



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

**THEO DÕI TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG
ĐỂ ĐƯA RA CÁC KIẾN NGHỊ KỊP THỜI VỀ SỬ DỤNG VÀ ỨNG
PHÓ VỚI CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI**

THÁNG 06-2024

THEO DÕI MẶT HÀNG LINH KIỆN PHỤ TÙNG Ô TÔ XUẤT KHẨU

I. Tình hình xuất khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của Việt Nam sang các thị trường

1. Thị trường linh kiện phụ tùng ô tô toàn cầu năm 2024

Thị trường linh kiện và phụ tùng ô tô toàn cầu trong năm 2024 đã chứng kiến sự tăng trưởng đáng kể, phản ánh xu hướng phát triển mạnh mẽ của ngành công nghiệp ô tô.

Tại Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu linh kiện và phụ tùng ô tô đã đạt mức cao nhất từ trước đến nay. Trong 6 tháng đầu năm 2024, tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng phương tiện vận tải và phụ tùng đạt 12,56 tỷ USD, tăng gần 10% so với cùng kỳ năm trước (11,31 tỷ USD). Đặc biệt, sản phẩm phụ tùng ô tô xuất khẩu đạt 7,629 tỷ USD, mức cao nhất từ trước đến nay.

Việt Nam hiện có khoảng 350 doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp ô tô, trong đó trên 60% là các doanh nghiệp sản xuất linh kiện, phụ tùng. Các sản phẩm chủ lực gồm dây và cáp điện, lốp, chi tiết cơ khí, linh kiện nhựa, trong đó sản phẩm dây cáp điện ô tô chiếm 65% giá trị xuất khẩu. Việt Nam hiện là quốc gia xuất khẩu dây cáp điện ô tô đứng thứ 3 thế giới, sau Trung Quốc và Ấn Độ.

Theo dự báo, quy mô thị trường phụ tùng ô tô toàn cầu sẽ tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm tới. Năm 2024, thị trường ước đạt 1,6 nghìn tỷ USD và dự kiến sẽ tăng lên 2,5 nghìn tỷ USD vào năm 2029, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 7,2%. Sự tăng trưởng này được thúc đẩy bởi những tiến bộ công nghệ nhanh chóng, các sáng kiến thuận lợi của chính phủ, tập trung vào phụ kiện ô tô và sự phát triển của xe điện (EV).

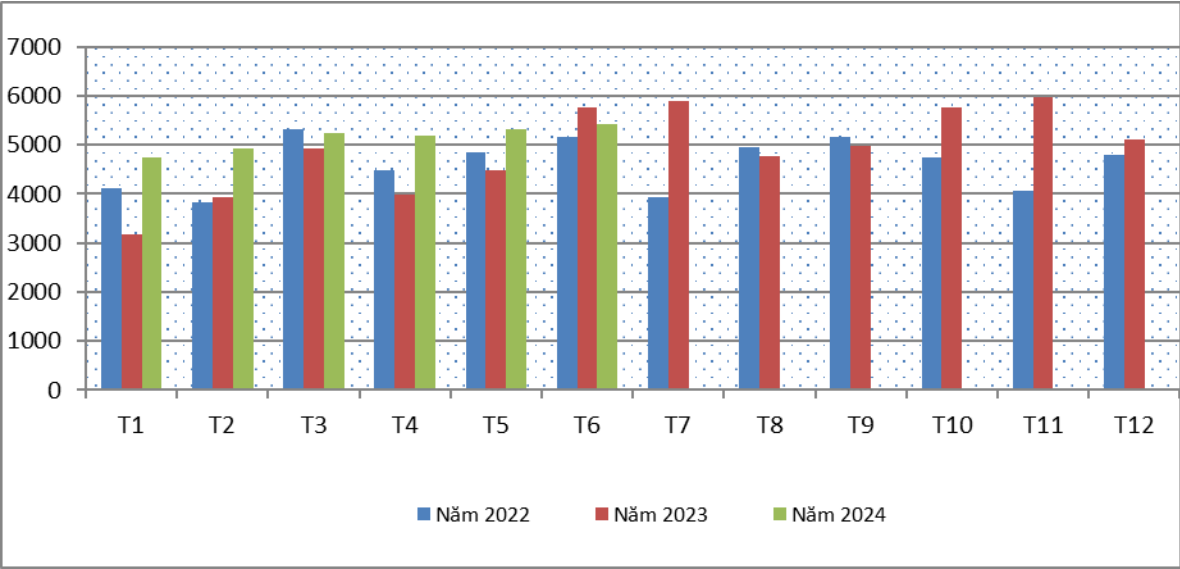
Các doanh nghiệp Việt Nam đang có cơ hội lớn để tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng linh kiện, phụ tùng ô tô toàn cầu. Tuy nhiên, để tận dụng cơ hội này, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực sản xuất, cải thiện chất lượng sản phẩm và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế. Việc tham gia các triển lãm quốc tế, như Triển lãm Phụ tùng Ô tô Quảng Châu (AAG 2024), cũng là cơ hội để kết nối với các đối tác toàn cầu và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Tổng kết, năm 2024 là một năm đầy triển vọng cho thị trường linh kiện, phụ tùng ô tô toàn cầu, với sự tăng trưởng mạnh mẽ và nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp, đặc biệt là tại Việt Nam.

