sản phẩm dầu mỏ tinh luyện - nhập khẩu: 405.700 bbl / ngày

Sản lượng khí tự nhiên: 178.723.494.000 mét khối (ước tính năm 2019)

Tiêu thụ: 124.502.315.000 mét khối

Xuất khẩu: 76.094.066.000 mét khối

Nhập khẩu: 28.026.440.000 mét khối

Trữ lượng: 2.067.126.000.000 mét khối

Điện thoại dây cố định: 13,34 triệu (2020)

Điện thoại di động: 32,36 triệu (2020)

Hệ thống viễn thông

Thị trường viễn thông Canada tiếp tục cho thấy sự phát triển ổn định khi các nhà khai thác đầu tư vào việc nâng cấp mạng; phần lớn trong số đầu tư của các công ty viễn thông đã được tập trung vào cơ sở hạ tầng LTE để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng đối với dịch vụ dữ liệu di động, đồng thời đầu tư thêm vào 5G; các chương trình đầu tư cũng đã được hỗ trợ bởi các nỗ lực pháp lý để đảm bảo rằng các nhà khai thác có sẵn phổ tần để phát triển các dịch vụ 5G; quang phổ trong dải 600MHz và 3.5GHz đã được đấu giá, trong khi các cuộc đấu giá khác được lên kế hoạch đến năm 2024; trong phạm vi 3,5GHz, cơ quan quản lý dành 50MHz cho những người mới tham gia để khuyến khích cạnh tranh trong phân khúc không dây; đầu tư vào cơ sở hạ tầng đường dây cố định, tập trung vào FttP và, trong số các nhà cung cấp cáp băng thông rộng, nâng cấp lên tiêu chuẩn DOCSIS3.1; mạng DSL đang mất thị phần do khách hàng chuyển sang sử dụng cáp quang; Telus dự kiến sẽ ngừng hoạt động hoàn toàn mạng lưới đồng vào cuối năm 2022; chính sách của chính phủ đã khuyến khích việc mở rộng băng thông rộng đến các khu vực nông thôn, với kết quả là các dịch vụ hầu như có sẵn ở khắp mọi nơi và trọng tâm hiện nay là cải thiện tốc độ dịch vụ để cho phép toàn bộ người dân được hưởng lợi từ nền kinh tế và xã hội kỹ thuật số; cáp băng thông rộng là nền tảng truy cập chính, tiếp theo là DSL; các công ty cáp chính đang nâng cấp mạng của họ lên tiêu chuẩn DOCSIS3.1, có thể cung cấp dữ liệu ở tốc độ 1Gb / s trở lên; việc triển khai cáp quang cũng đang được tăng cường, với ngày càng nhiều thị trấn Gigabit được kết nối; tỷ lệ di động vẫn còn tương đối thấp theo tiêu chuẩn quốc tế, và do đó, thị trường có thêm cơ hội để tăng trưởng; Người Canada đã thiết lập cơ sở hạ tầng LTE và LTE-A; bất chấp những thách thức về địa hình và sự xa xôi của nhiều khu vực, những người chơi chính cung cấp hiệu quả vùng phủ sóng 99% dân số với LTE. Trong phân khúc 5G, Telus và Bell Wireless là những danh sách thử nghiệm ban đầu, tiếp theo là Shaw Communications vào tháng 5 năm 2018; các nhà khai thác hiện cung cấp vùng phủ sóng lên tới 70% dân số với 5G. (2022)

Trong nước: Gần 37 trên 100 điện thoại cố định và 96 trên 100 tần số viễn thông di động; hệ thống vệ tinh trong nước với khoảng 300 trạm mặt đất (2020)

Quốc tế: mã quốc gia -1; Hệ thống mạng cáp quang biển Nunavut, Greenland Connect, Persona, GTT Atlantic, và hệ thống cáp quang tàu ngầm Express, KetchCan

1, cáp ngầm St Pierre và Miquelon Cable cung cấp liên kết đến Mỹ và châu Âu; trạm vệ tinh mặt đất - 7 (5 Intelsat - 4 Đại Tây Dương và 1 Thái Bình Dương, và 2 Intersputnik - khu vực Đại Tây Dương) (2019)

Đại dịch COVID-19 tiếp tục có tác động đáng kể đến sản xuất và chuỗi cung ứng trên toàn cầu; kể từ năm 2020, một số lĩnh vực của lĩnh vực viễn thông đã trải qua sự suy thoái, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất thiết bị di động; Tiến độ triển khai 5G đã được nối lại, cũng như nâng cấp cơ sở hạ tầng; chi tiêu của người tiêu dùng cho các dịch vụ viễn thông đã tăng lên do nhu cầu về dung lượng và băng thông tăng mạnh; bản chất quan trọng của dịch vụ viễn thông như một công cụ cho làm việc tại nhà và học tại nhà vẫn còn rõ ràng, và sự gia tăng đột biến trong lĩnh vực này đã chứng kiến cơ hội tăng trưởng cho sự phát triển của các công cụ mới và các dịch vụ gia tăng.

Phương tiện truyền thông

2 mạng lưới phát sóng truyền hình công cộng, 1 bằng tiếng Anh và 1 bằng tiếng Pháp, mỗi mạng có một số lượng lớn các mạng liên kết; một số mạng thương mại tư nhân cũng với nhiều mạng liên kết; tổng thể có khoảng 150 đài truyền hình; hệ thống vệ tinh và cáp đa kênh cung cấp khả năng truy cập vào một loạt các đài bao gồm các đài của Hoa Kỳ; sự kết hợp giữa các đài phát thanh công cộng và thương mại với Tổng công ty Phát thanh truyền hình Canada (CBC), đài phát thanh công cộng, điều hành 4 mạng phát thanh, Đài phát thanh quốc tế Canada, và các dịch vụ phát thanh cho người dân bản địa ở phía bắc; khoảng 1.119 đài phát thanh được cấp phép.

Số người dùng internet (ước tính năm 2020):

- Tổng số người dùng: 36,8964 triệu
- Tỷ lệ dân số: 97%

Cảng và bến:

- Cảng biển chính: Halifax, Saint John (New Brunswick), Vancouver
- Cảng dầu (oil terminal): Lower Lakes terminal
- Cảng vận chuyển hàng hóa ở dạng thô, khô: Port-Cartier (quặng sắt và ngũ cốc), Fraser River Port (Fraser), Hamilton (Lake Ontario)
- Cảng container: Montreal (1.745.244), Vancouver (3.398.860) (ước tính 2020)

- Cảng LNG (nhập khẩu): Saint John

Hoa Kỳ và Canada có mối quan hệ thương mại toàn diện và lớn nhất thế giới, hỗ trợ hàng triệu việc làm ở mỗi quốc gia và tạo thành mối quan hệ thương mại và đầu tư song phương trị giá 1,7 nghìn tỷ USD. Canada là thị trường xuất khẩu truyền thống hàng đầu của Hoa Kỳ, chiếm 17,5% tổng lượng hàng hóa xuất khẩu của Hoa Kỳ vào năm 2021. Năm 2021, Canada trở thành đối tác thương mại hàng đầu của Hoa Kỳ. Canada và Hoa Kỳ giao dịch hàng hóa và dịch vụ trên 2 tỷ USD mỗi ngày. Thương mại hàng hóa và dịch vụ hai chiều đạt 762,8 tỷ USD vào năm 2021 và tổng vốn đầu tư song phương năm 2021 đạt 934,3 tỷ USD.

Xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Canada là gần 365 tỷ USD vào năm 2021. 31 tiểu bang của Hoa Kỳ xếp hạng Canada là thị trường xuất khẩu số một của họ. Vào năm 2021, xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Canada đã vượt quá tổng xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Trung Quốc, Nhật Bản và Ấn Độ cộng lại.

Năm 2021, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Hoa Kỳ sang Canada đạt 308,4 tỷ USD. Các danh mục xuất khẩu hàng đầu (HS 2 chữ số) vào năm 2021 sang Canada là: máy móc (44 tỷ USD), phương tiện đi lại (44 tỷ USD), máy móc điện (24 tỷ USD), nhiên liệu khoáng sản (23 tỷ USD) và chất dẻo (16 tỷ USD).

Xuất khẩu dịch vụ của Hoa Kỳ sang Canada đạt trị giá 56,1 tỷ USD vào năm 2021. Xuất khẩu dịch vụ hàng đầu từ Hoa Kỳ sang Canada là các lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp và dịch vụ quản lý và sở hữu trí tuệ.

Năm 2021, Canada vẫn là thị trường xuất khẩu hàng đầu cho xuất khẩu nông sản của Hoa Kỳ, với tổng trị giá 25 tỷ USD. Các mặt hàng xuất khẩu hàng đầu trong nước bao gồm thực phẩm chế biến sẵn; bánh nướng; ngũ cốc và mì ống; rau tươi và đã qua chế biến; trái cây tươi và đã qua chế biến; thịt và các sản phẩm từ thịt; thức ăn nhẹ; đồ uống không cồn; sô cô la và các sản phẩm ca cao; gia vị và nước sốt; cà phê; rượu; bia; và thức ăn cho vật nuôi.

Trong hầu hết các lĩnh vực công nghiệp, Canada là một thị trường dễ tiếp nhận, cởi mở và minh bạch cho các sản phẩm và dịch vụ của Hoa Kỳ, với người Canada chi hơn 60% thu nhập sau thuế của họ cho hàng hóa và dịch vụ của Hoa Kỳ. Hai quốc gia có chung một lối sống giống nhau, tạo ra một mức độ quen thuộc văn hóa nhất định. Hai ngôn ngữ chính thức của Canada là tiếng Anh và tiếng Pháp.

Đầu tư cũng đóng một vai trò quan trọng trong mối quan hệ song phương. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của Canada vào Hoa Kỳ là 607,3 tỷ USD vào năm 2021, đưa Canada trở thành nguồn FDI lớn thứ ba của Hoa Kỳ. Hoa Kỳ là nguồn FDI hàng đầu của Canada, với tổng vốn đầu tư từ Hoa Kỳ vào Canada đạt 406,4 tỷ USD vào năm 2021. Tính đến năm 2019, các chi nhánh của các công ty thuộc sở hữu của Canada ở Hoa Kỳ đã tuyển dụng 871.300 người Mỹ, đầu tư 1,1 tỷ USD cho nghiên cứu và phát triển đổi mới, và đóng góp 16 tỷ USD xuất khẩu của Hoa Kỳ.

Hoa Kỳ, Mexico và Canada là các bên của Hiệp định Hoa Kỳ-Mexico-Canada (USMCA), có hiệu lực vào ngày 1 tháng 7 năm 2020, thay thế cho Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA). USMCA là một hiệp định thương mại tiêu chuẩn cao của thế kỷ 21, hỗ trợ thương mại đôi bên cùng có lợi, dẫn đến thị trường tự do hơn, thương mại công bằng hơn và tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ ở Bắc Mỹ.

Thách thức thị trường

Canada vẫn là một trong những thị trường dễ tiếp cận nhất trên thế giới. Tuy nhiên, các thủ tục Hải quan Canada, việc ghi nhãn song ngữ, các yêu cầu về đóng gói, những quy định về giao dịch vũ khí quốc tế (International Traffic in Arms Regulations – ITAR), và việc quyết toán thuế doanh thu của tỉnh và liên bang Canada vẫn có thể là một thách thức dành cho doanh nghiệp.

Việc gia tăng cạnh tranh trong một số lĩnh vực mà đặc biệt là mỹ phẩm, các loại vitamin, điện tử và đồ dùng trong nhà thể hiện qua việc đòi hỏi về giá cả cạnh tranh, xâm nhập, tiếp thị chớp nhoáng, và chiết khấu cao cho các đại lý và nhà phân phối. Những cách khác để phân biệt bạn với đối thủ cạnh tranh là cung cấp việc đào tạo chuyên môn và các điều khoản hợp đồng linh hoạt cho các đại lý và nhà phân phối, hoặc hỗ trợ sau bán hàng cho người tiêu dùng.

Cho đến nay, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam chưa tiếp cận được các kênh phân phối lớn của Canada, rất nhiều mặt hàng đã có mặt tại Canada nhưng phải qua công ty trung gian của nước thứ ba.

Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Canada thường gặp những trở ngại trong khâu thanh toán. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam thường yêu cầu thanh toán theo phương thức tín dụng L/C không hủy ngang, thanh toán ngay khi xuất trình đầy đủ bộ

chứng từ phù hợp với qui định trong L/C cho ngân hàng. Tuy nhiên các doanh nghiệp Canada thích sử dụng phương thức thanh toán khác như D/P (nhờ thu trả ngay- Documents against Payment), D/A (Nhờ thu trả chậm - Documents against acceptance)... để đỡ tốn kém và ít rủi ro hơn. Đây là thói quen thanh toán của các doanh nghiệp Bắc Mỹ nói chung; nhất là đối với hàng thực phẩm, các doanh nghiệp Canada chỉ chấp nhận thanh toán khi có sự đồng ý cho phép nhập khẩu của Cục Kiểm tra Thực phẩm Canada (CFIA).

Tính cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam tại thị trường Canada chưa cao do các yếu tố về giá cả, mẫu mã, chất lượng và khoảng cách địa lý. Việt Nam và Canada chưa có tuyến vận tải đường biển cũng như hàng không trực tiếp, hàng hóa xuất nhập khẩu giữa hai nước đều phải chuyển tải qua nước thứ ba. Do vậy, giá cước vận tải hàng hóa giữa hai nước bao giờ cũng cao hơn, thời gian vận chuyển lâu hơn so với từ nhiều nước khác trong khu vực. Điều này trực tiếp làm hạn chế việc xuất khẩu các mặt hàng nông sản của Việt Nam, cùng với đó làm giảm tính cạnh tranh về giá đối với các sản phẩm bản địa.

Tình hình kinh tế toàn cầu có nhiều biến động, lạm phát tại các nước sẽ ảnh hưởng đến chi tiêu của người tiêu dùng, chi phí sản xuất, năng lượng, logistics tăng cao cũng làm giảm tính cạnh tranh của xuất khẩu của Việt Nam.

Rào cản phi thuế quan: Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu, nhập khẩu có điều kiện của Canada, hầu hết các mặt hàng nằm trong nhóm này đòi hỏi phải có giấy phép, và giấy phép đó chỉ được cấp khi có đơn hợp lệ được xuất trình cho Cục Kiểm soát xuất nhập khẩu Canada .

Rào cản thuế quan: Chỉ có Chính quyền Liên bang mới có quyền thu thuế đối với hàng hóa nhập khẩu vào Canada. Tất cả các mặt hàng nhập khẩu vào Canada phải báo cáo với Cơ quan Dịch vụ Biên giới Canada (CBSA), là cơ quan liên bang chính chịu trách nhiệm giám sát việc tuân thủ các qui định pháp lý thương mại, biên giới và thuế.

Hạn ngạch và hạn ngạch thuế quan: Canada áp dụng hạn ngạch và hạn ngạch thuế đối với một số sản phẩm nông nghiệp và hàng dệt may. Việc sản xuất các sản phẩm sữa, gà, gà tây, trứng hiện bị quản lý về nguồn cung, mục đích chính là để hài hòa tổng cung với nhu cầu trong nước hay thực thi nghĩa vụ trong cam kết quốc tế. Các nhà sản xuất phải mua hạn ngạch sản xuất để tham gia vào thị trường nội địa. Những sản phẩm

bị quản lý nguồn cung này chiếm khoảng 25% tổng thu từ nông nghiệp. Tính hiệu lực của hệ thống quản lý này tùy thuộc vào những biện pháp hạn chế nhập khẩu, trong đó chủ yếu là hạn ngạch thuế quan.

Để vượt qua những thách thức nhằm mục tiêu thúc đẩy kim ngạch thương mại cũng như hợp tác sâu rộng và toàn diện trên các lĩnh vực, cần nghiên cứu, triển khai một số biện pháp sau:

Về phía Chính phủ Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh triển khai hiệu quả các Hiệp định thương mại tự do, Hiệp định ưu đãi thương mại, hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp khai thác tốt lợi ích từ các Hiệp định ; hoàn thiện và tăng cường hiệu quả các khuôn khổ hợp tác như các Ủy ban liên Chính phủ, Ủy ban Hỗn hợp, Hội đồng thương mại..., đồng thời tìm kiếm và xây dựng các cơ chế hợp tác mới để thúc đẩy quan hệ thương mại với các đối tác Canada; tăng cường cung cấp thông tin và quảng bá về môi trường và cơ hội kinh doanh tại Việt Nam đến các doanh nghiệp Canada và ngược lại, thông tin về chính sách xuất nhập khẩu và thị hiếu tiêu dùng tại Canada cho các doanh nghiệp Việt Nam để các doanh nghiệp có được thông tin đầy đủ và cập nhật phục vụ việc xây dựng kế hoạch sản xuất và kinh doanh với các đối tác tại Canada. Khuyến khích và hỗ trợ trao đổi các đoàn thương mại, tổ chức các hội nghị hội thảo về kinh doanh, giới thiệu và hỗ trợ thiết lập quan hệ kinh doanh giữa các doanh nghiệp hai Bên.

Về phía doanh nghiệp Việt Nam, cần lưu ý:

Thứ nhất, điều tra, khảo sát sức mua, thị hiếu và tiêu chuẩn kỹ thuật của thị trường Canada để xác định chính xác đích đến của các sản phẩm của mình là thị trường nào, từ đó có những kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp.

Thứ hai, tìm hiểu và nắm vững những quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, chính sách thương mại, ưu đãi thuế quan và thị hiếu tiêu dùng tại Canada, tránh tình trạng bị trả lại hàng vì lý do kỹ thuật hoặc không được hưởng ưu đãi thuế quan vì không đáp ứng đủ điều kiện.

Thứ ba, trao đổi, liên lạc với hệ thống Thương vụ và Bộ Công Thương về mức độ uy tín của các doanh nghiệp nước ngoài, trong đó đặc biệt chú ý tới quy trình thanh toán và vận chuyển quốc tế.

Cơ hội thị trường

Những xu hướng thị trường tiếp theo đang mang đến các cơ hội kinh doanh mới trong một số lĩnh vực chủ chốt.

Các nỗ lực nhằm tạo sự thuận lợi cho thương mại biên giới bao gồm những cải tiến về công nghệ và giám định. Các quy định quản lý được đơn giản hóa sẽ cải thiện và làm tăng thời gian giao hàng hóa và dịch vụ đúng lúc, và tăng cường, mở rộng chuỗi cung ứng.

Hiện có nhiều cơ hội dành cho việc mở rộng du lịch tại Canada và du lịch chữa bệnh.

Giá năng lượng và các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác tiếp tục tăng cao sẽ làm gia tăng việc phát triển năng lượng, khai thác mỏ, và tài nguyên nước của Canada. Việc phát triển này tạo ra nhiều cơ hội đáng kể cho các công ty nước ngoài trong các lĩnh vực năng lượng tái tạo, khai thác mỏ, dầu khí và các ngành có liên quan đến môi trường.

Dân số Canada đang già đi nên nhu cầu về các sản phẩm cho người già ngày càng tăng. Người tiêu dùng Canada rất quan tâm đến thương hiệu, kỹ tính với thông tin trên sản phẩm, đặc biệt là những sản phẩm liên quan đến sức khỏe và thích các sản phẩm có tính tiện lợi cao vì không có nhiều thời gian.

Người Canada dành rất nhiều sự quan tâm cho ngôi nhà, do đó nhu cầu đồ nội thất và đồ trang trí rất cao. Đồ đạc nội thất của Việt Nam sản xuất được ưa chuộng, nhất là đồ dành cho phòng ngủ và ngoài trời. Mùa hè với khoảng thời gian rất ngắn trong vòng 3 tháng, nên người Canada thích tận hưởng cuộc sống ngoài trời và trong khu vườn của mình, nên đồ gỗ ngoài trời rất quan trọng.

Người tiêu dùng Canada có sự quan tâm đặc biệt đối với trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, bao gồm các yếu tố về điều kiện về an toàn lao động, bảo vệ môi trường, trách nhiệm với cộng đồng, thực hiện bình đẳng giới... Vì vậy, để có được thiện cảm của người tiêu dùng Canada, doanh nghiệp cần chứng minh được mình đã có những hành động thiết thực trong các vấn đề nêu trên và phải ghi chú rõ trong các tài liệu tiếp thị đi kèm với sản phẩm. Với Việt Nam, yếu tố bình đẳng giới là một điểm cộng rất lợi thế, thể hiện qua việc rất nhiều nữ giới tham gia vào bộ máy quản lý và lãnh đạo trong doanh nghiệp.

Việt Nam được chọn là 1 trong 6 thị trường nhận được sự ưu tiên của Canada trong Kế hoạch Hành động Thị trường Toàn cầu. Cơ cấu kinh tế của Việt Nam và Canada bổ sung cho nhau chứ không cạnh tranh nhau. Đó là một thuận lợi rất lớn để trong dài hạn

Việt Nam vẫn nhận được sự ưu đãi trong thương mại, cũng như không ngừng nâng cao kim ngạch xuất khẩu.

Chiến lược thâm nhập thị trường

Đối với nhiều công ty, việc tham gia phái đoàn đến buổi triển lãm thương mại của Canada có thể là bước khởi đầu tốt nhất.

Đối với các công ty có ngân sách hạn chế và nhân viên tiếp thị giới hạn thì:

- Một chương trình thí điểm được gọi là Client Finder sử dụng các công cụ cơ sở dữ liệu tiên tiến để xác định các khách hàng tiềm năng và các đối tác của Canada.
- Làm việc với cơ quan dịch vụ thương mại để tìm kiếm khả năng bán hàng cho các cơ quan chính phủ Canada.

CHƯƠNG 2: MÔI TRƯỜNG KINH TẾ - CHÍNH TRỊ

Hệ thống chính trị

Canada có một hệ thống nghị viện trong khuôn khổ chế độ quân chủ lập hiến, chế độ quân chủ của Canada là nền tảng của các nhánh hành pháp, lập pháp, và tư pháp. Quân chủ của Canada là Quốc vương Charles III, ông cũng đóng vai trò là nguyên thủ quốc gia của 15 quốc gia khác và là nguyên thủ của mỗi tỉnh tại Canada. Đại diện cho Quốc vương là Toàn quyền Canada (bà Mary Simon), người này thực hiện hầu hết các chức trách của quân chủ liên bang tại Canada.

Canada là quốc gia song ngữ chính thức (tiếng Anh và tiếng Pháp) tại cấp liên bang. Do tiếp nhận người nhập cư quy mô lớn từ nhiều quốc gia, Canada là một trong các quốc gia đa dạng sắc tộc và đa nguyên văn hóa nhất trên thế giới, với dân số hơn 38 triệu. Canada có nền kinh tế rất phát triển và đứng vào nhóm hàng đầu thế giới, kinh tế Canada dựa chủ yếu vào nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và hệ thống thương mại phát triển cao. Canada có quan hệ lâu dài và phức tạp với Hoa Kỳ, mối quan hệ này có tác động đáng kể đến kinh tế và văn hóa của quốc gia.

Canada là một cường quốc và quốc gia phát triển, đồng thời luôn nằm trong số các quốc gia giàu có nhất trên thế giới, với thu nhập bình quân đầu người cao thứ tám toàn cầu, và chỉ số phát triển con người cao thứ 11. Canada được xếp vào hàng cao nhất trong các so sánh quốc tế về giáo dục, độ minh bạch của chính phủ, tự do dân sự, chất lượng sinh hoạt, và tự do kinh tế. Canada tham gia vào nhiều tổ chức quốc tế và liên chính phủ về kinh tế: G8, G20, Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ, Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Canada là một thành viên của Tổ chức Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương (NATO).

Các nhân vật quân chủ và phó quân chủ bị hạn chế trong việc tham gia trực tiếp vào các lĩnh vực cai trị. Trong thực tiễn, họ sử dụng các quyền hành pháp theo chỉ dẫn của Nội các, đây là một hội đồng gồm các bộ trưởng của Vương quốc chịu trách nhiệm trước Chúng nghị viện, do Thủ tướng Canada lựa chọn và đứng đầu, thủ tướng là người đứng đầu chính phủ (Thủ tướng hiện tại là ông Justin Trudeau).

Trong các tình thế khủng hoảng nhất định, Toàn quyền hay quân chủ có thể thực thi quyền lực của họ mà không phải dựa theo cố vấn của các bộ trưởng. Nhằm đảm bảo tính ổn định của chính phủ, toàn quyền theo thường lệ sẽ bổ nhiệm thủ tướng là người đang giữ chức lãnh tụ của chính đảng có thể đạt được một đa số tại Chúng nghị viện. Văn phòng Thủ tướng (PMO) do đó là một trong những cơ quan quyền lực nhất trong chính phủ, đề xuất hầu hết các pháp luật để nghị viện phê chuẩn và lựa chọn chức vụ được Quân chủ bổ nhiệm. Các chức vụ này, ngoài đã được nhắc đến ở trên, còn có toàn quyền, phó tổng đốc, tham nghị sĩ, thẩm phán tòa án liên bang, và người đứng đầu các công ty quốc doanh (Crown corporations), và các cơ quan của chính phủ. Lãnh tụ của chính đảng có số ghế nhiều thứ hai thường trở thành 'Lãnh tụ phe đối lập trung thành của Bộ hạ' và là một phần trong một hệ thống nghị viện đối kháng nhằm duy trì sự kiểm tra đối với chính phủ.

Quốc hội

Quốc hội Canada gồm 2 Viện: Thượng viện và Hạ viện.

Thượng viện gồm 105 Thượng Nghị sỹ, do Thủ tướng đề cử và được Toàn quyền Canada bổ nhiệm không qua bầu cử. Các Thượng Nghị sỹ khi đã được bổ nhiệm, có thể làm Thượng Nghị sỹ cho tới năm 75 tuổi. Họ chỉ không còn là thượng Nghị sỹ khi họ không muốn tham gia tiếp tục Thượng viện hoặc khi họ vi phạm pháp luật tới mức bị Quốc vương cách chức.

Hạ viện gồm 308 Hạ Nghị sỹ, do cử tri bầu ra từ 308 đơn vị bầu cử. Mỗi đơn vị bầu cử không hạn chế số ứng cử viên, chỉ hạn chế là một người duy nhất trúng cử khi họ đạt số phiếu cao nhất trong đơn vị bầu cử đó. Sau khi các ứng cử viên trúng cử, đảng phái nào có số lượng người trúng cử nhiều nhất thì sẽ đứng ra thành lập Chính phủ, đó là đảng cầm quyền trong Hạ viện.

Ở Canada, Hạ viện được coi như Quốc hội của người dân, vì các Hạ Nghị sỹ được dân bầu để giải quyết các vấn đề của đất nước. Thượng viện rất tôn trọng điều này vì đây là ý nguyện của người dân. Các Hạ Nghị sỹ hiện nay thuộc 3 đảng phái chính trị: Đảng cầm quyền, đảng đối lập chính thức và đảng đối lập.

Ở Canada, Cơ quan Quốc hội là cơ quan chính trị, nhưng cũng đồng thời là cơ quan quản lý. Họ có trách nhiệm giám sát, kiểm soát những đồng tiền thuế của dân phải được chi tiêu hiệu quả nhất.

Hệ thống bầu cử

Hệ thống chính phủ nghị viện của Canada dựa trên mô hình của Liên hiệp vương quốc Anh. Quốc hội liên bang Canada gồm quốc vương (đại diện tại Canada là Toàn quyền), Thượng viện với các thành viên do Toàn quyền chỉ định dựa trên khuyến nghị của Thủ tướng và Hạ viện với các thành viên do các công dân Canada bầu ra thông qua các cuộc bầu cử phổ thông toàn liên bang.

Nhiệm kỳ của các Thượng nghị sỹ sẽ kéo dài cho đến khi họ 75 tuổi. Nhiệm kỳ của các Hạ nghị sỹ không cố định. Hạ viện sẽ được bầu lại trong vòng tối đa không quá năm năm một lần. Toàn quyền sẽ giải tán Quốc hội và kêu gọi một cuộc bầu cử mới theo khuyến nghị của Thủ tướng vào thời điểm nào mà Thủ tướng thấy có lợi nhất cho vị trí của đảng mình tại Quốc hội.

Hội đồng bầu cử Canada (Elections Canada) là một cơ quan không đảng phái chịu trách nhiệm tổ chức các cuộc bầu cử liên bang, các cuộc bầu cử bổ sung và trưng cầu dân ý. Chủ tịch Hội đồng được gọi là Cán bộ bầu cử chính của Canada.

Hệ thống bầu cử của Canada được coi là hệ thống “đa số tương đối”. Tại mỗi khu vực bầu cử, ứng cử viên có số phiếu nhiều nhất sẽ giành quyền đại diện tại Hạ viện và đại diện cho khu vực bầu cử đó với tư cách là một Nghị sỹ (MP). Điều này có nghĩa là các ứng cử viên không nhất thiết phải có được trên 50% phiếu bầu (đa số tuyệt đối).

Không có giới hạn về số lượng ứng cử viên tại mỗi khu vực bầu cử, tuy nhiên mỗi ứng cử viên chỉ được ứng cử tại một khu vực bầu cử, với tư cách độc lập hoặc đại diện cho một đảng chính trị hợp pháp nào đó. Mỗi đảng cũng chỉ được cử một ứng cử viên tranh cử tại một khu vực bầu cử. Các ứng cử viên tranh cử mà không thuộc đảng phái nào có thể được gọi là các ứng cử viên “độc lập” hoặc “tự do”.

Một đảng chính trị là một nhóm các cá nhân cùng nhau thiết lập nên một cơ cấu và các quy chế, bầu ra một lãnh đạo và ban điều hành chuyên trách, và đề cử các ứng viên tranh cử cho cuộc bầu cử Hạ viện. Để giành quyền tranh cử dưới tên gọi của đảng cho các đảng viên của mình, một đảng chính trị phải đăng ký với Cán bộ bầu cử chính.

Giờ đi bầu cử chậm dần tại các vùng do Canada có sáu múi giờ khác nhau. Vì vậy kết quả bỏ phiếu được công bố gần như cùng một lúc trên phạm vi toàn quốc.

Trong cuộc tổng tuyển cử lần thứ 43 hôm 22/10/2019, Đảng Tự do của ông Trudeau giành thắng lợi với 156 ghế trên tổng số 338 ghế, đủ quyền thành lập chính phủ đa số. Đảng Bảo thủ (CPC) do ông Andrew Scheer đứng đầu được 122 ghế, đứng thứ hai và trở thành đảng đối lập chính. Các vị trí tiếp theo thuộc về Khối Quebec, Đảng Dân chủ mới và Đảng Xanh với số ghế lần lượt là 32 ghế, 25 ghế và 3 ghế.

Hệ thống pháp luật

Ở Canada có ba cấp chính quyền, gồm Liên bang (Quốc gia), tỉnh bang và chính quyền địa phương. Liên bang và các tỉnh bang đều có thẩm quyền chung và thẩm quyền riêng trong xây dựng pháp luật, được quy định cụ thể, chặt chẽ trong Hiến pháp. Chính quyền địa phương không tham gia vào công tác xây dựng pháp luật, chỉ tổ chức thi hành pháp luật.

Nhà nước Canada phân chia 3 nhánh quyền lực rất rõ ràng. Nhánh lập pháp có nhiệm vụ làm luật, phê duyệt chi tiêu công và chất vấn các cơ quan hành pháp. Các dự án luật đều được cơ quan lập pháp thảo luận và được các Ủy ban trực thuộc cơ quan lập pháp nghiên cứu. Nhánh hành pháp có nhiệm vụ đề xuất các đạo luật, xây dựng các quy định dưới luật theo thẩm quyền; quản lý và thực hiện luật và các văn bản khác. Nhánh tư pháp do nhánh hành pháp bổ nhiệm nhưng hoạt động độc lập với nhánh hành pháp; có nhiệm vụ giải thích các đạo luật, xét xử các tranh chấp trên cơ sở áp dụng quy định của Hiến pháp, đạo luật và án lệ. Các thẩm phán phải tuân theo các nội dung giải thích luật của tòa cấp trên và công khai các quyết định của Tòa án. Trên cơ sở những nguyên tắc chung về nhà nước, quy trình làm luật của Canada được tiến hành tuân tự theo các bước như sau:

- + Xây dựng chính sách ban đầu
- + Xây dựng chính sách của các Bộ
- + Soạn thảo, phân tích chính sách
- + Phê duyệt chính sách
- + Thông qua chính sách
- + Thực hiện, thi hành và theo dõi chính sách

Cơ chế bảo đảm tư pháp độc lập ở Canada

Canada là quốc gia liên bang, bên cạnh chính quyền liên bang, Canada còn có chính quyền ở 10 tỉnh (bang) và vùng lãnh thổ. Cơ cấu bộ máy quốc gia được tổ chức theo Hiến pháp năm 1867 và 1982. Chính quyền ở Canada là chính quyền 3 cấp: Liên bang, tỉnh (bang) và địa phương. Mỗi cấp đều có hiến pháp hoặc hiến chương riêng, trong đó ghi khá rõ nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm của chính quyền.

Hệ thống tòa án của Canada gồm các tòa án bang/tỉnh:

- Tòa sơ thẩm của Bang (Provincial Courts)
- Tòa cấp cao của Bang (Superior Trial Court)
- Tòa Phúc thẩm của Bang (Provincial Court of Appeal)

Các tòa án liên bang gồm:

- Tòa Sơ thẩm liên bang (Federal Court)
- Tòa phúc thẩm liên bang (Federal Court of Appeal)
- Tòa Tối cao của Canada (Supreme Court of Canada)

Ngoài ra, trong hệ thống tòa án của Canada còn một số tòa án đặc biệt như:

- Tòa án thuế Canada (Tax Court of Canada) được thiết lập với tư cách là một tòa sơ thẩm tương đương với Tòa sơ thẩm liên bang (Federal Court)
- Tòa án quân sự (gồm Tòa quân sự sơ thẩm - Military Courts và Tòa quân sự phúc thẩm - Martial Appeal Court)
- Một số tòa án hành chính của bang (Provincial Administrative Tribunals)
- Tòa án hành chính liên bang (Federal Administrative Tribunals)

Đối với những vụ việc có bản chất đơn giản nhưng thường xuyên xảy ra, cần sự xử lý nhanh chóng, thì cần có nhiều tòa án cấp sơ thẩm để giải quyết, do đó, các tòa án sơ thẩm của bang - provincial courts phải đảm nhiệm việc giải quyết vụ việc này.

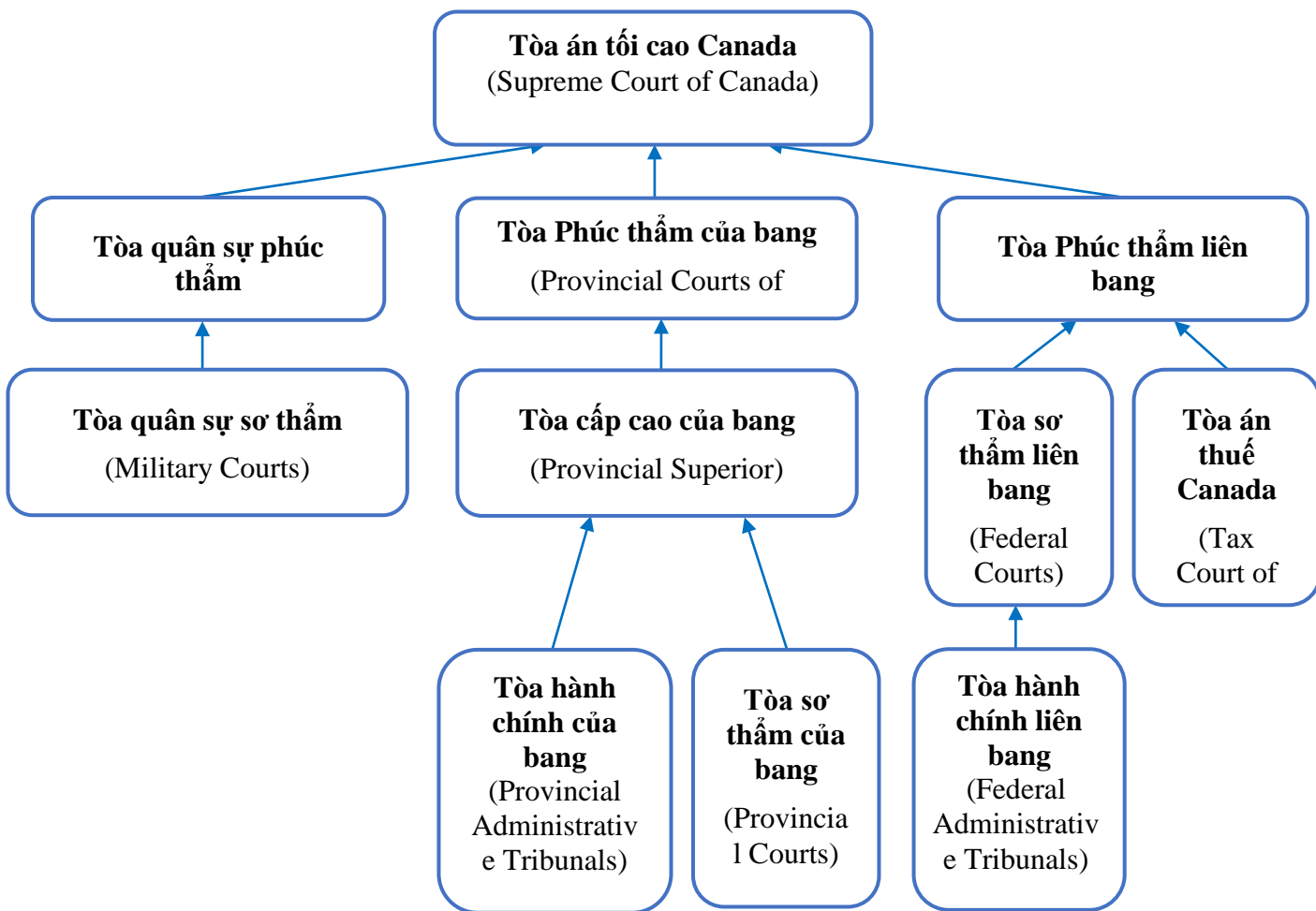
Đối với những vụ việc có bản chất phức tạp, tần suất xảy ra ít hơn, nhưng đòi hỏi thẩm phán dành nhiều thời gian, công sức để giải quyết hơn sẽ được phân luồng để cho một loại tòa án riêng của bang giải quyết, đó chính là các Tòa cấp cao của bang - Provincial Superior Courts.

Các tòa án cấp sơ thẩm giải quyết vụ việc và các tòa án cấp phúc thẩm để sửa chữa những sai sót trong các phán quyết sơ thẩm và bảo đảm sự áp dụng thống nhất pháp luật, đó chính là các tòa án phúc thẩm của bang - Provincial Court of Appeal.

Tòa Tối cao của Canada bảo đảm sự áp dụng pháp luật thống nhất trong toàn quốc, cần phải thiết lập một tòa án duy nhất ở đỉnh tháp cao nhất của hệ thống tòa án.

Tòa án sơ thẩm liên bang (Federal Court of Canada) và Tòa án phúc thẩm liên bang (Federal Court of Appeal) giải quyết các vụ việc mà một bên đương sự là chính quyền liên bang hoặc các vụ tranh chấp liên quan tới luật hành chính liên bang thì cần các tòa án liên bang để giải quyết vụ việc.

Sơ đồ hệ thống tòa án của Canada



Kinh tế

Cơ quan Thống kê Canada cho biết nền kinh tế nước này đã không tăng trưởng trong tháng 5/2022, ghi dấu tháng thứ hai tính từ đầu năm tới nay nền kinh tế “dậm chân tại chỗ”.

Lĩnh vực dịch vụ tăng nhẹ không đủ để bù đắp cho sự sụt giảm của lĩnh vực sản xuất

hàng hóa, do đó, tổng giá trị của sản lượng kinh tế trong tháng 5/2022 về cơ bản không thay đổi so với một tháng trước đó. Tuy nhiên, diễn biến “đi ngang” của nền kinh tế vẫn khả quan hơn mức giảm nhẹ 0,2% mà các chuyên gia dự báo trước đó.

Chuyên gia kinh tế Andrew Grantham của CIBC nhấn mạnh, thông kê này cho thấy nền kinh tế Canada đang giảm tốc ngay cả trước khi Ngân hàng trung ương Canada (BoC) mạnh tay tăng lãi suất. Nhà kinh tế học Derek Holt của Scotiabank cảnh báo động lực của nền kinh tế dường như đang giảm đi và sẽ không có khởi đầu thuận lợi cho GDP của quý III/2022.

Trong khi đó, nhà kinh tế Doug Porter của ngân hàng Montreal lưu ý rằng tốc độ tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế Canada trong nửa đầu năm 2022 là 3,75%. Con số này tốt hơn 5 điểm phần trăm so với nền kinh tế Mỹ, vốn đang thu hẹp với tốc độ 1,25% trong cùng kỳ.

Thông kê về GDP của Canada được công bố trong bối cảnh lạm phát tại nước này liên tục leo thang, vốn đã tăng lên mức cao nhất trong nhiều thập kỷ. Giới quan sát cho rằng BoC sẽ tiếp tục tăng lãi suất mặc dù ngân hàng này trong vòng chưa đầy 5 tháng đã nâng lãi suất chủ chốt lên 2,5% từ mức thấp 0,25% trong đại dịch. Chuyên gia kinh tế Royce Mendes của Desjardins dự báo BoC sẽ tăng lãi suất thêm 50 điểm cơ bản vào tháng 9 tới.

Canada trong những tháng gần đây đã chứng kiến niềm tin của người tiêu dùng và doanh nghiệp giảm sút. Lĩnh vực bất động sản đã trở nên nguội lạnh. Và một số công ty nổi tiếng trong lĩnh vực công nghệ - đang thông báo về việc sa thải nhân viên.

Triển vọng của nền kinh tế của Canada hiện khá âm u. Lo ngại suy thoái đang gia tăng, mặc dù rất ít nhà kinh tế dự báo về một cuộc suy thoái kéo dài. BoC ước tính tăng trưởng kinh tế sẽ chậm lại với tốc độ hàng năm là 2% trong quý III/2022 và 1,8% vào năm 2023 - ghi dấu mức giảm mạnh so với con số 3,2% dự báo trước đó.

Nền kinh tế Canada đang phải đối mặt với những trở ngại khi các đối tác thương mại chính đứng trước bờ vực suy thoái.

Tăng trưởng kinh tế toàn cầu đang bị ảnh hưởng trên nhiều mặt. Các ngân hàng trung ương trên khắp thế giới, dẫn đầu là Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed), đang tăng lãi suất với tốc độ nhanh nhất trong nhiều thập kỷ trong nỗ lực chống lạm phát.

Cuộc khủng hoảng năng lượng ở châu Âu có xu hướng leo thang trong tuần này, khi hệ thống đường ống Dòng chảy phương Bắc dẫn khí đốt từ Nga đến châu Âu gặp sự cố rò rỉ.

Trong khi đó, thị trường tiền tệ và trái phiếu của Vương quốc Anh đang biến động mạnh, khiến Ngân hàng Trung ương Anh phải can thiệp và cảnh báo về “rủi ro lớn đối với sự ổn định tài chính của Vương quốc Anh”.

Đây không phải là những tín hiệu tốt đối với nền kinh tế định hướng thương mại của Canada. Hầu hết các cuộc tranh luận về nguy cơ suy thoái ở Canada xoay quanh các vấn đề trong nước, bao gồm tác động của việc Ngân hàng trung ương Canada (BoC) tăng lãi suất đối với thị trường nhà ở và số tiền tiết kiệm mà người tiêu dùng đã tích lũy được.

Nhưng trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế toàn cầu sẽ giảm mạnh trong thời gian còn lại của năm 2022 và đến năm 2023, nhu cầu của nước ngoài đối với hàng xuất khẩu của Canada giảm hoặc giá hàng hóa đi xuống có thể đẩy nền kinh tế Canada vào suy thoái.

Yếu tố quan trọng đối với Canada là những gì xảy ra ở Mỹ, nơi triển vọng kinh tế đã trở nên u ám trong thời gian qua khi Fed nỗ lực kiềm chế nhu cầu để kiểm soát giá cả, với quyết định tăng lãi suất thêm 0,75 điểm phần trăm.

Theo ông Craig Alexander, chuyên gia kinh tế hàng đầu tại Deloitte Canada, nếu nền kinh tế Mỹ “hạ cánh cứng”, Canada cũng sẽ khó thoát khỏi kịch bản tương tự.

Ngay cả Chủ tịch Fed, Jerome Powell cũng thừa nhận Fed đẩy chính sách tiền tệ vào vùng rủi ro, khi không ai biết liệu quá trình này có dẫn đến suy thoái hay không và nếu có, thì suy thoái sẽ nghiêm trọng đến mức nào.

Một cuộc suy thoái của Mỹ sẽ ảnh hưởng đến một loạt các nhà xuất khẩu của Canada. Các công ty cung cấp gỗ và vật liệu xây dựng sẽ bị ảnh hưởng bởi sự chậm lại của hoạt động xây dựng nhà của Mỹ. Các nhà sản xuất ô tô và các nhà sản xuất hàng hóa lâu bền khác cũng sẽ bị ảnh hưởng khi người tiêu dùng Mỹ thắt chặt hầu bao.

Tình trạng trên có thể được “xoa dịu” phần nào nhờ đồng CAD yếu hơn. Đồng nội tệ của Canada đã mất giá so với USD khi các nhà đầu tư đổ xô vào đồng USD như một “nơi trú ẩn an toàn” và các thị trường đã đặt cược rằng Fed sẽ tăng lãi suất mạnh hơn so với BoC.

Và đồng CAD yếu hơn khiến hàng hóa xuất khẩu của Canada trở nên hấp dẫn hơn đối với người mua Mỹ. Tuy nhiên, ảnh hưởng chủ đạo vẫn có thể là sự suy yếu về nhu cầu. Vì vậy, hoạt động xuất khẩu của Canada vẫn sẽ giảm. Nhưng thực tế là tỷ giá hối đoái thấp hơn có nghĩa là xuất khẩu của Canada sẽ không giảm nhiều.

Trong khi đó, nền kinh tế Trung Quốc năm nay dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ chậm nhất trong nhiều thập kỷ (không tính năm 2020 và cú sốc COVID-19), khi nước này phải thực hiện các biện pháp kiểm soát đại dịch nghiêm ngặt và thị trường bất động sản sa sút.