2. Tình hình xuất khẩu

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, sản lượng phụ tùng ô tô xuất trong nước tháng 6/2024 đạt 725,5 nghìn chiếc, tăng 1,5% so với tháng 5/2024 và tăng 14,2% so với tháng 4/2024; chỉ số sản xuất công nghiệp của ngành sản xuất sản phẩm linh kiện phụ tùng ô tô tháng 6/2024 tăng 3% so với tháng trước và tăng 5,2% so với tháng 4/2024. Lũy kế 6 tháng năm 2024, sản lượng phụ tùng ô tô sản xuất trong nước đạt 5129,2 nghìn chiếc, tăng 10,8% so cùng kỳ năm 2023; chỉ số sản xuất công nghiệp của ngành sản xuất sản phẩm linh kiện phụ tùng ô tô tăng 3,6% so với cùng kỳ năm 2023.

Biểu đồ 1: Kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng mã HS 870829 của Việt Nam qua các năm
(ĐVT: triệu USD)



Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu máy tính và linh kiện điện tử trong tháng 6/2024 đạt trên 5.41 tỷ USD, tăng 6,25% so với tháng 5/2024 và tăng 9,81% so với tháng 4/2024, chiếm 12,14% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa trong tháng. Lũy kế 6 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu máy tính và linh kiện điện tử đạt 29,56 tỷ USD, giảm 3,89% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm trên 14,19% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của cả nước.

3. Về thị trường xuất khẩu

Trong tháng 6/2024, Trung Quốc là thị trường đứng đầu với kim ngạch xuất khẩu đạt 2,73 tỷ USD, tăng mạnh 72,32% so với tháng 5/2024 và tăng 57,74% so với tháng 4/2024, chiếm 22,15% kim ngạch xuất khẩu.

Hoa Kỳ là thị trường đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt trên 1,12 tỷ USD, tăng 5,28% so với tháng 5/2024 và giảm 5,79% so với tháng 4/2024, chiếm 23,13% tỷ trọng.

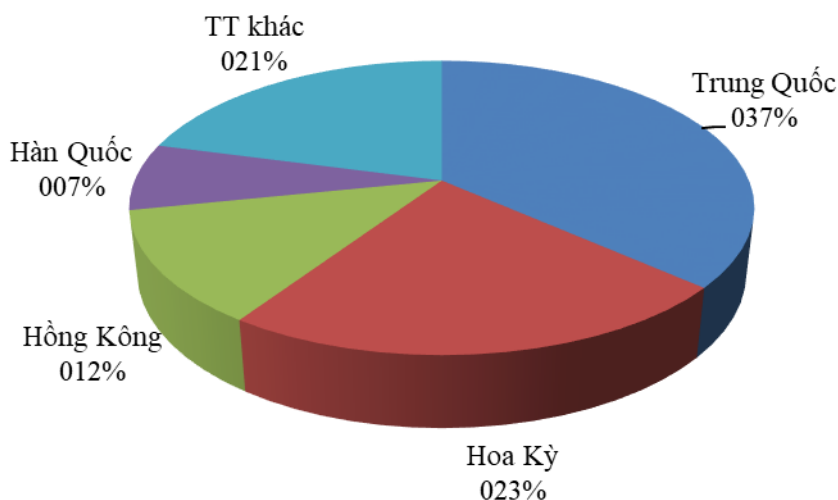
Thị trường EU đạt 340,17 triệu USD, giảm 12,72% so với tháng 5/2024 và giảm 27,21% so với tháng 6/2024, chiếm 8,89% tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu.