Tại châu Âu, xung đột ở Ukraine và các lệnh trừng phạt Nga đã khiến giá điện và khí đốt tự nhiên tăng vọt. Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế hiện dự báo nền kinh tế Khu vực đồng sử dụng đồng euro chỉ tăng 0,3% vào năm 2023, so với dự báo hồi tháng Sáu là tăng 1,6%. Nền kinh tế Đức dự kiến sẽ giảm 0,7% trong năm tới, trong khi nền kinh tế Anh có thể sẽ không tăng trưởng.

Cuộc khủng hoảng năng lượng ở châu Âu cho thấy một triển vọng trái chiều đối với hoạt động thương mại của Canada. Một số công ty sẽ chứng kiến sự sụt giảm nhu cầu. Nhưng nhìn chung, thương mại của Canada được hưởng lợi từ giá năng lượng cao.

Ông Stuart Bergman, nhà kinh tế trưởng tại Cơ quan Phát triển Xuất khẩu Canada cho biết, các nhà xuất khẩu hàng hóa nói chung đang được hưởng lợi vào thời điểm này do nguồn cung toàn cầu thắt chặt và giá nhiều hàng hóa cao.

Trong ngắn hạn, sự biến động của giá hàng hóa có thể có tác động lớn đến thương mại và một số hàng hóa chủ chốt lại có xu hướng giảm giá. Giá một thùng dầu thô West Texas Intermediate tại Bắc Mỹ đã giảm xuống dưới 80 USD trong tuần này, từ mức 122 USD vào tháng Sáu.

Nếu các nước thuộc Tổ chức Các nước Xuất khẩu Dầu mỏ hạn chế sản lượng, giá dầu có thể ở mức tương đối cao, có lợi cho các nhà sản xuất năng lượng của Canada.

Nhưng các yếu tố địa chính trị khác như “số phận” của các cuộc đàm phán nhằm kiểm soát chương trình phát triển hạt nhân của Iran và các hạn chế hơn nữa đối với xuất khẩu dầu và khí đốt của Nga cũng sẽ có tác động lớn đến giá năng lượng.

Các chuyên gia hy vọng thương mại sẽ hỗ trợ nền kinh tế Canada vượt qua giai đoạn bất ổn sắp tới, nhưng thừa nhận khả năng “hạ cánh mềm” ngày càng giảm đi. (Nguồn: *bnews*)

Các ngành kinh tế mũi nhọn

1. Năng lượng

Canada là một trong số ít các quốc gia phát triển có xuất khẩu ròng (xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu) năng lượng. Trữ lượng dầu và khí lớn tập trung chủ yếu ở Alberta và lãnh thổ phía Bắc; ngoài ra còn ở các vùng lân cận của British. Xuất khẩu các sản phẩm năng lượng ròng ở nước này chiếm khoảng 2,9% GDP. Canada nắm giữ trữ lượng dầu khí khổng lồ tập trung ở lãnh thổ phía Bắc, tỉnh bang Alberta, British Columbia và Saskatchewan. Theo USGS, trữ lượng khổng lồ của Athabasca Tar Sands khiến Canada trở thành nước đứng thứ 2 thế giới về trữ lượng dầu mỏ sau Ả rập Xê Út.

British Columbia và Quebec cũng như ở Ontario, Saskatchewan, Manitoba và khu vực Labrador là những nơi có tiềm năng thủy điện rất lớn, đây là nguồn năng lượng phong phú, không tốn kém và thân thiện với môi trường. Điều này phần nào giải thích tại sao Canada là một trong những khu vực tiêu dùng năng lượng bình quân đầu người cao nhất thế giới.

Năng lượng giá rẻ đã kích thích hoạt động và sáng tạo của một số ngành công nghiệp quan trọng như ngành luyện nhôm quy mô lớn ở Quebec, Alberta và British Columbia.

2. Nông nghiệp

Mặc dù có đất đai rộng lớn nhưng đất canh tác nông nghiệp của Canada chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ và có điều kiện thời tiết luôn thất thường. Tuy nhiên, nông nghiệp Canada đạt được nhiều thành tựu lớn. Canada là một trong những nhà cung cấp lớn nhất thế giới về các sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt là lúa mì và các hạt ngũ cốc. Canada là nhà xuất khẩu lớn các sản phẩm nông nghiệp đến Hoa Kỳ và còn cho cả Châu Âu và Đông Á. Giống như tất cả các quốc gia phát triển khác: tỷ lệ dân số làm việc trong khu vực nông nghiệp và mức đóng góp GDP của ngành này đã giảm xuống đáng kể.

Giống như các quốc gia phát triển khác, sản xuất nông nghiệp của Canada nhận được nhiều trợ cấp và hỗ trợ của chính phủ. Tuy nhiên, trong khuôn khổ của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), Canada là nước ủng hộ mạnh mẽ việc giảm những trợ cấp bóp méo thị trường. Vào năm 2000, Canada chi khoảng 4,6 tỷ CAD hỗ trợ cho sản xuất nông nghiệp. Trong đó 2,32 tỷ CAD thuộc loại trợ cấp "hộp lam" của WTO, có nghĩa là nó không ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường, chẳng hạn như các khoản hỗ trợ

cho nghiên cứu hoặc giảm nhẹ thiên tai. Tổng số trợ cấp trị giá 848,2 triệu USD chỉ bằng 5% giá trị sản lượng cây trồng mà họ đã cung cấp, là ngưỡng nhập WTO. Do đó, Canada, chỉ dùng 848,2 triệu USD trong số 4,3 tỷ USD được WTO cho phép.

Năm lĩnh vực sản xuất nông nghiệp lớn nhất:

- Ngũ cốc và hạt có dầu (lúa mì, lúa mì cứng, yến mạch, lúa mạch, lúa mạch đen, hạt lanh, cải dầu, đậu nành, lúa gạo và ngô)
- Các loại thịt đỏ (thịt trâu, bò, heo, bê, và thịt cừu)
- Sữa và các sản phẩm từ sữa
- Nghề làm vườn
- Thịt gia cầm và trứng

3. Dịch vụ

Khu vực này chiếm 75% việc làm của Canada và 78% GDP của đất nước. Ngành này bao gồm các ngành sau: giao thông vận tải, kinh tế, y tế, xây dựng, ngân hàng, truyền thông, bán lẻ, du lịch và chính phủ. Là một phần quan trọng của nền kinh tế Canada, lĩnh vực phổ biến nhất là bán lẻ với một số tên nhượng quyền lớn bao gồm Walmart và Future Shop. Giáo dục và chăm sóc sức khỏe là hai trong số các ngành lớn nhất của Canada nhưng cả hai đều chịu ảnh hưởng của chính phủ. Chăm sóc sức khỏe đã có sự tăng trưởng đáng kể trong thập kỷ qua và hiện là ngành lớn thứ ba trong cả nước. Du lịch cũng được xếp hạng là một thành phần quan trọng của ngành dịch vụ Canada

4. Sản xuất

Sản xuất tại Canada chiếm khoảng 174 tỷ USD trong GDP, hơn 10% tổng GDP của cả nước. Nhờ vậy, 1,7 triệu việc làm được duy trì và duy trì thông qua nhiều ngành sản xuất chính ở Canada.

Sản xuất là một trong những trụ cột quan trọng của nền kinh tế của các quốc gia phát triển. Nói chung, con đường phát triển của các nước giàu luôn là sự chuyển đổi từ nền kinh tế được thúc đẩy bởi các ngành công nghiệp chính như nông nghiệp sang nền kinh tế dựa trên nền sản xuất, sau đó chuyển sang nền kinh tế dựa trên dịch vụ. Canada có một ngành công nghiệp dịch vụ sôi động và cũng có ngành công nghiệp chính và sản xuất rất sôi động hỗ trợ ngành dịch vụ. Sản xuất chiế hơn 10% GDP của

Canada với các nhà sản xuất xuất khẩu hơn 350 tỷ USD hàng hóa và dịch vụ mỗi năm. Ngành công nghiệp sản xuất ở Canada đã tạo ra khoảng 1,7 triệu việc làm toàn thời gian và được trả lương cao trên toàn quốc. Trong số những người chơi lớn nhất trong ngành này là các nhà sản xuất máy bay và ô tô ở miền Trung Canada có các chi nhánh của các nhà sản xuất ô tô lớn của Nhật Bản và Hoa Kỳ. Canada hiện là nhà xuất khẩu ô tô lớn thứ 4 tính theo giá trị xuất khẩu hơn 48,8 tỷ USD xe trong năm 2016.

5. Khai thác mỏ

Khai thác đã là một trong những ngành công nghiệp chính ở Canada từ đầu thế kỷ 16. Chính phủ tài trợ rất nhiều cho việc thăm dò khoáng sản, nhưng có một tỷ lệ đáng kể các công ty nước ngoài tham gia tích cực vào ngành khai thác mỏ Canada. Các sản phẩm khoáng sản thiết yếu được khai thác ở Canada bao gồm các kim loại quý như bạch kim, vàng và bạc, kim loại cơ bản như niken, đồng, sắt, chì và kẽm, kim cương cũng như các khoáng chất công nghiệp như kali, đá vôi và thạch cao. Canada nắm giữ trữ lượng khoáng sản năng lượng đáng kể bao gồm uranium và than. Bất chấp những chỉ trích nặng nề chống lại tác động môi trường của ngành khai thác, Canada vẫn là một trong những quốc gia khai thác hàng đầu và được xác định là một trung tâm chuyên môn và tài chính khai thác trên toàn cầu.

6. Khai thác thủy sản

Canada có đường bờ biển dài nhất thế giới, đã khuyến khích sự phát triển của ngành đánh bắt hải sản. Số lượng người khai thác hải sản thương mại khoảng gần 45.000. Phần lớn các hoạt động đánh bắt diễn ra ngoài khơi Đại Tây Dương của đất nước từ Nunavut xuống biên giới Hoa Kỳ. Ngoài ra còn có một số lượng đáng kể các hoạt động đánh bắt hải sản ở vùng biển British Columbia là nơi sinh sản màu mỡ cho nhiều loài cá và hải sản khác. Hồ lớn cũng là nơi thu hoạch cá tốt. Nhìn chung, ngành công nghiệp đánh bắt hải sản cung cấp hơn 120.000 người Canada có việc làm và là một yếu tố kinh tế cho khoảng 1.500 cộng đồng ở cả vùng duyên hải và nông thôn Canada. Đóng góp hàng năm cho nền kinh tế ước tính khoảng 3,8 tỷ USD.

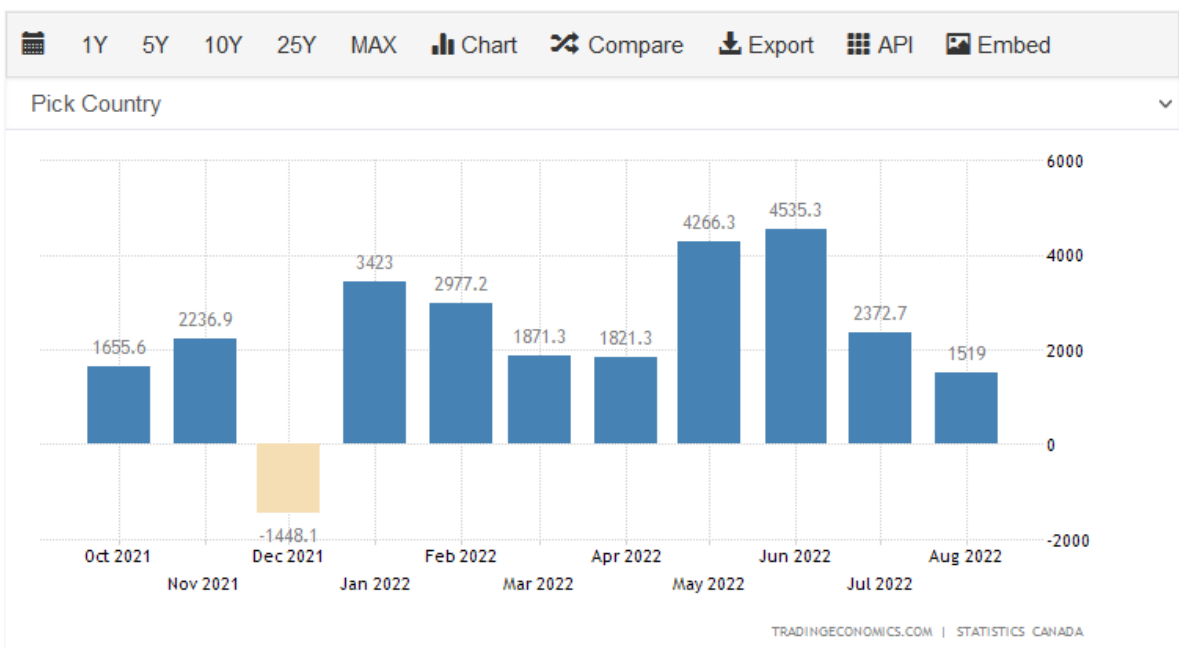
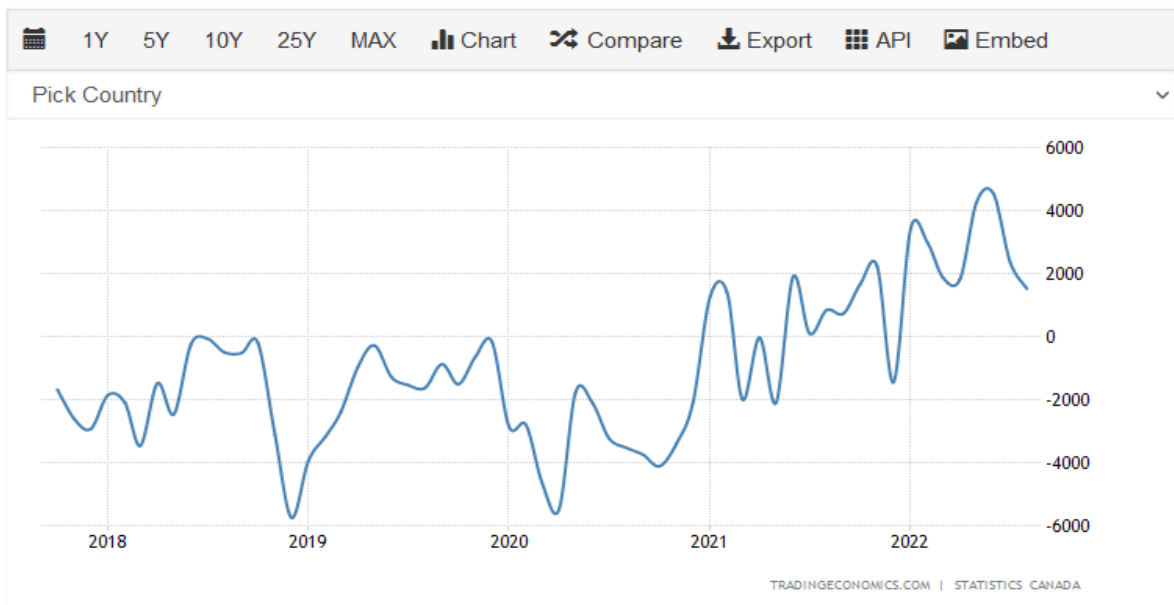
Thương mại Canada

Tháng 8 năm 2022, Canada đã công bố thặng dư thương mại 1,5 tỷ CAD, thu hẹp từ mức thặng dư 2,4 tỷ CAD đã được điều chỉnh giảm trong tháng trước, thấp hơn kỳ vọng của thị trường là thặng dư 3,45 tỷ CAD. Đây là mức thặng dư thương mại nhỏ

nhất kể từ tháng 12 năm 2021, do xuất khẩu giảm 2,9% xuống 69,4 tỷ CAD, phần lớn do xuất khẩu các sản phẩm năng lượng giảm (-6%). Trong khi đó, nhập khẩu giảm 1,7% xuống còn 63,9 tỷ CAD, chủ yếu do giảm mua xe có động cơ và phụ tùng (-7,1%) do các vấn đề chậm trễ trong chuỗi cung ứng.

Cán cân thương mại ở Canada dự kiến sẽ là 3.138 triệu CAD vào cuối quý III/2022, theo các mô hình vĩ mô toàn cầu của Trading Economics và kỳ vọng của các nhà phân tích. Về dài hạn, cán cân thương mại Canada được dự báo sẽ có xu hướng vào khoảng 2.127 triệu CAD vào năm 2023 và 1.015 triệu CAD vào năm 2024.

Cán cân thương mại của Canada



Tính đến tháng 8 năm 2022, Canada đã xuất khẩu đạt 65,4 tỷ USD giảm 2,9% so với tháng trước, và nhập khẩu với 63,9 tỷ USD giảm 1,7% so với tháng trước. Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của Canada tháng 8 đạt 78 tỷ USD giảm 2,4% so với tháng trước, trong khi đó nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ đạt 78,4 tỷ USD giảm 1% so với tháng trước.

Tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu của Canada năm 2021 đạt 993,309 tỷ USD. Trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt 503,726 tỷ USD (tăng 29% so với năm 2020) với các mặt hàng xuất khẩu chính như: dầu khí; khoáng sản; ô tô và linh kiện, phụ tùng; máy bay và linh kiện phụ tùng; sắt, thép, nhôm, kẽm, nickel; máy móc, thiết bị điện, điện tử và phụ tùng; thiết bị viễn thông; chất dẻo; phân bón; gỗ xẻ, giấy và bột giấy; uranium; kim loại quý, đá quý (vàng, bạc, kim cương, ngọc trai); sản phẩm hóa chất; dược phẩm; dệt may; thủy hải sản; thịt bò, sữa; lúa mì, lúa mạch...

Các thị trường xuất khẩu chính của Canada năm 2021: Hoa Kỳ 380,589 tỷ USD (tăng 33% so với 2020); Trung Quốc 22,988 tỷ USD (tăng 22% so với 2020); Anh 12,942 tỷ USD (giảm 13% so với 2020); Nhật Bản 11,448 tỷ USD (tăng 24% so với 2020); Mexico 6,531 tỷ USD (tăng 43% so với 2020); Đức 5,471 tỷ USD (tăng 15% so với 2020); Hàn Quốc 4,534 tỷ USD (tăng 29% so với 2020); Hà Lan 3,809 tỷ USD (giảm 6% so với 2020); Pháp 3,228 tỷ USD (tăng 17% so với 2020); Bỉ 3,017 tỷ USD (tăng 61% so với 2020), Hồng Kông (Trung Quốc) 2,825 tỷ USD (tăng 99% so với 2020),...

Kim ngạch nhập khẩu của Canada năm 2021 đạt 489,583 tỷ USD (tăng 21% so với năm 2020) với các mặt hàng nhập khẩu chính: máy móc thiết bị điện và điện tử; dầu thô; máy bay và phụ tùng; ô tô và linh kiện, phụ tùng; ngọc trai, kim loại quý, đá quý; chất dẻo và sản phẩm chất dẻo; dược phẩm; sắt thép và sản phẩm sắt thép; hóa chất; cao su và sản phẩm cao su; đồ gỗ; dệt may; giày dép; thủy hải sản; rượu, bia; rau, củ, quả...

Các thị trường nhập khẩu chính của Canada năm 2021: Hoa Kỳ 237,358 tỷ USD (tăng 20% so với năm 2020); Trung Quốc 68,654 tỷ USD (tăng 20% so với 2020); Mexico 26,668 tỷ USD (tăng 20% so với 2020); Đức 15,245 tỷ USD (tăng 18% so với 2020); Nhật Bản 12,323 tỷ USD (tăng 22% so với 2020); Ý 8,354 tỷ USD (tăng 24% so với 2020); Hàn Quốc 8,250 tỷ USD (tăng 15% so với 2020); Việt Nam

7,850 tỷ USD (tăng 29% so với 2020); Anh 6,282 tỷ USD (tăng 8% so với 2020); Đài Loan (Trung Quốc) 6,244 tỷ USD (tăng 49% so với 2020), Brazil 5,977 tỷ USD (tăng 22% so với 2020),...

Đường lối đối ngoại

Canada là nước ủng hộ mạnh mẽ cho Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các khu vực thương mại tự do mở rộng. Một phần trong chính sách đối ngoại của Canada là xúc tiến hòa bình và an ninh quốc tế thông qua các cơ quan hợp tác đa biên và tôn trọng nhân quyền/an ninh nhân loại.

Canada tham gia các tổ chức quốc tế sau: ACCT, AfDB, APEC, ARF, AsDB, ASEAN (tư cách đối tác đối thoại), Australia Group, BIS, C, CDB, CE (tư cách quan sát viên), EAPC, EBRD, ESA (tư cách hợp tác), FAO, G-7, G-8, G-10, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICCT, ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRC, IHO, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MIGA, MINUSTAH, MONUC, NAM (tư cách khách mời), NATO, NEA, NSG, OAS, OECD, OPCW, OSCE, Paris Club, PCA, UN, UNAMSIL, UNCTAD, UNDOF, UNESCO, UNFICYP, UNHCR, UNMOVIC, UNTSO, UPU, WCL, WCO, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC.

CHƯƠNG 3: BÁN SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ

Sử dụng đại lý/ nhà phân phối

Thiết bị ngành công nghiệp có kích thước lớn thường được người sử dụng mua trực tiếp. Ngược lại, các thiết bị nhỏ hơn và vật tư ngành công nghiệp thường được nhập khẩu bởi các nhà bán sỉ, các nhà phân phối độc quyền, hoặc các chi nhánh bán hàng của nhà sản xuất. Các công ty nước ngoài đã chỉ định các đại lý của nhà sản xuất nhằm kêu gọi khách hàng tiềm năng để phát triển thị trường. Hầu hết các đại lý bán hàng mong đợi làm việc trên cơ sở tiền hoa hồng 2 bậc. Các đại lý nhận khoản hoa hồng thấp hơn cho các lô hàng hợp đồng và khoản hoa hồng cao hơn khi việc mua hàng được thực hiện từ các kho hàng của chính đại lý.

Canada là một đất nước rộng lớn, và thường thận trọng để đảm bảo cho đại lý của nhà sản xuất gần với những người mua hàng tiềm năng.

Để bán cho

Đảm bảo cho đại lý ở

Lĩnh vực hàng không vũ trụ

Montreal

Lĩnh vực ô tô

Toronto

Chính phủ Canada

Ottawa

Lĩnh vực năng lượng Alberta

Calgary hoặc Edmonton

Hàng tiêu dùng thường được mua trực tiếp từ các nhà bán sỉ người Canada, các siêu thị, cửa hiệu bán hàng qua đường bưu điện, các chuỗi cửa hàng, các hợp tác xã thu mua, và các nhà bán lẻ chuyên biệt. Nhiều người trong số các nhóm này có các đại lý thu mua của riêng họ tại nước ngoài, họ có thể được tiếp thị trực tiếp tại nước ngoài. Các đại lý của nhà sản xuất cũng có thể đóng vai trò trong việc bán hàng tiêu dùng.

Thành lập văn phòng

Các công ty Hoa Kỳ có thể thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh, thiết lập doanh nghiệp tư nhân hoặc quan hệ đối tác, hoặc sáp nhập toàn bộ chi nhánh công ty hoặc liên doanh tại Canada. Công ty có thể là công ty công hoặc công ty tư nhân, và được thành lập theo chính quyền liên bang hoặc theo các điều lệ của tỉnh. Các công ty công và tư nhân được thành lập theo chính quyền liên bang theo Đạo luật

công ty của Canada có thể hoạt động trên toàn quốc hoặc tại một số tỉnh, nhưng vẫn phải đăng ký như là một công ty ngoại tỉnh ở mỗi tỉnh mà công ty hoạt động kinh doanh. Các công ty Canada có hệ thống đăng ký trực tuyến liên kết cho phép việc đăng ký ngoại tỉnh đối với các tập đoàn liên bang với 4 tỉnh, cụ thể là Newfoundland và Labrador, Nova Scotia, Saskatchewan và Ontario. Lệ phí đăng ký thay đổi theo từng tỉnh, nhưng là mức thấp nhất. Các công ty được thành lập tại Quebec phải chấp nhận có tên công ty bằng tiếng Pháp theo Mục 63 của Điều lệ ngôn ngữ Pháp ở Quebec. Công ty ngoại tỉnh đăng ký tại Quebec phải cung cấp tên công ty của họ bằng tiếng Pháp. Các công ty quan tâm đến việc thành lập hoạt động ở Quebec nên liên hệ với Văn phòng của ngôn ngữ Pháp ở Quebec (Office Québécois de la langue Française) để văn phòng này giúp cho các công ty tuân thủ các luật lệ về ngôn ngữ của Quebec.

Nhượng quyền

Theo Hiệp hội Nhượng quyền thương mại Canada, lĩnh vực nhượng quyền thương mại của Canada bao gồm hơn 1.000 đặc quyền kinh doanh và hơn 78.000 đơn vị cá nhân, từ nhà hàng đến các cơ sở bán lẻ phi thực phẩm, từ các nhà bán lẻ sản phẩm ô tô đến những nhà cung cấp dịch vụ kinh doanh. Lĩnh vực này chiếm 10% GDP của Canada. Khoản đầu tư nhượng quyền thương mại trung bình ở Canada là từ 150.000 USD - 200.000 USD. Trong lĩnh vực nhà hàng, 35% tổng doanh thu là từ hoạt động nhượng quyền thương mại. Trong lĩnh vực bán lẻ, 45% doanh thu là từ hoạt động nhượng quyền thương mại. Đối tượng khách hàng phát triển nhanh nhất của những người mua nhượng quyền thương mại là phụ nữ.

Mặc dù không có luật nhượng quyền thương mại liên bang, nhưng tại Ontario, Đảo Prince Edward, và Alberta vẫn có luật nhượng quyền thương mại riêng nhằm đảm bảo tốt hơn cho các nhà đầu tư kinh doanh nhỏ có thể đưa ra các quyết định trước khi cam kết các thỏa thuận nhượng quyền thương mại. Việc công bố các yêu cầu cung cấp các đặc quyền kinh doanh có triển vọng với các thông tin về vấn đề làm thế nào người bán hàng có kế hoạch tiếp cận các vấn đề quan trọng theo hợp đồng, chẳng hạn như việc kết thúc, và hỗ trợ người mua biện pháp pháp lý mạnh hơn liên quan đến tố tụng. Luật lệ tương tự đang được cân nhắc ở các tỉnh khác.

Tiếp thị trực tiếp

Hiệp hội Marketing Canada và Tin tức tiếp thị trực tiếp là 2 nguồn thông tin hàng đầu về tiếp thị trực tiếp ở Canada. Việc khai thác thị trường này có thể dễ dàng như cách đặt quảng cáo trên tạp chí hoặc internet.

Liên doanh/ cấp phép

Hệ thống pháp luật của Canada áp đặt một số hạn chế đối với việc liên doanh hoặc cấp phép. Một số trường hợp liên doanh đòi hỏi phải có sự chấp thuận của Chính phủ Canada theo Luật Đầu tư Canada; nhưng, đối với đại đa số các dự án mới, các nhà đầu tư nước ngoài chỉ cần thông báo cho chính phủ Canada về việc đầu tư của họ. Cơ quan cấp giấy phép cho người nước ngoài cũng không yêu cầu đăng ký hoặc công bố công khai.

Bán hàng cho chính phủ

Canada đã ký kết 3 hiệp định quốc tế liên quan đến việc mua sắm chính phủ (Hiệp định của WTO về Mua sắm Chính phủ (GPA), Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), và Hiệp định mua sắm của chính phủ giữa Hoa Kỳ và Canada năm 2010). Canada phê chuẩn GPA của WTO được đổi mới vào ngày 03/12/2013, và có hiệu lực vào tháng 4/2014. Các hiệp định hiện tại cho phép các doanh nghiệp nước ngoài quyền tiếp cận việc mua sắm do hầu hết các Bộ của liên bang Canada và một số lượng lớn các đơn vị cấp tỉnh thực hiện. Tuy nhiên, theo các hiệp định thương mại này, các nhà cung cấp nước ngoài chỉ có quyền tiếp cận việc mua sắm của 7 công ty quốc doanh của Canada. Các công ty quốc doanh của Canada là các tổ chức chính phủ hoạt động theo mô hình khu vực tư nhân, nhưng nhìn chung đều có mục tiêu về chính sách công và chính sách thương mại. Canada hiện có hơn 40 công ty quốc doanh.

Các công trình công cộng và dịch vụ Chính phủ Canada (PWGSC) là tổ chức thu mua lớn nhất của chính phủ, trung bình có 60.000 giao dịch và mua trên 14 tỷ USD hàng hóa và dịch vụ hàng năm. Trong khi PWGSC mua hàng hóa cho hầu hết các Bộ của chính phủ liên bang, thì các Bộ lại mua hầu hết các dịch vụ cho riêng họ.

Các dịch vụ đấu thầu điện tử trên internet, miễn phí và chính thức của chính phủ liên bang Canada xem tại website: <http://buyandsell.gc.ca/tenders>. Website này là nguồn thông tin có thể tin được về việc mua sắm của chính phủ liên bang, tùy thuộc vào các hiệp định thương mại hoặc các chính sách của Bộ, trong đó việc mua sắm

được thực hiện dưới ngưỡng cho phép của hiệp định thương mại. Các đặc điểm của trang web bao gồm:

- Tìm kiếm các cơ hội bằng cách sử dụng các thuật ngữ tìm kiếm bằng ngôn ngữ đơn giản phù hợp với hàng hóa hoặc dịch vụ của bạn đối với việc bỏ thầu có sẵn.
- Thu hẹp kết quả tìm kiếm để tìm các cơ hội liên quan đến khu vực, mã số nhận dạng hàng hóa và dịch vụ (GSIN), bộ ngành, v.v...
- Thông tin mua sắm cho các nhà thầu lớn, chẳng hạn như các hợp đồng trước đó hoặc các nhà cung cấp đã được sơ tuyển trước đó – những người giữ giá chào hàng thường xuyên hoặc các hợp đồng cung cấp.

Ngoài ra, dịch vụ Thông tin đăng ký của nhà cung cấp (SRI) được sử dụng bởi những người mua hàng thuộc chính phủ liên bang nhằm xác định các nhà cung cấp tiềm năng cho việc mua bán không tùy thuộc vào bất kỳ các hiệp định thương mại nào.

Năm tài chính của chính phủ liên bang Canada là từ ngày 01/4 đến 31/3.

Danh sách đầy đủ những nơi tìm các nhà thầu mua sắm của chính quyền tỉnh, xin vui lòng liên hệ theo địa chỉ Lucy.Latka@trade.gov.

Các kênh phân phối và bán hàng

Phần lớn việc bán hàng cho các công ty của Canada được xử lý thông qua các kênh tiếp thị tương đối ngắn hạn; và trong nhiều trường hợp, các sản phẩm được chuyển trực tiếp từ nhà sản xuất đến người dùng cuối. Điều này đặc biệt đúng đối với các sản phẩm công nghiệp. 90% hoặc nhiều hơn nữa các khách hàng tiềm năng đối với các sản phẩm công nghiệp cư ngụ tại hoặc gần 2 hoặc 3 thành phố lớn. Mặt khác, thị trường hàng tiêu dùng của Canada được phổ biến rộng rãi hơn so với thị trường ngành công nghiệp. Nhìn từ khía cạnh khu vực, Canada có thể được chia thành 6 thị trường địa lý riêng biệt, cộng với các vùng lãnh thổ.

Các yếu tố/ kỹ thuật bán hàng

Người mua hàng Canada mong muốn các khoản thanh toán hợp lý, công nghệ tiên tiến tối tân hoặc vượt trội, trong thời gian giao hàng và giá cả và chất lượng cạnh tranh. Dịch vụ sau khi bán hàng, hỗ trợ và đào tạo cũng rất quan trọng cho các doanh nghiệp Canada. Hầu hết các phong tục áp dụng trong văn hóa kinh doanh tại

Hoa Kỳ cũng được áp dụng ở Canada. Điều này bao gồm việc thiết lập các cuộc họp trước, được chuẩn bị, đến đúng giờ và mặc trang phục kinh doanh thích hợp. Khi kinh doanh tại Canada, doanh nghiệp phải hiểu biết về văn hóa của đất nước, lịch sử và địa lý, điều này sẽ rất hữu ích cho việc phát triển các mối quan hệ.

Các công ty nước ngoài, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, phải chứng minh sự tín nhiệm và cam kết lâu dài với thị trường. Thường xuyên nhắc đến các khách hàng nổi tiếng và các khách hàng đã được xác nhận, cũng như xác định những tác động tích cực về kinh tế hay môi trường đối với Canada khi thuyết trình bán hàng, điều này sẽ tạo ra sự đồng thuận mạnh mẽ với các đối tác Canada. Việc xác định các khía cạnh bền vững của một sản phẩm cũng là điểm bán hàng quan trọng ở Canada. Điều này có thể bao gồm việc sử dụng các vật liệu tái chế, hàm lượng hữu cơ, kỹ thuật sản xuất bền vững và sử dụng sản xuất địa phương.

Thương mại điện tử

Người tiêu dùng Canada ngày càng tin cậy vào internet để đặt hàng trực tuyến. Trong thập kỷ vừa qua, việc doanh số bán hàng tiêu dùng qua internet đã tăng với tỉ lệ cao hơn so với doanh số bán lẻ truyền thống. Hầu hết các công ty bán lẻ của Canada đã áp dụng các công nghệ không dây mới và các hệ thống dựa trên internet để cải thiện các mối quan hệ giữa các doanh nghiệp với nhau, và doanh nghiệp với khách hàng quan hệ. Các công ty sản xuất và các tổ chức chính phủ cũng ngày càng có khả năng sử dụng internet cho việc mua sắm, đặc biệt là đối với các đơn đặt hàng nhỏ thường xuyên.

Cơ sở hạ tầng thương mại điện tử của Canada rất phát triển và tích hợp chặt chẽ với Hoa Kỳ. Việc truy cập internet băng thông rộng được cung cấp ở khắp Canada sử dụng nhiều thiết bị tương tự như ở Hoa Kỳ. Các luồng thông tin tự do chuyển qua biên giới, và không gặp khó khăn. Các công ty nước ngoài không cần phải thiết lập một trang web riêng biệt. Nhiều công ty nước ngoài tích hợp các giao dịch của Canada vào các trang web hiện tại của họ. Những công ty khác có liên kết và duy trì một miền .ca riêng biệt từ trang web.com của họ. Các công ty nước ngoài bán hàng cho doanh nghiệp và người tiêu dùng Canada trên Internet nên có các thủ tục đáp ứng yêu cầu hải quan Canada và định giá bằng đồng đôla Canada.

Các công ty nước ngoài cần phải tuân thủ luật các điều luật riêng tư về dữ liệu của

liên bang Canada, bao gồm Đạo luật về quyền Riêng tư và Đạo luật về Tài liệu Điện tử và Bảo vệ Thông tin Cá nhân của Canada (PIPEDA), cũng như các luật lệ về quyền riêng tư của tỉnh. Đạo luật về Tài liệu Điện tử và Bảo vệ Thông tin Cá nhân của Canada (PIPEDA) yêu cầu các cá nhân hoặc các công ty khi thu thập thông tin cá nhân trong quá trình hoạt động thương mại phải thông báo cho các đối tượng tất cả các khả năng sử dụng các dữ liệu và phải có được sự chấp thuận cho phép sử dụng của đối tượng đó.

Quảng cáo và xúc tiến thương mại

• Lĩnh vực sản xuất

Một yếu tố rất quan trọng (và thường bị bỏ quên) trong việc đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm (cũng như các dịch vụ kỹ thuật) tại Canada là việc phát triển và duy trì một trang web bán hàng theo định hướng của công ty. Trang web này cần mô tả một cách ngắn gọn về sản phẩm và dịch vụ của công ty của bạn; các lợi thế dùng để so sánh hơn so với đối thủ cạnh tranh; thông số kỹ thuật; ví dụ hoặc thư khen ngợi của khách hàng dành cho công ty của bạn; và thông tin liên hệ bán hàng và dịch vụ.

• Lĩnh vực khách hàng

Các công ty hàng tiêu dùng nước ngoài có quy mô vừa và nhỏ thâm nhập vào thị trường Canada nên tập trung vào việc phát triển sự hiện diện mạnh mẽ trên website. Việc quảng cáo trên thị trường đại chúng truyền thống của Canada (báo chí, truyền hình, và radio) là rất tốn kém. Do thị trường tiêu thụ tương đối nhỏ và bão hòa của Canada, triển vọng tăng từ việc quảng cáo trên thị trường đại chúng đối với một công ty nhỏ thường là không đáng giá.

• Báo hàng ngày

Hiện tại có hơn 90 tờ báo hàng ngày ở Canada, trong đó có khoảng 90% được xuất bản bằng tiếng Anh và phần còn lại bằng tiếng Pháp. Các loại báo hàng ngày đứng hàng đầu ở Canada là:

- + The Globe and Mail - xuất bản ở Toronto, một phần của nhà xuất bản CTVGlobemedia
- + The Nation Post - xuất bản tại Toronto và một phần của Canada.com

- + TheGazette - tờ báo sử dụng tiếng Anh làm ngôn ngữ chính ở Montreal
- + The Toronto Star
- + The Sun

- **Tivi và Radio**

Các đài phát thanh và truyền hình hàng đầu bao gồm:

- + The Canada Broadcasting Corporation/ Radio Canada (CBC / Radio Canada) - đài truyền hình quốc gia của Canada hoạt động ở Canada bằng tiếng Anh và tiếng Pháp, 8 ngôn ngữ thổ dân và hoạt động quốc tế bằng 9 ngôn ngữ.
- + CTV - phát sóng trên hai kênh tiếng Anh
- + Global Television - phát sóng trên một kênh tiếng Anh
- + TVA - phát sóng bằng tiếng Pháp

Các đài độc lập còn lại của Canada chủ yếu là các đài chuyên hướng về cộng đồng. Quảng cáo trên radio chiếm phần lớn ở địa phương.

- **Tiếp thị qua internet**

Người sử dụng trang web của Canada cũng tương tự như ở các quốc gia khác có nói tiếng Anh. Các trang web phổ biến nhất ở Canada là những trang web quốc tế lớn, chẳng hạn như Google, Yahoo và MSN. Facebook, Twitter và LinkedIn là các trang web mạng xã hội thống trị ở Canada.

Định giá

Giá cả người sử dụng trực tiếp các của sản phẩm và dịch vụ đối với khách hàng Canada được tính bằng đồng đôla Canada. Đôla Canada gần đây đã mất giá và hiện đang dao động trong khoảng 90 cent Mỹ sau khi giảm xuống mức 89 cent vào hồi tháng 3/2014. Người mua hàng Canada nhạy cảm về giá cả, đặc biệt là trong bối cảnh cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2009. Các công ty nước ngoài nên nghiên cứu giá cả của các đối thủ cạnh tranh, và chuẩn bị đàm phán về giá để thắng các hợp đồng. Các công ty nước ngoài cũng cần phải có bảng giá minh họa bằng đơn vị tiền tệ của Canada.

Dịch vụ bán hàng/ Hỗ trợ khách hàng

Các khách hàng Canada, cho dù là công ty hay cá nhân, đều có yêu cầu cao về dịch vụ bán và hỗ trợ khách hàng sau bán hàng. Khách hàng doanh nghiệp thường kỳ vọng các công ty nước ngoài có đại lý hoặc nhà phân phối mà họ có thể liên hệ ngay lập tức nếu phát sinh bất kỳ vấn đề nào. Khách hàng Canada mong đợi dịch vụ nhanh chóng và sản phẩm thay thế khẩn cấp nếu cần thiết. Một công ty nước ngoài thâm nhập vào thị trường Canada nên đánh giá hệ thống dịch vụ và hỗ trợ sau bán hàng của công ty mình tại thị trường trong nước, và nhân rộng mạng lưới này càng gần thị trường Canada càng tốt. Việc thiết lập số điện thoại miễn phí cho các dịch vụ ở thị trường Canada và thị trường trong nước là cực kỳ hữu ích trong việc duy trì liên lạc với khách hàng. Nếu có thể, việc bán hàng và dịch vụ nên được giải quyết trong Canada. Điều này có thể gây tốn kém và đòi hỏi nhiều thời gian để giải quyết việc trả lại sản phẩm, trao đổi và sửa chữa bảo hành qua biên giới do phụ thuộc vào chứng từ hải quan.

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

- **Bảo vệ sở hữu trí tuệ ở Canada**

Tại Canada có một số nguyên tắc chung quan trọng để quản lý hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ ("IP"). Điều quan trọng là phải có một chiến lược tổng thể để bảo vệ việc sở hữu trí tuệ của bạn. Các quyền về sở hữu trí tuệ phải được đăng ký và thực thi tại Canada, theo luật pháp địa phương. Thương hiệu và bằng sáng chế đăng ký ở nước ngoài sẽ không bảo vệ được cho doanh nghiệp khi Canada. Ở Canada không chuyên "bản quyền quốc tế" sẽ tự động bảo vệ tác phẩm của tác giả trên toàn thế giới. Việc bảo vệ chống lại việc sử dụng trái phép trong một quốc gia cụ thể, về cơ bản, tùy thuộc vào các luật lệ ở quốc gia đó. Tuy nhiên, hầu hết các nước đều đề xuất việc bảo vệ quyền tác giả đối với tác phẩm nước ngoài trong những điều kiện nhất định, và các điều kiện này đã được đơn giản hóa rất nhiều bởi các hiệp ước và công ước bản quyền quốc tế.

Đăng ký bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá là first-in-time, first-in-right basis, do đó bạn nên cân nhắc việc áp dụng bảo hộ thương hiệu và sáng chế, ngay trước khi bán sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn trên thị trường Canada. Điều quan trọng là các công ty hiểu rằng sở hữu trí tuệ chủ yếu là quyền tư nhân và chính phủ nước ngoài nói chung không thể thực thi các quyền cho các cá nhân ở Canada. Đây là

trách nhiệm của người sở hữu bản quyền sáng chế phải đăng ký, bảo vệ và thực thi các quyền của họ ở nơi có liên quan, duy trì tư vấn và cố vấn riêng của họ. Các công ty có thể muốn tìm kiếm lời khuyên từ các luật sư địa phương hoặc các nhà tư vấn về sở hữu trí tuệ, họ là các chuyên gia về luật của Canada.

Canada luôn luôn khuyến khích tiến hành thẩm định các đối tác tiềm năng. Đàm phán từ vị trí của đối tác của bạn và cung cấp cho đối tác của bạn các ưu đãi để nâng giá trị hợp đồng. Một đối tác tốt là một đồng minh quan trọng trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, hãy xem xét một cách cẩn thận, cho dù bạn có cho phép đối tác của bạn đăng ký quyền sở hữu trí tuệ của bạn thay cho bạn hay không. Làm như vậy có thể dẫn đến nguy cơ là đối tác của bạn sẽ đăng ký họ là chủ sở hữu trí tuệ và không chuyển quyền sáng chế cho đối tác sau cùng. Theo dõi cơ cấu chi phí và làm giảm lợi nhuận (và ưu đãi) sẽ trở thành những yếu tố xấu. Các dự án và việc bán hàng hóa tại Canada cần chú ý liên tục. Làm việc với luật sư am hiểu luật pháp Canada để lập ra một hợp đồng vững chắc bao gồm các điều khoản không cạnh tranh, và các quy định bảo mật/ không tiết lộ.

Canada cũng khuyến nghị các công ty vừa và nhỏ hãy hiểu tầm quan trọng của việc hợp tác với các hiệp hội và các tổ chức thương mại để hỗ trợ các nỗ lực bảo vệ sở hữu trí tuệ và ngăn chặn hàng giả. Sau đây là một số các tổ chức có liên quan của Canada:

- + Hiệp hội các nhà sản xuất quốc gia (National Association of Manufacturers - NAM)
- + Liên minh sở hữu trí tuệ quốc tế (International Intellectual Property Alliance - IIPA)
- + Hiệp hội Nhãn hiệu Quốc tế (International Trademark Association - INTA)
- + Liên minh chống hàng giả và vi phạm bản quyền (The Coalition Against Counterfeiting and Piracy)
- + Liên minh chống hàng giả quốc tế (International Anti-Counterfeiting Coalition - IACC)
- + Tổ chức Công nghiệp Công nghệ sinh học (Biotechnology Industry Organization - BIO)

• **Các nguồn thông tin về sở hữu trí tuệ**

Một số nguồn tài nguyên cho các công ty liên quan đến sở hữu trí tuệ bao gồm:

- + Thông tin về bằng sáng chế, nhãn hiệu hàng hoá, hoặc các vấn đề bản quyền - bao gồm các vấn đề thực thi ở các nước khác – hãy gọi STOP! Đường dây nóng: 1-866-999-HALT hoặc truy cập website www.STOPfakes.gov
- + Thông tin về đăng ký thương hiệu và bằng sáng chế (ở nước ngoài), liên hệ với các bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá (USPTO) tại: 1-800-786-9199, hoặc truy cập website <http://www.uspto.gov/>
- + Thông tin về làm thế nào để đánh giá, bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ và các quyền này có thể quan trọng đối với các doanh nghiệp như thế nào, xin vui lòng truy cập vào phần "Resources" của trang web STOPfakes tại <http://www.stopfakes.gov/resources>.