Trong 6 tháng đầu năm 2024, xuất khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của Việt Nam sang các thị trường chủ yếu như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, EU, Hồng Kông... Kim ngạch xuất khẩu sang 5 thị trường này chiếm 78,1% tổng kim ngạch xuất khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của cả nước.

Linh kiện phụ tùng ô tô đã trở thành mặt hàng xuất khẩu chủ lực cho tăng trưởng kinh tế, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, tạo việc làm, nâng cao đời sống cho người lao động, trực tiếp làm tăng giá trị sản xuất, gián tiếp thúc đẩy phát triển ngành liên quan, nâng cao trình độ lao động, nâng cao trình độ sản xuất trong nước, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường quốc tế.

Hình 2: Cơ cấu thị trường mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô xuất khẩu tháng 6/2024

(% tính theo kim ngạch, ĐVT: USD)



Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Hải quan

Báo cáo của Ngân hàng Trung ương Hàn Quốc (BOK) vào cuối tháng 3 vừa qua nhận định, Việt Nam đang nổi lên như một thị trường trọng điểm cho các nhà sản xuất chất bán dẫn của Hàn Quốc.

+ Tháng 6/2024, xuất khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô đạt 2,86 tỷ USD, giảm 7,78% so với tháng 5/2024 và tăng 4,28% so với tháng 4/2024. Lũy kế 6 tháng năm 2024, xuất khẩu chủng loại này đạt 15,91 tỷ USD, tăng 1,34% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 40,71% tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô của cả nước.

+ Xuất khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô tháng 6/2024 đạt 2,91 tỷ USD, tăng 22,14% so với tháng 5/2024 và giảm 17,12% so với tháng 4/2024. Lũy kế 6 tháng năm 2024, xuất khẩu chủng loại này đạt 13,99 tỷ USD, giảm 10,06% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 61,49% tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô trong 6 tháng năm 2024.

II. Các vụ kiện phòng vệ thýõng mại của nước ngoài đối với mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô Việt Nam

1. Hoa Kỳ: Khởi xýõng điều tra thuế chống bán phá giá tạm thời đối với máy xịt rửa áp lực cao chạy bằng gas hàng nhập khẩu có xuất xứ từ Việt Nam và Trung Quốc

Vào tháng 1 năm 2024, thuế tạm thời được áp dụng đối với hàng nhập khẩu có nguồn gốc từ Việt Nam.

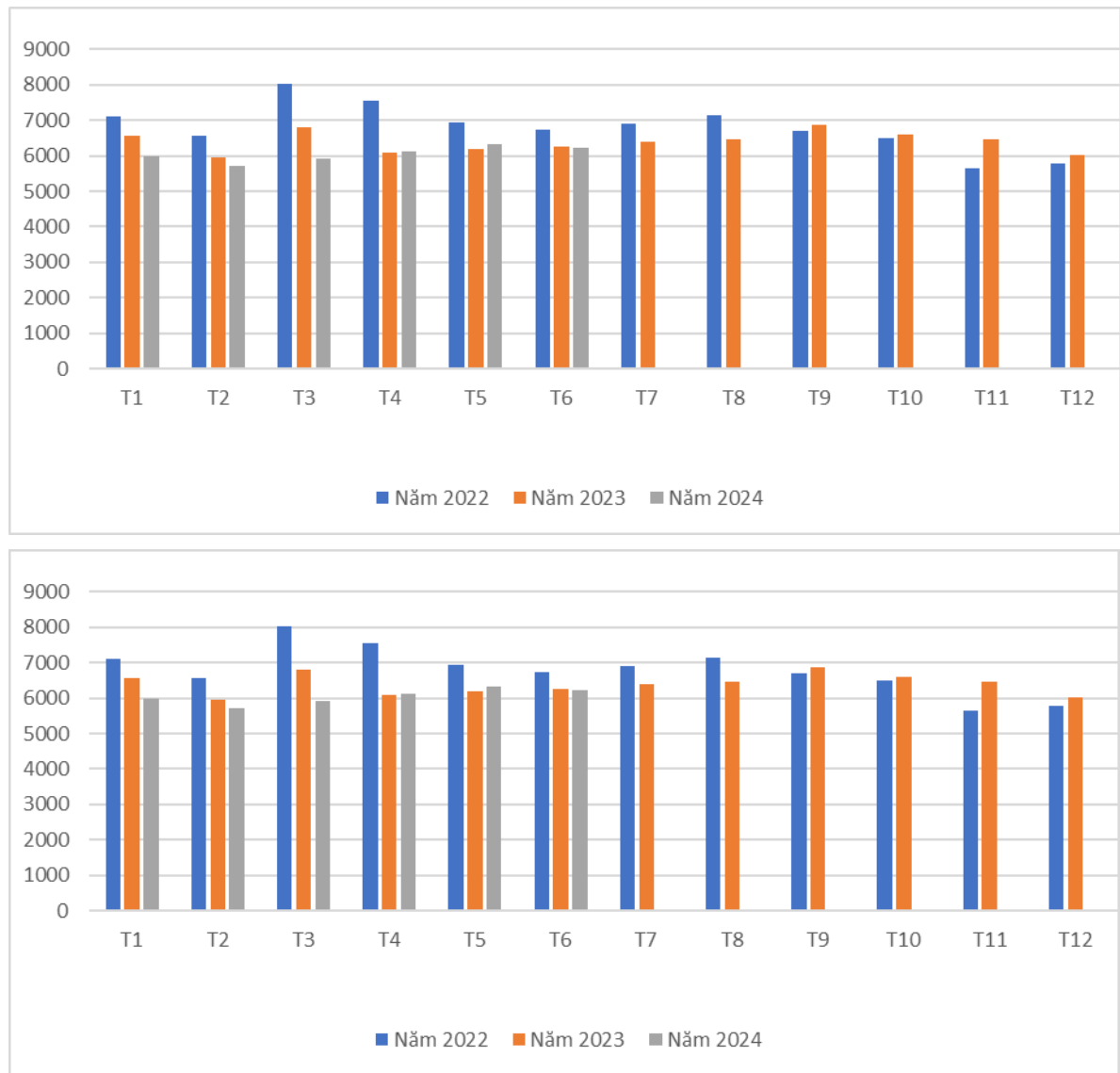
2. Hoa Kỳ: Thuế chống bán phá giá dứt khoát đối với máy cắt cỏ nhập khẩu và các bộ phận từ Việt Nam và Trung Quốc

III. Phân tích nhập khẩu của một số thị trường chính

1. Tình hình nhập khẩu của các thị trường đối với mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tháng 6/2024 nhập khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của nước ta ước đạt trên 4,78 tỷ USD, tăng 2,52% so với tháng 5/2024 và tăng 13,81% so với tháng 2/2023, chiếm 21,82% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa trong tháng. Lũy kế 6 tháng năm 2024, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này đạt trên 32,12 tỷ USD, giảm 11,61% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 24,15% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của cả nước.

Biểu đồ 2 : Kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng mã HS 870829 của Việt Nam qua các năm
(ĐVT: triệu USD)



Tháng 6/2024 nhập khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của khối doanh nghiệp FDI đạt hơn 6,3 tỷ USD, giảm 3,2% so với tháng 5/2024 và giảm 1% so với tháng 4/2024 và chiếm trên 78,56% tổng kim ngạch nhập khẩu. Lũy kế 6 tháng năm 2024, kim ngạch nhập khẩu của khối doanh nghiệp FDI đạt 27,12 tỷ USD, giảm 12,13% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 82,6% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này.

Tháng	Năm 2020 (Triệu USD)	Năm 2021 (Triệu USD)	Năm 2023 (Triệu USD)	Năm 2024 (Triệu USD)	Năm 2024 so 2023 (%)	Năm 2024 so 2021 (%)	Năm 2024 so 2020 (%)
Tháng 1	4.233,96	5.659,34	7.120,66	6.562,62	-7,84	15,96	55,00
Tháng 2	4.532,14	4.928,64	6.566,06	5.947,19	-9,43	20,67	31,22
Tháng 3	4.998,59	5.960,49	6.235,21	5.723,6	-4,31	-2,41	23,12
Tháng 4	3.901,10	5.681,55	6.390,43	6.056,23	-2,41	2,34	31,21
Tháng 5	4.334,15	5.602,01	6.598,22	6.286,61	-1,54	10,42	30,72
Tháng 6	5.128,36	5.737,13	6.321,53	6.162,23	-0,62	4,21	13,64
Tháng 7	5.600,16	6.259,27	6.886,19				
Tháng 8	6.027,37	6.959,87	7.141,59				
Tháng 9	6.326,44	6.917,59	6.711,22				
Tháng 10	6.194,75	6.479,57	6.490,45				
Tháng 11	6.300,44	7.800,22	5.634,06				
Tháng 12	6.393,64	7.342,40	5.786,15				