Các dịch vụ chuyên nghiệp địa phương

- Canadian Accountants Listing
- Canadian Bar Association
- Canadian Society of Professional Engineers
- Certified General Accounts Association of Canada
- Canadian Lawyer Listing

Các thành phố lớn của Canada có cụm các công ty dịch vụ chuyên nghiệp chất lượng cao, phục vụ cho các hai công ty quốc tế có quy mô lớn và nhỏ. Giá cho các dịch vụ khác nhau rất nhiều. các công ty Hoa Kỳ có thể tham khảo trang web của Một số các trang web cung cấp danh sách các nhà cung cấp dịch vụ kinh doanh ở Canada gồm:

- Canadian Accountants Listing
- Canadian Bar Association
- Canadian Society of Professional Engineers
- Certified General Accounts Association of Canada
- Canadian Lawyer Listing

Các nguồn thông tin tham khảo thêm

- Guide to Federal Incorporation
- Provincial Registrars
- Canada Corporations Act
- Corporations Canada
- Joint Online Registration System
- Section 63 of Quebec's Charter of the French Language
- Office Québécois de la Langue Française (Quebec Office of the French Language)
- Canadian Franchise Association
- Franchise Specific Legislation
- Canadian Marketing Association
- Direct Marketing News
- Investment Canada Act
- Public Works and Government Services Canada
- WTO Agreement on Government Procurement
- Standard Acquisition Clauses and Conditions Manual
- Government Electronic Directory (MERX)
- Supplier Registration Information
- Canadian Intellectual Property Office
- Patents
- Trademarks
- Copyrights
- The Patent Act
- Patent Rules
- The Trade-marks Act

- Trade-marks Regulations
- World Intellectual Property Organization
- Copyright Act and Copyright Regulations
- Integrated Circuit Topographies
- National Association of Manufacturers (NAM)
- International Intellectual Property Alliance
- International Trademark Association
- International Anti-Counterfeiting Coalition
- Biotechnology Industry Organization
- The Canadian Intellectual Property Council

CHƯƠNG 4: QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - CANADA VÀ NHỮNG NHÓM HÀNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG ĐẦU CỦA VIỆT NAM TẠI CANADA

Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Canada

- Ngày thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam: 21/8/1973
- Thủ tướng Canada Justin Trudeau thăm Việt Nam: 8/11/2017
- Lãnh đạo Việt Nam thăm Canada: Phó Thủ tướng Phan Văn Khải (1994); Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Mạnh Cầm (11/1998); Thủ tướng Phan Văn Khải (6/2005); Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Ngoại giao Phạm Gia Khiêm (9/2009); Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng dự Cấp cao G20 tại Canada (6/2010); Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Phạm Bình Minh (2014). Trưởng ban Đối ngoại TW Hoàng Bình Quân (9/2017); Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc thăm Canada và dự Hội nghị Thượng đỉnh G7 mở rộng tại Quebec (8-10/6/2018).
- Lãnh đạo Canada thăm Việt Nam: Toàn quyền David Johnston thăm cấp nhà nước (2011; Cựu Toàn quyền bà Michaëlle Jean (2014); Thủ tướng Jean Chrétien (1994, 1997), Thủ tướng Stephen Harper dự Cấp cao APEC tại Hà Nội (2006); Ngoại trưởng Stephane Dion (9/2016); Bộ trưởng Thương mại quốc tế Francois-Philippe Champagne (5/2017); Cựu Thủ tướng Jean Chretien thăm Việt Nam (5/2017); Thủ tướng Justin Trudeau thăm chính thức và dự Hội nghị Cấp cao APEC 2017 (11/2017); Chủ tịch Ủy ban Đối ngoại và Phát triển quốc tế, Hạ viện Canada, Robert. D. Nault (12/2017); đoàn 18 nghị sỹ Canada dự Diễn đàn Nghị viện Châu Á - Thái Bình Dương 26 (APPF) tại Hà Nội (18-21/01/2018); lần đầu tiên BTQP Canada thăm Việt Nam (6/2018); đoàn Tổng Vụ trưởng Vụ Nam Á - Đông Á Ian Burchett thăm Việt Nam (4/2019).
- Hai nước tích cực thực hiện các hoạt động đánh dấu kỷ niệm 45 năm Việt Nam - Canada: tổ chức “Tuần văn hóa Việt Nam tại Canada”, kết hợp với sự kiện Ngày Việt Nam ở Canada; chiêu đãi Tôn vinh giao lưu nhân dân kỷ niệm 45 năm quan hệ ngoại giao Việt Nam - Canada (12/9/2018).

Các hiệp định, văn bản đã ký giữa hai nước

- + Hiệp định hợp tác kinh tế và kỹ thuật (16/1/1992)
- + Hiệp định về hợp tác phát triển giữa Chính phủ Canada và Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam (21/6/1994)
- + Bản ghi nhớ về một số sản phẩm dệt (16/11/1994)
- + Tuyên bố thoả thuận về hợp tác phát triển (16/11/1994)
- + Hiệp định về Thương mại và mậu dịch giữa Chính phủ Canada và Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam (13/11/1995)
- + Hiệp định về tránh đánh thuế hai lần và ngăn ngừa việc trốn thuế đối với các loại thuế thu nhập giữa Chính phủ Canada và Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam (14/11/1997)
- + Bản ghi nhớ về dự án dịch vụ và phát triển hạ tầng (7/3/2000)
- + Bản ghi nhớ về dự án hỗ trợ chính sách giai đoạn II (25/7/2001)
- + Hiệp định giữa Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam và Chính phủ nước Canada về vận tải hàng không, ký tại Montreal ngày 28 tháng 9 năm 2004, có hiệu lực kể từ ngày 04 tháng 7 năm 2011
- + Tuyên bố chung giữa Việt Nam và Canada về việc thiết lập quan hệ đối tác toàn diện (8/11/2017)
- + Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) (30/12/2018)
- + Bản ghi nhớ về việc thành lập Ủy ban hỗn hợp về kinh tế Việt Nam - Canada (11/01/2022)

Thương mại Việt Nam - Canada

Việt Nam và Canada đã xác lập quan hệ Đối tác toàn diện nhân dịp Hội nghị cấp cao APEC trong khuôn khổ Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương vào tháng 11/2017. Từ đây, quan hệ hợp tác giữa 2 nước đã bước sang một giai đoạn phát triển mới, nhất là khi Hiệp định Thương mại tự do (FTA) thế hệ mới CPTPP được thực thi trong đó Việt Nam và Canada đều là thành viên. Quan hệ hợp tác của 2 nước

càng được kỳ vọng hơn nữa khi FTA ASEAN - Canada đang được thúc đẩy khởi động đàm phán.

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Canada cũng phát triển ngày càng mạnh và ghi dấu nhiều thành tựu đáng kể. Hiện, Canada là đối tác thương mại lớn thứ 2 của Việt Nam tại khu vực châu Mỹ, trong khi Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Canada tại ASEAN. Từ khi xác lập đối tác Toàn diện năm 2017, giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu giữa 2 nước đã tăng trưởng mạnh mẽ với mức tăng trưởng trên 2 con số qua các năm. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, năm 2018, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa 2 nước đạt 3,86 tỷ USD, tăng 10,31% so với năm 2017. Năm 2019, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) (Việt Nam và Canada là 2 trong số 11 thành viên) có hiệu lực thực thi tại Việt Nam đã đẩy thương mại 2 nước lên một tầm cao mới với mức tăng trưởng 22,53%, đạt 4,74 tỷ USD. Chỉ riêng năm 2020, do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 làm đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu khiến cho tăng trưởng thương mại giữa 2 nước giảm đà nhưng vẫn đạt được mức tăng 7,27%, với trị giá thương mại đạt 5,08 tỷ USD. Giai đoạn 2017-2021, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam và Canada đã tăng từ 3,50 tỷ USD năm 2017 lên 6,02 tỷ USD năm 2021, tăng trưởng thương mại của giai đoạn đạt 71,85% và kim ngạch thương mại năm 2021 tăng 18,51% so với kim ngạch thương mại 2 nước. Năm 2020, Việt Nam luôn duy trì vị thế xuất siêu rất lớn sang Canada với trị giá xuất khẩu đạt trên 5,26 tỷ USD và trị giá nhập khẩu đạt 760,65 nghìn USD, xu thế kim ngạch xuất nhập khẩu năm sau luôn cao hơn năm trước.

Năm 2022, tình hình xuất khẩu sang Canada tiếp tục ghi nhận nhiều dấu hiệu tích cực khi hầu hết các mặt hàng xuất khẩu đều có sự tăng trưởng khá ngay từ những tháng đầu năm. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Canada trong tháng 2/2022 đạt 371,1 triệu USD, tuy giảm 25,9% so với tháng trước nhưng lũy kế 2 tháng đầu năm kim ngạch xuất khẩu đạt 871,8 triệu USD, tăng 31,4% so với cùng kỳ năm 2021. Hàng dệt may dẫn đầu nhóm hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh sang Canada với tổng kim ngạch xuất khẩu 2 tháng đầu năm đạt 171,7 triệu USD, tăng 74,1% và chiếm 19,7% tổng trị giá xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường này; đến tháng 5/2022, tổng trị giá xuất khẩu của mặt hàng này đã đạt 514,4 triệu USD. Điện thoại các loại và linh kiện là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn thứ 2, đạt 120,5 triệu USD, giảm 5,4% và chiếm 13,8% tổng trị giá hàng hóa Việt Nam xuất

khẩu sang Canada. Một số nhóm mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng khá như: Kim loại thường khác và sản phẩm tăng 165,8%; sản phẩm mây, tre, cói và thảm tăng 108,5%; máy ảnh máy quay phim và linh kiện tăng 213,3%; chất dẻo nguyên liệu tăng 443,4%. Có thể thấy, xu hướng chuyển dịch chuỗi cung ứng và năng lực sản xuất ấn tượng của doanh nghiệp Việt Nam cũng đang thu hút nhiều sự quan tâm của các doanh nghiệp Canada, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp phụ trợ.

Kim ngạch thương mại song phương 6 tháng đầu năm 2022 đạt 3,57 tỷ USD, tăng 25,5% so với cùng kỳ năm 2021, trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Canada đạt hơn 3,25 tỷ USD, tăng 32% so với cùng kỳ năm 2021.

Thương mại hai chiều Việt Nam - Canada giai đoạn 2017-2021

Đơn vị: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Việt Nam xuất khẩu sang Canada	3.919,308	4.158,875	5.264,796	6.078,376	7.850,084
Việt Nam nhập khẩu từ Canada	811,333	834,314	748,456	548,717	525,620
Kim ngạch xuất nhập khẩu	4.730,641	4.993,189	5.339,252	6.627,093	8.375,704

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo Thống kê Comtrade

Những nhóm hàng xuất nhập khẩu hàng đầu của Việt Nam tại Canada

➤ Xuất khẩu

Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Canada đã tăng trưởng 19%/năm trong giai đoạn 2017 - 2021. Riêng năm 2021, Việt Nam đã xuất khẩu lượng hàng hóa trị giá khoảng 7,851 tỷ USD sang Canada, đứng thứ 8 trong số hơn 100 quốc gia xuất khẩu vào Canada, tăng 29% so với năm 2020, chiếm 1,6% tổng lượng nhập khẩu của Canada.

Xuất khẩu sang Canada có nhiều mặt hàng. Trong 26 mặt hàng chủ yếu, có 10 mặt hàng đạt trên 100 triệu USD, với xuất khẩu lớn nhất là hàng dệt may; điện thoại và linh kiện; giày dép; máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; máy móc, thiết bị; thủy sản; phương tiện vận tải. Trong 26 mặt hàng chủ yếu này, có 19 mặt hàng tăng so với cùng kỳ năm trước, trong đó có 5 mặt hàng có mức tăng lớn (trên 100 triệu USD). Đó

là thủy sản; dệt may; giày dép; máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; điện thoại và linh kiện.

➤ **Các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam vào thị trường Canada**

ĐVT: Triệu USD

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá trị năm 2021	Tăng trưởng hàng năm 2017-2021, %	Thị phần trong tổng nhập khẩu của Canada năm 2021, %
Tổng cộng		7.850,084	19	2
85	Thiết bị điện - điện tử	2.698,976	33	6
61	Quần áo và hàng may mặc phụ kiện quần áo, dệt kim hoặc móc	664,937	12	12
84	Máy móc các loại và các bộ phận	660,743	20	1
94	Đồ nội thất; đèn và bộ đèn;biển đèn tên được chiếu sáng; các cấu kiện nhà lắp ghép	593,908	18	6
64	Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên	542,809	3	25
62	Quần áo và hàng may mặc phụ kiện quần áo, không dệt kim hoặc móc	535,006	9	13
72	Sắt và thép	291,887	78	3
95	Đồ chơi, trò chơi và dụng cụ thể thao; các bộ phận và phụ kiện của chúng	185,460	29	3
03	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và các động vật không xương sống thủy sinh khác	162,964	1	6
40	Cao su và các sản phẩm từ cao su	135,558	38	2
42	Các sản phẩm bằng da; yên ngựa và dây nịt; hàng du lịch, túi xách và các vật chứa tương tự; bài viết.	125,247	-3	8

90	Quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra, độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật. . .	113,968	41	1
----	---	---------	----	---

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

➤ **Các mặt hàng xuất khẩu chính**

• **Thiết bị điện - điện tử (HS.85)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	42.847,552	44.930,601	44.164,737	39.523,005	46.336,683
Nhập khẩu từ Việt Nam	1.029,079	891,655	1.496,609	2.199,778	2.698,976

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 4 về nhóm hàng thiết bị điện - điện tử sang Canada trong năm 2021 với trị giá xuất khẩu đạt trên 2,699 tỷ USD, tăng 23% so với năm 2020. Xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam chiếm thị phần 5,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Canada. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân của nhóm hàng điện - điện tử trong giai đoạn 2017-2021 đạt mức khá cao, khoảng 33%/năm.

Các nguồn cung cấp lớn cho thị trường Canada về nhóm hàng này đa số là các nước châu Á. Nguồn cung ứng hàng đầu vẫn là Trung Quốc, chiếm tới 35,8% tổng nhập khẩu của Canada, kế đến là Hoa Kỳ chiếm 23,7%, Mexico chiếm 10,5%, Việt Nam chiếm 5,8%, Nhật Bản chiếm 3,3%, Đài Loan (Trung Quốc) chiếm 3,3%, Malaysia 2,4%, Đức 2,1%, Hàn Quốc 1,9%, Thái Lan 1,6%; Philippines 1,3%,...

Các sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng này của Việt Nam gồm bộ điện thoại (HS 8517) với trị giá xuất khẩu khoảng 1,542 tỷ USD; micro và chân đế cho nó (không bao gồm micro không dây có bộ phát tích hợp) (HS 8518) với trị giá xuất khẩu 396,259 triệu USD; dây điện, cáp điện (HS 8544) 226,113 triệu USD; Đi-ốt, tranzito và các thiết bị bán dẫn, bộ phận bán dẫn cảm quang,.. (HS 8541) 144,522 triệu USD; Thiết bị phát dùng cho phát thanh sóng vô tuyến hoặc truyền hình, camera truyền hình, camera kỹ thuật số (HS 8525) giá trị khoảng 85,304 triệu USD; Máy biến áp điện, máy biến áp tĩnh, ví dụ: bộ chỉnh lưu và cuộn cảm; các bộ phận

của chúng (HS 8504) với 54,228 triệu USD; Mạch điện tử tích hợp (HS 8542) 52,319 triệu USD; Màn hình và máy chiếu, không kết hợp bộ máy thu sóng truyền hình; bộ máy lễ tân (HS 8528) với 46,169 triệu USD;...

- **Xuất khẩu quần áo và hàng may mặc phụ kiện quần áo, dệt kim hoặc móc (HS.61)**

ĐVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	4.857,006	5.080,666	5.327,719	4.347,657	5,651,453
Nhập khẩu từ Việt Nam	393,271	442,209	533,951	501,447	664,937

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 3 tại thị trường Canada về nhóm may mặc dệt kim hoặc móc (HS 61) với tổng lượng xuất khẩu sang thị trường Canada đạt khoảng 664,937 triệu USD trong năm 2021 chiếm khoảng 11,8% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này. Trong năm 2021, nhà cung cấp lớn nhất cho thị trường Canada nhóm hàng này là Trung Quốc với 1,746 tỷ USD (chiếm 30,9% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này).

Mặc dù, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá trong suốt thời kỳ 2017 - 2021, với 12%/năm so với các đối thủ cạnh tranh Trung Quốc (-5%) và Cambodia (6%) nhưng tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam về nhóm hàng này trong năm 2021 khá cao 33% so với năm 2020. Trong khi đó, năm 2021 mức tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc là 31% so với năm 2020; Cambodia 24% so với năm 2020; Bangladesh 40%; Ấn Độ 42%; Indonesia 35%; Srilanka 29%; Ý 41%; Hoa Kỳ 26%; Honduras 29% và Thổ Nhĩ Kỳ 51%; Peru 60%;...

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng này là áo bộ com-lê, áo thể thao, váy dài, quần sóc nữ (HS 6104) với trị giá 177,260 triệu USD; áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigans), gi lê (HS 6110) với trị giá 174,494 triệu USD; bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo blazer, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần áo chèn và quần sóc dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai, dệt kim hoặc móc (HS 6103) với trị giá 60,445 triệu USD; áo phông, áo ba lỗ và các loại áo vest khác, dệt kim hoặc móc (Hs 6109) có trị giá 57,973 triệu USD; và quần lót, áo ngủ, bộ pyjama, áo chòang tắm, áo khoác

ngoài mặc trong nhà cho nam giới và bé trai (HS 6107) với trị giá 20,863 triệu USD;...

- **Máy móc (HS.84)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	63.479,648	68.990,383	69.213,760	61.089,554	70.744,080
Nhập từ Việt Nam	312,687	361,352	369,697	498,077	660,743

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
 Năm 2021, Việt Nam xếp thứ 13 trong số các nhà cung cấp nhóm hàng máy móc cho thị trường Canada, chỉ chiếm khoảng 0,9% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này. Xuất khẩu các loại máy móc thuộc nhóm hàng HS 84 sang thị trường Canada đã tăng 33% so với năm 2020, đạt 660,743 triệu USD. Mức tăng trưởng trong xuất khẩu của Việt Nam về nhóm hàng này vào Canada giai đoạn 2017-2021 khoảng 20%/năm.

Chiếm đại bộ phận trong nhóm hàng máy móc xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Canada trong năm 2021 là máy xử lý dữ liệu tự động và các khối chức năng của chúng, đầu đọc từ tính hay đầu đọc quang học, máy truyền dữ liệu lên các phương tiện truyền dữ liệu dưới dạng mã hóa và máy xử lý những dữ liệu này (HS 8471) đạt 185,442 triệu USD; dụng cụ làm việc bằng tay, bằng khí nén, bằng thủy lực hoặc bằng điện hoặc không dùng điện... (HS 8467) với trị giá 127,735 triệu USD; các loại máy in (HS 8443) với giá trị xuất khẩu 108,885 triệu USD; Máy giặt gia đình hoặc máy giặt loại giặt, bao gồm. máy vừa giặt vừa sấy khô; các bộ phận của chúng (HS 8450) với trị giá 88,771 triệu USD; Các bộ phận và phụ kiện (trừ nắp, hộp đựng và những thứ tương tự) chỉ phù hợp để sử dụng... (HS 8473) với trị giá xuất khẩu đạt 32,070 triệu USD;...

- **Đồ nội thất (HS.94)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	9.272,225	9.346,361	9.177,184	8.296,701	9.910,262
Nhập khẩu từ Việt Nam	307,211	322,921	368,248	433,478	593,908

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 4 về nhóm hàng đồ nội thất mã HS 94 tại thị trường Canada. Xuất khẩu của Việt Nam sang Canada đạt 593,908 triệu USD trong năm 2021, tăng 37% so với năm 2020, chiếm 6% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Canada.

Trong giai đoạn 2017 - 2021, xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Canada đạt tốc độ tăng trưởng khá 18%, trong khi đó Trung Quốc tăng 6%/năm; Hoa Kỳ giảm 7%/năm và Mexico giảm 12%/năm.

Năm 2021, nguồn cung ứng đồ nội thất hàng đầu cho thị trường Canada vẫn là Trung Quốc, chiếm thị phần 44,1% trong tổng nhập khẩu của Canada với giá trị xuất khẩu là 4,369 tỷ USD, tiếp theo là Hoa Kỳ (2,467 tỷ USD, chiếm 24,9%) và Mexico (781,992 triệu USD, chiếm 7,9%). Cả bốn nhà cung cấp lớn nhất này đều có mức tăng trưởng khá sau chuỗi giảm liên tiếp trong những năm trước đó. Tuy nhiên, sau nhiều năm đạt tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao vào thị trường này, Việt Nam đã có mức tăng khá cao trong năm 2021.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng xuất khẩu sang Canada của Việt Nam gồm: Đồ nội thất bằng gỗ được sử dụng trong phòng ngủ (HS 9403) với trị giá xuất khẩu trong năm 2021 đạt 393,799 triệu USD; ghế ngồi, có khung bằng gỗ/kim loại, có tựa lưng và/hoặc phần đế ngồi làm bằng song, mây có hoặc không di chuyển được thành giường và bộ phận của chúng (HS 9401) đạt trị giá xuất khẩu 175,783 triệu USD; Đèn và phụ kiện chiếu sáng, bao gồm đèn rọi và đèn sân khấu, và các bộ phận của chúng (HS 9405) đạt 18,462 triệu USD;...

- **Giày dép (HS.64)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	2.449,868	2.519,478	2.497,815	1.820,965	2.135,618
Nhập khẩu từ Việt Nam	446,574	483,010	544,139	457,741	542,809

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 2 về nhóm hàng giày dép sang Canada trong năm 2021 với trị giá xuất khẩu đạt 542,809 triệu USD, tăng 19% so với năm 2020, chiếm

25,4% trong tổng nhập khẩu giày dép của Canada.

Với thị phần áp đảo lên tới 34,4% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Canada, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 733,779 triệu USD trong năm 2021, đứng thứ 3 là Ý chiếm 11,6% với trị giá xuất khẩu 246,885 triệu USD, đứng thứ 4 là Cambodia chiếm 6,2% với trị giá xuất khẩu 132,653 triệu USD, đứng thứ 5 là Indonesia chiếm 4,2% với trị giá xuất khẩu 89,355 triệu USD,...

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng giày dép tại thị trường Canada trong suốt thời kỳ 2017 - 2021 đạt 3% năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc là - 14%/năm, Ý là 3%/năm, Cambodia là 2%/năm và Indonesia tăng trưởng ở mức -2%/năm. Trong khi đó các quốc gia ở Châu Á có mức tăng trưởng khá cao trong giai đoạn này là Lào tăng 66%/năm; Myanmar tăng 41%/năm; Philippines tăng 35%/năm; Myanmar tăng 60%/năm; Philippines tăng 48%/năm; Cambodia tăng 27%; Đài Loan (Trung Quốc) tăng 24%/năm và Bangladesh tăng 23%/năm;...

Trong năm 2021, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Canada trong nhóm hàng này là giày dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt (HS 6404) với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 241,491 triệu USD, kế đến là giày dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc (HS 6403) với trị giá xuất khẩu 200,494 triệu USD; các loại giày dép khác có đế ngoài và mũ giày bằng cao su hoặc plastic (HS 6402) đạt 74,924 triệu USD và giày dép khác (HS 6405) đạt 20,420 triệu USD,...

- **Xuất khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ không dệt kim/móc (HS.62)**

ĐVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	4.363,246	4.596,810	4.775,742	4.292,253	4.030,924
Nhập khẩu từ Việt Nam	357,737	429,216	528,034	456,769	535,006

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 3 tại thị trường Canada về nhóm may mặc không dệt kim hoặc móc (HS 62), với tổng giá trị đạt khoảng 535,006 triệu USD trong năm 2021, chiếm khoảng 13,3% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này.

Trong giai đoạn 2017 - 2021, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng đạt 5%/năm, so với các đối thủ cạnh tranh Trung Quốc (-5%), Bangladesh (0%) và Cambodia (2%). Nhưng trong năm 2021 giá trị xuất khẩu nhóm hàng này tăng khá 17% so với năm 2020. Năm 2021, Trung Quốc là nước cung cấp hàng đầu mặt hàng này vào thị trường Canada với 1,357 tỷ USD (chiếm 33,7% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này); đứng thứ 2 là Bangladesh với 622,825 triệu USD chiếm 15,5% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; đứng thứ 4 là Cambodia với 220,992 triệu USD chiếm 5,5% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada.

Các sản phẩm chính trong nhóm hàng này là Bộ quần áo, bộ quần áo đồng bộ, áo khoác, áo khoác, áo khoác, váy, váy, quần dài, áo khoác, áo khoác, áo khoác của phụ nữ hoặc trẻ em gái (HS 6204) với giá trị xuất khẩu đạt 120,027 triệu USD, kế tiếp là áo lót, dây đai, áo nịt ngực, nẹp, dây treo, nịt bít tất và các sản phẩm tương tự và các bộ phận của chúng (HS 6202) với trị giá xuất khẩu 96,944 triệu US; quần áo được làm bằng nỉ hoặc vải không dệt, đã hoặc chưa ngâm tẩm, tráng, phủ hoặc dát mỏng (HS 6210) với trị giá 89,496 triệu USD; bộ quần áo, bộ quần áo, áo khoác, áo khoác, quần tây, yếm và nẹp, quần chần (HS 6203) với trị giá xuất khẩu 75,790 triệu USD; áo khoác ngoài cho nam hoặc trẻ em trai, áo khoác xe hơi, áo choàng, áo choàng, áo khoác, áo khoác trượt tuyết, áo khoác gió (HS 6201) với trị giá 59,373 triệu USD;...

• Sắt và thép (HS.72)

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	7.172,818	7.932,261	6.254,372	5.281,264	10.473,288
Nhập khẩu từ Việt Nam	28,188	26,035	110,506	76,855	291,887

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 8 tại thị trường Canada về hàng sắt và thép (HS.72), với tổng giá trị đạt khoảng 291,887 triệu USD trong năm 2021, chiếm khoảng 2,8% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này.

Trong giai đoạn 2017 - 2021, tốc độ tăng trưởng khá cao 78%/năm, so với các đối thủ cạnh tranh Hoa Kỳ (-4%/năm), Brazil (29%/năm), Hàn Quốc (17%/năm), Thổ Nhĩ Kỳ

(2%/năm), Trung Quốc (-8%/năm), Mexico (47%/năm), Đài Loan (Trung Quốc) (11%/năm) . Nhưng trong năm 2021 giá trị xuất khẩu nhóm hàng này tăng rất cao 280% so với năm 2020. Năm 2021, Hoa Kỳ là nước cung cấp hàng đầu mặt hàng này vào thị trường Canada với 4,277 tỷ USD (chiếm 40,8% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này); đứng thứ 2 là Brazil với 731,842 triệu USD chiếm 7% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; đứng thứ 3 là Hàn Quốc với 619,647 triệu USD chiếm 5,9% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada.

Trong khi đó các quốc gia ở Châu Á có mức tăng trưởng khá cao trong giai đoạn này là Pakistan tăng 561%/năm; Oman tăng 232%/năm và Thái Lan tăng 46%/năm.

Năm 2021, các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam trong nhóm hàng này sang Canada là các sản phẩm cán phẳng bằng sắt hoặc thép không hợp kim, có chiều rộng ≥ 600 mm, cán nóng hoặc cán nguội (HS 7210) với trị giá xuất khẩu 105,079 triệu USD; kế đến là thanh và que, bằng sắt hoặc thép không hợp kim, chưa được gia công thêm quá trình rèn, cán nóng, kéo nóng (HS 7214) với trị giá 103,073 triệu USD; Thanh và que bằng sắt hoặc thép không hợp kim, được cán nóng, ở dạng cuộn quấn không đều (HS 7213) với trị giá xuất khẩu 70,669 triệu USD;...

• **Đồ chơi, trò chơi và dụng cụ thể thao; các bộ phận và phụ kiện (HS.95)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	4.164,613	4.458,896	4.188,709	4.097,116	5.545,379
Nhập khẩu từ Việt Nam	67,136	81,730	101,707	137,038	185,460

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 3 tại thị trường Canada về nhóm đồ chơi, trò chơi và dụng cụ thể thao; các bộ phận và phụ kiện (HS.95), với tổng giá trị đạt khoảng 185,46 triệu USD trong năm 2021, chiếm khoảng 3,3% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này.

Trong giai đoạn 2017 - 2021, tốc độ tăng trưởng khá cao 29%/năm, so với các đối thủ cạnh tranh Trung Quốc (5%/năm), Hoa Kỳ (-2%/năm) và Mexico (12%/năm). Nhưng trong năm 2021 giá trị xuất khẩu nhóm hàng này tăng khá cao 35% so với năm 2020.

Năm 2021, Trung Quốc là nước cung cấp hàng đầu mặt hàng này vào thị trường Canada với 3,555 tỷ USD (chiếm 64,1% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này); đứng thứ 2 là Hoa Kỳ với 791,612 triệu USD chiếm 14,3% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; đứng thứ 3 là Mexico với 305,826 triệu USD chiếm 5,5% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada.

Trong khi đó các quốc gia ở Châu Á có mức tăng trưởng khá cao trong giai đoạn này là Thổ Nhĩ Kỳ tăng 40%/năm, Hồng Kông (Trung Quốc) tăng 23%/năm; Nhật Bản tăng 22%/năm; Ấn Độ tăng 19%/năm; Malaysia tăng 16%/năm; Cambodia tăng 16%/năm và Indonesia tăng 16%/năm, Đài loan (Trung Quốc) tăng 15%/năm.

Năm 2021, các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam trong nhóm hàng này sang Canada là mặt hàng xe ba bánh, xe tay ga, xe đạp và đồ chơi có bánh xe tương tự; xe của búp bê; búp bê; đồ chơi khác (HS 9503) với trị giá xuất khẩu 90,017 triệu USD; kế đến là vật phẩm và thiết bị tập thể dục, thể dục, thể thao, các môn thể thao khác (HS 9506) với trị giá xuất khẩu 47,152 triệu USD; máy và bảng điều khiển trò chơi điện tử, các sản phẩm cho funfair, trò chơi trên bàn hoặc phòng khách (HS 9504) với trị giá 44,116 triệu USD;...

- **Hàng thủy hải sản (HS.03)**

ĐVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	2.148,241	2.234,299	2.327,308	2.014,309	2.662,004
Nhập khẩu từ Việt Nam	153,340	163,836	159,151	157,265	162,964

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

Việt Nam hiện là nước cung ứng lớn thứ 4 về nhóm hàng thủy hải sản tại Canada. Trong năm 2021, xuất khẩu thủy hải sản (HS.03) của Việt Nam sang Canada đạt 162,964 triệu USD, tăng 4% so với năm 2020, chiếm 6,1% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này. Top 5 nước cung ứng lớn nhất cho Canada về mặt hàng này gồm: Hoa Kỳ (chiếm 39,3%), tiếp theo là Trung Quốc (12,6%), Chile (7,3%), Việt Nam (6,1%) và Ấn Độ (5,6%).

Trong suốt thời kỳ 5 năm (2017 - 2021), xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam

sang Canada đã đạt tốc độ tăng trưởng trung bình 1%/năm. Trong thời gian 2017 - 2021 các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam trong mặt hàng này có tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm như Hoa Kỳ với mức tăng trưởng 4%, Trung Quốc -3%, Chile 13% và Ấn Độ 4%.

Trong năm 2021, các sản phẩm chính của Việt Nam xuất khẩu sang Canada trong nhóm này là giáp xác (HS 0306) đạt 95,751 triệu USD; tiếp theo là cá phi lê tươi, ướp lạnh và đông lạnh (HS.0304) đạt giá trị xuất khẩu là 51,091 triệu USD; cá đông lạnh (trừ phi lê cá và thịt cá khác thuộc nhóm 0304) (HS.0303) với 8,820 triệu USD; Cá, dùng làm thức ăn cho người, sấy khô, ướp muối hoặc ngâm nước muối; cá hun khói, phù hợp để làm thức ăn cho người,... (HS 0305) với giá trị 4,007 triệu USD; động vật thân mềm dùng làm thức ăn cho người, thậm chí hun khói, còn nguyên vỏ hay không, sống, tươi, ướp lạnh (HS.0307) đạt 2,549 triệu USD;...

Trong khi đó quốc gia ở Châu Á có mức tăng trưởng tương đối khá hơn Việt Nam trong giai đoạn 2017-2021 là Thổ Nhĩ Kỳ tăng 66%/năm; tiếp theo là Indonesia tăng 17%/năm và Myanmar tăng 9%/năm.

- **Cao su và các sản phẩm từ cao su (HS.40)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	6.245,422	6.467,722	6.295,600	5.674,207	7.583,485
Nhập khẩu từ Việt Nam	32,315	43,570	44,664	60,873	135,558

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade. Việt Nam xếp thứ 10 trong số các nhà cung cấp cao su và các sản phẩm từ cao su (HS.40) tại thị trường Canada. Trong năm 2021, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này tăng 123% so với năm 2020, đạt khoảng 135,558 triệu USD và chiếm 1,8% trong tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng này của Canada. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân của nhóm này từ năm 2017 - 2021 tăng 38%/năm.

Năm 2021, mặt hàng xuất khẩu chính là lốp khí nén mới, bằng cao su (HS.4011) với giá trị 1,007 tỷ USD; tiếp theo là các mặt hàng may mặc và phụ kiện quần áo, bao gồm găng tay, găng tay và găng tay hở ngón, cho mọi mục đích (HS.4015) với giá trị

xuất khẩu 171,857 triệu USD; các sản phẩm bằng cao su lưu hóa (trừ cao su cứng),... (HS.4016) với trị giá xuất khẩu 130,919 triệu USD; cao su tự nhiên, balata, gutta-percha, guayule, chicle và các loại gôm tự nhiên tương tự, ở dạng nguyên sinh (HS.4001) với trị giá xuất khẩu 83,911 triệu USD;...

Năm 2021, các nguồn cung ứng chính cho Canada về nhóm hàng này là Hoa Kỳ đứng đầu với giá trị xuất khẩu mặt hàng này sang thị trường Canada 2,814 tỷ USD, chiếm 37,1% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; tiếp theo là Trung Quốc với 1,468 tỷ USD, chiếm 19,4%; Malaysia với 674,649 triệu USD, chiếm 8,9%; Nhật Bản với trị giá xuất khẩu 375,276 triệu USD chiếm 4,9% trong nhập khẩu mặt hàng này của Canada; Mexico với 235,584 triệu USD chiếm 3,1%; Thái Lan với trị giá xuất khẩu 230,328 triệu USD chiếm 3%; Indonesia với trị giá xuất khẩu 195,430 triệu USD chiếm 2,6%; Đức với trị giá xuất khẩu 184,052 triệu USD chiếm 2,4%; Hàn Quốc với trị giá xuất khẩu 157,242 triệu USD chiếm 2,1%;...

- **Các sản phẩm bằng da thuộc, túi xách, ví, vali và ô dù (HS.42)**

DVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	1.650,244	1.757,417	1.780,745	1.358,169	1.635,362
Nhập khẩu từ Việt Nam	127,683	133,662	148,677	105,805	125,247

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

Việt Nam xếp thứ 4 trong số các nhà cung cấp các sản phẩm bằng da thuộc, các mặt hàng du lịch, túi xách, ví, vali và ô dù (HS.42) tại thị trường Canada. Trong năm 2021, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này tăng 18% so với năm 2020, đạt khoảng 125,247 triệu USD và chiếm 7,7% trong tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng này của Canada. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân của nhóm này từ năm 2017 - 2021 giảm -3%/năm.

Năm 2021, mặt hàng xuất khẩu chính là vali, xác đựng đồ nữ trang, cặp tài liệu, cặp sách, túi, cặp đeo vai cho học sinh, bao kính, bao ống nhòm, hộp camera, hộp nhạc cụ, túi đựng đồ ăn đồ uống, túi xách tay, túi đi chợ,... (HS 4202) với giá trị 115,816 triệu USD; tiếp theo là các sản phẩm may mặc và phụ kiện quần áo, bằng da hoặc da tổng

hợp (HS.4203) với trị giá 5,540 triệu USD; yên xe và dây nịt cho bất kỳ động vật nào, bao gồm dây kéo/dây cương, dây dẫn, miếng đệm đầu gối, mồm, vải bọc yên xe (HS.4201) với trị giá 3,792 triệu USD;...

Năm 2021, các nguồn cung ứng chính cho Canada về nhóm hàng này là Trung Quốc đứng đầu với giá trị xuất khẩu mặt hàng này sang thị trường Canada 634,847 triệu USD, chiếm 38,8% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; tiếp theo là Ý với 234,159 triệu USD, chiếm 14,3%; Pháp với 133,503 triệu USD chiếm 8,2%; Việt Nam với trị giá xuất khẩu 125,247 triệu USD chiếm 7,7%; Hoa Kỳ với trị giá 117,791 triệu USD chiếm 7,2%; Cambodia với trị giá 73,312 triệu USD chiếm 4,5%;...

Trong khi đó quốc gia ở Đông Nam Á có mức tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 2017-2021 là Cambodia tăng 73%/năm; tiếp theo là Singapore tăng 45%/năm và Myanmar tăng 33%/năm.

• **Quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra, độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật (HS.90)**

ĐVT: Triệu USD

Năm	2017	2018	2019	2020	2021
Nhập khẩu từ thế giới	12.308,181	12.605,026	12.641,746	11.440,162	13.348,626
Nhập khẩu từ Việt Nam	29,853	37,700	83,212	82,882	113,968

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.
Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 20 tại thị trường Canada về nhóm quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra, độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật (HS.90), với tổng giá trị đạt khoảng 113,968 triệu USD trong năm 2021, chiếm khoảng 0,9% trong tổng nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này.

Trong giai đoạn 2017 - 2021, tốc độ tăng trưởng khá cao 41%/năm, so với các đối thủ cạnh tranh Hoa Kỳ (-1%/năm); Trung Quốc (4%/năm); Mexico (3%/năm); Đức (0%/năm); Nhật Bản (-12%/năm); UK (0%/năm); Thụy Sĩ (2%/năm); Ireland (5%/năm). Nhưng trong năm 2021 giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Việt Nam sang Canada tăng khá cao 38% so với năm 2020. Năm 2021, Hoa Kỳ là nước cung cấp hàng đầu mặt hàng này vào thị trường Canada với 5,614 tỷ USD (chiếm 42,1% trong tổng

nhập khẩu của Canada về nhóm hàng này); đứng thứ 2 là Trung Quốc với 1,46 tỷ USD chiếm 10,9% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada; đứng thứ 3 là Mexico với 1,081 tỷ USD chiếm 8,1% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Canada.

Trong khi đó quốc gia ở Đông Nam Á có mức tăng trưởng mạnh trong giai đoạn này là Cambodia tăng 136%/năm; tiếp theo là Myanmar tăng 98%/năm và Việt Nam tăng 41%/năm.

Năm 2021, các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam trong nhóm hàng này sang Canada là thiết bị chỉnh hình, bao gồm nạng, đai và giàn phẫu thuật; nẹp và gãy xương khác (HS 9021) với trị giá xuất khẩu 32,091 triệu USD; kể đến là Các thiết bị tinh thể lỏng không cấu thành các mặt hàng được cung cấp cụ thể hơn trong nhóm khác (HS 9013) với trị giá 27,253 triệu USD; Dụng cụ và thiết bị được sử dụng trong y tế, phẫu thuật, nha khoa hoặc khoa học thú y (HS 9018) với trị giá 23,341 triệu USD; các dụng cụ, thiết bị và máy đo lường hoặc kiểm tra chưa được quy định ở nơi khác (HS.9031) với trị giá xuất khẩu 8,592 triệu USD; thấu kính, lăng kính, gương và các phần tử quang học khác, bằng bất kỳ vật liệu nào, được gắn kết và các bộ phận khác (HS.9002) với trị giá xuất khẩu 6,574 triệu USD;...

➤ Nhập khẩu

Việt Nam đã nhập khẩu trên 525,62 triệu USD hàng hóa từ Canada trong năm 2021, giảm -4% so với năm 2020. Trong suốt thời kỳ 2017 - 2021, mức tăng trưởng hàng năm -12%/năm. Các mặt hàng nhập khẩu chính gồm máy móc, xe cộ, sắt thép, bông, thiết bị điện...

➤ Các sản phẩm nhập khẩu chính của Việt Nam từ thị trường Canada

ĐVT: Triệu USD

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá trị năm 2021	Tăng trưởng hàng năm 2017-2021, %	Thị phần trong tổng nhập khẩu Việt Nam năm 2021, %
Tổng cộng		525,620	-12	0
02	Thịt	109,882	116	7

12	Hạt có dầu và quả có dầu; ngũ cốc, hạt và trái cây khác; công nghiệp hoặc dược phẩm	54,519	-5	3
31	Phân bón	49,284	-4	4
47	Bột giấy bằng gỗ hoặc bằng vật liệu xenlulo dạng sợi khác; giấy thu hồi (phế liệu và mảnh vụn)	46,852	26	4
03	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và các động vật thủy sinh không xương sống khác,...	34,244	-21	2
84	Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi; các bộ phận của chúng	29,667	-1	0
72	Sắt và thép	22,669	-1	0
90	Quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra, độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật.	20,355	13	0
85	Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, tivi	16,511	6	0
39	Chất dẻo và các sản phẩm từ chất dẻo	13,583	1	0
44	Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ	12,864	-9	1
01	Động vật sống	10,145	-	2

Nguồn: Tính toán của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) dựa theo thống kê Comtrade.

Đầu tư

Tính đến ngày 20/10/2022 Canada đứng thứ 14/141 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư còn hiệu lực tại Việt Nam với 242 dự án, tổng vốn đầu tư đăng ký 4.814,94 triệu USD. Từ ngày 01/01/2022 đến ngày 20/10/2022, Canada có 10 dự án FDI cấp mới với tổng số vốn đăng ký cấp mới 2,22 triệu USD, 01 dự án điều chỉnh với vốn đăng ký điều chỉnh là 0,02 triệu USD; và 45 số lượt góp vốn mua cổ phần với giá trị góp vốn mua cổ phần 49,26 triệu USD đã đưa tổng vốn đăng ký lên 51,5 triệu USD.

(Nguồn: Cục đầu tư nước ngoài, MPI)

Một số công ty chính của Canada làm ăn với Việt Nam: Tiberon Minerals, Manulife, Telesat of Ottawa, GE Canada và GE Systems, International Engineering, Danon Foods Co. Ltd., Group Coaticook Veterinary Clinic/ADAX

Đến nay, các nhà đầu tư Canada đã có mặt tại 25/63 địa phương của cả nước, nhưng chủ yếu tập trung tại các thành phố và địa phương lớn nơi có điều kiện cơ sở hạ tầng thuận lợi và khu vực phát triển kinh tế năng động nhất của cả nước như Bà Rịa - Vũng Tàu, TP.HCM, Ninh Thuận, Bình Dương, Hà Nội, Hải Dương.

Với các dự án quy mô lớn, lĩnh vực kinh doanh bất động sản dẫn đầu về vốn đầu tư đăng ký của Canada tại Việt Nam với 4 dự án và tổng số vốn đăng ký là 4,23 tỷ USD (chỉ chiếm 2 % số dự án nhưng chiếm tới 80,1% tổng vốn đầu tư), đứng thứ 2 là lĩnh vực Công nghiệp chế biến chế tạo với tổng số vốn là 476,4 triệu USD (chiếm 9,2% tổng vốn đầu tư). Lĩnh vực Y tế và trợ giúp xã hội xếp thứ 3 với tổng vốn đầu tư là 282,4 triệu USD (chiếm 5,3% tổng vốn đầu tư). Còn lại thuộc về các ngành lĩnh vực khác.

Các dự án của Canada tại Việt Nam đầu tư chủ yếu vào hai hình thức 100% vốn nước ngoài với 106 dự án với tổng số vốn là 4,93 tỷ USD chiếm 71% số dự án và 93,4% tổng vốn đầu tư, hình thức liên doanh được đầu tư 40 dự án với tổng vốn đăng ký là 324,3 triệu USD chiếm 6,1% tổng vốn đầu tư, còn lại là các hình thức công ty cổ phần và hợp đồng hợp tác kinh doanh.

Canada đã đầu tư vào 28/63 tỉnh thành phố trong cả nước. Trong đó Bà Rịa – Vũng Tàu thu hút nhiều vốn đầu tư từ Canada nhất với 4 dự án, tổng vốn đăng ký cấp mới và tăng vốn là 4,26 tỷ USD (chiếm 80,7% tổng vốn đầu tư). Đứng thứ hai là Hải Dương với 7 dự án, với tổng vốn đầu tư là 307,1 triệu USD (chiếm 5,8% tổng vốn đầu tư). Với 1 dự án 193 triệu USD, Ninh Bình đứng thứ 3, chiếm 3,6% tổng vốn đầu tư. Còn lại là các địa phương khác.

Một số dự án tiêu biểu của Canada tại Việt Nam:

- + Dự án Công ty TNHH dự án Hồ Tràm do ASIAN Coast Development (Canada) Ltd đầu tư, tổng vốn đầu tư là 4,23 tỷ USD; mục tiêu xây dựng, kinh doanh khu du lịch nghỉ dưỡng, giải trí, khu khách sạn, vui chơi có thưởng. Dự án được cấp phép vào ngày 12/3/2008 tại Bà Rịa - Vũng Tàu.

- + Dự án Công ty TNHH Bệnh viện quốc tế Đại An Việt Nam - Canada với tổng vốn đầu tư là 260 triệu USD, dự án được cấp phép ngày 20/2/2014 tại Hải Dương.
- + Dự án Công ty Cty TNHH Năng lượng gió Việt Nam với tổng vốn đầu tư là 74,4 triệu USD, dự án được cấp phép 3/5/2007 tại Ninh Thuận.
- + Dự án đầu tư nhà máy điện mặt trời của Tập đoàn năng lượng tái tạo CMX (Canada) với công suất 150 MW, tổng vốn đầu tư dự kiến 150 triệu USD, với diện tích đất dự kiến để triển khai dự án là 250 ha tại tỉnh Ninh Thuận.

Hợp tác phát triển

Hai bên đã ký kết các văn bản gồm Ý định thư hợp tác giữa Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam và Quỹ Khoa học bang Quebec; Bản ghi nhớ về Gói hỗ trợ kỹ thuật về nghiên cứu quản lý sân bay giữa Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam và Ngân hàng quốc gia Canada. Ngoài ra, Canada khẳng định duy trì viện trợ phát triển (ODA) cho Việt Nam, tổng giá trị ODA Canada dành cho Việt Nam từ 1990 là khoảng 2 tỷ CAD. Canada đã công bố khoản ODA trị giá 12,9 triệu CAD cho dự án phát triển hợp tác xã tại Việt Nam giai đoạn 2015-2020 (11/2015); viện trợ 15,2 triệu CAD cho 2 dự án an toàn thực phẩm - SAFEGRO dành cho Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

CHƯƠNG 5: CÁC QUY ĐỊNH THƯƠNG MẠI, HẢI QUAN VÀ CÁC TIÊU CHUẨN

Thuế quan

Hệ thống thuế của Canada gồm 3 cấp độ: thuế liên bang (federal taxes), thuế nội bang (provincial taxes) và thuế địa phương (municipal taxes).

Thuế quan và hạn ngạch thuế quan (TRQ) vẫn còn áp dụng cho dòng thuế đối với mặt hàng sữa và gia cầm. Canada đang dần loại bỏ thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi (MFN) còn lại trên máy móc thiết bị nhập khẩu và dự định hoàn tất quá trình này vào năm 2015. Canada đã công bố xóa bỏ thuế quan MFN đối với quần áo trẻ em và dụng cụ thể thao (ước tính 76 triệu CAD mỗi năm) trong ngân sách liên bang Canada năm 2013.