2. Về thị trường nhập khẩu

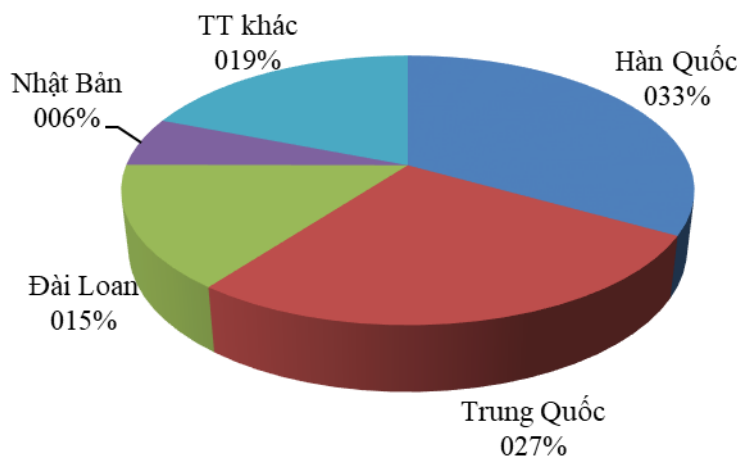
Tháng 6/2024, nhập khẩu mặt hàng này từ thị trường Hàn Quốc đạt kim ngạch cao nhất trên 1,24 tỷ USD, tăng 0,77% so với tháng 5/2024, so với tháng 4/2024 giảm 2,93% và chiếm 31,25% tổng kim ngạch nhập khẩu.

Kim ngạch nhập linh kiện phụ tùng ô tô từ thị trường Trung Quốc đạt trên 1,54 tỷ USD, tăng 3,28% so với tháng 5/2024 và giảm 17,30% so với tháng 4/2024, chiếm 22,12% tỷ trọng.

Thị trường Đài Loan đạt 621,3 triệu USD, tăng 2,77% so với tháng 5/2024 nhưng lại giảm 3,16% so với tháng 4/2024, chiếm 12,2% tỷ trọng nhập khẩu.

Thị trường Nhật Bản đạt 511,98 triệu USD, giảm 16,67% so với tháng 5/2024 và giảm 21,78% so với tháng 4/2024, chiếm 6,62% tỷ trọng nhập khẩu.

Cơ cấu thị trường máy tính và linh kiện điện tử nhập khẩu tháng 6/2024



+ Tháng 6/2024, nhập khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô đạt trên 729,76 triệu USD, tăng 8,12% so với tháng 5/2024 và giảm 11,21% so với tháng 4/2024. Lũy kế 6 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu chủng loại này đạt 5,24 tỷ USD, giảm 23,28% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 12,12% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô của cả nước.

+ Nhập khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô tháng 6/2024 đạt 5,40 tỷ USD, tăng 1,51% so với tháng 5/2024 và giảm 9,73% so với tháng 4/2024. Lũy kế 6 tháng năm đầu 2024, nhập khẩu chủng loại này đạt 25,14 tỷ USD, tăng 6,63% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm 73,7% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng linh kiện phụ tùng ô tô của cả nước.

IV. Kết luận

Như phân tích ở trên, có thể thấy rằng kim ngạch xuất khẩu của các sản phẩm thiết bị linh kiện, phụ tùng ô tô của Việt Nam sang các nước đặc biệt là Hoa Kỳ có sự giá tăng nhưng chưa ở mức đáng báo động. Tuy nhiên, mặt hàng thiết bị linh kiện, phụ tùng của Việt Nam vẫn có thể có nguy cơ là đối tượng bị điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của nước ngoài. Vì vậy, về phía doanh nghiệp, doanh nghiệp cũng cần phải cân nhắc để có một chiến lược đa dạng hóa thị trường, tránh lệ thuộc quá nhiều vào một thị trường xuất khẩu tránh rủi ro, ngoài ra cần tìm hiểu các thông tin

liên quan, tiếp cận thị trường, doanh nghiệp cũng cần chủ động tìm hiểu quy định cơ bản về phòng vệ thương mại;

Cục Phòng vệ thương mại khuyến cáo các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu mặt hàng thiết bị linh kiện cần theo dõi diễn biến thị trường để đảm bảo quyền lợi chính đáng của doanh nghiệp; chủ động xác định chiến lược sản xuất, kinh doanh phù hợp với xu hướng chính sách phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ, đa dạng hóa thị trường và sản phẩm xuất khẩu; hợp tác với các cơ quan chức năng của Việt Nam và Hoa Kỳ khi được yêu cầu.

THEO DÕI MẶT HÀNG LỚP CAO SU XUẤT KHẨU

I. Lời nói đầu

Với các lợi thế về nhân công giá rẻ, thuận tiện về giao thông và hệ thống cơ sở hạ tầng, đặc biệt tiếp cận với các hệ thống cảng nước sâu, Việt Nam đã và đang đón nhận cơ hội phát triển khi đón nhận dòng vốn đầu tư FDI mới vào ngành lốp cao su. Tuy nhiên, thách thức lớn mà ngành lốp cao su phải đối mặt là dòng vốn đầu tư vào ngành cao su từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Pháp...sang Việt Nam tăng mạnh, khiến mặt hàng cao su và sản phẩm cao su của Việt Nam bị nhiều nước để ý. Vì vậy, mặt hàng lốp cao su của Việt Nam sẽ có thể phải chịu việc kiểm soát chặt chẽ khi nhập khẩu vào nhiều nước trong thời gian tới. Trong tương lai, các doanh nghiệp lốp cao su Việt Nam sẽ tiếp tục phải đối mặt với các rủi ro bị điều tra các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) khi xuất khẩu sang các thị trường lớn.

II. Mô tả sản phẩm, và quy trình sản xuất lốp cao su

1. Mô Tả Sản Phẩm Lốp Cao Su

Lốp cao su là một bộ phận quan trọng trong hệ thống bánh xe của các phương tiện giao thông, đặc biệt là xe ô tô, xe máy, xe tải, và các phương tiện khác. Lốp cao su có vai trò bảo vệ và tăng cường độ bám đường, giúp xe vận hành mượt mà, an toàn hơn. Sản phẩm này được làm từ một loại cao su tổng hợp kết hợp với các vật liệu khác như sợi thép, sợi polyeste, và các chất phụ gia khác để tăng cường độ bền, khả năng chống mài mòn và tăng cường hiệu suất khi sử dụng.

Các đặc điểm nổi bật của lốp cao su:

- **Độ bám đường:** Lốp cao su có độ bám đường tốt, đặc biệt trên các bề mặt ướt, giúp cải thiện độ an toàn khi lái xe.
- **Chống mài mòn:** Sản phẩm có khả năng chống mài mòn cao, kéo dài tuổi thọ sử dụng.

- **Khả năng giảm chấn:** Lớp cao su giúp giảm sóc, rung lắc khi di chuyển trên các địa hình gồ ghề.
- **Độ bền cao:** Được thiết kế để chịu được sự khắc nghiệt của thời tiết và các yếu tố môi trường khác.

Lớp cao su có thể được phân thành nhiều loại, bao gồm lớp xe hơi, lớp xe tải, lớp xe máy, và các loại lớp đặc biệt khác cho các phương tiện chuyên dụng.

2. Quy Trình Sản Xuất Lớp Cao Su

Quy trình sản xuất lớp cao su trải qua nhiều công đoạn và cần sự kiểm soát chặt chẽ để đảm bảo chất lượng sản phẩm. Dưới đây là các bước chính trong quy trình sản xuất lớp cao su:

Bước 1: Chuẩn bị nguyên liệu

Nguyên liệu chính để sản xuất lớp cao su gồm:

- **Cao su tự nhiên và cao su tổng hợp:** Được sử dụng để tạo thành lớp vỏ của lốp.
- **Carbon black:** Chất phụ gia giúp tăng độ bền, chống mài mòn và cải thiện tính chất cơ học của lốp.
- **Sợi thép và sợi vải:** Được sử dụng để gia cường cấu trúc của lốp, đảm bảo độ chắc chắn và độ bền khi sử dụng.
- **Hóa chất phụ gia:** Như chất chống oxy hóa, chất làm mềm và chất tạo khuôn để cải thiện đặc tính của lốp.