Rào cản thương mại

- **Quản lý việc cung cấp ngành nông nghiệp**

Canada sử dụng hệ thống quản lý để kiểm soát ngành công nghiệp sữa, thịt gà, gà tây, và trứng. Chương trình quản lý cung cấp của Canada liên quan đến hạn ngạch sản xuất, ủy ban tiêu thụ hàng hóa ra thị trường điều tiết về giá cả và nguồn cung, và Hạn ngạch Thuế quan (TRQs). Chương trình quản lý cung cấp của Canada rất hạn chế khả năng các nhà sản xuất nước ngoài tăng cường xuất khẩu vào Canada trên mức hạn ngạch thuế và nâng cao giá cả mà người Canada phải trả cho các sản phẩm sữa và gia cầm.

- **Miễn thuế cá nhân**

Hiện nay, người Canada dành hơn 24 giờ ở ngoài biên giới Canada để có thể lấy lại 200 CAD giá trị của hàng miễn thuế (hạn mức trước kia là 50 CAD). Canada đã nâng hạn mức miễn thuế lên 800 USD cho các kỳ nghỉ hơn 48 giờ, tăng từ hạn mức 400 CAD cho kỳ nghỉ có thời gian ở lại là 1 tuần và hạn mức 750 CAD đối với đợt nghỉ dài hơn 7 ngày. Tuy nhiên, Canada tiếp tục thực hiện việc không miễn thuế cho những người lưu trú rời khỏi Canada ít hơn 24 giờ.

Chứng từ và các quy định nhập khẩu

Trang web của Cơ quan Dịch vụ Biên giới Canada liệt kê các tài liệu cần thiết cho việc nhập khẩu. Thủ tục quan trọng nhất mà quốc gia xuất khẩu cần phải có là Hóa đơn Hải quan Canada đã hoàn chỉnh hợp lệ hoặc các chứng từ tương đương được quy định đối với tất cả các lô hàng thương mại nhập khẩu vào Canada. Các nhà xuất khẩu có thể sử dụng mẫu đơn riêng nếu mẫu đơn này có chứa các thông tin được yêu cầu. Tại biên giới, các nhà nhập khẩu hoặc nhà môi giới hải quan cũng trình mẫu đơn B3, biểu mẫu mã hải quan. Thông tin thêm về mẫu đơn B3 có thể được tìm thấy trong ấn phẩm quảng cáo "Nhập khẩu Hàng hóa Thương mại vào thị trường Canada - Làm thế nào để hoàn thành mẫu đơn B3 khi nhập khẩu hàng hóa thương mại". Các thủ tục khác mà các công ty vận tải đường bộ sẽ cung cấp để thông quan có thể gồm chứng từ kiểm soát hàng hóa (CCD) và vận đơn (B/L). Một số hàng hóa như thực phẩm hoặc các sản phẩm có liên quan đến sức khỏe có thể tùy thuộc vào các yêu cầu của cơ quan chính phủ liên bang khác và có thể cần giấy phép, giấy chứng nhận, hoặc kiểm tra.

Ngoài ra, để được miễn thuế theo các quy tắc xuất xứ NAFTA, một giao dịch thương mại nhập khẩu theo NAFTA trị giá hơn 1.600 CAD phải có kèm theo Giấy chứng nhận xuất xứ NAFTA; trong khi giao dịch nhập khẩu thương mại có giá trị ít hơn 1600 CAD chỉ cần có tuyên bố xuất xứ từ quốc gia xuất khẩu đối với các sản phẩm có nguồn gốc từ một nước trong NAFTA.

Hầu hết các chuyến hàng nhập khẩu được làm thủ tục hải quan ngay tại cửa khẩu hải quan biên giới. Tuy nhiên, nếu tại cửa khẩu biên giới không có văn phòng hải quan thì nhà nhập khẩu có thể lựa chọn một văn phòng trong nội địa để làm thủ tục hải quan. Người vận chuyển cung cấp cho hải quan các giấy tờ hợp lý báo cáo về việc chuyển hàng đến. Tùy theo hình thức vận tải mà xác định loại giấy tờ vận tải phải xuất trình. Nhà nhập khẩu có thể tự xuất trình những chứng từ liên quan hoặc thuê người môi giới hải quan làm giúp.

Một công ty môi giới hải quan có thể giúp thông quan hàng hóa, trả thuế, thu thập, chuyển và lưu trữ dữ liệu, chứng từ, đáp ứng yêu cầu của CBSA. Điều này mang đến một số lợi thế tiếp thị, đặc biệt là cơ hội loại bỏ gánh nặng thủ tục hải quan của lô hàng thương mại từ các khách hàng của Canada. Thực tế, các nhà bán lẻ lớn thường yêu cầu nhà xuất khẩu thực hiện bất cứ thủ tục giấy tờ nào mà họ cho là cần

thiết để tất cả những gì các nhà bán lẻ cần làm là dỡ hàng từ xe tải và trả tiền hàng hàng hóa cho nhà xuất khẩu. Nhiều nhà môi giới quảng cáo các chương trình về các nhà nhập khẩu không cư trú trên trang web của họ.

Đối với hầu hết các lô hàng đặt hàng qua thư, thủ tục giấy tờ cần thiết chỉ là một hóa đơn kinh doanh tiêu chuẩn. Các công ty nên thể hiện số tiền khách hàng phải thanh toán cho hàng hóa bằng đơn vị tiền tệ USD hoặc CAD. Nếu hàng hóa được vận chuyển trên cơ sở không mất phí công ty (mẫu hoặc demo) thì phải ghi rõ giá bán lẻ của lô hàng.

Kể từ ngày 01/11/2011, Cơ quan Bảo vệ biên giới Canada (CBSA) bắt đầu triển khai sử dụng eManifest (Hệ thống khai báo lược khai hải quan điện tử) đối với các nhà vận tải đường bộ. Hệ thống E-Manifest là hệ thống "Tiếp nhận bản khai hàng hóa, các chứng từ khác có liên quan và thông quan điện tử đối với tàu biển nhập cảnh, xuất cảnh" dành cho người khai hải quan là các hãng tàu, đại lý hãng tàu và công ty giao nhận. Kể từ thời điểm này, các nhà vận tải không chấp hành quy định truyền dữ liệu về hàng hóa và phương tiện qua đường điện tử trước khi đến biên giới sẽ bị từ chối làm thủ tục nhập khẩu, nhập cảnh và chịu hình phạt phi tiền tệ (chịu thêm thuế giá trị gia tăng).

EManifest là giai đoạn thứ 3 của chương trình Thông tin thương mại (ACI). 2 giai đoạn đầu của ACI yêu cầu các hãng vận tải đường hàng không và đường biển truyền dữ liệu điện tử trước khi hàng hóa đến và thông tin vận chuyển cho CBSA.

Khi được triển khai toàn diện, eManifest sẽ yêu cầu các công ty vận chuyển, các công ty giao nhận vận tải và các nhập khẩu bằng tất cả các loại hình vận tải (hàng không, đường biển, đường bộ và đường sắt) truyền dữ liệu điện tử về hàng hóa, thông tin vận chuyển, vận đơn phát hành bởi công ty giao nhận vận chuyển hàng hóa, hàng hóa bổ sung và dữ liệu của nhà nhập khẩu cho CBSA trước khi tải hàng bằng đường biển và trước khi hàng cập cảng bằng đường hàng không, đường sắt và đường bộ.

Thời gian tuân thủ được thông báo đối với các công ty vận tải đường bộ hiện nay đang có hiệu lực. CBSA dự báo có thể cho các công ty vận tải 45 ngày trước thời hạn của ngày tuân thủ bắt buộc. Một khi các quy định được đưa ra, các công ty vận tải đường bộ phải cung cấp dữ liệu hàng hóa điện tử và dữ liệu về thông tin vận

chuyên cho CBSA trước khi đến hàng biên giới Canada. Các lô hàng được chuyển đến mà không cần thông báo trước sau khi các quy định được thực thi sẽ bị từ chối nhập cảnh vào Canada.

Để biết thêm thông tin về các quy định của eManifest, hãy truy cập trang web CBSA tại www.cbsa.gc.ca.

Tạm nhập

Canada cho phép miễn thuế các loại hàng hóa thương mại nhất định và thiết bị tạm nhập như các ấn phẩm quảng cáo, hàng mẫu thương mại, thiết bị nghe nhìn và thiết bị công nghiệp cho các cuộc họp kinh doanh, hội chợ thương mại, trưng bày sản phẩm và các mục đích cho ngành công nghiệp và xây dựng.

Nếu hàng hóa có đủ điều kiện để nhập cảnh tự do, thì tiền ký quỹ có thể được trả lại dưới hình thức tiền mặt hoặc trái phiếu có thể được yêu cầu. Thông tin thêm về mẫu đơn E29B của Canada ("tạm nhập") và các yêu cầu khác có thể tìm thấy tại trang web Cơ quan Dịch vụ biên giới của Canada. Thông tin về tạm nhập hàng hóa và thiết bị cá nhân cũng có thể được tìm thấy trên trang web này.

Các quy định về nhãn mác và đánh dấu

Đạo luật về Dán nhãn và Đóng gói hàng cho người tiêu dùng của Canada quy định ngôn ngữ trên tất cả các nhãn phải thể hiện bằng tiếng Anh lẫn tiếng Pháp và các ghi thông tin sau đây lên bao bì/ nhãn hàng các sản phẩm tiêu dùng tại Canada:

- Giấy chứng nhận sản phẩm: mô tả tên gọi chung hoặc tên gọi phổ biến của sản phẩm, hoặc chức năng của sản phẩm. Việc kê khai phải được cả tiếng Anh và tiếng Pháp.
- Tờ khai số lượng thực: phải được thể hiện bằng đơn vị mét của dung tích khi sản phẩm là chất lỏng hoặc khí, hoặc là nhớt; hoặc bằng các đơn vị đo trọng lượng khi sản phẩm ở thể rắn hoặc bằng cách đếm số. Số lượng thực cũng có thể được thể hiện trong các điều khoản thương mại được thành lập khác.
- Tên đại lý và địa điểm kinh doanh: nơi đóng gói sẵn sản phẩm đã được sản xuất hoặc sản xuất để bán lại. Nói chung, tên và địa chỉ đầy đủ để chuyển hàng bằng bưu điện được chấp nhận. Thông tin này có thể bằng tiếng Anh hoặc tiếng Pháp.

Các công ty xuất khẩu các sản phẩm thực phẩm phải đối mặt với những thách thức nhiều hơn thường lệ do các quy tắc khác nhau liên quan đến các tuyên bố về sức khỏe có thể được để trên nhãn và các tiêu chuẩn dinh dưỡng khác nhau, chẳng hạn như việc công nhận các loại vitamin được giới thiệu mỗi ngày, v.v...

Cơ quan chịu trách nhiệm kiểm tra việc nhập khẩu, Cơ quan Dịch vụ biên giới Canada, cũng yêu cầu bằng chứng về nước xuất xứ, trên nhiều loại hàng hóa nhập khẩu. Hàng hóa không được đánh dấu đúng có thể không được Hải quan Canada cho qua cho đến khi đánh dấu phù hợp.

Tỉnh Quebec yêu cầu tất cả các sản phẩm được bán tại tỉnh phải dán nhãn bằng tiếng Pháp và việc sử dụng tiếng Pháp nổi bật như các ngôn ngữ khác trên bất kỳ thùng hàng hoặc container nào. Điều lệ về ngôn ngữ Pháp quy định việc sử dụng tiếng Pháp trên nhãn sản phẩm, giấy chứng nhận bảo hành, cảm nang sản phẩm và hướng dẫn sử dụng, dấu hiệu chung và quảng cáo trên giấy tờ. Website của văn phòng ngôn ngữ Pháp ở Quebec (Office Québécois de la langue Française) cung cấp hướng dẫn về các yêu cầu này.

Các công ty xuất khẩu hàng dệt và may mặc nên kiểm tra các trang web của Bộ Công nghiệp Canada về các quy định cụ thể về ghi nhãn. Các công ty xuất khẩu thực phẩm nên kiểm tra hướng dẫn của Cơ quan Thanh tra thực phẩm Canada đối với việc quảng cáo và ghi nhãn thực phẩm.

Cuối cùng, Bộ Công nghiệp Canada có trách nhiệm đảm bảo rằng bất kỳ công bố nào về sản phẩm "thân thiện môi trường" đều chính xác và phù hợp với pháp luật có liên quan. Nói chung, các công bố về môi trường không rõ ràng, gây hiểu lầm hoặc không thích hợp, hoặc không thể chứng minh thì không nên sử dụng. Trong mọi trường hợp, các công bố về môi trường nên cho thấy chúng có liên quan đến bản thân sản phẩm hoặc các vật liệu bao bì đóng gói của sản phẩm hay không. Chính phủ Canada đã ban hành bộ quy tắc hướng dẫn chủ yếu về việc sử dụng quảng cáo và nhãn môi trường, bộ quy tắc này có thể tìm được bằng cách liên hệ với Bộ Công nghiệp Canada.

Cấm và hạn chế nhập khẩu

Một số hàng hóa có thể bị cấm hoặc kiểm soát, hoặc yêu cầu có giấy phép đặc biệt, thanh tra hoặc các điều kiện phải đáp ứng để được cho phép nhập cảnh vào Canada.

Cơ quan Dịch vụ biên giới Canada cung cấp bảng hướng dẫn từng bước giúp cho các nhà nhập khẩu xác định xem hàng hóa của họ có thuộc các điều kiện hay quy định đặc biệt hay không.

Ủy ban kiểm soát xuất nhập khẩu giám sát việc nhập khẩu và xuất khẩu của các hàng hóa được kiểm soát. Các hàng hóa này bao gồm đường và gỗ mềm tùy thuộc vào các thỏa thuận về hạn ngạch, cũng như vũ khí, đạn dược, vật liệu hạt nhân và hàng hóa có tính chất tương tự. Cơ quan Dịch vụ biên giới Canada thực thi pháp luật và các luật lệ đối với các sản phẩm trong danh sách kiểm soát nhập khẩu.

- **Hạn chế kích cỡ container**

Năm 2012, Canada đã công bố bãi bỏ các quy định về kích thước tiêu chuẩn của container đối với sản phẩm thực phẩm. Chính phủ Canada đã tuyên bố rằng những quy định này không mang lại lợi ích về an toàn thực phẩm và việc hủy bỏ các quy định như vậy sẽ loại bỏ một rào cản không cần thiết đối với việc nhập khẩu các sản phẩm mới từ các thị trường quốc tế. Mốc thời gian cho việc thực hiện các quy định mới vẫn tiếp tục được kéo dài, tuy nhiên, và cho đến nay các quy định hiện hành vẫn chưa được bãi bỏ. Cơ quan Thanh tra Thực phẩm Canada đã tiến hành lấy ý kiến một số công ty và các tập đoàn ngành công nghiệp vào năm 2013, trong đó một số công ty sản xuất thực phẩm của Canada đã bày tỏ sự phản đối việc hủy bỏ các quy định về kích thước container. Trong thời gian này, các quy định hiện hành đối với kích thước container thực phẩm vẫn còn hiệu lực.

Các quy định hải quan và thông tin liên hệ

Các thông tin và quy định hải quan của Canada có thể tìm thấy ở trang web của Cơ quan Dịch vụ biên giới Canada: www.cbsa-asfc.gc.ca.

Các tiêu chuẩn

- **Tổng quan**

Các quy định tiêu chuẩn ở Canada nhằm thực hiện theo các nguyên tắc cơ bản của WTO và NAFTA, và do đó không tạo ra những rào cản không cần thiết đối với thương mại. Nhằm giảm bớt các rào cản thương mại, NAFTA áp dụng 3 nguyên tắc cơ bản đối với thương mại song phương như sau:

- + Việc kiểm tra các cơ sở và các cơ quan chứng nhận được xử lý theo cách không phân biệt đối xử.
- + Các thước đo liên quan đến các tiêu chuẩn của liên bang sẽ được hài hoà đến mức tối đa khi có thể.
- + Công khai hơn trong quá trình quản lý.

▫ **Hệ thống tiêu chuẩn quốc gia**

Hệ thống tiêu chuẩn quốc gia của Canada (NSS) xây dựng, phát triển, và thực thi các tiêu chuẩn ở Canada. NSS bao gồm hơn 400 tổ chức được công nhận bởi Hội đồng Tiêu chuẩn Canada. Những tổ chức này liên quan đến nhiều hoạt động khác nhau, chẳng hạn như: xây dựng tiêu chuẩn, thử nghiệm sản phẩm và chất lượng (đánh giá sự phù hợp), chứng nhận sản phẩm hoặc dịch vụ, đăng ký hệ thống sản xuất và quản lý môi trường.

▫ **Hội đồng tiêu chuẩn Canada**

Là một liên đoàn công ty quốc doanh liên bang, Hội đồng tiêu chuẩn Canada (SCC) điều phối các hoạt động tiêu chuẩn hóa ở Canada. Cơ quan này báo cáo lên Quốc hội thông qua Bộ trưởng Bộ Công nghiệp và Hệ thống Giám sát các Tiêu chuẩn Quốc gia của Canada. SCC bao gồm các đại diện của chính quyền liên bang và cấp tỉnh cũng như từ một loạt các lợi ích công cộng và tư nhân. Nó quy định chính sách và thủ tục cho việc phát triển các tiêu chuẩn quốc gia của Canada, phối sự tham gia của Canada trong hệ thống tiêu chuẩn quốc tế, và kiểm định hơn 400 tổ chức tham gia phát triển các tiêu chuẩn, chứng nhận sản phẩm hoặc dịch vụ, hoạt động kiểm tra và đăng ký hệ thống quản lý ở Canada. SCC là cơ quan độc lập của chính phủ, mặc dù nó vẫn được tài trợ một phần bằng nguồn quỹ chung.

SCC không xây dựng các tiêu chuẩn riêng, cũng không thực hiện bất kỳ việc đưa ra các đánh giá phù hợp nào. Thay vào đó, nhiệm vụ của SCC là phối hợp và giám sát những nỗ lực của Hệ thống Tiêu chuẩn Quốc gia, SCC ủy nhiệm cho các tổ chức kiểm tra và cấp giấy chứng nhận thực hiện các đánh giá phù hợp và xem xét các tiêu chuẩn đã được đệ trình bởi các tổ chức phát triển các tiêu chuẩn đối với việc phê chuẩn như các tiêu chuẩn quốc gia của Canada.

+ **Các tổ chức tiêu chuẩn**

Có 4 tổ chức xây dựng tiêu chuẩn được công nhận (SDOs) ở Canada: Hiệp hội Tiêu chuẩn Canada (CSA), Tổ chức hợp tác giữa các phòng thí nghiệm Canada (ULC), Ủy ban tiêu chuẩn chung của Canada (CGSB), và Cục tiêu chuẩn Québec (BNQ). CSA và ULC là các tổ chức khu vực tư nhân bao gồm một loạt các hàng hóa và dịch vụ thương mại. Các CGSB và BNQ bao gồm các lĩnh vực liên quan đến các hoạt động của chính quyền tỉnh Quebec và chính quyền liên bang Canada. Mỗi tổ chức xây dựng các tiêu chuẩn riêng thông qua các ủy ban đại diện cho nhiều lợi ích khác nhau. SDOs có thể đệ trình các tiêu chuẩn lên SCC để được công nhận là các tiêu chuẩn quốc gia của Canada.

Trang web của 4 tổ chức này cung cấp thông tin hỗ trợ các công ty bắt kịp với sự phát triển hiện nay. Các công ty sẽ trở nên quen thuộc với quá trình phát triển, đặc biệt là giai đoạn đề xuất. Điều này giúp cho họ có thể tìm hiểu về các tiêu chuẩn mới ở thời điểm sớm nhất có thể.

Các nước thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) bắt buộc tuân theo Hiệp định về Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (Hiệp định TBT) báo cáo với WTO tất cả các quy định về kỹ thuật được đề xuất mà có thể ảnh hưởng đến thương mại với các quốc gia thành viên khác.

+ **Đánh giá sự phù hợp**

Việc kiểm tra sản phẩm, được gọi là đánh giá sự phù hợp, thường được thực hiện bởi tổ chức kiểm tra và chứng nhận hoặc phòng thí nghiệm được chính thức công nhận để tiến hành kiểm tra sự phù hợp của sản phẩm đối với các tiêu chuẩn hiện hành. Tất cả các sản phẩm được điều chỉnh phải được kiểm tra và chứng nhận. Hội đồng Tiêu chuẩn ủy nhiệm cho các tổ chức đánh giá sự phù hợp thuộc 6 hạng mục sau:

- Phòng thử nghiệm và hiệu chuẩn;
- Cơ quan chứng nhận hệ thống quản lý;
- Cơ quan chứng nhận nhân sự;
- Cơ quan chứng nhận sản phẩm và dịch vụ;
- Cơ quan thanh tra

- Tổ chức phê chuẩn và kiểm tra xác nhận về khí thải nhà kính.

+ Chứng nhận sản phẩm

Các công ty sản xuất và công ty xuất khẩu nên xác định những tiêu chuẩn được áp dụng cho các sản phẩm và dịch vụ của họ. Nếu giấy chứng nhận là cần thiết thì thông thường các công ty này phải có được giấy chứng nhận trước khi hàng hóa được nhập khẩu vào Canada. Quá trình này có thể mất nhiều thời gian và, do đó, giấy chứng nhận sẽ là một trong những bước đầu tiên được thực hiện để thiết lập thị trường xuất khẩu ở Canada.

Đối với các nhà xuất khẩu không biết chính xác về các yêu cầu chứng nhận Canada, bước đầu tiên là liên lạc trực tiếp với SCC để xác định: (1) những thử nghiệm nào cần thiết, và (2) những tổ chức nào được ủy quyền thực hiện việc thử nghiệm và chứng nhận.

Hiệp hội Tiêu chuẩn Canada (CSA), là một tổ chức thực hiện việc đánh giá sự phù hợp và chứng nhận sản phẩm, một thành viên của Tập đoàn CSA, và 3 tổ chức xây dựng các tiêu chuẩn khác là ULC, CGSB, và BNQ, đang tham gia vào việc đánh giá sự phù hợp và chứng nhận sản phẩm.

- **CSA International** - Dữ liệu của CSA gồm danh sách hoàn chỉnh các sản phẩm mà CSA chứng nhận để có thể nhập cảnh Canada, thông tin chi tiết có thể tham khảo tại website: <http://www.csa.ca>
- **ULC** - Dữ liệu của ULC gồm danh sách hoàn chỉnh các sản phẩm mà ULC chứng nhận, danh sách chi tiết có trên website: <http://www.ulc.ca/>
- **CGSB** - Dữ liệu của CGSB gồm danh sách hoàn chỉnh các sản phẩm mà CGSB chứng nhận để có thể nhập cảnh Canada, thông tin chi tiết có thể tham khảo tại website:
<http://www.ihs.com/products/industry-standards/organizations/cgsb/index.aspx>
- **BNQ** - Dữ liệu của BNQ gồm danh sách hoàn chỉnh các sản phẩm mà BNQ chứng nhận, danh sách chi tiết có trên website: <http://www.bnq.qc.ca/>

+ Cấp phép

Hội đồng tiêu chuẩn của Canada (SCC) ủy quyền việc cấp phép cho hơn 300 phòng

thí nghiệm Canada tiến hành thử nghiệm khoa học các hạng mục khác nhau và các lĩnh vực thuộc chương trình đặc biệt.

+ Công bố các quy chuẩn kỹ thuật (Publication of Technical Regulations)

Hội đồng Tiêu chuẩn vận hành điểm hỏi đáp và cung cấp thông tin về các tiêu chuẩn của WTO của Canada. Các điểm hỏi đáp và cung cấp thông tin cung cấp cơ sở dữ liệu hiện tại về tất cả các tiêu chuẩn và các quy định hiện hành của Canada và cung cấp cho các đối tác thương mại của Canada. Xem thêm thông tin tại website: <http://www.scc.ca/en/information-services/enquiry-point>, các doanh nghiệp có thể đăng ký chương trình cảnh báo tiêu chuẩn để nhận thông tin cập nhật về những thay đổi pháp lý trong lĩnh vực kinh doanh của họ.

Các thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) bao gồm Canada phải tuân theo Hiệp định về Hàng rào Kỹ thuật trong Thương mại của WTO để báo cáo các quy chuẩn kỹ thuật được đề xuất có thể ảnh hưởng đến thương mại lên Ban Thư ký WTO, những người này sẽ lần lượt chuyển thông tin này đến tất cả các quốc gia thành viên của WTO. Đồng thời, bất kỳ sự thay đổi quy định nào được đề xuất ở Canada cũng được đăng trên Công báo Canada (Canada Gazette). Các công ty nước ngoài có thể gửi ý kiến cho Chính phủ Canada về đề nghị thay đổi, đặc biệt là nếu những quy chuẩn này có khả năng tạo thành một rào cản thương mại.

Các Hiệp định Thương mại

Năm 2012, Canada và Mexico trở thành người quốc gia tham gia vào các cuộc đàm phán của Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TPP), thông qua đó Hoa Kỳ và 11 đối tác khác thuộc khu vực Châu Á - Thái Bình Dương đang tìm cách thiết lập hiệp định khu vực thế hệ tiếp theo toàn diện để tự do hóa thương mại và đầu tư. Hiệp định này sẽ làm tăng các lợi ích kinh tế cùng với việc phát triển nhanh nhất của các nền kinh tế trên thế giới; mở rộng xuất khẩu, trong đó quan trọng là tạo ra và duy trì công ăn việc làm; và đóng vai trò như là một nền tảng tiềm năng cho việc hội nhập kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Thỏa thuận TPP sẽ bao gồm các cam kết cao về hàng hóa, dịch vụ, và các vấn đề thương mại và đầu tư truyền thống khác. Hiệp định này cũng bao gồm một loạt các vấn đề mới và đang nổi lên để giải quyết thương mại liên quan đến các doanh nghiệp và người lao động của chúng ta phải đối mặt trong thế kỷ 21. Ngoài Hoa Kỳ, Canada và Mexico, các

đối tác đàm phán TPP hiện nay bao gồm Úc, Brunei, Chile, Nhật Bản, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore và Việt Nam.

Hiệp định TPP đã được ký tại New Zealand hôm 04/02/2016. TPP bao gồm các thành viên Mỹ, Nhật Bản, Malaysia, Việt Nam, Singapore, Brunei, Úc, New Zealand, Canada, Mexico, Chile và Peru. TPP có thể góp thêm cho GDP thế giới gần 300 tỉ USD mỗi năm. Sau lễ ký, 12 nước tham gia sẽ bắt đầu quá trình hợp thức hoá trong nước và mất 2 năm để thoả thuận có hiệu lực. TPP đề ra các quy định mới về các vấn đề: quyền sở hữu trí tuệ, luật đầu tư nước ngoài, tiêu chuẩn môi trường và lao động, chính sách thu mua, cạnh tranh và công ty quốc doanh, quy trình xử lý tranh chấp. TPP sẽ hạ thấp hàng rào thuế quan ở các nước thành viên, đồng thời tạo ra các tiêu chuẩn chung cho các vấn đề như quyền lợi công nhân, bảo vệ môi trường. Theo thoả thuận, khoảng 18.000 chủng loại hàng hóa xuất nhập khẩu sẽ được giảm hoặc xóa bỏ thuế quan.

Đối với Canada, xuất khẩu thịt bò là ngành được hưởng lợi nhiều nhất từ TPP. Vì vậy, việc ký kết TPP có ý nghĩa rất quan trọng đối với ngành công nghiệp bò thịt của Canada do sẽ giúp hạ thấp mức thuế nhập khẩu thịt bò vào các thị trường thành viên trong vòng 15 năm. Khi TPP chính thức có hiệu lực, Việt Nam sẽ xóa bỏ trong vòng 3-8 năm.

Theo Vụ Hợp tác Quốc tế (Bộ Tài chính), Canada cam kết xóa bỏ ngay 94,9% số dòng thuế, tương đương 77,9% kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam (0,88 tỷ USD) ngay khi Hiệp định TPP có hiệu lực và tổng số dòng thuế được xóa bỏ lên tới 96,3% số dòng thuế, tương đương với 93,4% kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam vào năm thứ 4. Theo đó, Canada sẽ duy trì hạn ngạch thuế đối với 96 dòng thuế của 3 nhóm mặt hàng: thịt gà; trứng; bơ sữa và sản phẩm bơ sữa.

Các mặt hàng như nông sản, điện, điện tử của Việt Nam được xóa bỏ phần lớn thuế quan ngay thời điểm bắt đầu triển khai cam kết. Trong khi đó, các mặt hàng đồ nội thất, cao su sẽ được xóa bỏ hoàn toàn ngay từ khi Hiệp định có hiệu lực hoặc vào năm thứ 5.

Các mặt hàng dệt may Canada cam kết sẽ được xóa bỏ 100% thuế vào năm thứ 4, trong đó 42,9% kim ngạch xuất khẩu dệt may được hưởng thuế 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

Mặt hàng giày dép, đa số xóa bỏ ngay khi Hiệp định có hiệu lực (chiếm 67% kim ngạch xuất khẩu giày dép), 12% kim ngạch xuất khẩu sẽ xóa bỏ thuế vào năm thứ 7, 1 dòng thuế có kim ngạch lớn (10,7% kim ngạch giày dép) sẽ được cắt giảm 75% so với mức hiện hành và 9 dòng cam kết xóa bỏ vào năm thứ 12 (9,5% kim ngạch xuất khẩu giày dép).

Riêng về cam kết song phương, Việt Nam đã đạt được các cam kết về nhãn hiệu chứng nhận, sản phẩm đặc thù với Canada.

Các nguồn thông tin có liên quan

- Form B3 - Customs Coding Form
- NAFTA Certificate of Origin Interactive Tool
- Non-Resident Importer Program
- Automated Export System
- Canada Border Services Agency Memorandum D8-1-1 Temporary Import Regulations
- The Canada Border Services Agency Importer step-by-step guide
- The Export and Import Control Bureau
- The Canada Border Services Agency Import Control List
- Tips for Travelers to Canada
- Office québécois de la langue française
- Canada Border Services Agency
- Canadian Standards Association
- Underwriters Laboratories of Canada
- Canada General Standards Board
- Bureau de Normalisation du Québec
- Standards Council of Canada
- SCC Standards Alerts

- World Trade Organization Agreement Technical Barriers to Trade
- Canada Gazette
- Consumer Packaging and Labeling Act
- Industry Canada's Competition Bureau
- Guide to Food Labeling and Advertising

CHƯƠNG 6: MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ

Tóm tắt

Canada và Hoa Kỳ có một trong những mối quan hệ đầu tư toàn diện và lớn nhất trên thế giới. Các nhà đầu tư Hoa Kỳ bị thu hút bởi các nền tảng kinh tế mạnh mẽ của Canada, sự gắn gũi với thị trường Hoa Kỳ, lực lượng lao động có tay nghề cao và nguồn lực dồi dào. Canada khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) bằng cách thúc đẩy sự ổn định, tiếp cận thị trường toàn cầu và cơ sở hạ tầng. Hoa Kỳ là nhà đầu tư lớn nhất của Canada, chiếm 44% tổng vốn FDI. Tính đến năm 2020, tổng vốn FDI của Hoa Kỳ đạt 422 tỷ USD, tăng 5% so với năm trước. Cổ phiếu FDI của Canada tại Hoa Kỳ đạt tổng cộng 570 tỷ USD, tăng 15% so với năm trước.

Canada thu hút dòng vốn đầu tư FDI 61 tỷ USD vào năm 2021 (cao nhất kể từ năm 2007), một sự phục hồi từ mức giảm liên quan đến COVID-19 vào năm 2020 theo văn phòng thống kê quốc gia của Canada.

Hiệp định Hoa Kỳ-Mexico-Canada (USMCA) có hiệu lực vào ngày 1 tháng 7 năm 2020, thay thế cho Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA). USMCA hỗ trợ một khuôn khổ đầu tư mạnh mẽ có lợi cho các nhà đầu tư Hoa Kỳ. Đầu tư nước ngoài vào Canada được điều chỉnh bởi Đạo luật Đầu tư Canada (ICA). Mục đích của ICA là xem xét các khoản đầu tư nước ngoài đáng kể để đảm bảo chúng mang lại lợi ích kinh tế ròng và không gây tổn hại đến an ninh quốc gia. Tháng 3 năm 2021, chính phủ Canada đã công bố hướng dẫn kiểm tra sàng lọc đầu tư nước ngoài của ICA đã được sửa đổi bao gồm các cân nhắc bổ sung về an ninh quốc gia như các lĩnh vực công nghệ nhạy cảm, khoáng sản quan trọng và dữ liệu cá nhân nhạy cảm. Các hướng dẫn này theo sau bản cập nhật ICA vào tháng 4 năm 2020, cung cấp sự giám sát chặt chẽ hơn đối với các khoản đầu tư nước ngoài, cũng như các khoản đầu tư liên quan đến việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ quan trọng.

Mặc dù môi trường đầu tư nước ngoài được tiếp đón nồng hậu, nhưng Canada vẫn duy trì các lệnh cấm đầu tư trong lĩnh vực viễn thông, hàng không, ngân hàng và văn hóa. Đề xuất ngân sách năm 2022 bao gồm có thể hạn chế quyền sở hữu bất động sản của người nước ngoài trong thời gian hai năm (để hạ nhiệt thị trường quá nóng và thiếu nhà ở cho người dân Canada). Các hạn chế về quyền sở hữu và hội đồng quản trị

công ty ngăn cản đầu tư hàng không và viễn thông nước ngoài quan trọng, đồng thời có những hạn chế về chấp nhận tiền gửi đáng kể đối với các ngân hàng nước ngoài. Đầu tư vào các ngành công nghiệp văn hóa như xuất bản sách được yêu cầu phải tương thích với các chính sách văn hóa quốc gia và mang lại lợi ích ròng cho Canada. Ngoài ra, các hàng rào phi thuế quan đối với thương mại giữa các tỉnh và vùng lãnh thổ góp phần vào các vấn đề cơ cấu đã kìm hãm năng suất và khả năng cạnh tranh của lĩnh vực kinh doanh của Canada.

Canada đã thực hiện các bước để giải quyết cuộc khủng hoảng khí hậu bằng cách thiết lập Đạo luật về trách nhiệm giải trình mức phát thải ròng của Canada tuân theo cam kết của Chính phủ Canada về việc đạt được mức phát thải khí nhà kính ròng bằng 0 vào năm 2050 và ban hành Kế hoạch giảm phát thải năm 2030 đó là các biện pháp của Canada đang cam kết giảm lượng khí thải xuống từ 40 đến 45% dưới mức của năm 2005 vào năm 2030 và đạt được mức phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050.

Thước đo	Năm	Xếp hạng	Website
Chỉ số tham nhũng của Tổ chức Minh bạch Quốc tế (TI)	2021	13 of 180	http://www.transparency.org/research/cpi/overview
FDI của Hoa Kỳ tại quốc gia đối tác (triệu USD)	2019	402.255 USD	https://apps.bea.gov/international/factsheet/
Chỉ số sáng tạo toàn cầu	2020	16 of 132	https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator
Thu nhập quốc dân (GNI) tính theo đầu người của Ngân hàng thế giới	2020	43.580 USD	https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD

1. Mở cửa và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài

Các chính sách đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài

Canada tích cực khuyến khích FDI và duy trì một môi trường thuận lợi. Các nhà đầu tư bị thu hút bởi sự gần gũi của Canada với Hoa Kỳ, lực lượng lao động có tay nghề cao, các biện pháp bảo vệ pháp lý mạnh mẽ và nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào. Sau khi thành lập, các khoản đầu tư thuộc sở hữu nước ngoài được đối xử bình đẳng như các khoản đầu tư trong nước. Tính đến năm 2020, Hoa Kỳ có 422 tỷ USD vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Canada. Nguồn vốn FDI của Hoa Kỳ tại Canada chiếm 44% tổng vốn đầu tư của Canada. Cổ phiếu FDI của Canada tại Hoa Kỳ đạt tổng trị giá 570 tỷ USD.

USMCA hiện đại hóa các quy tắc bảo vệ đầu tư của NAFTA trước đây và các điều khoản giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước. Các bên tham gia USMCA đồng ý đối xử với các nhà đầu tư và các khoản đầu tư của các Bên khác theo các tiêu chuẩn quốc tế cao nhất và phù hợp với luật pháp và thông lệ của Hoa Kỳ, đồng thời bảo vệ chủ quyền của mỗi Bên và thúc đẩy đầu tư trong nước.

Invest in Canada là cơ quan thu hút và xúc tiến đầu tư của Canada. Nó cung cấp thông tin và lời khuyên về hoạt động kinh doanh ở Canada, thông tin thị trường chiến lược về các ngành cụ thể, thăm làm việc và giới thiệu cho các cơ quan xúc tiến đầu tư cấp tỉnh, vùng lãnh thổ và thành phố. Tuy nhiên, các hàng rào phi thuế quan đối với thương mại giữa các tỉnh và vùng lãnh thổ góp phần vào các vấn đề cơ cấu đã kìm hãm khả năng sản xuất và khả năng cạnh tranh lĩnh vực kinh doanh của Canada.

Các giới hạn đối với kiểm soát nước ngoài và quyền sở hữu tư nhân và thành lập

Đầu tư nước ngoài vào Canada được quản lý theo các quy định của Đạo luật Đầu tư Canada (ICA). FDI của Hoa Kỳ vào Canada cũng phải tuân theo các quy định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), USMCA và NAFTA. ICA yêu cầu rà soát các khoản đầu tư nước ngoài đáng kể để đảm bảo chúng mang lại lợi ích kinh tế ròng và không gây tổn hại đến an ninh quốc gia.

Canada không phải là một bên trong tổ chức của USMCA về giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước (ISDS). Hiện các trọng tài NAFTA không bị ảnh hưởng bởi USMCA và các nhà đầu tư có thể nộp đơn khiếu nại NAFTA mới trước ngày 1 tháng 7 năm 2023, miễn là (các) khoản đầu tư được “thành lập hoặc mua lại” khi NAFTA vẫn còn hiệu lực và vẫn “tồn tại” vào ngày USMCA có hiệu lực. Cơ chế ISDS giữa Hoa Kỳ và Canada sẽ chấm dứt sau thời hạn ba năm đối với các khoản đầu tư kế thừa được NAFTA bảo vệ.

Chính phủ Canada đã công bố hướng dẫn sàng lọc đầu tư nước ngoài của ICA đã được sửa đổi vào ngày 24 tháng 3 năm 2021. Các hướng dẫn sửa đổi bao gồm các cân nhắc bổ sung về an ninh quốc gia như các lĩnh vực công nghệ nhạy cảm, khoáng sản quan trọng và dữ liệu cá nhân nhạy cảm. Các hướng dẫn mới phù hợp với bản cập nhật về Đổi mới, Khoa học và Phát triển Kinh tế của Canada vào tháng 4 năm 2020 về việc giám sát chặt chẽ hơn đối với các khoản đầu tư nước ngoài, cũng như các khoản đầu tư liên quan đến việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ quan trọng. Báo cáo thường niên Đạo

luật Đầu tư Canada 2020-21 (công bố ngày 2 tháng 2 năm 2022) chỉ ra 24 khoản đầu tư cao kỷ lục phải được xem xét an ninh quốc gia chính thức hoặc sàng lọc cao hơn mặc dù trước đây tổng số đầu tư nước ngoài vào Canada ít hơn do các yếu tố liên quan đến COVID-19. Ngược lại, có tổng cộng 21 khoản đầu tư bị sàng lọc tương tự trong 4 năm từ 2016 đến 2020. Tuy nhiên, một số quan chức dân cư Canada và các chuyên gia an ninh quốc gia đánh giá các tiêu chuẩn an ninh quốc gia cần được nâng cao. Chính phủ đang xem xét các đề xuất sửa đổi đối với Quy định Đánh giá An ninh Quốc gia về Đầu tư sẽ đưa ra một cơ chế nộp đơn tự nguyện cho các khoản đầu tư của những người không phải là người Canada mà không bắt buộc nộp đơn hoặc thông báo.

Giới hạn sở hữu nước ngoài áp dụng cho các lĩnh vực viễn thông, hàng không, ngân hàng và văn hóa của Canada. Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông, bao gồm cả các nhà cung cấp dịch vụ internet, sở hữu và vận hành các cơ sở truyền dẫn phải chịu các hạn chế đầu tư nước ngoài nếu họ chiếm thị phần 10% trở lên trong tổng doanh thu thị trường truyền thông hàng năm của Canada theo quy định của Đạo luật Viễn thông. Các khoản đầu tư này yêu cầu người Canada sở hữu 80% cổ phần có quyền biểu quyết, người Canada nắm giữ 80% vị trí giám đốc và những người không phải là người Canada không có quyền kiểm soát gián tiếp. Nếu công ty là công ty con, thì công ty mẹ phải được thành lập tại Canada và người Canada phải nắm giữ tối thiểu 66,6% cổ phần có quyền biểu quyết của công ty mẹ. Quyền sở hữu nước ngoài đối với các hãng hàng không Canada bị giới hạn ở 49% và không cá nhân nào không phải người Canada có thể kiểm soát hơn 25% theo quy định của Đạo luật Hiện đại hóa Giao thông Vận tải 2018. Những người không phải là người Canada không được kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp để đáp ứng các yêu cầu cấp phép “kiểm soát trên thực tế” của Cơ quan Giao thông Vận tải Canada. Các ngân hàng nước ngoài có thể thành lập hoạt động tại Canada nhưng nói chung bị cấm nhận tiền gửi dưới 112.000 USD. Các ngân hàng nước ngoài phải nhận được sự chấp thuận của Bộ Tài chính và Văn phòng Quản lý các Tổ chức Tài chính (OSFI) để gia nhập thị trường Canada. Đầu tư vào các ngành công nghiệp văn hóa cũng có những hạn chế, bao gồm một điều khoản theo ICA rằng đầu tư nước ngoài vào xuất bản và phân phối sách phải phù hợp với các chính sách văn hóa quốc gia của Canada và mang lại lợi ích ròng cho Canada.

Các đánh giá chính sách đầu tư khác

Tổ chức Thương mại Thế giới đã tiến hành đánh giá chính sách thương mại của

Canada vào năm 2019. Báo cáo có tại:

https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp489_e.htm.

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế đã hoàn thành Bản tóm tắt Dự báo Kinh tế và công bố kết quả vào tháng 12 năm 2021. Báo cáo có tại: <http://www.oecd.org/economy/canada-economic-snapshot/>.

Các cá nhân từ các tổ chức xã hội dân sự, ngành công nghiệp và học viện của Canada thường xuyên nhận xét và đánh giá các mối quan tâm liên quan đến chính sách đầu tư. Ví dụ: vào tháng 1 và tháng 2 năm 2022, các chuyên gia về chủ đề này đã đưa ra bằng chứng cho Ủy ban Thường vụ Hạ viện về Công nghiệp và Công nghệ của Canada về quyết định chính sách đầu tư liên quan đến đầu tư vào lĩnh vực khoáng sản quan trọng.

Tạo điều kiện kinh doanh

Chính phủ Canada cung cấp thông tin cần thiết cho việc khởi sự kinh doanh tại: <https://www.canada.ca/en/services/business/start.html>. Đăng ký kinh doanh yêu cầu hợp nhất trên cơ sở chính phủ liên bang hoặc tỉnh, áp dụng số doanh nghiệp liên bang và tài khoản thuế thu nhập công ty từ Cơ quan doanh thu Canada, đăng ký với tư cách là công ty ngoại tỉnh hoặc ngoài lãnh thổ trong tất cả các thẩm quyền khác của Canada về hoạt động kinh doanh, và việc áp dụng các giấy phép có liên quan. Trong một số trường hợp, việc đăng ký các tài khoản này được sắp xếp hợp lý (một doanh nghiệp có thể nhận số doanh nghiệp, tài khoản thuế và đăng ký cấp tỉnh như một phần của quy trình thành lập); tuy nhiên, điều này không đúng với tất cả các tỉnh và vùng lãnh thổ.

Đầu tư ra nước ngoài

Canada ưu tiên thúc đẩy xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài như một phương tiện để nâng cao khả năng sản xuất và khả năng cạnh tranh trong tương lai của Canada. Dịch vụ Cao ủy Thương mại của Canada cung cấp một số cơ hội tài trợ và các chương trình hỗ trợ cho các doanh nghiệp Canada thâm nhập và mở rộng trên thị trường quốc tế: https://www.tradecommissioner.gc.ca/funding_support_programs-programmes_de_financement_de_soutien.aspx?lang=eng&wbdisable=true. Canada không hạn chế các nhà đầu tư trong nước đầu tư ra nước ngoài trừ khi các quốc gia nhận đầu tư hoặc các doanh nghiệp được chỉ định theo cách thức phê chuẩn của chính phủ.

2. Hiệp ước đầu tư và thuế song phương

Canada là thành viên của 14 hiệp định thương mại tự do (FTA) bao gồm 51 quốc gia và 38 hiệp định thúc đẩy và bảo hộ đầu tư nước ngoài (FIPA). Danh sách các hiệp định thương mại và đầu tư của Canada có tại: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx?lang=eng>.

Canada có hiệp ước thuế song phương với Hoa Kỳ và 93 quốc gia khác.

Chính phủ liên bang đã công bố một số đề xuất thuế trong Ngân sách năm 2022 bao gồm thuế 15% một lần đối với thu nhập chịu thuế trên 800 triệu USD đối với các công ty ngân hàng và bảo hiểm nhân thọ và tăng từ 15% lên 16,5% đối với thu nhập chịu thuế của ngân hàng và bảo hiểm nhân thọ nhóm trên 80 triệu USD.

Canada là thành viên của Khuôn khổ hợp tác toàn diện về chống xói mòn cơ sở tính thuế và chuyển lợi nhuận của OECD và chính phủ là thành viên của thỏa thuận vào tháng 10 năm 2021 của Khuôn khổ Hợp tác về giải pháp hai trụ cột đối với các thách thức thuế toàn cầu, bao gồm thuế doanh nghiệp tối thiểu toàn cầu.

3. Chế độ pháp lý

Tính minh bạch của hệ thống pháp luật

Tính minh bạch trong pháp luật của Canada tương tự như Hoa Kỳ. Hệ thống pháp luật và kế toán, bao gồm cả những hệ thống liên quan đến nghĩa vụ nợ, là minh bạch và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Luật đề xuất phải được đưa ra thảo luận ở các phiên điều trần công khai của quốc hội, và các luật được ban hành dưới dạng dự thảo để lấy ý kiến công chúng trước khi thực hiện trên Công báo Canada Gazette, tạp chí chính thức của chính phủ. Mặc dù giấy phép hoặc giấy phép của liên bang và / hoặc tỉnh bang có thể cần thiết để tham gia vào các hoạt động kinh tế, nhưng quy định về các hoạt động này thường là vì lý do thống kê hoặc tuân thủ thuế. Theo USMCA, các bên đã đồng ý công bố công khai mọi nhận xét bằng văn bản mà họ nhận được, ngoại trừ trong phạm vi cần thiết để bảo vệ thông tin bí mật hoặc giữ lại thông tin nhận dạng cá nhân hoặc nội dung không phù hợp.

Canada đã công bố các lộ trình quy định pháp lý đối với công nghệ sạch, số hóa và tính trung lập của công nghệ cũng như các tiêu chuẩn quốc tế vào tháng 6 năm 2021. Các lộ trình này, một phần của chương trình Đánh giá Quy định Pháp lý có Mục tiêu kéo dài nhiều năm của chính phủ liên bang, đưa ra các kế hoạch thúc đẩy hiện đại hóa

quy định pháp lý để hỗ trợ tăng trưởng và đổi mới kinh tế. Luật chứng khoán của Canada hiện không bắt buộc tiết lộ thông tin về môi trường, xã hội và quản trị (ESG) đối với các công ty nhà nước hoặc tư nhân. Các nhà quản lý chứng khoán Canada, một tổ chức bảo trợ của tất cả các cơ quan quản lý chứng khoán cấp tỉnh và vùng lãnh thổ, đã đưa ra hai chính sách công bố thông tin ESG được đề xuất để lấy ý kiến công chúng từ tháng 10 năm 2021 đến tháng 2 năm 2022. Các chính sách này sẽ yêu cầu công bố thông tin quản trị liên quan đến rủi ro khí hậu và chiến lược liên quan đến khí hậu, quản lý rủi ro và công bố tham số và mục tiêu nếu được thông qua.

Canada công bố báo cáo quản lý nợ và ngân sách hàng năm. Theo Bộ Tài chính, việc thiết kế và thực hiện chương trình nợ trong nước được hướng dẫn trên các nguyên tắc chủ yếu là minh bạch, thường xuyên, thận trọng và thanh khoản.

Cần nhắc về Quy định Quốc tế

Canada giải quyết các chuẩn mực quy định quốc tế thông qua các FTA của mình và tích cực tham gia vào các cuộc thảo luận về quy định song phương và đa phương. Hợp tác pháp lý Hoa Kỳ-Canada được hướng dẫn bởi Chương 28 của USMCA “Thực hành Quy định Tốt” và Hội đồng Hợp tác Quy định song phương (RCC). USMCA nhằm mục đích thúc đẩy chất lượng quy định thông qua tính minh bạch hơn, phân tích khách quan, trách nhiệm giải trình và khả năng dự đoán. RCC là một diễn đàn song phương tập trung vào việc hài hòa các khác biệt về quy định pháp luật về sức khỏe, an toàn và môi trường. Hợp tác pháp lý Canada-EU được hướng dẫn bởi Chương 21 “Hợp tác pháp lý” của CETA và Diễn đàn hợp tác pháp lý (RCF). CETA khuyến khích các cơ quan quản lý trao đổi kinh nghiệm, thông tin và xác định các lĩnh vực hợp tác lẫn nhau. RCF tìm cách điều chỉnh lại hợp tác quy định theo Khung trước đây của Canada-EU về Hợp tác và Minh bạch về Quy định. RCF có nhiệm vụ tìm kiếm sự hội tụ quy định ở những nơi khả thi để tạo thuận lợi cho thương mại. CPTPP Chương 25 “Tính nhất quán về quy định” nhằm khuyến khích việc sử dụng các thông lệ quản lý tốt để thúc đẩy thương mại và đầu tư quốc tế, tăng trưởng kinh tế và việc làm. CPTPP cũng thành lập một Ủy ban về tuân thủ quy định chịu trách nhiệm xem xét các phát triển đối với các thông lệ tốt nhất về quy định nhằm đưa ra các khuyến nghị cho Ủy ban CPTPP nhằm cải thiện các điều khoản của chương và nâng cao lợi ích cho hiệp định thương mại.

Canada là thành viên của WTO và thông báo các dự thảo quy định kỹ thuật cho Ủy

ban WTO về Hàng rào Kỹ thuật trong Thương mại. Canada là một bên ký kết Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại mà nước này đã phê chuẩn vào tháng 12 năm 2016.

Canada là thành viên của WTO và thông báo các dự thảo quy định kỹ thuật cho Ủy ban WTO về Hàng rào Kỹ thuật trong Thương mại. Canada là một bên ký kết Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại mà nước này đã phê chuẩn vào tháng 12 năm 2016.

Hệ thống pháp luật và sự độc lập về tư pháp

Hệ thống pháp luật của Canada dựa trên thông luật của Anh, ngoại trừ Quebec, theo luật dân sự. Trách nhiệm xây dựng luật được phân chia giữa Quốc hội Canada (luật liên bang) và các cơ quan lập pháp tỉnh bang / lãnh thổ (luật tỉnh bang / lãnh thổ). Canada có cả luật thương mại thành văn và luật hợp đồng, và các tòa án dân sự và thương mại chuyên biệt. Commercial Law Directorate của Canada cung cấp các dịch vụ tư vấn và tranh tụng cho các sở và cơ quan liên bang có đực ủy quyền bao gồm một bộ phận thương mại và có cố vấn pháp lý ở Montréal và Ottawa.

Cơ quan tư pháp của chính phủ độc lập với cơ quan hành pháp và quy trình tư pháp hiện tại được coi là có thẩm quyền về mặt thủ tục, công bằng và đáng tin cậy. Các tỉnh quản lý tư pháp trong phạm vi quyền hạn của mình, bao gồm quản lý các tòa án dân sự và hình sự cấp tỉnh.

Luật và Quy định về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài

Đầu tư nước ngoài vào Canada được quản lý theo các quy định của ICA. FDI của Hoa Kỳ vào Canada cũng phải tuân theo các quy định của WTO, USMCA và NAFTA. Mục đích của ICA là xem xét các khoản đầu tư nước ngoài đáng kể để đảm bảo chúng mang lại lợi ích kinh tế ròng và không gây tổn hại đến an ninh quốc gia.

Canada dựa vào cơ quan xúc tiến Invest In Canada để cung cấp thông tin liên quan cho các nhà đầu tư nước ngoài: <https://www.investcanada.ca/>

Luật Cạnh tranh và Chống độc quyền

Cục Cạnh tranh Canada là cơ quan thực thi pháp luật độc lập chịu trách nhiệm đảm bảo các doanh nghiệp và người tiêu dùng Canada thịnh vượng trong thị trường cạnh tranh và đổi mới theo quy định của Đạo luật Cạnh tranh, Đạo luật Đóng gói và Ghi nhãn cho Người tiêu dùng, Đạo luật Ghi nhãn Hàng dệt và Đạo luật Ghi nhãn kim loại quý. Văn phòng trực thuộc Bộ Đổi mới, Khoa học và Phát triển Kinh tế (ISED) và do

một Ủy viên Cảnh tranh đứng đầu. Các vụ việc cạnh tranh, không bao gồm các vụ án hình sự, được đưa ra trước Tòa án Cảnh tranh, một cơ quan xét xử độc lập với chính phủ. Cục Cảnh tranh và Tòa án tuân thủ các quy tắc và thủ tục minh bạch. Kháng cáo đối với các quyết định của Tòa án có thể được đệ trình lên Tòa án Phúc thẩm Liên bang theo mục 13 của Đạo luật Tòa án Cảnh tranh. Các hành vi vi phạm hình sự đối với luật cạnh tranh được Cục Cảnh tranh điều tra và được chuyển đến Cơ quan Công tố của Canada để truy tố trước toàn án liên bang.

Chính phủ liên bang đã công bố vào tháng 2 năm 2022 ý định xem xét lại luật và chính sách cạnh tranh, bao gồm đánh giá cụ thể các lỗ hổng cho phép đối với hành vi có hại, định giá nhỏ giọt, thỏa thuận ấn định mức lương, tiếp cận công lý cho những người bị thương do hành vi có hại, thích ứng với nền kinh tế kỹ thuật số và hiện đại hóa chế độ hình phạt. Thông báo cho rằng cạnh tranh là một công cụ chính để tăng cường phục hồi kinh tế sau đại dịch của Canada.

Tháng 9 năm 2020, Cục đã ký Khung hợp tác và hỗ trợ lẫn nhau đa phương dành cho các cơ quan cạnh tranh (MMAC) với Ủy ban Cảnh tranh và Người tiêu dùng Úc, Ủy ban Thương mại New Zealand, Cơ quan Cảnh tranh & Thị trường Vương quốc Anh, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ, và Ủy ban Thương mại Liên bang Hoa Kỳ. MMAC nhằm mục đích cải thiện hợp tác quốc tế thông qua chia sẻ thông tin và đào tạo giữa các tổ chức.

Tước quyền sở hữu và bồi thường

Luật liên bang và tỉnh bang của Canada công nhận cả quyền của chính phủ trong việc tịch thu tài sản tư nhân cho mục đích công và nghĩa vụ bồi thường. Chính phủ liên bang đã không quốc hữu hóa một công ty nước ngoài kể từ khi quốc hữu hóa tài sản của Phe Trục trong Thế chiến thứ hai. Cả chính quyền liên bang và tỉnh đều nắm quyền kiểm soát các công ty tư nhân, thường là các công ty gặp khó khăn về tài chính, sau khi đạt được thỏa thuận với các chủ sở hữu cũ.

USMCA, giống như NAFTA, yêu cầu việc trưng thu tài sản chỉ được sử dụng cho mục đích công và được thực hiện một cách không phân biệt đối xử, với sự bồi thường nhanh chóng, đầy đủ và hiệu quả, và phù hợp với quy trình pháp luật.

Giải quyết tranh chấp

Công ước ICSID và Công ước New York

Canada đã phê chuẩn Công ước của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư (ICSID) vào ngày 1 tháng 12 năm 2013 và là một bên ký kết Công ước New York 1958, được phê chuẩn vào ngày 12 tháng 5 năm 1986. Canada đã ký Công ước của Liên hợp quốc về Minh bạch trong Nhà đầu tư dựa trên Hiệp ước - Trọng tài Nhà nước (được gọi là Công ước Mauritius về Minh bạch) vào tháng 3 năm 2015.

Nhà đầu tư-Nhà nước Giải quyết Tranh chấp

Canada chấp nhận phân xử ràng buộc các tranh chấp đầu tư theo nghĩa vụ của các hiệp định song phương và đa phương của mình. Là một phần của USMCA, Hoa Kỳ và Canada đã đồng ý loại bỏ dần các thủ tục giải quyết tranh chấp nhà nước với nhà đầu tư của NAFTA trong khoảng thời gian ba năm. Theo USMCA, các nhà đầu tư Hoa Kỳ và Canada dựa vào các tòa án trong nước và các cơ chế khác để giải quyết tranh chấp. Các trọng tài NAFTA hiện không bị ảnh hưởng bởi USMCA và các nhà đầu tư có thể nộp đơn khiếu nại NAFTA mới trước ngày 1 tháng 7 năm 2023 với điều kiện (các) khoản đầu tư được “thành lập hoặc mua lại” khi NAFTA vẫn còn hiệu lực và vẫn “tồn tại” đến ngày USMCA có hiệu lực.

Trong lịch sử của NAFTA, 29 tranh chấp đã được đệ trình lên Chính phủ Canada. Để biết thêm thông tin về các trường hợp nộp theo NAFTA Chương 11, vui lòng truy cập <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/disp-diff/gov.aspx?lang=eng>

Trọng tài thương mại quốc tế và Tòa án nước ngoài

Các tỉnh bang có trách nhiệm chính trong việc điều chỉnh hoạt động phân xử trong phạm vi Canada. Mỗi tỉnh bang, ngoại trừ Quebec, có luật áp dụng Luật Mẫu UNCITRAL. Bộ luật Dân sự Quebec và Bộ luật Tổ tụng Dân sự nhất quán với Luật Mẫu UNCITRAL. Tòa án tối cao Canada đã phán quyết rằng các thỏa thuận trọng tài phải được giải thích và thực thi rộng rãi. Tòa án Canada tôn trọng thủ tục tổ tụng trọng tài và sẵn sàng cho mượn quyền lực thực thi của họ để tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiến hành tổ tụng trọng tài một cách hiệu quả, bằng cách yêu cầu nhân chứng tham dự và đưa ra bằng chứng cũng như xuất trình tài liệu và bằng chứng khác cho hội đồng trọng tài.

Quy định về Phá sản

Phá sản ở Canada được quản lý ở cấp liên bang theo các quy định của Đạo luật Phá

sản và Phá sản (BIA) và Đạo luật Sắp xếp Chủ nợ của Công ty. Mỗi tỉnh bang cũng có luật cụ thể để xử lý phá sản. Luật phá sản của Canada quy định rằng các chủ nợ không có bảo đảm có thể nộp đơn xin lệnh phá sản do tòa án áp đặt. Con nợ và chủ nợ không có bảo đảm thường làm việc thông qua những người được ủy thác được chỉ định để giải quyết các khiếu nại. Người được ủy thác thường sẽ thanh toán cho các chủ nợ sau khi bán tài sản của con nợ. Những người yêu cầu quyền sở hữu cổ phần phụ thuộc vào tất cả các yêu cầu chủ nợ khác và chỉ được thanh toán sau khi các chủ nợ khác đã được thanh toán đầy đủ theo bậc thang mất khả năng thanh toán của Canada. Trong tất cả các khiếu nại, các điều khoản được đưa ra đối với các vụ vỡ nợ xuyên biên giới và việc công nhận các thủ tục tố tụng nước ngoài. Các chủ nợ có bảo đảm thường có quyền thực hiện các hành động độc lập và nằm ngoài phạm vi của BIA.

4. Chính sách công nghiệp

Ưu đãi đầu tư

Chính quyền liên bang và tỉnh bang đưa ra một loạt các khuyến khích đầu tư được thiết kế để thúc đẩy các mục tiêu chính sách rộng lớn hơn, chẳng hạn như thúc đẩy nghiên cứu và phát triển, và thúc đẩy nền kinh tế khu vực. Các quỹ có sẵn cho các nhà đầu tư đủ điều kiện trong nước và nước ngoài. Phát triển Xuất khẩu Canada cung cấp hỗ trợ tài chính cho các khoản đầu tư vào Canada trong các điều kiện nhất định. Chính phủ duy trì một Quỹ Đổi mới Chiến lược cung cấp tài trợ cho các công ty đang phát triển “hệ sinh thái đổi mới của Canada”. Canada cũng cung cấp các ưu đãi thông qua Sáng kiến Siêu nhóm Đổi mới, đang đầu tư hơn 700 triệu USD trong vòng 5 năm (2017–2022) để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và đầu tư ở Canada. Năm siêu nhóm tập trung vào công nghệ kỹ thuật số, các ngành công nghiệp protein, sản xuất tiên tiến, trí tuệ nhân tạo và đại dương. Các công ty nước ngoài có thể nộp đơn xin cấp vốn siêu hạng. Một báo cáo của Văn phòng Ngân sách Quốc hội Canada năm 2020 kết luận rằng chi tiêu của Sáng kiến Siêu nhóm đã làm chậm các mục tiêu ngân sách và Sáng kiến khó có thể đạt được mục tiêu 10 năm là tăng GDP thêm 37 tỷ USD.

Một số tỉnh bang cũng cung cấp các chương trình ưu đãi dành cho các công ty nước ngoài. Những ưu đãi này thường bị hạn chế đối với các công ty được thành lập trong tỉnh bang hoặc đồng ý thành lập một cơ sở trong tỉnh bang. Quebec đang thực hiện “Plan Nord” (Northern Plan), một chương trình kéo dài 25 năm nhằm khuyến khích

phát triển tài nguyên thiên nhiên ở các vùng phía Bắc và Bắc Cực của tỉnh bang Quebec. Chương trình cung cấp tài chính để tạo điều kiện cho cơ sở hạ tầng, khai thác mỏ, du lịch và các khoản đầu tư khác. Ontario cung cấp hỗ trợ tài chính cho các khoản đầu tư vào các lĩnh vực mục tiêu (ví dụ: khoa học đời sống) và các khu vực tỉnh bang bao gồm Bắc Ontario, Tây Nam Ontario, vùng nông thôn Ontario và Đông Ontario. Alberta cung cấp cho các công ty khoản tín dụng thuế cấp tỉnh trị giá lên tới 220.000 USD hàng năm để nghiên cứu khoa học và phát triển thử nghiệm, cũng như Innovation Vouchers của Alberta trị giá lên tới 75.000 USD để giúp các doanh nghiệp nhỏ sử dụng công nghệ và tri thức ở giai đoạn đầu đưa ý tưởng và sản phẩm của họ ra thị trường nhanh hơn.

Chính phủ liên bang và chính quyền một số tỉnh bang đưa ra các ưu đãi cụ thể cho các doanh nghiệp thuộc sở hữu của các nhà đầu tư không được đại diện. Ví dụ: Chương trình Doanh nhân Da đen là sự hợp tác giữa Chính phủ Canada, các tổ chức kinh doanh do người Da đen lãnh đạo và các tổ chức tài chính sẽ cung cấp các khoản vay lên tới 160 triệu USD trong vòng 4 năm (2021-2025) để giúp các chủ doanh nghiệp người Canada da đen và các doanh nhân phát triển doanh nghiệp của họ.

Chính phủ liên bang và chính quyền một số tỉnh bang đưa ra các biện pháp khuyến khích nhằm thu hút và tạo điều kiện cho đầu tư xanh. Chương trình Tăng trưởng Sạch sẽ trong Các lĩnh vực Tài nguyên Thiên nhiên của chính phủ liên bang là một quỹ trị giá 120 triệu USD để khuyến khích đầu tư công nghệ sạch trong các lĩnh vực năng lượng, khai thác mỏ và lâm nghiệp. Tháng 4 năm 2022, chính phủ liên bang đề xuất một khoản tín dụng thuế 50% cho việc xây dựng các dự án thu giữ, sử dụng và lưu trữ carbon cho các nhà phát thải khí nhà kính nặng.

Các khuyến khích đầu tư vào các ngành công nghiệp văn hóa ở cả cấp liên bang và cấp tỉnh bang thường chỉ dành cho các công ty do Canada kiểm soát. Các ưu đãi có thể ở dạng tài trợ, cho vay, bảo lãnh khoản vay, đầu tư mạo hiểm hoặc tín dụng thuế. Các chương trình khuyến khích của tỉnh bang dành cho sản xuất phim ở Canada dành cho các nhà làm phim nước ngoài.

Khu ngoại thương / Cảng tự do / Tạo thuận lợi thương mại

Theo USMCA, Canada hoạt động như một khu vực thương mại tự do cho các sản phẩm được sản xuất tại Hoa Kỳ. Hầu hết hàng hóa do Hoa Kỳ sản xuất vào Canada

đều được miễn thuế.

Yêu cầu về hiệu suất và bản địa hóa dữ liệu

Theo nguyên tắc chung, các công ty nước ngoài tự thành lập tại Canada không phải tuân theo các yêu cầu bắt buộc về việc làm tại địa phương hoặc nội địa hóa, mặc dù Canada có một số yêu cầu về việc làm tại địa phương đối với hội đồng quản trị. Thông thường, ít nhất 25% giám đốc của một công ty phải là người Canada thường trú. Tuy nhiên, nếu một công ty có ít hơn 4 giám đốc, thì ít nhất một trong số họ phải là cư dân Canada. Ngoài ra, các tập đoàn hoạt động trong các lĩnh vực bị hạn chế quyền sở hữu (chẳng hạn như hàng không và viễn thông) hoặc các tập đoàn trong các lĩnh vực văn hóa nhất định (chẳng hạn như bán lẻ sách, video hoặc phân phối phim) phải có đa số giám đốc là người Canada.

Bản địa hóa dữ liệu là một vấn đề đang phát triển ở Canada. Tỉnh bang Quebec đã thông qua luật vào tháng 9 năm 2021 để sửa đổi chế độ bảo vệ dữ liệu của mình. Theo luật mới, việc chuyển dữ liệu cá nhân ra bên ngoài Quebec bị giới hạn ở các khu vực pháp lý có chế độ bảo vệ dữ liệu có mức độ bảo vệ thích hợp dựa trên các nguyên tắc bảo vệ dữ liệu được chấp nhận chung. Việc thực thi luật sẽ được thực hiện theo từng giai đoạn trong năm 2021-2024. Chính phủ liên bang đã không thông qua dự luật hiện đại hóa bảo vệ dữ liệu và các tiêu chuẩn về quyền riêng tư vào năm 2021, nhưng đã cam kết áp dụng lại luật về quyền riêng tư. Các quy tắc về quyền riêng tư ở tỉnh bang Nova Scotia quy định rằng thông tin cá nhân do cơ quan nhà nước quản lý phải được lưu trữ và truy cập chỉ ở Canada trừ khi áp dụng một trong số ít trường hợp ngoại lệ hạn chế. Luật ngăn cản các cơ quan công quyền như trường tiểu học và trung học, trường đại học, bệnh viện, các cơ sở dịch vụ thuộc sở hữu của chính phủ và các cơ quan công quyền sử dụng các dịch vụ lưu trữ không phải của Canada. British Columbia duy trì các quy tắc tương tự, tuy nhiên, tỉnh bang đã thông qua luật ngày 25 tháng 11 năm 2021 cho phép một số cơ quan công quyền tiết lộ và lưu trữ thông tin cá nhân bên ngoài Canada để đảm bảo hoạt động, bao gồm cả việc đáp ứng nhu cầu sức khỏe cộng đồng trong thời kỳ đại dịch. Theo USMCA, các bên không được đặt ra các yêu cầu về bản địa hóa dữ liệu.

Cơ quan Doanh thu Canada quy định rằng hồ sơ thuế phải được lưu giữ tại địa điểm kinh doanh hoặc nơi cư trú của người nộp hồ sơ ở Canada. Các quy định hiện hành đã

được đưa ra cách đây hơn 30 năm và không xem xét thực tế kỹ thuật hiện tại liên quan đến việc lưu trữ dữ liệu.

5. Bảo vệ quyền sở hữu

Bất động sản

Các nhà đầu tư nước ngoài có quyền sử dụng đầy đủ và công bằng hệ thống pháp luật của Canada, với quyền sở hữu tư nhân bị giới hạn bởi quyền của chính phủ trong việc thiết lập độc quyền và để sung công cho các mục đích công. Các nhà đầu tư theo USMCA có sẵn các cơ chế để giải quyết tranh chấp liên quan đến việc trưng thu tài sản bởi Chính phủ Canada. Hệ thống ghi chép cho các khoản thế chấp và các khoản vay thế chấp là đáng tin cậy. Canada được xếp hạng 36 trong số 190 quốc gia trong bảng xếp hạng “Mức độ dễ dàng đăng ký tài sản” năm 2020 của Ngân hàng Thế giới. Khoảng 89% diện tích đất của Canada thuộc sở hữu của chính phủ (Crown Land). Quyền sở hữu được phân chia giữa các chính phủ liên bang (41%) và tỉnh bang (48%). 11% đất còn lại của Canada thuộc sở hữu tư nhân.

British Columbia và Ontario đánh thuế người mua bất động sản nước ngoài. Tại British Columbia, người mua bất động sản nước ngoài ở Metro Vancouver, Fraser Valley, quận trung tâm vùng Okanagan, Nanaimo và Quận Thủ đô bị đánh thuế ở mức 20% giá trị thị trường theo luật bất động sản. Năm 2018, British Columbia đã mở rộng việc đánh thuế đối với sở hữu nước ngoài tại Metro Vancouver và ban hành Thuế đầu cơ 0,5%, nhằm vào các căn nhà còn trống thuộc sở hữu nước ngoài. Vào năm 2019, Bộ Tài chính British Columbia đã tăng thuế lên 2%. Thuế bao gồm chủ sở hữu nước ngoài và các gia đình vệ tinh được định nghĩa là những người kiếm được phần lớn thu nhập của họ bên ngoài Canada. Ở Ontario, người mua bất động sản không cư trú phải chịu thuế đầu cơ người không cư trú (NRST) ở mức 15% giá trị thị trường theo luật bất động sản. Ontario đã gia hạn NRST vào năm 2022 để áp dụng cho bất động sản trên toàn tỉnh. Năm 2022, Nova Scotia bắt đầu đánh thuế tài sản đối với những người không phải là cư dân của Nova Scotia. Bất động sản nhà ở thuộc sở hữu của những người không phải là cư dân của Nova Scotia (ngoại trừ các tòa nhà nhiều đơn vị và các bất động sản được thuê trong ít nhất 12 tháng) phải chịu thuế bất động sản 2%. Ngoài ra, những người không phải cư dân mua bất động sản và không chuyển đến Nova Scotia trong vòng sáu tháng đóng cửa phải trả thuế chuyển nhượng 5% giá trị của bất

động sản. Thuế liên bang 1% đối với giá trị của bất động sản nhà ở không phải cư dân, không thuộc sở hữu của Canada được coi là bị bỏ trống hoặc không được sử dụng đang được quốc hội xem xét kể từ tháng 3 năm 2022. Tháng 4 năm 2022, chính phủ liên bang công bố đề xuất cấm bán tài sản nhà ở trong hai năm cho những người không phải là cư dân Canada.

Về quyền tiếp cận đất đai của người không cư trú, bao gồm đất nông nghiệp, Ontario, Newfoundland và Labrador, New Brunswick và Nova Scotia không có hạn chế về quyền sở hữu đất của người nước ngoài. Đảo Prince Edward, Quebec, Manitoba, Alberta và Saskatchewan duy trì các biện pháp nhằm ngăn cấm hoặc hạn chế việc thu mua đất của người nước ngoài. Các giới hạn về diện tích khác nhau tùy theo tỉnh bang, từ thấp nhất là 5 mẫu Anh ở Đảo Prince Edward đến cao nhất là 40 mẫu Anh ở Manitoba. Trong một số trường hợp nhất định, chính quyền cấp tỉnh bang có thể miễn trừ các giới hạn này, kể cả đối với các dự án đầu tư. Tại British Columbia, người nước ngoài không thể mua đất Crown, trong khi không có hạn chế nào đối với việc mua lại đất khác.

Quyền sở hữu trí tuệ

Canada đã thực hiện các bước quan trọng để cải thiện các điều khoản về sở hữu trí tuệ (IP) khi USMCA có hiệu lực vào ngày 1 tháng 7 năm 2020, giải quyết các lĩnh vực có mối quan tâm lâu dài, bao gồm đối xử quốc gia đầy đủ về bảo vệ bản quyền, tính minh bạch và quy trình phù hợp liên quan đến chỉ dẫn địa lý mới (GI), mở rộng hơn về bảo vệ bí mật thương mại, thẩm quyền thu giữ hàng giả khi vận chuyển đến các quốc gia khác và các biện pháp thực thi trong môi trường kỹ thuật số. Canada phải thực hiện ba điều khoản bổ sung, bao gồm luật thực hiện điều chỉnh thời hạn bằng sáng chế để bù đắp cho sự chậm trễ khởi ố bằng sáng chế bất hợp lý đến tháng 12 năm 2024, luật kéo dài thời gian bảo vệ bản quyền từ 50 năm lên 70 năm sau khi tác giả cho ra đời đến tháng 12 năm 2022 và gia nhập Công ước Brussels liên quan đến Distribution of Program-Carrying Signals Transmitted by Satellite đến tháng 7 năm 2024. Các tòa án Canada đã thiết lập các hình phạt có ý nghĩa đầy đủ đối với các thiết bị và dịch vụ vi phạm. Năm 2019, Canada đã thực hiện những cải cách tích cực đối với Ban lãnh đạo Bản quyền liên quan đến các thủ tục thiết lập thuế quan đối với việc sử dụng các tác phẩm có bản quyền và vẫn đang tiếp tục nỗ lực để thực hiện các biện pháp đó.

Nhiều thách thức đối với việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở Canada vẫn còn tồn tại bất

chấp khung pháp lý tốt và chắc chắn này. Việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ của Canada đối với hàng giả và vi phạm bản quyền tại biên giới và trong phạm vi Canada vẫn còn hạn chế. Hệ thống của Canada về việc khôi phục thời hạn bằng sáng chế đối với những trường hợp chậm trễ trong việc xin phê duyệt tiếp thị cũng bị giới hạn về thời hạn, đủ điều kiện và phạm vi bảo hộ. Việc miễn trừ liên quan đến giáo dục không rõ ràng của Canada được đưa vào luật bản quyền năm 2012 làm suy yếu thị trường cho các nhà xuất bản và tác giả giáo dục.

Để biết thêm thông tin về luật quốc gia và đầu mối liên hệ tại các văn phòng sở hữu trí tuệ địa phương, vui lòng xem hồ sơ quốc gia của WIPO tại <http://www.wipo.int/directory/en/>.

6. Lĩnh vực tài chính

Thị trường vốn và Danh mục vốn đầu tư

Thị trường vốn của Canada là mở, dễ tiếp cận và được kiểm soát. Tín dụng được phân bổ theo các điều kiện thị trường, khu vực tư nhân được tiếp cận với nhiều công cụ tín dụng khác nhau và các nhà đầu tư nước ngoài có thể nhận được tín dụng ở thị trường trong nước. Canada có một số thị trường chứng khoán, trong đó lớn nhất là Sở giao dịch chứng khoán Toronto, và có đủ tính thanh khoản trên các thị trường có vị thế lớn. Chính phủ Canada và Ngân hàng Canada không đặt ra các hạn chế đối với thanh toán và chuyển khoản cho các giao dịch quốc tế hiện tại.

Hệ thống ngân hàng và tiền tệ

Hệ thống ngân hàng Canada bao gồm 35 ngân hàng trong nước và 16 công ty con của ngân hàng nước ngoài. Sáu ngân hàng lớn trong nước đang chiếm ưu thế trên thị trường và quản lý gần 5,4 nghìn tỷ USD tài sản. Nhiều ngân hàng quốc tế lớn đã hiện diện tại Canada thông qua công ty con, văn phòng đại diện hoặc chi nhánh. 99% người Canada có tài khoản tại một tổ chức tài chính. Hệ thống ngân hàng Canada được coi là rất ổn định do tỷ lệ vốn hóa cao vượt xa các tiêu chuẩn do Ngân hàng Thanh toán Quốc tế đặt ra. OSFI, cơ quan quản lý ngân hàng chính của Canada, đã công bố vào tháng 1 năm 2022 đã sửa đổi các quy tắc về vốn, đòn bẩy, thanh khoản và công bố thông tin kết hợp các cải cách ngân hàng Basel III cuối cùng với các điều chỉnh bổ sung để phù hợp với các tổ chức nhận tiền gửi do liên bang quản lý. Hầu hết các quy tắc sửa đổi sẽ có hiệu lực vào quý tài chính thứ hai của năm 2023, với những quy định liên quan đến rủi ro thị

trường và rủi ro điều chỉnh giá tín dụng sẽ có hiệu lực vào đầu năm 2024.

Các công ty tài chính nước ngoài muốn đầu tư nộp hồ sơ lên OSFI để được Bộ trưởng Bộ Tài chính phê duyệt. Các ngân hàng Hoa Kỳ và các ngân hàng nước ngoài khác có thể thành lập các công ty con ngân hàng ở Canada. Một số tổ chức tài chính của Hoa Kỳ duy trì các hoạt động tập trung vào thương mại, chủ yếu trong các lĩnh vực cho vay, ngân hàng đầu tư và phát hành thẻ tín dụng. Người nước ngoài có thể mở tài khoản ngân hàng ở Canada với thông tin nhận dạng và cư trú phù hợp.

Ngân hàng Canada là ngân hàng trung ương của quốc gia. Vai trò chính của nó là “thúc đẩy phúc lợi kinh tế và tài chính của Canada”, như được định nghĩa trong Đạo luật Ngân hàng Canada. Bốn lĩnh vực trách nhiệm chính của Ngân hàng là: chính sách tiền tệ; thúc đẩy một hệ thống tài chính an toàn, lành mạnh và hiệu quả; phát hành và phân phối tiền tệ; và là đại lý tài chính cho Canada.

Ngoại hối và chuyển tiền

Ngoại hối

Đồng đô la Canada là một loại tiền tệ thả nổi tự do và không có hạn chế về chuyển nhượng hoặc chuyển đổi.

Chính sách chuyển tiền

Đồng đô la Canada có thể chuyển đổi hoàn toàn và ngân hàng trung ương không đặt ra hạn chế về thời gian đối với việc chuyển tiền.

Quỹ tài trợ của nhà nước

Canada không có quỹ tài sản có chủ quyền liên bang. Tỉnh bang Alberta duy trì Quỹ Ủy thác Tiết kiệm Di sản để quản lý phần doanh thu tài nguyên không tái tạo của tỉnh. Tài sản tài chính ròng của quỹ được định giá là 14 tỷ USD vào ngày 31 tháng 12 năm 2021. Quỹ đầu tư vào danh mục vốn đầu tư đa dạng trên toàn cầu bao gồm vốn cổ phần công và tư, thu nhập cố định và tài sản thực. Quỹ tuân theo quy tắc thực hành tốt tự nguyện được gọi là “Nguyên tắc Santiago” và tham gia vào Nhóm công tác quốc tế về SWF do IMF tổ chức. Quỹ Di sản nắm giữ khoảng 50% giá trị của nó trong các khoản đầu tư cổ phần, 17% trong số đó là trong nước.

7. Doanh nghiệp Nhà nước (SOEs)

Có 35 doanh nghiệp nhà nước ở cấp liên bang và 99 ở cấp tỉnh bang. Các doanh nghiệp nhà nước, được phân loại là Doanh nghiệp Kinh doanh của Chính phủ (còn được gọi là Crown Corporations, Crown Agencies và Operational Enterprises) ở Canada, hoạt động trong nhiều lĩnh vực bao gồm vận tải, điện, phát triển xuất khẩu và cảng. Danh sách đầy đủ các doanh nghiệp nhà nước Canada có tại <http://www.osfi-bsif.gc.ca/Eng/fi-if/rtn-rlv/fr-rf/dti-id/Pages/GBE.aspx>

Phù hợp với USMCA, WTO và các nghĩa vụ thương mại khác, Canada đã cam kết các doanh nghiệp nhà nước và các công ty độc quyền được chỉ định hoạt động theo các cân nhắc thương mại và theo cách không phân biệt đối xử. Các doanh nghiệp nhà nước của Canada tham gia vào các hoạt động vì lợi nhuận phải tuân theo các quy định của Đạo luật Cạnh tranh để ngăn chặn việc lạm dụng vị trí thống lĩnh và các hành vi chống cạnh tranh khác. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng có thể kiểm tra xem các doanh nghiệp nhà nước theo các quy định của USMCA, NAFTA và WTO.

Chương trình tư nhân hóa

Việc tư nhân hóa cấp liên bang và cấp tỉnh bang được xem xét theo từng trường hợp cụ thể và không có giới hạn nào đối với sự tham gia của nước ngoài. Tư nhân hóa SOE xảy ra thông qua bán hàng trực tiếp, phát hành cổ phiếu và mua lại do quản lý lao động mua tiếp quản được coi là không phân biệt đối xử và minh bạch.

8. Hành vi kinh doanh có trách nhiệm

Canada định nghĩa hành vi kinh doanh có trách nhiệm (RBC) là “các công ty Canada kinh doanh ở nước ngoài có trách nhiệm theo cách thức bền vững về kinh tế, xã hội và môi trường”. Chính phủ Canada đã công khai cam kết thúc đẩy RBC và mong đợi và khuyến khích các công ty Canada hoạt động quốc tế tôn trọng nhân quyền và tất cả các luật hiện hành, để đáp ứng hoặc vượt quá các hướng dẫn và tiêu chuẩn quốc tế của RBC, hoạt động minh bạch và có sự tham vấn của các chính phủ sở tại và cộng đồng địa phương, và tiến hành các hoạt động của mình theo cách bền vững về mặt xã hội và môi trường.

Canada khuyến khích RBC bằng cách cung cấp hướng dẫn liên quan đến RBC cho cộng đồng doanh nghiệp Canada, bao gồm thông qua các đại sứ quán và cơ quan đại diện của Canada ở nước ngoài. Thông qua Quỹ RBC, Global Affairs Canada cung cấp tài trợ cho khoảng 50 dự án và sáng kiến hàng năm. Canada cũng thúc đẩy RBC đa phương thông qua OECD, Nhóm Hợp tác Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương G7 và Tổ

chức các Quốc gia Châu Mỹ. Canada thúc đẩy RBC thông qua các thỏa thuận thương mại và đầu tư thông qua các điều khoản tự nguyện về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Global Affairs Canada và Dịch vụ Cao ủy Thương mại Canada đã đưa ra lời khuyên cho các công ty Canada hoạt động ở nước ngoài hoặc có quan hệ với Tân Cương, Trung Quốc vào tháng 1 năm 2021. Lời khuyên đưa ra rõ ràng cho các doanh nghiệp Canada cùng với việc kỳ vọng tuân thủ liên quan đến lao động cưỡng bức và nhân quyền liên quan đến Tân Cương.

Thanh tra viên Canada về Doanh nghiệp có trách nhiệm chịu trách nhiệm tiếp nhận và xem xét các khiếu nại về các cáo buộc vi phạm nhân quyền liên quan đến các công ty Canada hoạt động ở nước ngoài trong lĩnh vực khai thác, dầu khí và may mặc. Thông tin liên hệ để khiếu nại có tại: https://core-ombuds.canada.ca/core_ombuds-ocre_ombuds/index.aspx?lang=eng.

Canada đang tích cực cải thiện tính minh bạch và trách nhiệm về việc giải trình trong lĩnh vực khai thác. Đạo luật về các biện pháp minh bạch trong lĩnh vực khai thác đã có hiệu lực vào ngày 1 tháng 6 năm 2015. Đạo luật yêu cầu các tổ chức khai thác hoạt động tại Canada phải công khai hàng năm các khoản thanh toán cụ thể được thực hiện cho tất cả các chính phủ ở Canada và nước ngoài. Canada đã tham gia Sáng kiến Minh bạch trong ngành Công nghiệp Khai thác (EITI) vào tháng 2 năm 2007, với tư cách là một quốc gia hỗ trợ và nhà tài trợ. Chiến lược Trách nhiệm Xã hội Doanh nghiệp của Canada, “Kinh doanh theo cách của Canada: Chiến lược Nâng cao Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp trong Lĩnh vực Khai thác của Canada ở nước ngoài” có trên trang web Global Affairs Canada: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accordse-commerce/themes-domaine/other-autre/csr-strat-rse.aspx?lang=eng>.

Canada đang nỗ lực hướng tới sự hòa giải giữa các dân Bản địa và không phải Bản địa, bao gồm thông qua việc giải quyết các yêu sách lịch sử. Các tuyên bố do First Nations đưa ra chống lại Chính phủ Canada, liên quan đến việc quản lý đất đai và các tài sản khác của First Nation. Tính đến tháng 3 năm 2018 (dữ liệu mới nhất do Canada cung cấp), Chính phủ Canada đã đàm phán các giải pháp định cư đối với hơn 460 yêu cầu cụ thể. Hàng trăm khiếu nại cụ thể vẫn còn tồn đọng bao gồm 250 đơn được chấp nhận thương lượng, 71 đơn trước Tòa án yêu cầu cụ thể và 160 đơn đang được xem xét hoặc đánh giá.

Các vấn đề về khí hậu

Đạo luật về trách nhiệm giải trình không phát thải ròng của Canada tuân theo cam kết của Chính phủ Canada về việc đạt được mức phát thải khí nhà kính ròng bằng 0 vào năm 2050. Đạo luật thiết lập một quy trình ràng buộc pháp lý để đặt ra các mục tiêu giảm phát thải quốc gia trong 5 năm cũng như ngày càng đáng tin cậy, kế hoạch giảm phát thải dựa trên cơ sở khoa học để đạt được từng mục tiêu. Nó thiết lập mục tiêu phát thải khí nhà kính năm 2030 là giảm 40-45% xuống dưới mức của năm 2005 vào năm 2030 như Đóng góp Quốc gia tự quyết định (NDC) của Canada theo Thỏa thuận Paris. Đạo luật cũng đưa ra yêu cầu đặt ra các mục tiêu giảm phát thải quốc gia cho các năm 2035, 2040 và 2045, trước 10 năm. Canada đã ban hành vào ngày 29 tháng 3 năm 2022, Kế hoạch Giảm thiểu Phát thải đầu tiên theo Đạo luật Trách nhiệm Giải trình về Phát thải Net-Zero của Canada. Tiến độ theo kế hoạch sẽ được xem xét trong các báo cáo tiến độ được thực hiện vào các năm 2023, 2025 và 2027. Kế hoạch Giảm phát thải năm 2030 mô tả các biện pháp mà Canada đang thực hiện để giảm lượng khí thải xuống từ 40% đến 45% so với mức của năm 2005 đến năm 2030 và đạt được mức phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050. Kế hoạch này đưa ra các biện pháp cho toàn nền kinh tế như định giá carbon và nhiên liệu sạch, đồng thời nhắm mục tiêu các hành động theo từng lĩnh vực, từ tòa nhà, phương tiện đến công nghiệp và nông nghiệp. Kế hoạch năm 2030 được thiết kế để luôn xanh và các chính phủ, doanh nghiệp, tổ chức phi lợi nhuận và cộng đồng trên toàn quốc dự kiến sẽ làm việc cùng nhau để đạt được các mục tiêu này.

Quỹ Giải pháp Khí hậu Tự nhiên năm 2020 của Canada có ba chương trình riêng biệt để khuyến khích các giải pháp dựa vào thiên nhiên bao gồm Chương trình Trồng Hai tỷ Cây xanh, Quỹ Giải pháp Khí hậu Thông minh Thiên nhiên và Chương trình Giải pháp Khí hậu Nông nghiệp.

Chiến lược Chính phủ Xanh của Canada cam kết rằng hoạt động của Chính phủ Canada sẽ không phát thải ròng vào năm 2050 bao gồm bất động sản do chính phủ sở hữu và cho thuê; đội tàu của chính phủ, đi công tác và đi làm; mua sắm hàng hóa và dịch vụ; và các hoạt động an toàn và an ninh quốc gia. Chính phủ dự định hỗ trợ quá trình chuyển đổi thuận túy thông qua mua sắm xanh bao gồm các nguyên tắc đánh giá vòng đời và áp dụng công nghệ sạch và sản phẩm xanh bằng cách bao gồm các tiêu chí giải quyết vấn đề giảm phát thải khí nhà kính, nhựa bền vững và lợi ích môi trường rõ ràng hơn vào mua sắm, trong số những nỗ lực khác.

9. Tham nhũng

Tham nhũng ở Canada thấp và tương tự như ở Hoa Kỳ. Tham nhũng không phải là trở ngại đối với đầu tư nước ngoài. Canada là một bên tham gia Công ước của Liên hợp quốc về chống tham nhũng, Công ước của OECD về chống hối lộ công chức nước ngoài trong các giao dịch kinh doanh quốc tế và Công ước liên Mỹ về chống tham nhũng.

Bộ luật Hình sự của Canada nghiêm cấm tham nhũng, hối lộ, ảnh hưởng đến việc bán hàng rong, tổng tiền và lạm dụng chức vụ. Đạo luật Tham nhũng của Công chức Nước ngoài nghiêm cấm các cá nhân và doanh nghiệp hối lộ các quan chức chính phủ nước ngoài để có được ảnh hưởng và cấm phá hủy hoặc làm sai lệch sổ sách và hồ sơ để che giấu các khoản thanh toán tham nhũng. Luật đã mở rộng quyền tài phán cho phép các tòa án Canada truy tố hành vi tham nhũng của các công ty và cá nhân Canada ở nước ngoài. Luật chống tham nhũng của Canada được thực thi mạnh mẽ và các công ty và quan chức phạm tội vi phạm luật của Canada sẽ bị điều tra, truy tố và kết án về các tội liên quan đến tham nhũng một cách hiệu quả. Tháng 3 năm 2014, Cơ quan Công chính và Dịch vụ Chính phủ Canada (nay là Dịch vụ Công và Mua sắm Canada, hay PSPC) đã sửa đổi Khung về tính trung thực đối với việc mua sắm chính phủ để cấm các công ty hoặc chi nhánh nước ngoài của họ trong 10 năm kể từ khi giành được hợp đồng với chính phủ nếu họ bị kết tội tham nhũng. Tháng 8 năm 2015, chính phủ Canada đã sửa đổi khung để cho phép các nhà cung cấp xin giảm tư cách không đủ điều kiện xuống còn 5 năm khi các nguyên nhân của hành vi được giải quyết và không còn phạt nhà cung cấp vì các hành động của một chi nhánh mà họ không liên quan. PSPC có Quy tắc Ứng xử về Mua sắm, chống xung đột lợi ích trong việc trao hợp đồng. Các công ty Canada hoạt động ở nước ngoài phải khai báo liệu họ hoặc một chi nhánh có đang bị buộc tội hay đã bị kết án theo luật chống tham nhũng của Canada trong 5 năm qua để nhận được sự hỗ trợ từ Cơ quan Cao ủy Thương mại.

Các nguồn thông tin chống tham nhũng

Một số nguồn hữu ích cho các cá nhân và công ty liên quan đến chống tham nhũng tại các thị trường trên toàn cầu bao gồm:

- + Thông tin về Công Ước Chống Hối Lộ của tổ chức OECD (OECD Anti-Bribery Convention) bao gồm các liên kết về việc thực thi luật pháp quốc gia và báo cáo giám sát quốc gia: http://www.oecd.org/departement/0,3355,en_2649_34859_1_1_1_1_1,00.html.

Xem thêm thông tin về Phụ lục Hướng dẫn Thực hành tốt và Khuyến nghị Chống hối lộ dành cho các công ty tại website: <http://www.oecd.org/investment/anti-bribery/anti-briberyconvention/oecdantibriberyrecommendation2009.htm>

+ Thông tin chung về các sáng kiến chống tham nhũng, như Công ước OECD và FCPA, bao gồm cả bản dịch quy chế thành nhiều ngôn ngữ, có thể tìm thấy tại trang web của Văn phòng luật sư trưởng về Thương mại Quốc tế của Bộ Thương mại: <http://www.commerce.gov/os/ogc/transparency-and-anti-bribery-initiatives>

+ Tổ chức Minh bạch Quốc tế (TI) công bố chỉ số nhận thức tham nhũng hàng năm (CPI). CPI đo lường mức độ nhận thức về tham nhũng trong khu vực công ở 180 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Thông tin chi tiết xem tại website: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009

TI cũng xuất bản Báo cáo Tham nhũng Toàn cầu hàng năm cung cấp một đánh giá có hệ thống về tình trạng tham nhũng trên toàn thế giới. Báo cáo bao gồm một phân tích sâu về một chủ đề trọng tâm, một loạt các báo cáo quốc gia mà tài liệu về tham nhũng chủ yếu liên quan đến các sự kiện và phát triển từ tất cả các châu lục và tổng quan của các kết quả nghiên cứu mới nhất về các phát hiện chống tham nhũng và các công cụ. Xem thông tin chi tiết tại website: <http://www.transparency.org/whatwedo/publications>.

+ Viện Ngân hàng Thế giới công bố Chỉ số Quản trị Toàn cầu (WGI). Các chỉ số đánh giá 06 yếu tố của quản trị ở 213 quốc gia, bao gồm: chỉ tiêu về mức độ tự do công dân và cơ chế vận hành các thể chế chính trị (Voice and Accountability – V&A), chỉ tiêu về mức độ ổn định và không có bạo lực chính trị (Political Stability - PolStab), năng lực của Nhà nước trong việc hoạch định và thực thi chính sách (Government Effectiveness - GovEff), sự tự do vận hành của các thị trường (Regulatory Quality - RegQual), quy định về luật pháp và kiểm soát tham nhũng. Thông tin chi tiết xem tại website: <http://data.worldbank.org/data-catalog/worldwide-governance-indicators>.

Khảo sát việc thực hiện của doanh nghiệp và môi trường kinh doanh của ngân hàng thế giới có thể xem tại: <http://data.worldbank.org/data-catalog/BEEPS>

+ Diễn đàn Kinh tế Thế giới xuất bản Báo cáo Môi trường Thương mại Toàn cầu, trong đó trình bày các bảng xếp hạng của các về chỉ số thương mại cho phép, và bao gồm đánh giá về tính minh bạch của quản lý biên giới (tập trung vào việc thanh toán

hối lộ và tham nhũng) và một phần riêng biệt về tham nhũng và môi trường pháp lý.

Xem tại: <http://www.weforum.org/s?s=global+enabling+trade+report>.

- + Thông tin về quốc gia khác liên quan đến tham nhũng có thể được tìm thấy trong Báo cáo nhân quyền hàng năm của Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ tại website: <http://www.state.gov/g/drl/rls/hrrpt/>
- + Global Integrity, một tổ chức phi lợi nhuận, công bố Báo cáo về tính liêm chính toàn cầu hàng năm, cung cấp các chỉ số về 106 quốc gia liên quan đến quản trị và chống tham nhũng. Báo cáo nhấn mạnh những điểm mạnh và điểm yếu của hệ thống chống tham nhũng cấp quốc gia. Xem tại: <http://report.globalintegrity.org>.

10. Môi trường Chính trị và An ninh

Canada ổn định về mặt chính trị với những trường hợp hiếm hoi về xáo trộn dân sự. Tuy nhiên, tháng 1 và tháng 2 năm 2022, nhiều nhóm người biểu tình khác nhau đã chiếm phần lớn khu vực trung tâm thủ đô Ottawa và chặn giao thương thương mại tại một số cảng nhập cảnh Hoa Kỳ-Canada. Phong trào phản đối ban đầu của hàng trăm cá nhân tuyên bố là tập trung vào việc hủy bỏ lệnh tiêm vaccine xuyên biên giới. Phong trào đã thu hút thêm hàng nghìn tín đồ với nhiều triết lý chính trị và sự bất bình, bao gồm các nhóm cực hữu và chống chính phủ. Những người biểu tình đã cản trở hàng trăm triệu đô la thương mại hai chiều hàng ngày gây ra tình trạng đình trệ sản xuất tại một số nhà máy ở cả hai bên biên giới. Nhiều người dân Ottawa đã phàn nàn về những hành vi quấy rối, xúc phạm và phá hoại của những người biểu tình, bao gồm cả việc bám còi chói tai. Chính phủ liên bang viện dẫn Đạo luật về các trường hợp khẩn cấp chưa từng được sử dụng trước đây để cung cấp thêm quyền hạn cho cảnh sát để chấm dứt các cuộc biểu tình.

11. Chính sách và Thực hành Lao động

Chính phủ liên bang và các chính quyền cấp tỉnh bang / vùng lãnh thổ chia sẻ quyền tài phán đối với các quy định và tiêu chuẩn lao động. Người lao động liên bang và những người làm việc trong các ngành do liên bang quản lý, bao gồm ngành đường sắt, hàng không và ngân hàng, thuộc phạm vi điều chỉnh của Bộ luật Lao động Canada. Người lao động trong các ngành khác do Bộ luật lao động cấp tỉnh bang quy định. Vì luật có phần khác nhau giữa các khu vực tài phán này sang khu vực tài phán khác, bạn nên liên hệ với văn phòng lao động liên bang hoặc tỉnh bang để biết các thông tin cụ thể, chẳng hạn như

mức lương tối thiểu và các yêu cầu về phúc lợi.

Mặc dù nhu cầu lao động khác nhau giữa các tỉnh bang, nhưng Canada phải đối mặt với tình trạng thiếu lao động trên toàn quốc trong các lĩnh vực có tay nghề cao như thợ mộc, kỹ sư và thợ điện. Canada đã đưa ra một số sáng kiến như cấp Visa cho người lao động có kỹ năng toàn cầu để giải quyết tình trạng thiếu lao động có kỹ năng của mình, bao gồm thông qua cải cách nhập cư, đưa các điều khoản về dịch chuyển lao động vào các hiệp định thương mại tự do, bao gồm hiệp định Canada-EU CETA, Chương trình Lao động Nước ngoài Tạm thời (TFWP), và Chương trình Di động Quốc tế (IMP). TFWP được quản lý chung bởi Việc làm và Phát triển Xã hội Canada (ESDC) và Nhập cư, Người tị nạn và Quốc tịch Canada (IRCC). Chương trình Di động Quốc tế (IMP) chủ yếu bao gồm các nghề có kỹ năng cao / lương cao và không phải đánh giá tác động của thị trường lao động. Số lượng lao động nước ngoài tạm thời mà một doanh nghiệp có thể sử dụng là hạn chế. Để biết thêm thông tin, hãy xem trang web TFWP: <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/foreign-workers.html>.

Tác động của COVID-19 đối với lực lượng lao động vẫn chưa thấy rõ. Tính đến tháng 2 năm 2022, tỷ lệ thất nghiệp là 5,5% thấp hơn 5,7% trước COVID được báo cáo vào tháng 2 năm 2020. Thống kê cho thấy phụ nữ và các cộng đồng thiểu số bị ảnh hưởng không tương xứng bởi việc làm và các thiệt hại kinh tế khác trong thời kỳ cao điểm của đại dịch. Chính phủ Canada đã phân phát một khoản trợ cấp lương khẩn cấp để đối phó với sự gia tăng đáng kể tỷ lệ thất nghiệp do đại dịch gây ra. Nhiều nhóm thiểu số bao gồm cả phụ nữ và người bản địa đã có được những lợi ích đáng kể từ giữa đại dịch.

Các liên đoàn lao động Canada độc lập với chính phủ. Canada có cơ chế tranh chấp lao động và các công đoàn thực hiện thương lượng tập thể. Tính đến năm 2015, có 776 công đoàn ở Canada. Tám trong số những công đoàn đó - năm trong số đó là thuộc quốc gia và ba công đoàn quốc tế - đại diện cho hơn 100.000 công nhân và chiếm 45% tổng số công nhân có liên minh ở Canada (<https://www.canada.ca/en/employmentsocialdevelopment/services/collective-bargaining-data/labour-organizations.html>)

<https://www.state.gov/reports/2022-investment-climate-statements/canada/>

Nguồn và điểm đến của FDI (Sources and Destination of FDI)

Đầu tư trực tiếp từ/ trong Dữ liệu Kinh tế Đối chiếu					
Từ top 5 nguồn FDI/ Đến top 5 Điểm đến FDI (Triệu USD)					
Dòng vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài			Dòng vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài		
Tổng vốn đầu tư vào	813.192	100%	Tổng vốn đầu tư ra nước ngoài	1.141.184	100%
Hoa Kỳ	355.306	44%	Hoa Kỳ	520.447	46%
Hà Lan	115.046	14%	UK	90.823	8%
UK	54.153	7%	Luxembourg	79.746	7%
Luxembourg	44.684	6%	Bermuda	49.702	4%
Thụy Sĩ	39.298	5%	Australia	36.689	3%

Nguồn: Statistics Canada

Các cuộc khủng hoảng kinh tế, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng do Covid-19 gây ra, thường góp phần vào sự không chắc chắn giữa các nhà đầu tư nước ngoài, một phần do lo ngại về sự biến động chính sách và xu hướng cho các chính phủ gia tăng chủ nghĩa bảo hộ, điều này tạo ra một môi trường đầu tư toàn cầu không chắc chắn và dẫn đến giảm dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Đại dịch Covid-19 không phải là cuộc khủng hoảng toàn cầu đầu tiên làm sụt giảm nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) mà cả dịch SARS và cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2009 đã góp phần làm giảm dòng vốn FDI, báo hiệu cho các nhà đầu tư nhạy cảm cho các cuộc khủng hoảng toàn cầu.

Năm 2020, đại dịch đã góp phần làm giảm 35% dòng vốn FDI toàn cầu và nền kinh tế giảm 4,3%. Các nước phát triển cảm nhận được gánh nặng của sự suy giảm này, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) thậm chí còn sụt giảm lớn hơn mức trung bình toàn cầu; Dòng vốn FDI trong số các quốc gia này đã giảm 58%. Nhưng bất chấp những ảnh hưởng tiếp tục của đại dịch Covid-19 năm 2021, các nước mở rộng thương mại và đầu tư xuyên biên giới. Dòng vốn FDI toàn cầu tăng 77% năm 2021 so với năm trước;

tương ứng, dòng vốn FDI trong số các nền kinh tế phát triển tăng gần gấp ba lần, đạt 970 tỷ CAD FDI trong năm 2021.

Theo phản ánh của dòng vốn FDI, Châu Á-Thái Bình Dương đã trải qua phục hồi kinh tế không đồng đều. Nhìn chung, châu Á đã chứng kiến dòng vốn FDI tăng 18% năm 2021. Trung Quốc đã đạt kỷ lục-năm đột phá với 223 tỷ CAD trong dòng vốn FDI và các nước ASEAN tăng 35% dòng vốn FDI, mặc dù không phải tất cả các nước thành viên đều được hưởng lợi từ sự tăng trưởng này như nhau.

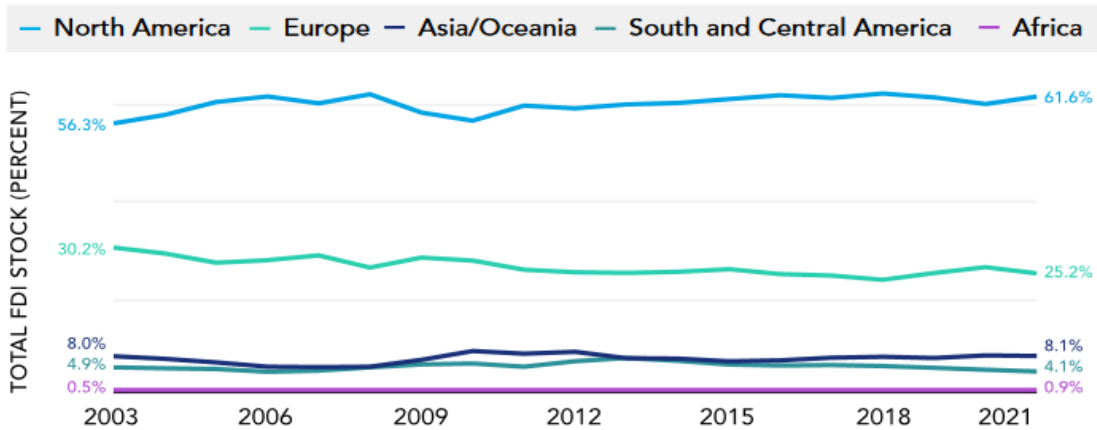
Theo nghiên cứu từ UNCTAD, các nước kém phát triển nhất (LDCs) ở Châu Á đã ghi nhận tốc độ tăng trưởng FDI âm (giảm 47%) vào năm 2020 và 2021, một phần là do sự phụ thuộc của họ vào các thị trường bên ngoài, đã sụp đổ trong đại dịch. Ví dụ, Sri Lanka và Bangladesh chứng kiến dòng vốn FDI giảm lần lượt 43% và 11%. Một báo cáo của UNCTAD lưu ý rằng các nước LDCs đã trở nên tồi tệ hơn về mặt kinh tế trong cuộc khủng hoảng Covid-19 vì cơ cấu yếu, chẳng hạn như thiếu uy tín hoặc cơ chế thể chế yếu kém.

Bất chấp những bất ổn kinh tế, mối quan hệ FDI của Canada với Châu Á-Thái Bình Dương tiếp tục tăng trưởng và phát triển sâu rộng vào năm 2021. Canada đã đầu tư hơn 25,5 tỷ CAD vào tổng số 12 quốc gia Châu Á-Thái Bình Dương năm 2021, với Úc nhận được nhiều khoản đầu tư nhất với 15,3 tỷ CAD, Ấn Độ nhận được khoản đầu tư lớn thứ hai với 3,4 tỷ CAD, và Đài Loan đứng thứ ba với 2,8 tỷ CAD. Đầu tư của Canada đã góp phần phát triển các ngành trọng điểm trong khu vực, bao gồm ngành tiện ích với 9,3 tỷ CAD; lĩnh vực dịch vụ tài chính nhận được 4,5 tỷ CAD; và lĩnh vực điện với 3,1 tỷ CAD. Các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước (SOEs), chẳng hạn như Ban Đầu tư Kế hoạch Hưu trí Canada (CPPIB) và Caisse de dépôt et setting du Québec (CDPQ), từ lâu đã nhận ra cơ hội đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng châu Á. Do đó, họ đã tiếp tục mở rộng đầu tư của họ vào khu vực này năm 2021, Châu Á-Thái Bình Dương trở thành khu vực lớn thứ hai điểm đến đầu tư (sau Hoa Kỳ) cho CPPIB.

Châu Á-Thái Bình Dương vẫn là một khu vực quan trọng đối với đầu tư của Canada, cả inbound và outbound, vì nó có một số nền kinh tế phát triển nhanh nhất và các trung tâm sản xuất ở thế giới. Dữ liệu chính thức năm 2020, do Cơ quan Thống kê Canada tổng hợp, tiết lộ rằng đầu tư của Canada vào Châu Á-Thái Bình Dương tiếp tục chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng số nguồn vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của

Canada. Bất chấp tầm quan trọng kinh tế của Châu Á-Thái Bình Dương đối với Canada, đầu tư ra nước ngoài của Canada trong khu vực, tính theo tỷ lệ phần trăm của tổng vốn FDI, không có bất kỳ sự thay đổi mạnh mẽ nào; nó đã duy trì khoảng 8% từ năm 2003 đến năm 2021. Ngược lại, FDI ra nước ngoài của Canada ở Bắc Mỹ, chiếm hơn 56% FDI của Canada, đã tăng kể từ năm 2003, chiếm 61% dòng vốn FDI ra nước ngoài của Canada vào năm 2021.

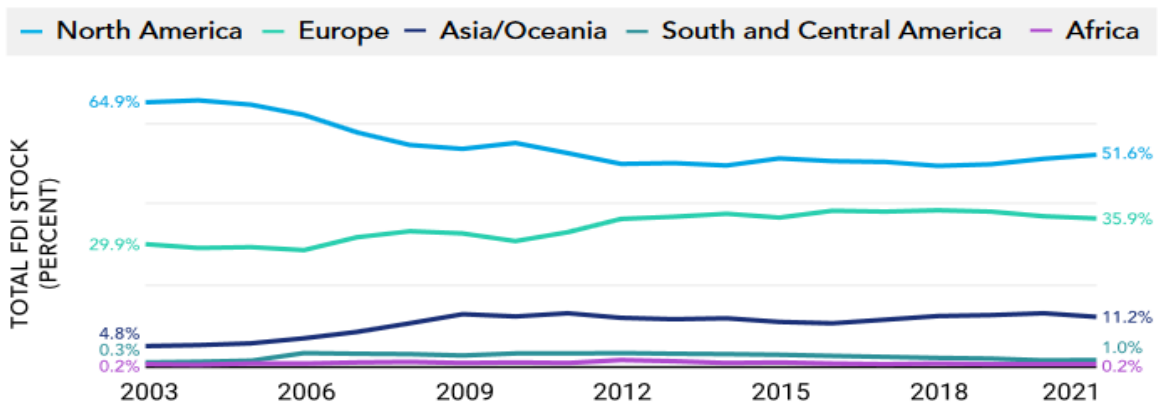
Official Statistics on Canadian FDI Stock Abroad, 2003-2021



Source: Statistics Canada, Table 36-10-0008-01

FDI vào Canada từ các nền kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương không chiếm một phần đáng kể trong tổng nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Canada năm 2021.12 Nguồn vốn đầu tư Châu Á-Thái Bình Dương vào Canada tăng trưởng ổn định từ chỉ dưới 5% (17,8 triệu CAD) năm 2003 lên 11,2% (121 triệu CAD) trong năm 2021. Trong suốt những năm này, các nền kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương được xếp hạng là nguồn đầu tư lớn thứ ba vào Canada, sau Bắc Mỹ (với 559 triệu CAD, 52%) và Châu Âu (389 triệu CAD, 36%), hiện chiếm hơn 87% nguồn vốn FDI vào của Canada.

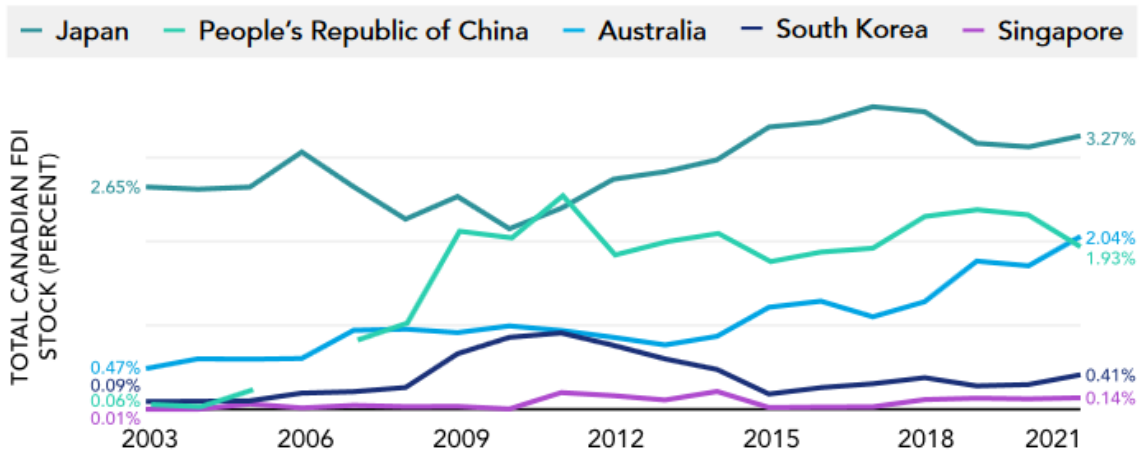
Official Statistics on Canada's Inward FDI Stock, 2003-2021



Source: Australian Bureau of Statistics, Japan External Trade Organization (JETRO), National Bureau of Statistics of China, Department of Statistics Singapore

Hình sau cho thấy năm nhà đầu tư chính từ khu vực - Úc, Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore và Hàn Quốc - chỉ chiếm 7,8% tổng nguồn vốn FDI của Canada vào năm 2021. Trong khi Nhật Bản vẫn là nhà đầu tư lớn nhất trong số năm nhà đầu tư về nguồn vốn FDI của họ ở Canada, vị trí của nó đã giảm vào năm 2021, từ 36 triệu CAD vào năm 2020 xuống còn 35 triệu CAD năm 2021. Ngược lại, Úc trở thành nước lớn thứ hai về nguồn vốn FDI của Canada với 22 triệu CAD năm 2021, vượt qua Trung Quốc (với 20,8 triệu CAD), hiện được xếp hạng là lớn thứ ba về nguồn vốn FDI của Canada. Singapore và Hàn Quốc cũng đã mở rộng nguồn vốn FDI của họ tại Canada vào năm 2021. FDI của Hàn Quốc ở Canada đã tăng từ 3,9 triệu CAD năm 2020 lên 4,4 triệu CAD, trong khi FDI của Singapore ở Canada chỉ tăng nhẹ từ 1,5 triệu CAD năm 2020 lên 1,57 triệu CAD năm 2021.

Official Statistics on Asia Pacific FDI Stock in Canada, 2003-2021



Source: Statistics Canada, Table 36-10-0008-01

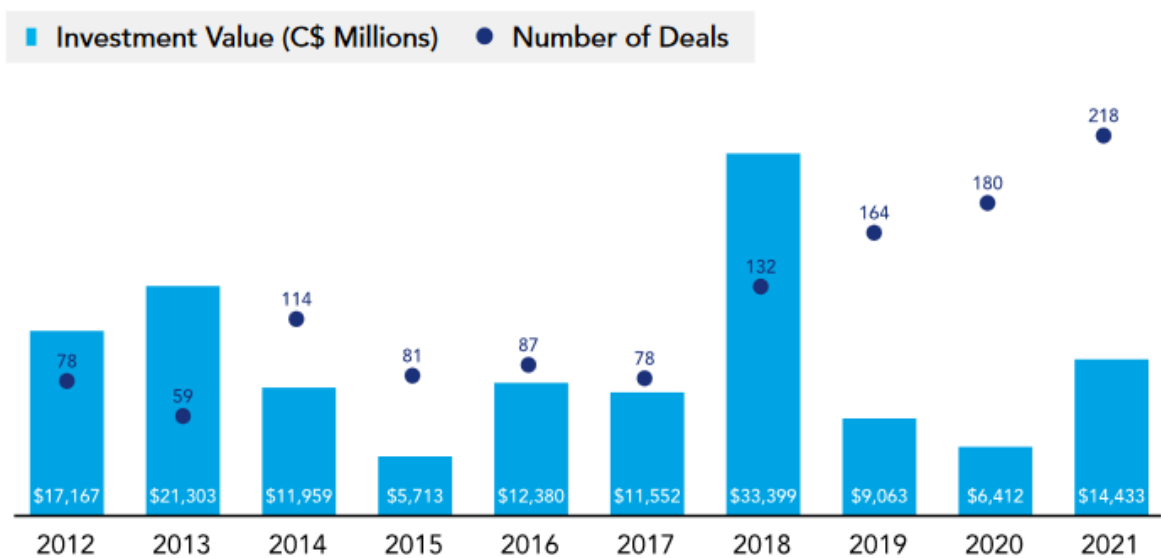
Hình sau cho thấy năm nhà đầu tư chính từ khu vực - Úc, Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore và Hàn Quốc - chỉ chiếm 7,8% tổng nguồn vốn FDI của Canada vào năm 2021. Trong khi Nhật Bản vẫn là nhà đầu tư lớn nhất trong số năm nhà đầu tư về nguồn vốn FDI của họ ở Canada, vị trí của nó đã giảm vào năm 2021, từ 36 triệu CAD vào năm 2020 xuống còn 35 triệu CAD năm 2021. Ngược lại, Úc trở thành nước lớn thứ hai về nguồn vốn FDI của Canada với 22 triệu CAD năm 2021, vượt qua Trung Quốc (với 20,8 triệu CAD), hiện được xếp hạng là lớn thứ ba về nguồn vốn FDI của Canada. Singapore và Hàn Quốc cũng đã mở rộng nguồn vốn FDI của họ tại Canada vào năm 2021. FDI của Hàn Quốc ở Canada đã tăng từ 3,9 triệu CAD năm 2020 lên 4,4 triệu CAD, trong khi FDI của Singapore ở Canada chỉ tăng nhẹ từ 1,5 triệu CAD năm 2020 lên 1,57 triệu CAD năm 2021.

Dòng FDI vào Canada

Dựa trên Dữ liệu Giám sát Đầu tư năm 2021, FDI từ các nền kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương vào Canada đạt 14,4 tỷ CAD, đánh dấu một mức tăng 125% so với năm trước 6,4 tỷ CAD.

Các nền kinh tế Châu Á Thái Bình Dương tham gia vào 218 giao dịch đầu tư với Canada trong năm 2021, tăng từ 180 năm 2020. Đầu tư gia tăng từ Châu Á - Thái Bình Dương không chỉ là dấu hiệu của phục hồi kinh tế sau đại dịch, mà còn về sự giàu có ngày càng tăng của khu vực này.

Asia Pacific Investment into Canada, 2012-2021

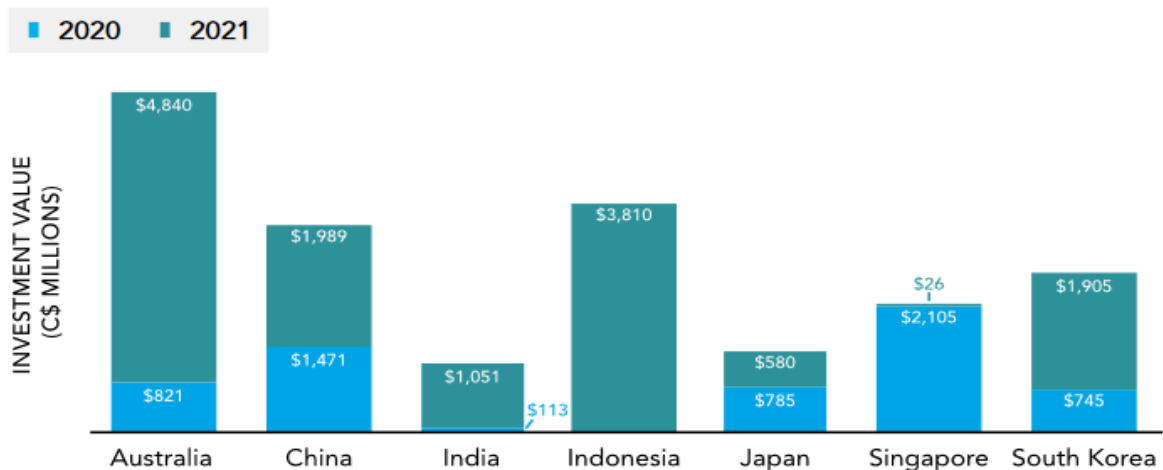


Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Top các nhà đầu tư Châu Á-Thái Bình Dương ở Canada: Australia, Indonesia và Trung Quốc

Australia trở thành nhà đầu tư hàng đầu Châu Á-Thái Bình Dương ở Canada năm 2021, đầu tư 4,8 tỷ CAD thông qua 51 giao dịch. Indonesia đứng vị trí thứ hai trong danh sách với vốn FDI trị giá 3,8 tỷ CAD. Năm 2021 đánh dấu lần đầu tiên Indonesia lọt vào danh sách năm nhà đầu tư hàng đầu Châu Á-Thái Bình Dương kể từ năm 2003. Trung Quốc là nhà đầu tư lớn thứ ba ở Canada với tổng giá trị đầu tư khoảng 2 tỷ CAD. Hàn Quốc và Ấn Độ lần lượt đứng vị trí là các nhà đầu tư lớn thứ tư và thứ năm ở Canada với vốn đầu tư lần lượt 1,9 tỷ CAD và 1,1 tỷ CAD.

Asia Pacific Investment into Canada by Major Source Economy, 2020 vs. 2021



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

So sánh giữa các nhà đầu tư hàng đầu Châu Á-Thái Bình Dương ở Canada trong hai năm qua cho thấy tín hiệu rằng mối quan hệ đầu tư của Canada với Trung Quốc và Hàn Quốc chưa có bất kỳ những thay đổi đáng kể nào. Trung Quốc là nguồn đầu tư lớn thứ hai ở Châu Á-Thái Bình Dương vào Canada năm 2020 với tổng vốn đầu tư là 1,5 tỷ CAD. Hàn Quốc lớn thứ năm đầu tư vào Canada năm 2020, với vốn FDI trị giá 745 triệu CAD. Nhật Bản cũng vẫn nhất quán về vốn FDI của mình vào Canada năm 2020 với vốn đầu tư 785 triệu CAD và là nguồn đầu tư lớn thứ tư của Châu Á-Thái Bình Dương vào Canada.

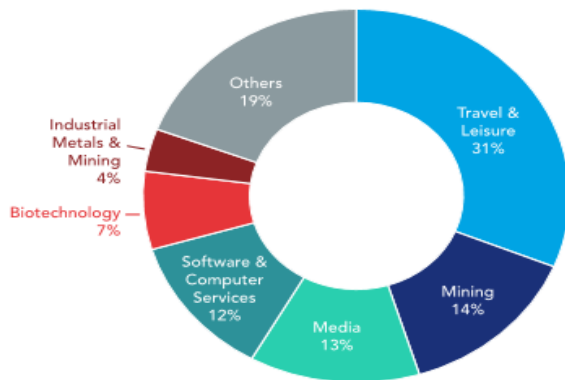
Ngược lại, Úc và Singapore đã thay đổi đáng kể về dòng vốn FDI của họ vào Canada trong hai năm qua. Úc đã nằm trong top 5 trong năm 2020 nhưng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài ít hơn (821 triệu CAD) và được xếp hạng là nhà đầu tư lớn thứ ba. Singapore là một nhà đầu tư đáng kể vào năm 2020 với khoản đầu tư 2,1 tỷ CAD nhưng không lọt vào top đầu bảy nhà đầu tư trong năm 2021.

Các ngành đầu tư hàng đầu: Vốn đầu tư của Châu Á-Thái Bình Dương vào ngành khai thác của Canada

Đại dịch đã ảnh hưởng đến một số ngành công nghiệp nhiều hơn những ngành khác, với ngành dịch vụ du lịch và giải trí chịu tác động bất lợi tồi tệ nhất. Mặc dù nó là ngành thu hút phần lớn nhất đầu tư từ Châu Á-Thái Bình Dương của Canada (2 tỷ CAD) năm 2020, và năm 2021 nó không thu hút được bất kỳ đầu tư nào. Tương tự, công nghệ sinh học, lĩnh vực tiếp nhận lớn thứ năm về nguồn vốn FDI từ Châu Á-Thái Bình Dương

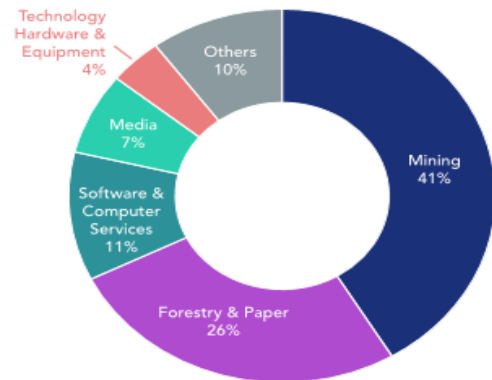
năm 2020, với 433 triệu CAD giá trị đầu tư, cũng không đạt được vào top 5 năm 2021. Mặt khác, FDI ở Châu Á-Thái Bình Dương trong lĩnh vực khai khoáng đã mở rộng trong đại dịch. Năm 2021, lĩnh vực khai khoáng của Canada được xếp hạng là ngành nhận nguồn vốn FDI lớn nhất và nhận được gần 6 tỷ CAD từ các nền kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương thông qua 16 giao dịch, trong đó bao gồm sự kết hợp giữa mua bán và sáp nhập và các giao dịch đầu tư xanh/mới. Trong khi đó, lĩnh vực khai khoáng là lĩnh vực nhận FDI lớn thứ hai trong năm 2020, thu hút tổng vốn đầu tư 901 triệu CAD thông qua 8 thương vụ. Tương tự, lĩnh vực phần mềm và dịch vụ máy tính cũng đã có sự tăng trưởng, từ 783 triệu CAD năm 2020 lên 1,6 tỷ CAD năm 2021, và lĩnh vực truyền thông đã tăng từ 830 triệu CAD năm 2020 lên 960 triệu CAD năm 2021. Trong khi đó, ngành công nghiệp giấy và lâm nghiệp trở thành ngành lớn thứ hai, nhận được 3,8 tỷ CAD FDI từ Châu Á-Thái Bình Dương năm 2021, mặc dù nó không nằm trong số năm ngành công nghiệp lớn nhất về dòng vốn FDI từ Châu Á-Thái Bình Dương năm 2020.

Asia Pacific Investment into Canada by Sector, 2020



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Asia Pacific Investment into Canada by Sector, 2021



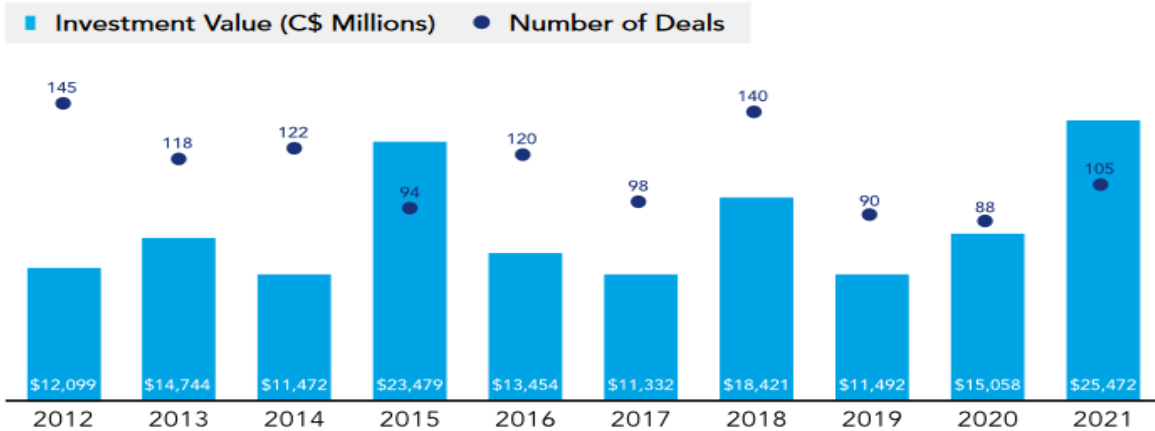
Note: Percentages may not add up to 100 due to conversion
Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Dòng FDI của Canada ra nước ngoài

Năm thứ hai của đại dịch đã chứng kiến sự phục hồi mạnh mẽ của dòng vốn FDI ra nước ngoài từ Canada sang khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. FDI ra nước ngoài của Canada vào khu vực Châu Á-Thái Bình Dương tăng gần 70% năm 2021, từ 15,1 tỷ Cad năm 2020 lên 25,5 tỷ CAD năm 2021, vượt qua mức đầu tư trước Covid-19. Tương ứng với sự gia tăng của dòng vốn FDI ra nước ngoài, số lượng các thương vụ đầu tư cũng tăng lên, từ chỉ 88 thương vụ năm 2020 lên 105 thương vụ năm 2021. Sự tăng trưởng đầu tư của Canada vào Châu Á-Thái Bình Dương, cùng với đầu tư FDI

của châu Á-Thái Bình Dương vào Canada, theo sau cùng mô hình với dòng vốn FDI toàn cầu, tăng vào năm 2021.

Canadian Investment into the Asia Pacific, 2012-2021



Source: APF Canada Investment Monitor, FDI Markets (accessed March 2022)

Trong 19 năm qua, Canada đã đầu tư hơn 264 tỷ CAD vào khu vực Châu Á- Thái Bình Dương thông qua tổng số 2.487 giao dịch. Năm 2021 đánh dấu dòng vốn đầu tư ra nước ngoài cao nhất của Canada vào khu vực Châu Á-Thái Bình Dương từ năm 2003. Thật vậy, nếu xét đến sự phục hồi của FDI trong những năm qua, giai đoạn 2019 - 2021 thể hiện sự gia tăng mạnh mẽ trong đầu tư ra nước ngoài của Canada đến Châu Á-Thái Bình Dương với tổng cộng 52 tỷ CAD, cao hơn gần 9 tỷ CAD so với giai đoạn 2016 - 2018, mặc dù vẫn bị trì trệ do đại dịch Covid-19.

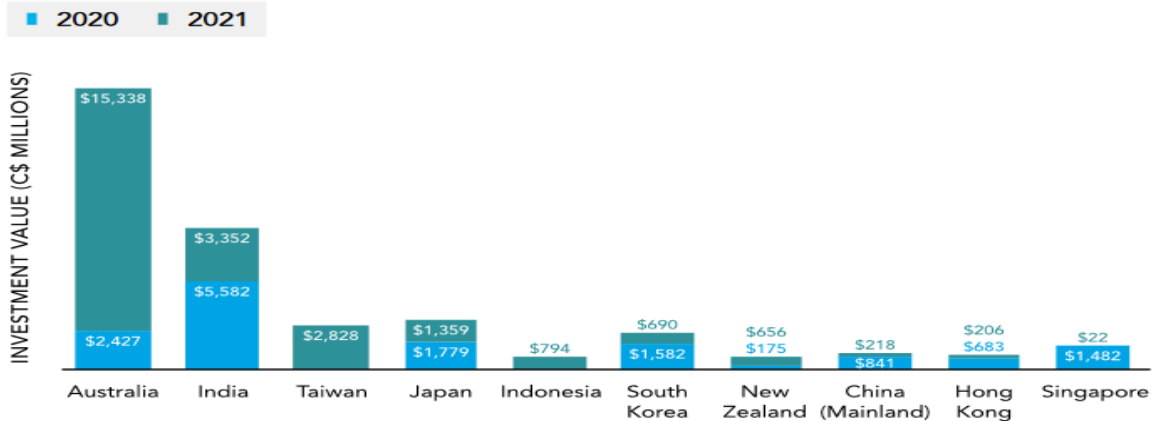
Các quốc gia nhận vốn đầu tư FDI hàng đầu của Canada: Australia, Ấn Độ và Đài Loan (Trung Quốc)

Dòng vốn FDI ra nước ngoài năm ngoái của Canada đến khu vực Châu Á-Thái Bình Dương tập trung chủ yếu là Úc, quốc gia nhận được 60% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Canada. Dòng vốn FDI ra nước ngoài của Canada cũng đã đến các nước khác trong khu vực, lũy kế chỉ nhận được 40% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Canada năm 2021. Cuối năm 2021, 10 nền kinh tế hàng đầu cho FDI ra nước ngoài của Canada là Ấn Độ, Đài Loan (Trung Quốc), Nhật Bản, Indonesia, Hàn Quốc, New Zealand, Trung Quốc (Đại lục), Hồng Kông (Trung Quốc) và Singapore. Phần lớn, dòng vốn FDI ra nước ngoài của Canada đến các quốc gia này giảm từ năm 2020 đến năm 2021.

Úc là điểm đến hàng đầu của dòng vốn FDI của Canada năm 2021, thông qua 34 thương vụ với trị giá 15,3 tỷ CAD. Từ năm 2020 đến năm 2021, Canada đã đầu tư FDI vào Australia tăng 532%, đánh dấu sự mở rộng nhanh chóng trong quan hệ kinh tế

song phương giữa hai quốc gia. Điều này phù hợp với xu hướng FDI ra nước ngoài tổng thể của Canada, trong đó dòng vốn đầu tư ra nước ngoài đến Úc đã vượt trội hơn dòng chảy sang các quốc gia khu vực Châu Á-Thái Bình Dương khác.

Canadian Investment into the Asia Pacific by Major Destination Economy, 2020 vs. 2021



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Đầu tư tích lũy của Canada vào Úc từ năm 2003 đến năm 2021 là 90 tỷ CAD, gần gấp đôi giá trị của FDI ra nước ngoài tích lũy của Canada tại điểm đến lớn thứ hai Trung Quốc, đã nhận được 46,2 tỷ CAD. Trong suốt 19 năm này, Úc cùng với Trung Quốc và Ấn Độ (đứng ở vị trí thứ ba về đầu tư FDI của Canada ra nước ngoài tích lũy) chiếm hơn 65% tổng vốn đầu tư của Canada vào Châu Á-Thái Bình Dương.

Nhận 3,4 tỷ CAD năm 2021, Ấn Độ được xếp hạng là điểm đến ưa thích thứ hai của Canada. Năm 2020, Ấn Độ là điểm đến hàng đầu của Canada, nhận được 5,6 tỷ CAD, cao hơn gấp đôi số tiền của Canada đầu tư vào điểm đến xếp hạng thứ hai Úc của năm 2020. Mặc dù qua từng năm dòng vốn FDI ra nước ngoài của Canada đã giảm nhưng Ấn Độ, quốc gia này vẫn giữ vị trí thứ hai - nước nhận FDI ra nước ngoài lớn nhất của Canada trong thập kỷ qua.

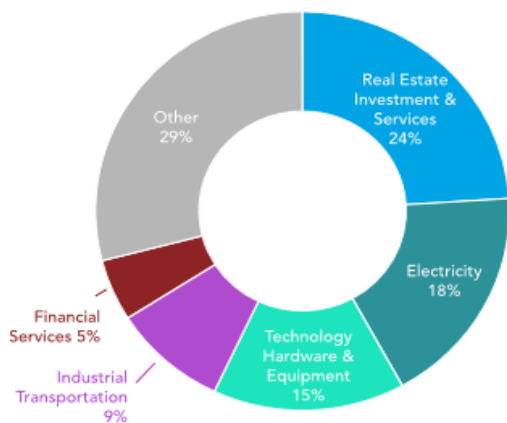
Trong khi Trung Quốc đã tích lũy nhận được vốn FDI ra nước ngoài lớn thứ hai của Canada kể từ năm 2003. Năm 2021, dòng vốn đầu tư ra nước ngoài của Canada d vào Trung Quốc chỉ đạt 218 triệu CAD, làm cho Trung Quốc trở thành nước lớn thứ tám nhận FDI ra nước ngoài của Canada ở Châu Á-Thái Bình Dương. Xu hướng này phù hợp với đầu tư của Canada vào Trung Quốc liên tục giảm kể từ năm 2018.

Các lĩnh vực đầu tư hàng đầu của Canada vào các quốc gia Châu Á-Thái Bình Dương

Năm ngoái, đã mang lại những thay đổi đáng kể trong việc phân phối FDI ra nước

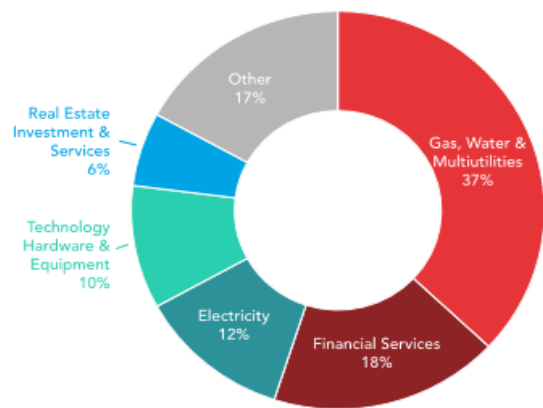
ngoài của Canada trong các ngành ở khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. Trong khi đầu tư của Canada vào khu vực vẫn tiếp tục đầu tư vào lĩnh vực bất động sản và dịch vụ, điện và vận tải công nghiệp, Các nhà đầu tư Canada đa dạng hóa sự phân bổ theo lĩnh vực đầu tư của họ ở khu vực Châu Á-Thái Bình Dương trong năm 2021. Năm lĩnh vực hàng đầu - tiện ích, dịch vụ tài chính, điện, công nghệ và và bất động sản - nhận được 83% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Canada trong năm 2021. Đầu tư ra nước ngoài của Canada ở khu vực Châu Á-Thái Bình Dương năm ngoái tập trung chủ yếu về khí đốt, nước và các tiện ích chiếm 37% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Canada. Tuy nhiên, sự gia tăng này là do bắt buộc tiếp quản 9,3 tỷ CAD đối với hệ thống truyền dẫn khí đốt tự nhiên từ công ty AusNet Services, Úc vào tháng 11, và đó không phải là xu hướng đầu tư trong tương lai của Canada.

Canadian Investment into the Asia Pacific by Sector, 2020



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Canadian Investment into the Asia Pacific by Sector, 2021



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Tổng quan xu hướng đầu tư của Canada

Cuộc khủng hoảng Covid-19 làm gia tăng bất ổn kinh tế toàn cầu. Sự bất ổn nói chung có tác động của sự gia tăng sự không chắc chắn, có thể không khuyến khích đầu tư vì nó làm tăng rủi ro cho các nhà đầu tư khi họ đầu tư vào thị trường nước ngoài. Đại dịch Covid-19 góp phần vào bất ổn kinh tế toàn cầu chủ yếu do sự biến động đột ngột của cung và cầu hàng hóa và những thay đổi trong chính sách kinh tế và tài khóa. Trong khi hầu hết các quốc gia đã bắt đầu mở cửa lại nền kinh tế của họ và coi Covid-19 như một loại virus đặc hữu, sự gián đoạn kinh tế của đại dịch có thể sẽ tồn tại. IMF dự báo tăng trưởng kinh tế vừa phải vào năm 2022 và giảm GDP lên 3,8% vào năm 2023. Bất chấp đại dịch, dữ liệu của Investment Monitor cho thấy rằng năm 2021 dòng

vốn FDI giữa Châu Á-Thái Bình Dương và Canada thể hiện khả năng phục hồi khi đầu tư song phương dòng chảy vượt quá dòng chảy năm 2020.

Bất chấp sự phục hồi của dòng vốn FDI giữa Canada và Châu Á-Thái Bình Dương, năm 2022 các nhà đầu tư nước ngoài có thể hành động thận trọng hơn do tỷ lệ lạm phát cao, điều này thường làm mất lòng tin dòng vốn đầu tư xuyên biên giới. Lạm phát liên quan đến đại dịch là một trong những xu hướng mà các nhà đầu tư và các nhà hoạch định chính sách nên theo dõi vào năm 2022. Canada đã trải qua lạm phát do đại dịch từ giữa năm 2021. Trong những tháng đầu của đại dịch, tỷ lệ lạm phát ở Canada giảm mạnh. Chúng ở mức gần bằng 0 vào tháng 3 năm 2020 và vẫn ở mức thấp cho đến tháng 4 năm 2021, tại thời điểm đó chúng bắt đầu quay trở lại mức trước đại dịch, đạt 6% đến cuối năm 2021. Tỷ lệ lạm phát của Canada tiếp tục tăng vào năm 2022. Tháng 1 năm 2022, tỷ lệ lạm phát tỷ lệ, được đo bằng chỉ số giá tiêu dùng (CPI), đã tăng lên 5,1%, mức cao nhất kể từ tháng 9 năm 1991. Các nhà phân tích kinh tế của RBC dự báo tỷ lệ lạm phát trở lại mức 1% quý 4 năm 2023, trong khi Ngân hàng Canada dự kiến tỷ lệ CPI sẽ duy trì trên mức tiền đại dịch cho đến cuối năm 2022, nhưng lưu ý khả năng chúng quay trở lại mức 2% vào năm 2024.

Lạm phát liên quan đến đại dịch ít được quan tâm hơn ở Châu Á-Thái Bình Dương so với Canada và các nước phương Tây khác. Dữ liệu của Diễn đàn Kinh tế Thế giới cho thấy lạm phát ở các nước châu Á đang phát triển (EMDE) chỉ đạt 2,9% năm 2021, con số này thấp đáng kể hơn mức trung bình toàn cầu là 6,6% đối với EMDE. Ngay cả các nền kinh tế châu Á đã phát triển tỷ lệ lạm phát trung bình là 1,5%, so với mức trung bình toàn cầu là 3,3% đối với các nền kinh tế tiên tiến. Lạm phát dự kiến sẽ lan sang khu vực Châu Á-Thái Bình Dương vì xung đột ở Ukraine, gây ra nguy cơ lạm phát ở Châu Á cùng với giá dầu, năng lượng và chi phí thực phẩm tăng. Xung đột ở Ukraine cũng đã góp phần vào sự bất ổn trên thị trường chứng khoán toàn cầu do sự không chắc chắn của nhà đầu tư, có thể có tác động tiêu cực đến dòng vốn FDI trong tương lai.

Tỷ lệ lạm phát cao nhìn chung khiến các nhà đầu tư nước ngoài hành động thận trọng hơn, e ngại rằng giá trị tài sản của họ có thể giảm do lạm phát và thay đổi tỷ giá tiền tệ. Do đó, những thay đổi trong tỷ lệ lạm phát có thể dẫn đến việc cắt giảm đầu tư nước ngoài trong ngắn hạn như một phản ứng đối với cú sốc kinh tế, nhưng một sự bất ổn kinh tế kéo dài cũng có thể khiến các nhà đầu tư xem xét lại nhiều hơn.

Chuỗi cung ứng cũng bị ảnh hưởng đáng kể bởi đại dịch. chúng đã trải qua quá trình sắp xếp lại và sẽ còn tiếp tục, có thể ảnh hưởng tiêu cực đến dòng vốn đầu tư Canada và Châu Á-Thái Bình Dương. Khi bắt đầu đại dịch, đã có sự thúc đẩy ở Canada và Châu Á-Thái Bình Dương để phát triển các ngành công nghiệp trong nước và tái lập các công ty ở nước ngoài như do thiếu hụt mặt hàng PPE, hàng hóa y tế và nhu yếu phẩm do gián đoạn chuỗi cung ứng. Ví dụ, khi Nhật Bản trải qua những cú sốc về nguồn cung do giảm nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc vào tháng 2 năm 2020, chính phủ đưa ra khoản trợ cấp tái bảo hiểm lên tới 2/3 chi phí cho các công ty lớn và 3/4 chi phí cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để giảm bất kỳ cú sốc nguồn cung tiềm năng nào liên quan đến những thay đổi đột ngột trong chính sách thương mại của các chính phủ nước ngoài trong tương lai. Trong khi mua sắm lại có thể là một cách tốt để tránh tình trạng thiếu hụt hàng hóa y tế mà nhiều quốc gia đã trải qua thời kỳ đại dịch, điều đó có nghĩa là các tập đoàn đa quốc gia (MNCs) có thể không thể duy trì lợi thế tung xúng của họ, mà họ đạt được bằng cách xác định vị trí ở các nền kinh tế nơi họ có thể tìm kiếm các sản phẩm hoặc lao động rẻ hơn. Các MNC không có khả năng giữ nguyên cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu của họ khiến nền kinh tế kém hiệu quả hơn, và theo một nghiên cứu của OECD, làm cho các MNC dễ bị ảnh hưởng bởi các cú sốc chuỗi cung ứng hơn và do đó ít thu hút được các nhà đầu tư.

Lạm phát, gián đoạn chuỗi cung ứng và bất ổn kinh tế toàn cầu sẽ vẫn là mối quan tâm cấp bách đối với quan hệ đầu tư Canada và Châu Á-Thái Bình Dương trong tương lai. Bất chấp những rào cản tiềm ẩn này đến dòng vốn đầu tư Canada và Châu Á-Thái Bình Dương, sự phục hồi dần dần của nền kinh tế toàn cầu cho thấy rằng mối quan hệ đầu tư của Canada với Châu Á-Thái Bình Dương sẽ tiếp tục phát triển và đi vào chiều sâu.

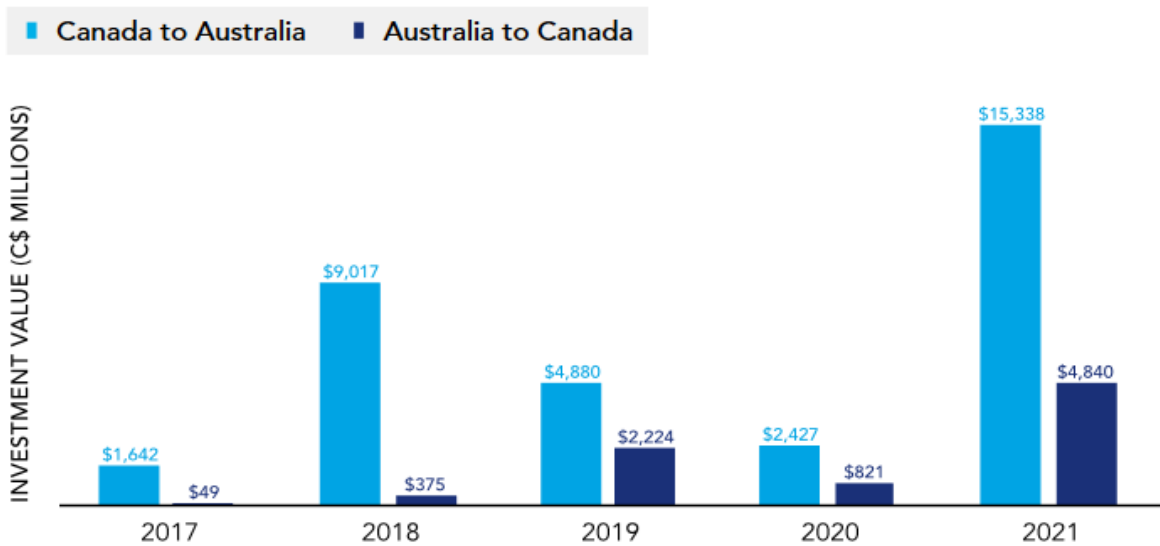
Xu hướng đầu tư nước ngoài vào Canada

Dữ liệu của Investment Monitor cho thấy rằng các nhà đầu tư Châu Á-Thái Bình Dương đã mở rộng hoạt động của họ ở Canada. Từ năm 2003 đến năm 2021, Canada đã nhận được tổng cộng vốn đầu tư FDI 225,2 tỷ CAD từ các nền kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương thông qua 1.664 thương vụ. Năm 2021, Canada nhận được 14,4 tỷ CAD từ các nhà đầu tư Châu Á-Thái Bình Dương. Phần lớn khoản đầu tư này dành cho khai khoáng (41% tổng vốn FDI), lâm nghiệp (26% tổng vốn FDI), và phần mềm và dịch vụ máy tính (11% tổng vốn FDI). Cùng với Ontario, BC, Quebec và Alberta đã thu hút

96% tổng vốn đầu tư từ Châu Á-Thái Bình Dương năm 2021.

Sự tăng trưởng đầu tư của Châu Á-Thái Bình Dương vào lĩnh vực khai khoáng có liên quan đến mối quan hệ kinh tế Úc-Canada và nhu cầu ngày càng tăng đối với các khoáng chất quan trọng từ Canada, chẳng hạn như lithium, mặc dù trữ lượng lithium của Canada là rất nhỏ so với nguồn cung toàn cầu. Mối quan hệ đầu tư giữa Úc và Canada đã và đang tăng trưởng đều đặn, đặc biệt là đầu tư của Úc vào Canada. Xu hướng này trong quan hệ đầu tư song phương có thể sẽ tiếp tục khi cả hai nước tiếp tục đa dạng hóa sự phụ thuộc của họ vào nền kinh tế Trung Quốc và nhu cầu của Úc đối với các khoáng sản quan trọng là dự kiến sẽ còn tiếp tục gia tăng.

Investment Flows Between Canada and Australia, 2017-2021



Source: APF Canada Investment Monitor, fDi Markets (accessed March 2022)

Xu hướng đầu tư ra nước ngoài của Canada

Úc đứng đầu các dòng vốn đầu tư ra nước ngoài của Canada, củng cố hơn nữa mối quan hệ Canada-Úc. Đầu tư của Canada vào Úc đã chuyển hướng sang các tiện ích và ngành công nghệ. Đầu tư vào các tiện ích có thể là một ngoại lệ, nhưng sự tăng trưởng trong đầu tư công nghệ phù hợp với dự đoán năm 2022 của Úc cho lĩnh vực này. Đầu tư ngày càng tăng của Canada vào công nghệ không chỉ giới hạn ở Úc. Dựa theo

Dữ liệu Investment Monitor, FDI ra nước ngoài của Canada trong ngành công nghệ ở châu Á-Thái Bình Dương đã phát triển đáng kể kể từ năm 2019. Tương tự, ngành điện của Canada cũng phát triển đáng kể trong vài năm qua từ 600 triệu CAD năm 2019 lên 3,1 tỷ CAD năm 2021. Xu hướng này sẽ có thể sẽ còn tiếp tục với mong muốn đổi mới trong năng lượng sạch ngày càng tăng của Canada.

Các doanh nghiệp nhà nước của Canada là nhà đầu tư hàng đầu vào năm 2021, chiếm 68% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài đầu tư vào khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. Sự đột phá về xu hướng đáng chú ý này có thể là do một tập đoàn gồm 2 doanh nghiệp nhà nước Canada đã mua lại AusNet của Úc và hai quỹ hưu trí tư nhân khác. Tuy nhiên, ngay cả khi loại bỏ các yếu tố ngoại lai có thể xảy ra, xu hướng tăng trong đầu tư của doanh nghiệp nhà nước Canada vẫn còn tiếp tục. Ngoài ra, Ban Đầu tư Kế hoạch Hưu trí Canada, SOE lớn nhất của Canada và là nhà đầu tư tổng thể lớn nhất, đã cam kết chiến lược đầu tư năm 2025 để tăng Danh mục vốn đầu tư Châu Á-Thái Bình Dương.

Nguồn:

- <http://www.tradingeconomics.com>
- <https://en.santandertrade.com>
- <http://stats.oecd.org>
- <https://www.asiapacific.ca>
- <https://www.state.gov/reports/2022-investment-climate-statements/canada/>

CHƯƠNG 7: TÀI TRỢ DỰ ÁN VÀ THƯƠNG MẠI

Phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán ở Canada tương tự như các phương thức thanh toán được áp dụng trong thị trường Hoa Kỳ. Tùy thuộc vào quy mô hợp đồng, các nhà sản xuất nước ngoài xuất khẩu sang Canada thường chuyển hàng theo phương thức thanh toán tài khoản mở (còn gọi là phương thức ghi sổ), và không yêu cầu thư tín dụng. Những kỳ hạn tiêu biểu là 30 đến 90 ngày với mức chiết khấu 1% - 2% hóa đơn thanh toán sớm, thường là nếu thanh toán trong vòng 10 ngày. Các công ty nước ngoài xuất khẩu cho các nhà bán lẻ (chủ yếu là các cửa hàng) có xu hướng đưa ra mức chiết khấu cao hơn để thanh toán trong vòng 10 ngày. Dù các công ty nước ngoài xuất khẩu sang thị trường Canada không phải đối mặt với những rủi ro giống như đã gặp trong ở các thị trường nước ngoài khác, nhưng việc bảo lãnh trong giao dịch với khách hàng lần đầu nên được thực hiện, và các biện pháp bảo hộ được đưa ra ở bất cứ nơi nào có thể - ít nhất là cho đến khi xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng..

Hoạt động của hệ thống ngân hàng

Hệ thống ngân hàng của Canada phát triển tốt, hoàn chỉnh, và nhìn chung rất ổn định và được kiểm soát bằng nhiều luật lệ chặt chẽ về tỉ suất vốn vay và tiền vốn của chính phủ. Trong khi hầu hết các lĩnh vực tài chính của Canada do các cơ quan liên bang kiểm soát, thì các công ty cho vay và ủy thác, cũng như các nhà cung cấp bảo hiểm nhân thọ có thể cũng bị quản lý theo các quy định của liên bang hoặc quy định của tỉnh. Ví dụ, các hoạt động tín dụng hợp tác xã, trong đó bao gồm các liên hiệp tín dụng và các Quỹ Nhân dân ở Quebec hầu hết do cơ quan có thẩm quyền cấp tỉnh quản lý. Cơ quan giám sát các tổ chức tài chính Canada (OSFI) là cơ quan quản lý và giám sát chính của chính quyền liên bang kiểm soát các tổ chức nhận tiền gửi, các công ty bảo hiểm, và các chương trình trợ cấp hưu trí tư nhân do liên bang quản lý. Cơ quan này cũng điều hành và giám sát tất cả các công ty dịch vụ tài chính nước ngoài hoạt động ở Canada.

Hệ thống ngân hàng Canada nhóm các tổ chức tài chính vào 5 nhóm chính: các ngân hàng đặc quyền, các công ty cho vay và ủy thác, hoạt động tín dụng hợp tác xã, các công ty bảo hiểm nhân thọ, và những người mua bán chứng khoán. Tính đến tháng

5/2014, Canada có 29 ngân hàng trong nước, 24 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 27 chi nhánh ngân hàng nước ngoài với đầy đủ các dịch vụ và 3 chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho vay. Thêm vào đó, những tổ chức này quản lý 3,6 nghìn tỷ CAD tài sản. Các ngân hàng chiếm hơn 70% tổng số tài sản trong lĩnh vực dịch vụ tài chính của Canada, với 6 ngân hàng nội địa lớn nhất chiếm hơn 90% tài sản ngành công nghiệp ngân hàng. 6 ngân hàng lớn này có sự hiện diện đáng kể ngoài Canada tại các nơi như Hoa Kỳ, Mỹ Latin, vùng Caribe và châu Á.

Các ngân hàng Canada hoạt động thông qua một mạng lưới rộng lớn bao gồm hơn 6.205 chi nhánh và 18.303 máy ngân hàng tự động (ABM) trên cả nước. Canada là một trong những quốc gia có số ABM cao nhất tính theo bình quân đầu người trên thế giới và những lợi nhuận từ các kênh điện tử như thẻ ghi nợ, ngân hàng trực tuyến và ngân hàng qua điện thoại. Gần 26% người dân Canada cho biết họ thực hiện phần lớn các giao dịch ngân hàng thông qua sử dụng ABM. Năm 2012, ABM đạt hơn 885 triệu giao dịch.

Kiểm soát trao đổi ngoại tệ

Chính phủ Canada không hạn chế hoạt động của các quỹ chuyển vào hoặc chuyển ra khỏi Canada, và không hạn chế mua hay bán bất kỳ đồng ngoại tệ nào. Các đoàn thể và các cá nhân có thể làm việc với các quỹ nước ngoài và sắp xếp các khoản thanh toán bằng bất kỳ loại tiền tệ nào mà họ chọn.

Tài trợ dự án

Chính phủ Canada, chính quyền các tỉnh, thành phố cung cấp hỗ trợ tài chính rộng rãi cho các dự án lớn như cơ sở hạ tầng, năng lượng, các lĩnh vực xử lý nước và chất thải. Trong một số trường hợp, các cơ quan của Canada cung cấp toàn bộ tài chính cho dự án (thường là thông qua việc bán trái phiếu), và mở các dự án đấu thầu cạnh tranh. Trong nhiều trường hợp (thường xuyên nhất là trong lĩnh vực năng lượng), các cơ quan của Canada đưa các nguồn tài sản tài nguyên ra đấu giá hoặc đấu thầu và tìm kiếm các nhà phát triển dự án – những người có thể chắc chắn về nguồn tài chính của họ. Trong một số trường hợp ngày càng phát triển, các cơ quan Canada tìm cách phát triển các dự án về cơ sở hạ tầng hoặc năng lượng thông qua mối quan hệ đối tác công - tư, trong đó phía Canada cung cấp các quyền, các bảo lãnh vốn vay, và/ hoặc tài trợ từng phần trong nỗ lực nhằm tận dụng nguồn tài trợ dự án tăng thêm cần thiết từ các đối tác khu vực tư nhân.

Nguồn website

- Ngân hàng Canada (Bank of Canada)
- Hiệp hội các ngân hàng Canada (Canadian Bankers Association)
- Ex-Im Bank Country Limitation Schedule
- Cơ quan giám sát các tổ chức tài chính Canada (OSFI) (Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada)
- Công ty bảo hộ tư nhân hải ngoại (OPIC) (Overseas Private Insurance Corporation (OPIC))
- Văn phòng Thương mại Quốc tế của SBA (SBA's Office of International Trade)
- Cơ quan Phát triển và Thương mại Canada (Trade and Development Agency)
- Cơ sở hạ tầng Canada (Infrastructure Canada)

CHƯƠNG 8: TẬP QUÁN VÀ VĂN HÓA KINH DOANH Ở CANADA

Văn hóa giao tiếp

+ Chia sẻ văn hóa

Canada là quốc gia đa văn hóa, đa sắc tộc, và có các chính sách thúc đẩy, duy trì sự đa văn hóa này. Canada đa dạng về dân cư bao gồm nhiều nền văn hóa nhỏ. Đặc biệt là người Canada chịu một phần ảnh hưởng phim ảnh của Mỹ và truyền hình.

Có rất nhiều nghi thức xã giao châu Âu được áp dụng tại Canada.

+ Tuổi tác và vẻ ngoài

Thông thường việc hỏi tuổi của nam và nữ đều là bất lịch sự. Hỏi tuổi một ai đó thường dễ được chấp nhận hơn khi họ ở độ tuổi dưới 30. Hỏi về trọng lượng dễ được chấp nhận hơn khi người được hỏi trông rần rỏi, nhất là khi hỏi để khen. Thông thường hỏi người nam về điều này thì dễ được chấp nhận hơn.

Khen một ai đó về việc giảm cân thì rất được hoan nghênh. Nhưng khen ai đó không khéo léo về việc giảm cân do bệnh tật là một lỗi giao tiếp.

+ Sự tự tôn và giao tiếp bằng mắt

Cũng như nhiều nơi khác trên thế giới, người Canada tự hào về dân tộc, quốc gia, tôn giáo, ngôn ngữ hay các đặc điểm văn hóa của mình và họ cảm thấy bị xúc phạm nếu có người giao tiếp với họ không công nhận những điều đó.

Không nhìn thẳng vào mắt của người đối thoại có thể bị xem là bạn đang tránh né một điều gì đó, đặc biệt là khi bạn nhấn mạnh một điểm nghi ngờ.

+ Bắt tay

Rất nhiều người bắt tay rất chặt. Họ không cảm thấy thoải mái hoặc không đánh giá cao những người không siết tay một cách mạnh mẽ.

Giữa những người ở vùng Quebec và các khu vực khác nói tiếng Pháp tại Canada, việc bắt tay trong môi trường bình thường lại có vẻ không thân thiện. Ôm nhẹ nhàng trong khi hôn lên má phù hợp hơn đối với bạn bè thân và gia đình. Phương cách này được áp dụng giữa nam và nữ và giữa hai phụ nữ với nhau. Nhưng lại không phải là cách chào

hỏi thông thường giữa hai người nam.

+ **Mũ nón**

Một số người xem việc nam giới đội mũ nón trong nhà là bất lịch sự. Mũ nón phải được bỏ ra trong nhà thờ hay khi ngồi vào bàn ăn. Tuy nhiên, việc này không áp dụng với những người theo một số tôn giáo hay bị bệnh (thí dụ bị rụng tóc).

+ **Giày dép**

Tại Canada, việc tháo giày khi vào nhà là phổ biến và cần làm.

Khi vào nhà người Mỹ, bạn nên hỏi xem có cần tháo giày ra không vì một số nhà có thói quen này. Nếu giày bị bẩn, tốt nhất là hỏi xem bạn phải làm những gì vì giày của bạn có thể làm bẩn nhà.

Tại Mỹ, trừ trường hợp khách về cùng với chủ nhà và thấy chủ nhà tháo giày hoặc đã đến chơi một lần và biết lệ tháo giày trước khi vào nhà, việc tháo giày có thể lại trở thành bất lịch sự. Tháo giày ra trước khi vào nhà có nghĩa là muốn ở chơi lâu hơn mong muốn của chủ nhà hoặc quá tự nhiên. Việc hỏi xin phép tháo giày phải phù hợp và lịch sự.

Một trong những yếu tố liên quan đến việc tháo giày là khí hậu nóng, lạnh, hay có tuyết. Một vài gia đình yêu cầu tháo giày vì lý do truyền thống, nhưng nhiều hơn là do tránh để tuyết theo vào nhà.

+ **Tên và kính ngữ**

Người Canada rất lịch thiệp và nhẹ nhàng trong giao tiếp. Ở đây, câu "xin lỗi" được sử dụng rất thường xuyên, đây cũng được coi là nét đặc trưng trong văn hóa Canada. Bên cạnh đó, người Canada có thể nhanh chóng chuyển sang gọi bạn bằng tên, chứ không gọi theo họ của bạn. Song điều đó chỉ báo hiệu là họ đã tặng thêm phần cởi mở mà thôi.

Những kính ngữ như "Ngài" (Sir) vẫn còn được dùng trong một số trường hợp. Trong công sở, những người chủ hay quản lý cao cấp thường được gọi bằng những từ như vậy, đặc biệt là khi có khoảng cách thế hệ giữa họ và hầu hết nhân viên trong công ty.

"Madam" hầu như không được dùng trừ trường hợp mỉa mai, ngoại trừ ở Canada. Trong vùng Canada nói tiếng Pháp, Madam và Mrs được dùng hoán đổi cho nhau.

"Ms" được dùng phổ biến dù người phụ nữ đã lập gia đình hay chưa. Mặc dù dùng từ

này thường dẫn đến việc bị phê bình gay gắt trước kia ("Mrs chứ không phải Mss"), hiện nay lại được dùng phổ biến (thậm chí bởi những người lớn tuổi) như là một cố gắng tỏ ra lịch sự.

Khi không biết tên người nói chuyện thì kính ngữ "Sir" và "Miss" (cho phụ nữ trẻ) hay "Madam" thường được dùng. "Mr." dùng một mình (hay Mister) có thể nghe thô lỗ, hay xa lạ tùy trường hợp.

Trong những trường hợp trang trọng giữa bạn bè hay những người lạ cùng một độ tuổi, người ta chấp nhận việc gọi người khác là "Man". Điều này không tùy vào độ tuổi cả nam lẫn nữ đều có thể được gọi theo kiểu này. (Một số phụ nữ có thể bị xúc phạm khi bị dùng bằng một chữ để chỉ nam giới, vì vậy tốt nhất nên tránh gọi phụ nữ lạ mặt bằng từ này). Cách dùng "Man" như trên không quen thuộc với những người ở độ tuổi trung niên và càng hiếm hơn đối với lão niên. Chú ý là bất kỳ trường hợp nào cũng không được gọi một phụ nữ là "Woman", vì sẽ bị hiểu nhầm là nghĩa xấu và kهنh kiệu.

+ **Thăm viếng**

Khi đi thăm viếng, bạn nên mang theo quà tượng trưng, thí dụ như đồ chơi nhỏ, kẹo cho trẻ con, rượu để cùng uống hay hoa. Thậm chí những người trẻ ít khi tuân thủ các tục lệ này cũng cảm thấy thích thú khi nhận quà.

Tục lệ này cũng được áp dụng khi được mời hay tự ý đi đến nhà người khác. Cho dù việc không mời mà đến cũng là một lỗi trong giao tiếp nếu gia chủ không thể hiện sự chấp nhận.

Một chai rượu được xem là một món quà phù hợp và vui vẻ trong các dịp ghé thăm nhà người khác ngoại trừ trường hợp chủ nhà kiêng rượu, tuy nhiên điều này hiếm khi xảy ra.

Một số người kiêng rượu có những lựa chọn riêng và thường không uống gì khác, trừ trường hợp biết rõ họ uống gì, bạn nên hỏi: "Anh có muốn tôi mang đồ uống gì không" và hỏi thêm "Nhãn hiệu nào?".

Mang một món ăn khác đến là không lịch sự khi biết mọi người sẽ vào bàn ăn. Vì điều này bị ngầm hiểu là chủ tiệc sẽ không cung cấp đủ thức ăn cho khách và mình cố ý để không phải ra về với bụng đói. Tuy nhiên, món quà như vậy có thể là một ngạc nhiên thú vị cho một bữa tiệc lớn trừ trường hợp một số món cần tránh vì lý do tôn giáo hay

sắc tộc.

Khi tặng quà cho ai mà chỉ dùng một tay thì bị xem là thô vụng. Trong hầu hết các trường hợp nhất là khi giao tiếp với người lạ hay người cao cấp hơn, người Canada thường dùng tay phải và có sự hỗ trợ của tay trái.

+ Âm thực

Canada là quốc gia của dân nhập cư, lại có truyền thống và chính sách khuyến khích sự đa dạng văn hoá. Vì vậy, hầu hết các loại thức ăn đặc thù của các dân tộc đều có ở Canada.

Ăn trước khi những người khác vào bàn bị coi là bất lịch sự, cũng tương tự như ăn một mình mà không mời ai. Thường thì người ta đợi chủ tiệc hay khách danh dự nói "hãy nhập tiệc" theo cách nào đó trước khi bắt đầu ăn.

Đỡ một tay hay chống khuỷu lên bàn ăn là không phù hợp trong môi trường trang trọng.

+ Nhà hàng

Trong nhà hàng, chỉ cần ra hiệu nhẹ cho người phục vụ, thí dụ bằng cách gật đầu là họ đã chú ý. Trong nhà hàng đông đúc hay khi người phục vụ không chú ý thì nói "xin thứ lỗi,...". Bạn có thể dùng ngón tay trở với lòng bàn tay hướng về phía người phục vụ, cầm nâng lên hay chỉ cần nhướn mày.

Trừ trường hợp thức ăn rất tệ, tiền thưởng nên cho người phục vụ trong những nhà hàng mà người phục vụ mang thức ăn đến tận bàn.

+ Chúc rượu

Cụng ly khi chúc mừng chỉ việc nói "chúc mừng", "chúc ngon miệng". Việc chúc rượu mà không cụng ly ngày càng trở nên phổ biến vì việc cụng ly đôi khi bị coi là quá khách sáo.

Trừ những dịp lễ cưới hay lễ kỷ niệm việc đề nghị được chúc rượu theo cách trang trọng là không phổ biến lắm. Tuy nhiên khi ai đó làm việc này, mọi người cũng đều hưởng ứng cho dù đang ở trong hoàn cảnh nào.

Nếu một người khác cũng muốn chúc rượu, lần chúc rượu này phải khác lần trước. Thí dụ lần hai chúc mừng thi đậu trong khi lần một chúc mừng công việc mới. Lần chúc này phải đơn giản hơn để không lấn lướt lần đầu. Lần sau nữa phải đơn giản nữa.

Người Canada chỉ chúc rượu trang trọng một lần trong suốt buổi tiệc. Thậm chí nhắc ly mới rót lên và nói chúc mừng ở những lần sau cũng không phù hợp với phong tục và có thể bị xem là học đòi.

+ Chờ đợi

Việc xếp hàng là phù hợp trong nhiều tình huống và cắt ngang hay cố vượt qua lượt chờ đợi là không lịch sự.

Trong vài trường hợp hiếm hoi người Canada có thể dùng từ tiếng Anh "queue" để chỉ việc xếp hàng, tuy nhiên, thông thường người ta dùng tiếng Anh Canada "line - up".

Tuy vẫn có những trường hợp hung hăng chen lấn để vượt qua người khác (như trên xe bus), người lịch sự thường để cho những người khác xuống khỏi xe buýt hoặc xe lửa trước khi lên.

Trong các phòng chờ tại bệnh viện, hiệu làm đầu hay những nơi khác, than phiền với bạn bè hay hỏi tiếp viên "Làm gì mà lâu vậy?" hiếm khi được việc và có thể có phản ứng ngược. Việc hỏi xem phải chờ bao lâu thì có thể chấp nhận được nhưng phải nói một cách lịch sự.

+ Chỗ ngồi

Trong hầu hết các trường hợp, hành vi được đánh giá cao là nhường ghế cho người khuyết tật, người già và phụ nữ mang thai.

Việc người nam nhường ghế cho người nữ cũng đã thay đổi. Người nam có thể nhường ghế cho vợ mình hay người quen phái nữ lớn tuổi, bạn của vợ, hay đồng nghiệp nữ. Tuy nhiên, có lúc việc nhường ghế cho một phụ nữ không quen bị xem là nịnh đầm.

+ Tiền bạc

Một số người ở Canada và Hoa Kỳ có thể thảo luận về sự giàu sang, của cải hay thành tựu theo cách có thể bị xem là khoe khoang trong xã hội khác. Việc hỏi thông tin về lương bổng là không lịch sự và trong một số nơi có thể bị cấm.

Khi trả tiền, cần phải đặt tiền gọn gàng vào tay người nhận, nếu không có thể bị coi là thô lỗ. Trong ngân hàng, nhân viên đặt tiền lên bàn cho khách. Trong quán bar, người ta để tiền lên bàn của người phục vụ quầy.

Quà bằng tiền nên luôn để trong một bao thư. Ngoại trừ trường hợp cho tiền trẻ trong tuổi đi học hay nhỏ hơn, khi cho như vậy có nghĩa là người ta muốn đưa trẻ có tiền tiêu vặt mà bố mẹ chúng không biết tới.

+ **Vệ sinh**

Người Canada và Hoa Kỳ thường bị xúc phạm khi tiêu chuẩn vệ sinh cao của họ không được đáp ứng.

Khi có người hắt hơi, việc nói "God bless you" hay chỉ là "Bless you", người hắt hơi sẽ nói "xin thứ lỗi", nhất là trong trường hợp tiếng hắt hơi quá to hay không chuẩn bị sẵn khăn.

+ **Các bộ môn nghệ thuật rất phát triển**

Tại Canada, đặc biệt là các thành phố lớn, có hàng ngàn công trình kiến trúc, phòng tranh, bảo tàng và học viện nghệ thuật... Không chỉ thế, đất nước Bắc Mỹ này còn là một trong các nước có nền điện ảnh và âm nhạc, nghệ thuật đương đại rất phát triển trên thế giới.

+ **Thừa nhận kết hôn đồng tính**

Quốc gia này có rất nhiều các chính sách xã hội nhằm đảm bảo cuộc sống cho người dân như: chăm sóc sức khỏe cộng đồng, chính sách thuế để phân loại giàu nghèo, cấm án tử hình, nỗ lực mạnh mẽ để hạn chế nghèo đói, kiểm soát chặt chẽ súng và vũ khí, thừa nhận kết hôn đồng tính...

Do vậy, nguyên tắc hàng đầu trong nói chuyện với người Canada là bạn không được có bất cứ lời nào với ẩn ý “phê phán” về văn hóa, sắc tộc, tôn giáo, hay vấn đề về giới tính...

• **Văn hóa kinh doanh**

Tập quán kinh doanh tại Canada tương tự như Hoa Kỳ. Cuộc gặp gỡ ban đầu thường là chính thức và để trao đổi danh thiếp. Việc sử dụng một bài thuyết trình bằng Power Point cho bài giới thiệu bán hàng là phổ biến. Văn hóa doanh nghiệp ở Canada khác nhau tùy thuộc từng vùng. Người nước ngoài khi đến Canada nên ghi nhớ, và làm quen với văn hóa, lịch sử và địa lý ở vùng mà họ sẽ tiến hành kinh doanh. Quan trọng nhất, du khách du lịch với mục đích kinh doanh nên tạo ấn tượng đầu tiên tốt, và tạo được sự tin cậy với đối tác và công ty của họ trước khi cố gắng bán sản phẩm hoặc dịch vụ.

+ **Ngôn ngữ**

Canada có hai ngôn ngữ chính thống, đó là tiếng Anh và tiếng Pháp. Các cơ quan chính phủ liên bang làm việc với cả hai ngôn ngữ này. Rất nhiều các tổ chức Canada đòi hỏi các tài liệu cần phải có cả tiếng Anh và tiếng Pháp. Chính vì vậy tốt hơn cả là danh thiếp của bạn nên được in bằng cả tiếng Anh và tiếng Pháp.

Gần 60% người dân của quốc gia này sử dụng tiếng Anh là tiếng mẹ đẻ. Tiếng Pháp được sử dụng bởi 22% dân số.

Đại đa số người nói tiếng Pháp sống tại tỉnh bang Quebec, tiếp đến là các tỉnh bang Ontario, New Brunswick và Manitoba. Bên cạnh đó, một số ngôn ngữ của các thổ dân cũng được xem là ngôn ngữ chính thức tại các lãnh thổ tự trị, đặc biệt là tiếng Inuktitut.

+ **Trang phục**

Vẻ bề ngoài rất quan trọng đối với người Canada. Chính vì vậy bạn nên ăn mặc trang trọng và lịch sự. Trang phục trong kinh doanh của người Canada thể hiện tính thẩm mỹ và thuận tiện. Đối với nữ, trang phục phù hợp nhất là váy công sở hay những bộ vét truyền thống. Việc đeo thêm đồ trang sức sẽ càng làm tăng thêm tính thẩm mỹ cho trang phục của bạn. Đối với nam giới trang phục thích hợp nhất là comple và cà vạt.

Ở nơi làm việc, người Canada không sử dụng nước hoa hay các sản phẩm đậm mùi hương như dầu gội đầu, keo xịt tóc. Bởi vậy tốt nhất bạn không nên dùng các sản phẩm này hoặc nếu có thì cũng rất hạn chế. Bạn cũng cần phải hết sức chú ý trong ăn mặc vào mùa đông, bởi vì mùa đông ở đây rất lạnh. Bạn cần phải mang theo áo khoác ấm, găng tay và giày ủng cách nhiệt để đi ngoài trời.

+ **Chào hỏi, làm quen**

Khi chào hỏi, làm quen với người Canada, đối tác nước ngoài cần hết sức lưu ý rằng Canada là đất nước ở Bắc Mỹ nhưng có hai khu vực ngôn ngữ là tiếng Anh và tiếng Pháp, tuy ở bên cạnh Hoa Kỳ nhưng người Canada lại gắn bó với nước Anh nhiều hơn. Người Canada rất lịch thiệp và nhẹ nhàng trong giao tiếp.

“Xin lỗi” là từ được người Canada sử dụng rất nhiều. Câu “xin lỗi” được sử dụng ở Canada thường xuyên hơn ở những nơi khác. Người Canada có thể nhanh chóng chuyển sang gọi bạn bằng tên gọi chứ không bằng tên họ của bạn, nhưng điều đó không có nghĩa là xuống xã hay thân thiết mà là dấu hiệu rất tích cực cho thấy họ đã tăng thêm phần cởi mở đối với bạn.

Đối với doanh nhân người Canada, máy tính xách tay và điện thoại là những thiết bị gần như không thể thiếu và là bộ phận của hình ảnh về người doanh nhân hiện đại. Đối tác người nước ngoài có thể không trực tiếp sử dụng chúng (vì đã có thư ký chẳng hạn), nhưng sẽ gây ấn tượng tốt nếu cũng luôn có các thứ ấy bên mình.

+ **Chủ đề trao đổi**

“Chuẩn xác về chính trị” là nguyên tắc hàng đầu trong tiếp xúc và nói chuyện với người Canada. Tuyệt đối không được có bất cứ lời gì ẩn ý thóa mạ về văn hóa, sắc tộc, tôn giáo, chính trị hay thậm chí về giới tính. Vì phòng bệnh hơn chữa bệnh, đối tác người nước ngoài đến Canada nên rất hạn chế uống rượu. Cũng chính vì thế mà đất nước này rất ngặt nghèo trong việc bán rượu và uống rượu. Trong bữa ăn trưa thường không uống bất cứ đồ uống có cồn nào, bữa tối nhiều lắm cũng chỉ có một cốc rượu vang.

+ **Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi**

Trong văn hóa kinh doanh của Canada, bắt tay được sử dụng khi chào hỏi hay giới thiệu. Khi tiếp xúc với người Canada, bạn cần phải tỏ ra rất cởi mở và thân thiện. Khi nói chuyện bạn cũng nên nhìn thẳng một cách tự nhiên vào đối phương để thể hiện thái độ chân thành, tôn trọng và quan tâm tới điều họ nói. Người Canada không ưa sự phô trương. Họ luôn tỏ ra khéo léo trong giao tiếp. Vì thế ở nơi đông người, họ thường biết cách kìm nén thái độ tranh cãi hay giận dữ. Bạn không được chỉ tay vào một người nào đó, cử chỉ này bị coi là thiếu sự tôn trọng. Người Canada cũng có cử chỉ rất lịch thiệp là giữ cửa cho người vào sau. Thứ tự tên của người Canada là tên thánh- tên đệm- tên họ.

Cũng giống như văn hóa kinh doanh của các nước khác, bạn cũng cần phải gọi tên đối tác Canada một cách kính cẩn để thể hiện sự tôn trọng của bạn đối với họ. Thông thường thì cần phải thêm chức danh vào trước tên họ, hoặc nếu không thì phải thêm vào cách gọi "ông" hay "bà" vào trước tên họ. Về vấn đề gọi tên bạn cần phải hết sức lưu ý đối với trường hợp của những người Canada nói tiếng Pháp. Với những người này, bạn cần phải thêm cách gọi "ông", "ngài" hay "bà" vào trước tên họ. Đồng thời bạn cũng phải chú ý phát âm đúng các tên. Bạn cũng có thể gọi tên của họ nhưng chỉ khi nào được họ yêu cầu.

+ **Gặp gỡ, đàm phán**

Khi tới một cuộc hẹn xã giao, bạn có thể tới muộn nhưng không nên muộn quá 30

phút. Tuy nhiên trong các cuộc hẹn bàn về công việc kinh doanh, yếu tố đúng giờ rất quan trọng, mặc dù đối tác Canada có thể tới muộn. Nếu bạn đến muộn, phải kịp thời điện thoại thông báo cho đối tác của mình biết trước.

Giờ hành chính của cơ quan ở Canada là từ 9h tới 17h từ thứ 2 đến thứ 6, tuy nhiên thời gian làm việc thực tế thường kéo dài hơn. Thời gian thích hợp để sắp xếp cuộc hẹn là vào các buổi sáng.

Một điểm nữa cần chú ý khi ghi ngày tháng sắp xếp cuộc hẹn là: ở Canada, người ta ghi ngày tháng theo thứ tự: ngày- tháng- năm như Việt Nam.

Trong các buổi họp kinh doanh thường có không khí rất trang trọng, vì thế bạn cũng cần phải giữ tư thế nghiêm túc.

Có một đặc điểm dễ thấy là các buổi họp đều mang tính chất dân chủ, bạn có thể bày tỏ ý kiến của mình, điều này tạo ra không khí trao đổi thẳng thắn và mục đích nhanh chóng là đi đến thỏa thuận.

Trong giao dịch thương mại, sau ít phút trao đổi, chủ yếu để xóa bỏ khoảng cách ban đầu, đối tác người Canada thường đi thẳng vào chủ đề chính. Do vậy, chủ động, tự tin giới thiệu và khẳng định những thế mạnh của mình trong hợp tác kinh doanh với đối tác Canada ngay từ lần gặp đầu là điều mà các doanh nhân Việt Nam nên lưu ý. Điều này sẽ rất có lợi, nếu nhận thấy có sự trùng hợp về lợi ích, có sự tương đồng về con người, họ sẽ nhanh chóng đưa ra quyết định.

Trong đàm phán, dù đối tác người Canada có xuất xứ từ nước nào và có gốc rễ từ nền văn hóa nào thì phong cách đàm phán của họ cũng vẫn giống phong cách đàm phán của người Anh nhiều hơn là Hoa Kỳ. Họ ít khi sa đà vào những ý tưởng lớn lao nhưng khó khả thi, mà thường tập trung vào cái trong khả năng có thể đạt được và ít rủi ro hơn cả.

Khi giải quyết một vấn đề hay đưa ra một vấn đề, các nhà kinh doanh Canada thường căn cứ trên cơ sở thực tế và kinh nghiệm, ít dựa trên cảm giác chủ quan của bản thân. Họ giải quyết vấn đề rất thực tế và cũng ra quyết định khá nhanh chóng. Mọi quyết định đều phải tuân thủ theo những quy định của công ty.

Việc thay đổi người thương thuyết không phải là điều cấm kỵ trong văn hóa kinh doanh của Canada. Người Canada không đánh giá cao và không coi trọng những lời nói hoa mỹ, phô trương, cường điệu.

Nét đặc trưng trong văn hóa Canada được thể hiện khi soạn thảo hợp đồng hợp tác bằng tiếng Pháp và tiếng Anh, bạn cũng nên chú ý lời văn nhằm tránh cách hiểu và lý giải khác nhau giữa văn bản ở hai ngôn ngữ này.

Về cơ bản, người Canada rất coi trọng chất lượng dịch vụ, rất thích có những sản phẩm chất lượng cao và thời gian cung ứng ngắn.

Sau khi đàm phán, bạn nên có thư cảm ơn về cuộc trao đổi. Cách thức hay được sử dụng nhất để cảm ơn sau khi đàm phán là gửi email. Điều này thể hiện thái độ tôn trọng của mình với đối tác làm ăn.

Bạn có thể tặng quà đối tác của mình khi kết thúc một giao dịch. Món quà không nên đắt tiền, người Canada thường thích những món quà bạn mang tới từ đất nước của bạn.

+ Mời

Nên lưu ý rằng, nếu cuộc trao đổi với đối tác Canada kết thúc vào tầm trưa, các đối tác có thể mời nhau cùng đi ăn trưa. Mời ăn tối hay về nhà riêng trong giai đoạn mới bắt đầu thiết lập mối quan hệ làm ăn với nhau là chuyện rất hiếm thấy.

Trong nhà hàng, tập tục ở đây là khách trả tiền típ ít nhất từ 10 – 15% tiền thanh toán trong hóa đơn. Ở Canada cấm hút thuốc lá trong nhà hàng, văn phòng, các cơ sở công cộng. Ai muốn hút thuốc phải ra ngoài trời, bất kể khi đó đang là mùa đông hay mưa gió.

Đất nước này cũng có những quy định rất ngặt nghèo trong việc bán rượu và uống rượu. Vào bữa ăn trưa thường họ không uống đồ uống có cồn, bữa tối nhiều lắm cũng chỉ có một cốc rượu vang.

Việc tổ chức các buổi chiêu đãi cũng như tiệc kinh doanh rất phổ biến ở Canada. Khi đến một bữa tiệc chiêu đãi xã giao, bạn có thể đến muộn song không được muộn quá 15 phút. Hiện nay, họ thường tổ chức các buổi tiệc nhẹ vào bữa điểm tâm hoặc bữa trưa. Người Canada chỉ mời những vị khách rất danh dự đến nhà mình dùng bữa, thường là bữa tối. Bạn chỉ được phép ăn khi chủ nhà đã bắt đầu ăn, và cần phải mời mọi người những món ăn chính trước khi tự ăn. Khi bạn không muốn ăn gì đó, bạn chỉ cần từ chối lịch sự, điều đó là bình thường và không bị coi là bạn không tôn trọng chủ nhà. Bạn cũng phải hết sức chú ý trong việc sử dụng dao và dĩa. Người Canada sẽ đánh giá rất cao về bạn nếu sau bữa tối đó bạn gọi điện hoặc gửi thư cảm ơn họ.

Yêu cầu thị thực

Việc nhập cảnh vào Canada chỉ được quyết định bởi văn phòng Cơ quan dịch vụ biên giới Canada (CBSA) theo luật pháp Canada. Tham khảo thêm thông tin chi tiết tại trang web của [CBSA](#). Pháp luật Canada yêu cầu tất cả những người nhập cảnh vào Canada mang theo giấy tờ chứng minh về quốc tịch và nhân thân. Bất cứ ai muốn nhập cảnh vào Canada khác mục đích tham quan (ví dụ như làm việc, học tập hoặc nhập cư) thì phải chuẩn bị đầy đủ chứng nhận dành cho việc nhập cảnh, và cần liên hệ với Đại sứ quán Canada hoặc Lãnh sự quán Canada gần nhất. Do việc cấp visa có thể mất vài tuần để xử lý, nên việc nộp đơn phải nộp càng sớm càng tốt.

Bưu chính viễn thông

Các mạng viễn thông ở Canada rất phức tạp. Người dân Canada phải trả tiền dịch vụ điện thoại không dây cao hơn so với công dân thuộc nhóm 7 nước công nghiệp phát triển (G7) và Úc. Canada đứng đầu các nước G7 về chi phí điện thoại di động đắt đỏ, đứng thứ 2 về dịch vụ điện thoại di động cơ bản bao gồm thời lượng và dung lượng sử dụng trong G7.

Canada cũng nằm trong nhóm 3 nước có chi phí đường truyền internet băng thông rộng, dịch vụ trọn gói và dữ liệu di động đắt đỏ nhất, cao gấp ba lần so với Hoa Kỳ, Ý và Úc. So sánh chi phí dịch vụ viễn thông tại Canada và các nước trong G7 cho thấy, người dân Canada phải trả số tiền cao nhất cho 150 phút di động là 41,08 USD, tăng so với con số 37,29 USD năm 2018, và gấp đôi so với nước có cước phí thấp là Đức, chỉ với 17,15 USD.

Theo thống kê năm 2018, chi phí gói cước di động cho 2GB tại Canada là \$75.44, cao nhất trên thế giới và cao gấp hai lần gói cước tương ứng ở các nước châu Âu.

Cước phí cao quá mức khi so sánh với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài bất chấp chính sách khuyến khích cạnh tranh trong thị trường cung cấp dịch vụ di động bị thống trị bởi 3 "ông lớn" gồm tập đoàn BCE, tập đoàn Roger và tập đoàn Telus, từ thời chính phủ của đảng Bảo thủ trước đó. Hiện Canada đang lôi kéo thêm các nhà cung cấp dịch vụ như Wind Mobile và Mobilicity.

Tuy nhiên, với cước điện thoại có dây, Canada lại nằm trong số các nước có cước phí ít đắt nhỏ nhất ở mảng dịch vụ này. Theo đó, Canada được xếp thứ 3 trong số những nước có cước dịch vụ điện thoại có dây rẻ nhất, và xếp thứ 4 về cước điện thoại đường dài.

Giao thông vận tải

Do diện tích rộng lớn nên Canada đã phát triển hệ thống vận tải đường thủy, đường không và đường bộ tương đối hiện đại, bao gồm những mạng lưới mở rộng các đường cao tốc và đường sắt.

Canada sở hữu một hệ thống giao thông tiên tiến tương đương với Hoa Kỳ. Các dịch vụ xe tải, hàng không và đường sắt được tích hợp hoàn toàn với mạng lưới của Hoa Kỳ, đem lại hiệu quả tiếp cận với người tiêu dùng và các nhà cung cấp trên khắp Bắc Mỹ.

Hệ thống đường sắt của Canada lớn thứ 3 trong số các nước OECD, dài 73.000 km, kết nối trực tiếp với Hoa Kỳ. Ngoài ra cũng dễ dàng đến Canada qua các cảng lớn và các vùng trong nước thông qua các dịch vụ liên hợp xe tải - đường sắt.

Canada có đường thủy nội địa dài nhất thế giới mở cửa cho vận tải biển. Hệ thống đường thủy bao gồm 24 cảng chính và đường biển St.Lawrence nối liền Đại Tây Dương với khu vực thị trường rộng lớn trong đất liền ở Bắc Mỹ. Hàng nhập khẩu có thể được chuyển qua một trong số những cảng chính của Canada, mặc dù hàng hóa thường cập cảng Hoa Kỳ và vận chuyển bằng đường bộ tới Canada.

Các cảng chính bao gồm Vancouver (bờ biển phía Tây), Montreal, Cartier, Sept Iles/Pointe Noire, Toronto và Thunder Bay (đường bờ biển St.Lawrence), Halifax (Nova Scotia), Saint John (New Brunswick, bờ biển phía Đông) và thành phố Quebec. Những phương tiện vận chuyển container hiện đại ở các cảng chính kết nối với tàu hỏa nội địa nhằm đảm bảo việc vận chuyển nhanh chóng hàng hóa trên khắp Bắc Mỹ.

Hệ thống vận tải đường hàng không của Canada bao gồm 10 sân bay quốc tế lớn và hơn 300 sân bay nhỏ. Sân bay Pearson ở Toronto là sân bay bận rộn nhất Canada, xử lý gần 1/3 lưu lượng vận chuyển. Hệ thống hàng không quốc gia bao gồm mạng lưới các sân bay quốc tế, quốc gia, khu vực, địa phương và Bắc Cực.

Hầu hết du khách nước ngoài đến Canada qua các sân bay quốc tế ở Toronto, Montréal hoặc Vancouver. Canada có các đường bay mở rộng giữa các thành phố Canada với các thành phố ở Hoa Kỳ. Du lịch bằng đường hàng không giữa các bờ biển tại Canada (coat-to-coat) (không tính thời gian nối chuyến và ảnh hưởng của múi giờ) hết khoảng 8 tiếng; thời gian đi bằng máy bay từ miền Trung Canada (Toronto) và bờ biển phía tây (Vancouver) xấp xỉ 5 tiếng, từ Toronto đến Montréal là 1,5 tiếng.

Tất cả các thành phố của Canada đều có hệ thống giao thông công cộng với giá cả hợp lý, đồng thời Canada cũng là một "xã hội ô tô" nhiều như Hoa Kỳ. Trong vòng 200 dặm thuộc biên giới Hoa Kỳ có hệ thống đường cao tốc tuyệt vời kết nối với đường cao tốc giữa các bang lớn của Hoa Kỳ tại biên giới và hỗ trợ cho việc vận chuyển của xe tải nặng, xe buýt và ô tô. Thực tế, Canada được xếp hạng nhất về cung cấp các tuyến đường giữa các nước G7.

Trans-Canada Highway là hệ thống đường cao tốc nối liền 10 tỉnh của Canada. Với tuyến đường chính trải dài 8.030 km (4.990 dặm), đường cao tốc Trans-Canada là một trong những quốc lộ dài nhất thế giới và được nhận biết bằng những biển báo lộ trình có hình đặc trưng lá phong trắng trên nền màu xanh lá.

Hệ thống giao thông Canada rất tốt. Ở các thành phố, phương tiện giao thông công cộng rất phổ biến, bao gồm xe buýt, tàu hỏa, máy bay. Ở những nơi mà mạng lưới giao thông công cộng chưa phổ biến, dịch vụ taxi rất phát triển. Ngoài ra, phương tiện cá nhân cũng rất phổ biến. Khi di chuyển giữa khu vực có và không có mạng giao thông công cộng, người ta có thể dùng phương tiện cá nhân, gửi xe, rồi dùng phương tiện công cộng. Thông tin về các tuyến đường và lịch trình của các tuyến xe buýt và tàu hỏa luôn có sẵn ở mọi nơi.

Các lựa chọn về giao thông công cộng đều khác nhau trên khắp đất nước Canada. Các thành phố lớn như Toronto, Montreal và Vancouver lựa chọn nhiều nhất với các phương tiện xe công cộng như xe buýt, xe lửa hoặc tàu điện ngầm đô thị. Đối với các thành phố nhỏ thì có xe buýt và xe lửa. Thị trấn nhỏ hơn hoặc các khu vực nông thôn thường không có phương tiện giao thông công cộng, nhưng nhiều nơi có dịch vụ taxi địa phương.

Hành khách phải đi đến các điểm đỗ xe buýt để đợi xe buýt hoặc xe lửa. Một số thành phố cũng có dịch vụ được gọi là "Park & Ride". Nếu bạn sống ở cách xa với trạm xe buýt, bạn có thể lái xe tới điểm đỗ xe, gửi xe của bạn ở đó rồi bắt xe buýt hoặc xe lửa.

Giờ giấc hoạt động và chi phí cho giao thông công cộng khác nhau. Bạn nên kiểm tra lịch trình của các phương tiện giao thông công cộng ở địa phương cho chính xác thời gian và thông tin về xe buýt, xe lửa và xe tàu điện có thể đưa đón bạn. Thông tin về phương tiện giao thông có thể tìm thấy trên internet hoặc trong các trang vàng của sổ điện thoại hoặc trong danh sách chính quyền thành phố tại các trang màu trắng của sổ điện thoại.

Du khách nên chú ý đến những nét tương đồng và khác biệt khi lái xe ở Canada. Xăng được bán theo lít ở Canada. Các ký hiệu đường cao tốc quốc tế được sử dụng ở Canada, khoảng cách và giới hạn tốc độ được tính bằng km. Đai an toàn và ghế ngồi có đai an toàn dành cho trẻ em/ trẻ sơ sinh là điều bắt buộc ở tất cả các tỉnh của Canada. Các khoản tiền phạt được áp dụng trong các trường hợp không sử dụng dây an toàn và ghế trẻ em. Khách du lịch khi thuê xe ô tô ở Canada vào mùa đông nên chắc chắn rằng được trang bị lốp xe mùa đông (điều này bắt buộc ở Quebec), do lốp xe 4 mùa giải bắt đầu mất độ bám đường trong thời tiết lạnh.

Ngôn ngữ

Canada có 2 ngôn ngữ chính là tiếng Anh và tiếng Pháp. Tất cả các dịch vụ và chứng từ của Chính phủ Canada đều dùng 2 ngôn ngữ này. Tuy nhiên, tiếng Anh lại được dùng chính thức và được nói phổ biến ở hầu hết các tỉnh, trừ Quebec. Tại Quebec, tiếng Pháp là ngôn ngữ chính thức dùng trong công việc và thường được dùng nhiều nhất trong giao tiếp. New Brunswick là nơi có nhiều người nói tiếng Pháp, đây là tỉnh duy nhất của Canada sử dụng cả tiếng Anh và tiếng Pháp là ngôn ngữ chính thức. Hiểu biết và đánh giá cao người Pháp và lịch sử nơi người Pháp Mỹ sinh ra sẽ có rất nhiều lợi ích giúp cho việc xây dựng mối quan hệ kinh doanh với các đối tác Canada, đặc biệt là ở Quebec.

Canada thu hút dòng người nhập cư với số lượng lớn trong những năm gần đây, trong số đó có nhiều người nói tiếng Tây Ban Nha, tiếng Quan Thoại, tiếng Quảng Đông, và một số ngôn ngữ địa phương của tiếng Ả Rập.

Y tế

Trình độ y tế công cộng và vệ sinh môi trường ở Canada cao. Phúc lợi y tế của Canada có tiêu chuẩn cao và do chính phủ kiểm soát và quy định. Việc tiếp cận nhanh chóng và dễ dàng về chăm sóc y tế có thể là điều khó khăn đối với các du khách lưu trú tạm thời - những người không phải là thành viên trong chương trình chăm sóc sức khỏe của chính phủ ở các tỉnh, và nhiều bác sĩ sẽ không nhận bệnh nhân mới. Để tiếp cận được với chuyên gia thì phải thông qua giấy giới thiệu và có thể phải mất vài tháng mới gặp được. Việc chờ đợi tại phòng cấp cứu có thể rất dài. Một số chuyên gia chăm sóc sức khỏe ở tỉnh Quebec chỉ có thể nói tiếng Pháp. Các du khách khi yêu cầu bất kỳ dịch vụ chăm sóc y tế nào tại Canada sẽ phải trả bằng tiền mặt hoặc thẻ tín dụng, và

nhận được một giấy biên nhận và bảng mô tả điều trị để cung cấp hồ sơ các xác nhận cho bảo hiểm của họ. Bảo hiểm y tế du lịch được đánh giá cao ngay cả với các chuyên tham quan ngắn ngày.

Giờ địa phương, giờ làm việc và các ngày nghỉ lễ

- **Giờ địa phương**

Thời gian làm việc của các doanh nghiệp địa phương là từ thứ Hai đến thứ Sáu, một ngày làm việc thường bắt đầu từ 8h sáng và 9h sáng.

- **Các ngày nghỉ lễ của Canada năm 2022**

Ngày lễ	Date in 2022	Nơi áp dụng
New Year's Day	January 1, Saturday	National
Islander Day	February 21, Monday	PEI
Louis Riel Day	February 21, Monday	MB
Heritage Day	February 21, Monday	NS
Family Day	February 21, Monday	BC, AB, SK, ON, NB
Valentine's Day	February 14, Monday	Not a stat holiday
Leap Day	-	-
St. Patrick's Day	March 17, Thursday	Not a stat holiday
Good Friday	April 15, Friday	National except QC
Easter Monday	April 18, Monday	QC
Mother's Day	May 8, Sunday	Not a stat holiday
Victoria Day	May 23, Monday	National except NB, NS, NL
Father's Day	June 19, Sunday	Not a stat holiday
Aboriginal Day	June 21, Tuesday	NWT
St. Jean Baptiste Day	June 24, Friday	QC
Canada Day	July 1, Friday	National
Civic Holiday	August 1, Monday	AB, BC, SK, ON, NB, NU
Labour Day	September 5, Monday	National
National Day for Truth and Reconciliation	September 30, Friday	National, federally regulated workplaces only

Thanksgiving	October 10, Monday	National except NB, NS, NL
Halloween	October 31, Monday	Not an official holiday
Remembrance Day	November 11, Friday	National except MB, ON, QC, NS
Christmas Day	December 25, Sunday	National
Boxing Day	December 26, Monday	ON

• **Các ngày nghỉ lễ của Canada năm 2023**

Ngày lễ	Date in 2023	Nơi áp dụng
New Year's Day	January 1, Sunday	National
Islander Day	February 20, Monday	PEI
Louis Riel Day	February 20, Monday	MB
Heritage Day	February 20, Monday	NS
Family Day	February 20, Monday	BC, AB, SK, ON, NB
Valentine's Day	February 14, Tuesday	Not an official holiday
Leap Day	-	-
St. Patrick's Day	March 17, Friday	Not a stat holiday
Good Friday	April 7, Friday	National except QC
Easter Monday	April 10, Monday	QC
Mother's Day	May 14, Sunday	Not an official holiday
Victoria Day	May 22, Monday	National except NB, NS, NL
Father's Day	June 18, Sunday	Not an official holiday
Aboriginal Day	June 21, Wednesday	NWT
St. Jean Baptiste Day	June 24, Saturday	QC
Canada Day	July 1, Saturday	National
Civic Holiday	August 7, Monday	AB, BC, SK, ON, NB, NU
Labour Day	September 4, Monday	National
National Day for Truth and Reconciliation	September 30, Saturday	National, federally regulated workplaces only
Thanksgiving	October 9, Monday	National except NB, NS, NL

Halloween	October 31, Tuesday	Not an official holiday
Remembrance Day	November 11, Saturday	National except MB, ON, QC, NS
Christmas Day	December 25, Monday	National
Boxing Day	December 26, Tuesday	ON

Nguồn: <http://www.statutoryholidays.com>

Những điều doanh nghiệp cần lưu ý khi kinh doanh ở Canada

* Hàng xuất khẩu

- Hàng nông sản

- Người tiêu dùng Canada đa dạng về chủng tộc và văn hóa, trong đó người Canada gốc châu Á tăng nhanh trong những năm gần đây. Đi cùng xu hướng này thì nhu cầu về thực phẩm châu Á cũng gia tăng và hơn 250.000 người gốc Việt Nam là thị trường hấp dẫn đối với ngành thực phẩm Việt Nam, đặc biệt đối thực phẩm chế biến như bún, miến, phở, bánh đa nem, các loại bột làm bánh Canada có chính sách khá mở về hàng nông sản nhiệt đới (thuế nhập khẩu 0%, không nhiều hàng rào kỹ thuật) nên là cơ hội cho hoa quả tươi xuất khẩu của Việt Nam nếu khắc phục được hạn chế do bảo quản và vận chuyển xa.

- Thủy sản: Tôm đông lạnh và cá basa là hai mặt hàng truyền thống, có chỗ đứng khá vững trên thị trường Canada. Doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác hơn nữa đối với thủy sản chế biến và một số mặt hàng chất lượng cao như cá ngừ, mực, bạch tuộc.

- Dệt may: Hiện dệt may xuất khẩu sang Canada mới chiếm khoảng 7% tổng nhập khẩu của Canada (khoảng 10 tỷ USD). Khi Hiệp định CPTPP được thông qua và có hiệu lực trong thời gian tới, thuế nhập khẩu vào Canada sẽ giảm từ 17% - 18% xuống còn 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực (khoảng 50% mặt hàng xuất khẩu) hoặc sau 3 năm nếu đáp ứng được quy tắc xuất xứ từ sợi trở đi. Mức chênh lệch thuế nhập khẩu sẽ là động lực thúc đẩy dệt may xuất khẩu sang thị trường Canada.

- Đồ gỗ nội thất: Việt Nam đang có lợi thế về giá và chất lượng đồ gỗ nội thất, hiện mới chiếm gần 4% thị phần nhập khẩu của Canada. Ngành gỗ Canada và Việt Nam có

cơ hội hợp tác hai bên cùng có lợi khi doanh nghiệp Việt Nam có thể mua gỗ nguyên liệu của Canada và xuất khẩu sản phẩm hoàn chỉnh ra nước ngoài.

* **Hợp tác về công nghệ:** Canada được coi là một trong những nước hàng đầu về khoa học, sáng tạo và trí tuệ nhân tạo.

* **Công nghiệp sạch và năng lượng tái tạo:** Canada cũng là một trong những nước hàng đầu về sản xuất năng lượng tái tạo với công nghệ mới, tiết kiệm chi tiết, thân thiện môi trường.

* **Lưu ý tiếp cận / thâm nhập:**

Các quy định về xuất nhập khẩu:

- Danh mục hàng hóa quản lý nhập khẩu:

http://www.international.gc.ca/controlscontroles/about-a_propos/import/importation.aspx?lang=eng

- Danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu:

<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html>

Trang tin sau hướng dẫn xác định thủ tục nhập khẩu, thủ tục xuất khẩu theo quy định của Canada:

- Hướng dẫn nhập khẩu hàng hóa thương mại vào Canada: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>

- Hướng dẫn xuất khẩu hàng hóa từ Canada: <https://www.cbsaasfc.gc.ca/export/guide-eng.html>

- Hướng dẫn xác định thủ tục nhập khẩu đối với mặt hàng thực phẩm thuộc quản lý của CFIA - Hệ thống AIRS (Automatic Import Reference System):

<http://www.inspection.gc.ca/plants/imports/airs/eng/>

* **Thuế nhập khẩu**

- Hàng hóa nhập khẩu vào Canada chịu thuế nhập khẩu. Thuế suất cụ thể được xác định trên cơ sở mã HS, xuất xứ hàng hóa, thỏa thuận Canada với nước xuất khẩu. Các loại thuế nhập khẩu chính: (i) thuế suất tối huệ quốc - MFN, (ii) Thuế suất ưu đãi chung - GPT (dành cho các nước đang và kém phát triển); (iii) Thuế suất theo cam kết

trong các FTA (song phương hoặc đa phương).

- Danh mục hàng hóa và các loại thuế suất được đăng tại: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2018/01-99/01-99-t2018-eng.pdf>

*** Lưu ý: Chính sách thuế**

- Quy tắc xuất xứ: Hàng hóa muốn hưởng thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi phải tuân thủ quy tắc xuất xứ theo quy định của Canada (đối với thuế suất GPT dành cho các nước đang và kém phát triển) và các hiệp định thương mại tự do mà Canada là thành viên (đối với thuế suất ưu đãi theo các FTA).

- Canada áp dụng hạn ngạch thuế quan (TRQ) đối với một số mặt hàng nông sản như sữa, trứng, thịt gà. Trong hạn ngạch áp dụng thuế suất thấp, ngoài hạn ngạch áp dụng mức thuế cao: <http://www.international.gc.ca/controls-controles/prod/agri/tarif.aspx?lang=eng>

Trong một số trường hợp Canada áp dụng thuế thời vụ đối với hoa quả và rau tươi.

*** Quy định về bao bì, nhãn mác:**

- Việc ghi thông tin trên nhãn hàng hóa được bán trên thị trường Canada phải tuân thủ các quy định liên quan trong Luật Đóng gói và dán nhãn các sản phẩm tiêu dùng, Luật Cạnh tranh, Luật gắn nhãn các sản phẩm may mặc, Luật Thực phẩm và Dược phẩm.

- Cục Quản lý Cạnh tranh Canada (The Competition Bureau) quản lý việc ghi nhãn mác đối với các sản phẩm tiêu dùng không phải là thực phẩm tại Canada.

Cơ quan này ban hành các quy định và hướng dẫn ghi nhãn hàng hóa cho các sản phẩm này. Hướng dẫn cụ thể tại:

<http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/01248.html>

- Cục Kiểm tra thực phẩm của Canada (Canadian Food Inspection Agency - CFIA) quản lý việc ghi nhãn mác đối với sản phẩm thực phẩm, dược phẩm. Hướng dẫn ghi nhãn mác đối với hàng hóa thực phẩm, dược phẩm: <http://inspection.gc.ca/food/labelling/food-labelling-forindustry/eng/1383607266489/1383607344939>

*** Quy định về an toàn thực phẩm, kiểm dịch:**

- Các sản phẩm thực phẩm bán tại Canada phải đáp ứng được các yêu cầu quy định tại

Luật An toàn thực phẩm của Canada. CFIA sẽ chịu trách nhiệm thi hành luật này và cơ quan này sẽ tiến hành các biện pháp kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định trong luật của các nhà sản xuất, cung cấp các sản phẩm thực phẩm bán tại thị trường Canada.

- Luật An toàn Thực phẩm với của Canada (Safe Food for Canadians Regulations) sẽ có hiệu lực từ 15 tháng 1 năm 2019, trong đó quy định chi tiết các loại giấy phép, truy xuất nguồn gốc thực phẩm, báo cáo phòng ngừa về an toàn thực phẩm:
<http://www.inspection.gc.ca/food/sfcr/eng/1512149177555/1512149203296>

*** Quyền sở hữu trí tuệ:**

- Quyền sở hữu trí tuệ sẽ được Cục Sở hữu trí tuệ của Canada (CIPO) bảo vệ. Cục sẽ đảm bảo quyền lợi cho những người chủ sở hữu những sản phẩm sáng tạo ban đầu của họ như: những thiết kế, những tác phẩm văn học, nghệ thuật, hình ảnh, thương hiệu,...

<http://www.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/Home>

Quy trình và thủ tục nhập khẩu hàng hóa vào Canada

Quy trình và thủ tục nhập khẩu vào Canada được thông tin chi tiết tại trang web của Cơ quan Dịch vụ Biên giới Canada - CBSA (<https://www.cbsa-asfc.gc.ca/>) tại đường link: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/guide-eng.html>.

Các bước nhập khẩu hàng hóa:

Bước 1: Chuẩn bị nhập khẩu

- *Đăng ký tài khoản nhập khẩu:*

Để nhập khẩu hàng hóa diện thương mại vào Canada, nhà nhập khẩu (doanh nghiệp hoặc cá nhân) phải đăng ký một Mã số kinh doanh (Business Number) - mã số này gắn với tài khoản nhập khẩu của nhà nhập khẩu.

Mã số kinh doanh được đăng ký tại Cơ quan Doanh thu Canada (Canada Revenue Agency - CRA). Việc đăng ký này là miễn phí và có thể thực hiện xong trong vòng vài phút.

- *Xác định diện nhập khẩu của hàng hóa:*

Không phải hàng hóa nào cũng được phép nhập khẩu vào Canada, và cũng không phải hàng hóa nào được nhập khẩu cũng thực hiện chung một cơ chế nhập khẩu. Do đó, nhà nhập khẩu cần xác định rõ:

+ Hàng hóa có thuộc diện cấm nhập khẩu không?

Một số loại hàng hóa bị cấm nhập khẩu vào Canada. Danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu vào Canada quy định tại: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d9-eng.html>.

+ Hàng hóa có thuộc diện bị kiểm soát đặc thù (kiểm tra chuyên ngành, giấy phép nhập khẩu,...) không?

Trong khi đa số các hàng hóa được nhập khẩu tự do vào Canada (chỉ thông qua thủ tục hải quan), một số loại hàng hóa bị đặt vào các cơ chế kiểm soát nhập khẩu đặc thù (thủ tục kiểm soát bổ sung bên cạnh thủ tục hải quan thông thường). Các cơ chế kiểm tra đặc thù này xuất phát từ các lý do khác nhau gắn với đặc tính của hàng hóa (ví dụ hàng hóa có thể ảnh hưởng tới sức khỏe, tính mạng người tiêu dùng, có rủi ro về kỹ thuật, có thể ảnh hưởng tới các lợi ích công cộng,...). Do đó, nhà nhập khẩu cần xác định loại hàng hóa của mình có thuộc diện bị kiểm soát chặt không, và các biện pháp kiểm soát quy định đối với hàng hóa đó như thế nào.

Về danh mục hàng hóa thuộc kiểm soát đặc thù và cơ chế kiểm soát tương ứng với mỗi loại hàng hóa đó, danh mục này có thể tìm thấy tại trang web của CBSA: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/dm-md/d19-eng.html>.

Ngoài ra, trong một số trường hợp, hàng hóa nhập khẩu còn phải tuân thủ các cơ chế quản lý riêng theo từng thời kỳ (ví dụ quản lý về các biện pháp phòng vệ thương mại, quản lý về ghi nhãn xuất xứ, quản lý về lưu thông nội địa,...). Danh mục các trường hợp như vậy được cập nhật tại các đường dẫn tương ứng nêu trên trang web của CBSA.

Về thẩm quyền quản lý, các cơ quan chuyên ngành (ví dụ y tế, môi trường, kỹ thuật,...) có thẩm quyền quy định về các điều kiện, cách thức kiểm soát. Còn cơ quan Dịch vụ Hải quan Canada (Canada Border Service Agency - CBSA) được trao quyền thực hiện việc kiểm soát thực tế với các loại hàng hóa thuộc diện bị kiểm soát chặt tại biên giới thay mặt cho các Cơ quan chuyên ngành.

Bước 2: Phân loại hàng hóa

Xác định phân loại (HS) cho hàng hóa là một bước rất quan trọng để xác định thuế áp dụng đối với hàng hóa đó. Cần lưu ý là theo Tổ chức Hải quan Thế giới (WCO), các nước sẽ áp đặt thống nhất đến 6 số đầu của một mã HS. Tuy nhiên việc áp đặt các

số sau đó trong dãy số mã HS thuộc quyền quyết định riêng của mỗi nước, vì thế các số này có thể khác biệt giữa các nước. Trên thực tế, các nước thường có xu hướng quy định thêm 2 hoặc 4 số vào mã HS ngoài 06 số đầu chung (tạo thành mã HS 8 số, 10 số) phục vụ nhu cầu quản lý của riêng mình.

Việt Nam hiện áp dụng hệ thống HS chi tiết đến 8 số, còn Canada áp dụng hệ thống HS chi tiết đến 10 số. Khi hàng hóa của Việt Nam (được phân loại tại Việt Nam đến HS 8 số) nhập khẩu vào Canada cần được xác định mã HS phù hợp theo hệ thống HS của Canada (đang áp dụng HS 10 số). Tham khảo hệ thống HS của Canada tại link: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>.

Nếu hàng hóa muốn được hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định CPTPP thì ngay từ đầu khai báo trên C/O ưu đãi CPTPP phải ghi mã HS 10 số xác định theo hệ thống HS của Canada. Theo quy định của CPTPP, nhà nhập khẩu Canada hoặc nhà xuất khẩu/nhà sản xuất Việt Nam có quyền gửi yêu cầu Hải quan Canada xác định trước mã HS hàng hóa của mình (thủ tục Advance Rulings) trước khi nhập khẩu hàng hóa vào nước này. Như vậy để bảo đảm chắc chắn về tính chính xác của mã HS hàng hóa, tránh tranh cãi giữa doanh nghiệp với cơ quan quản lý Canada khi hàng hóa đến cảng, doanh nghiệp có thể gửi yêu cầu xác định trước mã hàng hóa qua email tới các văn phòng thương mại của CBSA (địa chỉ email có thể tìm thấy ở đây: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sme-pme/cso-bsc-eng.html>).

Bước 3: Xác định các loại thuế phí

- Thuế quan:

Sau khi xác định được phân loại hàng hóa theo hệ thống HS của Canada, nhà nhập khẩu có thể biết được mức thuế quan áp dụng cho hàng hóa đó.

Đối với hàng hóa Việt Nam nhập khẩu vào Canada, có 3 lựa chọn về thuế quan, mỗi lựa chọn tương ứng với một mức thuế và các điều kiện hưởng mức thuế nhất định. Cụ thể:

+ Thuế MFN: Đây là mức thuế Canada áp dụng đối với hàng hóa đến từ các nước thành viên WTO. Mức thuế này do Canada quyết định nhưng phải bảo đảm tuân thủ mức cam kết trong WTO và không có điều kiện nào kèm theo. Việt Nam là thành viên WTO, do đó hàng hóa của Việt Nam đương nhiên được hưởng mức thuế này mà không cần đáp ứng điều kiện gì.

+ Thuế GPT: Đây là mức thuế ưu đãi của Canada đơn phương dành cho một số nước đang/kém phát triển (GPT là tên gọi riêng ở Canada, còn thông thường thị loại ưu đãi thuế này được gọi là GSP - Hệ thống thuế quan ưu đãi phổ cập). Mức thuế ưu đãi và các điều kiện hưởng ưu đãi (loại hàng hóa cụ thể, nước xuất khẩu cụ thể, quy tắc xuất xứ) do Canada quyết định. Việt Nam đã và đang thuộc diện hưởng thuế GPT này đối với một số loại hàng hóa (dệt may, giày dép,..) kể cả khi CPTPP đã có hiệu lực, tuy nhiên hàng hóa phải đáp ứng điều kiện quy tắc xuất xứ GPT khá khắt khe.

+ Thuế CPTPP: Đây là mức thuế ưu đãi của Canada dành cho hàng hóa từ các nước thành viên CPTPP (đã phê chuẩn). Mức thuế ưu đãi do Canada quyết định nhưng không được thấp hơn mức đã cam kết trong CPTPP. Quy tắc xuất xứ để được hưởng mức thuế ưu đãi phải tuân thủ cam kết thống nhất trong CPTPP về quy tắc xuất xứ. Việt Nam và Canada đều là thành viên đã phê chuẩn CPTPP nên hàng hóa của Việt Nam sang Canada có thể được hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định nếu đáp ứng được quy tắc xuất xứ của Hiệp định.

Cần chú ý là không phải lúc nào thuế MFN cũng cao hơn thuế GPT hay thuế CPTPP. Có nhiều trường hợp thuế MFN, GPT hay CPTPP bằng nhau. Do đó, doanh nghiệp cần tra cứu cụ thể các mức thuế trước, và chỉ khi thuế MFN không có lợi bằng các mức thuế khác thì mới tra cứu về quy tắc xuất xứ để được hưởng ưu đãi.

Doanh nghiệp có thể tra cứu các mức thuế quan tại đường dẫn sau: <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/menu-eng.html>.

- Các loại thuế khác:

Ngoại thuế quan, hàng hóa nhập khẩu vào Canada có thể bị áp các loại thuế khác như:

+ Thuế hàng hóa và dịch vụ (GST): Hầu hết hàng hóa sẽ phải chịu thuế GST 5% thanh toán tại thời điểm nhập khẩu. Tuy nhiên, cũng có một số ít hàng hóa không phải chịu thuế GST (ví dụ thuốc theo toa, thiết bị y tế và các dụng cụ hỗ trợ, đồ tạp hóa cơ bản, hàng đánh cá và nông nghiệp,...)

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt (excise tax): Một số hàng hóa phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt (ví dụ điều hòa không khí ô tô, một số phương tiện vận tải được thiết kế như phương tiện chở khách, một số nhiên liệu,...)

+ Phí tiêu thụ đặc biệt (excise duty): Một số hàng hóa phải chịu phí tiêu thụ đặc biệt (ví dụ thuốc làm một số sản phẩm có cồn,...)

Nhà nhập khẩu có thể kiểm tra mức thuế áp dụng đối với hàng hóa của mình quy định tại Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt (Excise Tax Act) của Canada hoặc liên hệ Cơ quan Doanh thu Canada (Canada Revenue Agency).

Bước 4: Vận chuyển, kiểm tra và giải phóng hàng hóa

Tất cả hàng hóa thương mại vận chuyển từ Việt Nam sang Canada sẽ phải thông báo cho CBSA, cơ quan có thẩm quyền về thủ tục giải phóng hàng hóa của Canada.

Các giấy tờ cần nộp cho CBSA:

- + 02 bản sao Giấy kiểm tra hàng hóa do nhà vận chuyển cung cấp;
- + 02 bản sao Hóa đơn Hải quan Canada (hoặc hóa đơn thương mại);
- + 01 bản sao tất cả các giấy tờ khác (ví dụ Giấy phép nhập khẩu, Chứng chỉ, Giấy phép... nếu hàng hóa thuộc diện kiểm tra đặc thù; Chứng nhận xuất xứ nếu hàng hóa muốn hưởng ưu đãi thuế quan GPT hoặc CPTPP,...).

Sau khi nộp đầy đủ các giấy tờ trên, hàng hóa sẽ được xem xét cho thông quan theo hai trường hợp sau:

Trường hợp 1 - Thông quan sau khi đã thanh toán các loại thuế phí

Trong trường hợp này, hàng hóa được giải phóng sau khi đã hoàn tất thủ tục hải quan và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đóng thuế phí. Đây là hình thức thông quan chung, áp dụng cho tất cả hàng hóa nhập khẩu vào Canada (trừ một số ít trường hợp thông quan theo trường hợp 2).

Thời gian giải phóng hàng hóa tại các cảng của Canada có thể mất từ 20 phút đến một vài ngày tùy trường hợp.

Đối với hàng hóa thuộc diện phải kiểm tra đặc thù (như hàng rau quả, thực phẩm,...), các lô hàng sẽ được đặt trong kho ngoại quan và được kiểm tra bởi cán bộ hải quan trong vòng từ 12 - 48 giờ hoặc thậm chí lâu hơn tùy thuộc vào từng thời điểm.

Hàng hóa có thể không được thông quan hoặc bị từ chối:

- + Từ chối tạm thời: khi thông tin được khai báo online không khớp với giấy tờ nhập

khẩu của lô hàng, hàng hóa sẽ được tạm giữ đến khi giải quyết được vấn đề này;

+ Từ chối vĩnh viễn: một số trường hợp hàng hóa sẽ bị từ chối thông quan hoàn toàn (ví dụ khai sai nghiêm trọng về loại hàng hóa, định giá thấp hàng hóa nhằm giảm thuế phải nộp, vi phạm tiêu chuẩn an toàn thực phẩm,...). Trong những trường hợp này, hàng hóa sẽ bị trả về nước xuất khẩu hoặc bị tiêu hủy bởi CBSA.

Trường hợp 2 - Thông quan trước khi thanh toán các loại thuế phí

Đây là hình thức thông quan ưu tiên, cho phép hàng hóa được thông quan ngay sau khi hoàn tất thủ tục hải quan (bao gồm cả kiểm tra đặc thù, nếu có) mà chưa thực hiện hoặc chưa hoàn tất nghĩa vụ nộp thuế phí. Hình thức thông quan này chỉ áp dụng đối với các trường hợp đã đăng ký trước và đã nộp một khoản tiền bảo đảm trước cho CBSA.

Thường thì chỉ các nhà nhập khẩu thường xuyên, khối lượng nhập khẩu lớn, mới đăng ký thông quan theo hình thức này.

Tạm nhập nguyên vật liệu và đồ dùng cá nhân

Các du khách doanh nhân đến Canada có thể mang một số đồ dùng cá nhân nhất định vào Canada và được miễn thuế, với điều kiện là tất cả các mặt hàng đó được khai báo với Cơ quan Dịch vụ Biên giới Canada khi đến và không phải là đồ dùng bị hạn chế. Thông tin thêm về các quy định nhập cảnh vào Canada dành cho du khách doanh nhân có thể tìm thấy tại trang web bản ghi nhớ D2-1-1 của Cơ quan Dịch vụ biên giới Canada về “Hành lý và phương tiện vận chuyển tạm nhập bởi những người không thường trú”. Xem thêm thông tin tại website:

- <http://www.cbsa.gc.ca/travel-voyage/ivc-rnc-eng.html>
- <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/travel-voyage/menu-eng.html>

Du khách đến Canada cũng có thể nhận được một khoản hoàn thuế GST hay HST đã chi trả cho những chi phí nhất định ở Canada như phòng khách sạn.

*** Tập quán kinh doanh:**

- Hàng hóa nhập khẩu vào Canada có thể theo 2 kênh: (i) trực tiếp từ người xuất khẩu đến người Nhập khẩu, người bán buôn, bán lẻ; hoặc (ii) gián tiếp qua trung gian, các công ty thương mại.

- Canada công khai danh sách các nhà nhập khẩu lớn tại:

<https://www.ic.gc.ca/eic/site/cid-dic.nsf/eng/home>

- Ngoài yếu tố giá và chất lượng, người mua Canada quan tâm nhiều đến yếu tố sự tin cậy, mối quan hệ, kinh nghiệm, khả năng và dịch vụ sau bán hàng của nhà cung cấp.
- Giao dịch: cần trả lời email, điện thoại trong vòng 24h. Hoặc phải nói rõ thời gian trả lời.
- Giữ chữ tín: Canada là thị trường nhỏ, hầu hết người mua lớn đều biết nhau nên cần giữ lời hứa = chữ tín doanh nghiệp.

Một số lỗi thường gặp:

- Không trả lời điện thoại, email trong vòng 24h;
- Chất lượng không đồng nhất khi giao đơn hàng số lượng nhỏ với đơn hàng số lượng lớn;
- Thay đổi giá sau khi đã đàm phán và ký hợp đồng;
- Giao hàng không đúng hạn;
- Thiếu thông tin về đóng gói và ghi nhãn.

CHƯƠNG 9: THÔNG TIN LIÊN HỆ VÀ CÁC SỰ KIỆN THƯƠNG MẠI

Thông tin liên hệ

Cơ quan chính phủ	Trách nhiệm quản lý
Cục kiểm tra thực phẩm (CFIA): http://www.inspection.gc.ca	Các sản phẩm thực phẩm, động thực vật, rác thải, máy móc đã qua sử dụng.
Ủy ban tiêu chuẩn Canada (SCC): http://www.scc.ca	
Hiệp hội nhãn mác Canada: http://www.pac.ca/	
Hiệp hội các nhà xuất khẩu Canada: http://www.importers.ca/	
Phòng thương vụ Canada: http://www.tfoc.ca/ ; email: tfoc@tfoc.ca	
Hội chợ / triển lãm: www.exportsource.ca	
Danh sách doanh nghiệp Canada: http://strategis.ic.gc.ca/sc_coinf/ccc/engdoc/homepage.html	
Thông tin về hoạt động xuất khẩu của Canada: http://www.infoexport.gc.ca	
Hải quan - Thuế Canada: www.ccr-aadrc.gc.ca/customs	
Cục Di sản Canada: http://canada.pch.gc.ca/	Các sản phẩm văn hóa.
Cục Quản lý cạnh tranh: http://www.competitionbureau.gc.ca	Dán nhãn các sản phẩm tiêu dùng không phải thực phẩm như: quần áo, đồ dùng,...
Bộ Môi trường và Biến đổi khí hậu: https://www.canada.ca/en/environment-climate-change.html	Các loại động thực vật bị đe dọa tuyệt chủng, buôn bán động thực vật hoang dã, các chất thải nguy hại.
Bộ Thủy sản: http://www.dfo-mpo.gc.ca	Các loài thủy sản đánh bắt bất hợp pháp và không được kiểm soát.
Bộ các vấn đề toàn cầu: http://www.international.gc.ca/	Các sản phẩm nông nghiệp, vũ khí, các loại hàng hóa cấm buôn bán thương mại.
Bộ Y tế: http://www.hc-sc.gc.ca/	Các loại thuốc, dược phẩm, thiết bị y tế, thuốc trừ sâu, thiết bị phát bức

	xạ, chất động, vitamin.
Bộ Phát triển kinh tế, khoa học và đổi mới: http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/home	Các thiết bị điện tử, viễn thông.
Bộ Giao thông: http://www.tc.gc.ca	Các trang thiết bị vận tải, lốp xe.
Bộ Ngoại giao - Ngoại thương Canada: www.dfait-maeci.gc.ca	
Bộ Tư pháp: www.laws.justice.gc.ca	
Bộ Nông nghiệp: www.agr.gc.ca	
Bộ Công nghiệp: www.strategis.ic.gc.ca	
Bộ Nông nghiệp và Thực phẩm Nông nghiệp: http://www.fin.gc.ca/	
Bộ Ngư nghiệp và các vấn đề về biển: http://www.dfo-mpo.gc.ca/	
Bộ Tài nguyên thiên nhiên: http://www.nrcan-rncan.gc.ca/inter/index.html	
Tổ chức Xúc tiến Thương mại Canada – TFO Canada hỗ trợ xuất khẩu của các nước đang phát triển. Có thể đăng ký thành viên để sử dụng thông tin miễn phí: www.tfoccanada.ca	
Đầu mối liên hệ hỗ trợ xử lý các vướng mắc thương mại: ở Việt Nam và địa bàn: 1. Bộ Công Thương, Vụ TT Châu Âu - Châu Mỹ, Tel: 22205364, Email: hoanbt@moit.gov.vn ; Số 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam 2. Thương vụ Việt Nam tại Canada Tel: +1 613 715 9683, Email: ca@moit.gov.vn	

Sự kiện thương mại

- **Thực phẩm và thức uống**



Canadian Produce Management Association (CPMA) Convention & Trade Show is Canada's largest event dedicated to fresh fruit and vegetables.

Triển lãm Thương mại và Hội nghị của Hiệp hội Quản lý Sản xuất Canada (Canadian Produce Management Association (CPMA) Convention & Trade Show) là sự kiện lớn nhất của Canada dành riêng cho trái cây tươi và

rau quả.

Thời gian: 25 - 27/4/2023

Website: <http://convention.cpma.ca/>



Canadian Health Food Association (CHFA) is Canada's largest trade association dedicated to natural and organic products.

Hiệp hội Thực phẩm sức khỏe Canada (Canadian Health Food Association (CHFA)) là hiệp hội thương mại lớn nhất của Canada chuyên về các sản phẩm tự nhiên và hữu cơ.

Thời gian:

- **Vancouver**

Conference: 30 - 31/3/2023

Trade Show: 01 - 02/4/2023

- **Toronto**

Conference: 20 - 21/9/2023

Trade Show: 23 - 24/9/2023

Website: <https://chfa.ca/en/index.html>



Cửa hàng tạp hóa & Đặc sản miền Tây (GSF) (Grocery & Specialty Food West (GSF)) là triển lãm thương mại thường niên lần thứ 02 do Liên đoàn các nhà bán tạp hóa độc lập của Canada tổ chức tại Vancouver.

Thời gian: 24 - 25/4/2023, ở Vancouver

Website: <https://cfig.ca/grocery-specialty-food-west/>



Triển lãm ngành nhà hàng Canada (Canada's hospitality & foodservice event of the year); triển lãm tập trung vào ngành công nghiệp nhà hàng và dịch vụ khách hàng, trưng bày các sản phẩm hàng hóa và sản phẩm ngành, chuyên

biệt của các nhà cung cấp địa phương, quốc gia và quốc tế.

Thời gian: 10 - 12/4/2023

Website: <https://www.rcshow.com/>

- **Quà tặng, trang trí nội thất và đồ gỗ**



Triển lãm thiết kế nội thất (Interior Design Show) là chương trình hàng đầu của Canada về thiết kế dành cho nhà ở đương đại.

Thời gian: 21 - 24/9/2023 (Vancouver)

19 - 22/01/2023 (Toronto)

Website: <http://www.interiordesignshow.com/>

- **Thời trang, nữ trang và dệt may**



Triển lãm phụ kiện thời trang (Mode Accessories Show) là triển lãm thương mại duy nhất của Canada về phụ kiện thời trang nữ giới, trang phục thường ngày và các mặt hàng thời trang.

Thời gian: 13 - 15/8/2023

29 - 31/01/2023

Website: <http://mode-accessories.com/>



Triển lãm giày ở Toronto (Toronto Shoe Show) là sàn giao dịch lớn nhất của Canada dành cho các sản phẩm giày dép, túi xách và các phụ kiện.

Thời gian: 12 - 14/2/2023

20 - 22/8/2023

Website: <http://www.torontoshoeshow.com/index.aspx>

- **Thiết kế xây dựng**



Buildex Vancouver là chương trình hội thảo lớn nhất miền Tây Canada dành cho các chuyên gia về xây dựng, thiết kế và quản lý bất động sản.

Thời gian: 15 - 16/02/2023

Website: <https://informaconnect.com/buildex-vancouver/>



Triển lãm Nhà ở Quốc gia (The National Home Show) thu hút những người đang tìm kiếm lời khuyên hữu ích, hàng ngàn các giải pháp và sản phẩm mới dùng trong và xung quanh ngôi nhà.

Thời gian: 28/01 - 01/10/2023

Website: <https://torontohomeshows.com/sl/>

- **Nghề trồng hoa và làm vườn**



Hội nghị nhà kính Canada (CGC) (Canadian Greenhouse Conference (CGC)) là sàn giao dịch công nghệ trồng trọt của Canada.

Thời gian: 04 - 05/10/2023

Website: <http://www.canadiangreenhouseconference.com/>

- **Mỹ phẩm, Spa và sản phẩm làm đẹp**

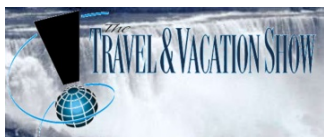


ABA (The Allied Beauty Association) là hiệp hội thương mại của các nhà sản xuất và nhà phân phối sản phẩm làm đẹp chuyên nghiệp và thiết bị sử dụng cho thẩm mỹ viện và spa. ABA được tổ chức tại Toronto, Montreal, Calgary và Edmonton hàng năm quy tụ các nhà cung cấp lớn của Canada về ngành công nghiệp làm đẹp và đây là triển lãm thương mại về làm đẹp lớn nhất và được tham dự nhiều nhất tại Canada.

Thời gian: 26 - 27/3/2023 (ABA Toronto 2023)

Website: <https://abacanada.com/aba-joins-forces-with-beautyx-for-a-new-show-in-march-2023/>

- **Dịch vụ và du lịch**



The Travel & Vacation Show là cách hiệu quả nhất để nhắm đến những khách hàng đang tìm kiếm thông tin du lịch và nghỉ mát và các đại lý du lịch tìm kiếm các tour du lịch mới nhất và các điểm đến.

Thời gian: 01 - 02/4/2023

Website: <http://www.travelandvacationshow.ca/>

- **Điện tử và linh kiện điện tử**



Sự kiện công nghệ của Chính phủ Canada - GTEC (Canada's Government Technology Event - GTEC) cung cấp các chuyên gia đẳng cấp thế giới và các diễn giả từ khu vực công nghiệp và công nghệ, những người sẽ tham gia với các đại biểu về những thách thức và cơ hội của công nghệ.

Thời gian: 27 - 30/3/2023

Website: <http://www.gtec.ca/ottawa/>

Các trang web về thông tin triển lãm thương mại tại Canada và quốc tế:

- <http://www.tfocanada.ca>
- <http://www.export.gov/tradeevents/index.asp>
- http://export.gov/canada/eventsforu.s.companies/eg_ca_029302.asp

Các nguồn tham khảo:

- www.export.gov
- www.cia.gov
- www.trademap.org
- www.statcan.gc.ca
- www.tradingeconomics.com/canada
- www.fia.mpi.gov.vn/
- www.moit.gov.vn
- www.bnews.vn
- www.aecvcci.vn
- www.hanoimoi.com.vn
- www.thoibaotaichinhvietnam.vn
- www.vietnamexport.com
- <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/17518-quy-trinh-va-thu-tuc-nhap-khau-hang-hoa-vao-canada>