Bước 2: Trộn nguyên liệu

Các nguyên liệu cao su, carbon black, chất phụ gia và các thành phần khác sẽ được trộn đều trong máy trộn chuyên dụng. Quá trình này giúp đảm bảo rằng các thành phần hòa trộn hoàn hảo với nhau, tạo ra một hỗn hợp cao su đồng nhất.

Bước 3: Định hình lốp

Hỗn hợp cao su sau khi trộn sẽ được đưa vào khuôn và tạo thành các lớp cấu trúc của lốp. Lốp bao gồm nhiều lớp, như:

- **Lớp vỏ ngoài:** Là lớp tiếp xúc trực tiếp với mặt đường, có tính năng chịu mài mòn cao.

- **Lớp bố thép:** Được gia cường bằng các sợi thép để tăng độ bền, giúp lớp chịu được áp lực cao từ mặt đường và tải trọng của phương tiện.

- **Lớp đệm:** Giúp giảm chấn và tạo độ bám đường tốt hơn.

Bước 4: Nung (Vulcanization)

Lớp được nung ở nhiệt độ và áp suất cao trong một quá trình gọi là vulcanization (lưu hóa cao su). Đây là bước quan trọng để kết dính các thành phần cao su với nhau, làm cho chúng bền vững và có khả năng chịu nhiệt, chịu mài mòn tốt hơn.

Bước 5: Kiểm tra chất lượng

Sau khi hoàn thành quá trình lưu hóa, lớp sẽ được kiểm tra chất lượng kỹ lưỡng. Các chỉ số như độ bền, khả năng chịu lực, độ bám đường, độ mài mòn sẽ được đo lường để đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn.

Bước 6: Cắt và hoàn thiện

Lớp sẽ được cắt gọn gàng theo kích thước chuẩn, kiểm tra lại một lần nữa để loại bỏ các khiếm khuyết nếu có. Sau đó, lớp sẽ được đóng gói và chuẩn bị để xuất xưởng.

III. Phân tích tình hình xuất nhập khẩu mặt hàng lớp cao su

Mặt hàng lớp cao su của Việt Nam gồm những sản phẩm thuộc các mã HS 4012.90. Nhìn chung, thị trường xuất khẩu các mặt hàng lớp cao su thuộc mã HS nêu trên của Việt Nam rất đa dạng.

Đối với mã HS 4012.90.00, kim ngạch xuất khẩu sang các nước được thể hiện qua bảng bên dưới. Có thể thấy, đối với mã này, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tương đối thấp, cao nhất chỉ đạt 300 nghìn USD trong năm 2020 và Thái Lan là quốc gia gần như duy nhất nhập khẩu nhiều nhất mã hàng này của Việt Nam.

Nước nhập khẩu	Tháng 06/2024
World	297
Japan	1
Denmark	0
Thailand	276
United States of America	1
Korea, Republic of	0
Australia	0
China	0
Czech Republic	14
Germany	6
Lao People's Democratic Republic	0

Đơn vị: Nghìn USD

Nguồn: Trademap

Nước nhập khẩu	Tháng 06/2024
World	59,111
Korea, Republic of	15,692
Malaysia	6,457
Japan	9,836
Thailand	3,904
Singapore	1,807
United States of America	10,580
Australia	11
Germany	2,677
Philippines	185
Sweden	664
Saudi Arabia	559
Taipei, Chinese	1,186
India	437
Belgium	241
Italy	456

Đối với mã HS 4012.90.10, kim ngạch xuất khẩu sang các nước được thể hiện qua bảng bên dưới. Có thể thấy, kim ngạch xuất khẩu của mã hàng này tương đối lớn, khi xuất khẩu tới 91 triệu USD năm 2020 và hơn 100 triệu USD các năm tiếp theo. Trong những năm gần đây, Hàn Quốc là quốc gia nhập khẩu nhiều mã hàng này nhất, đứng sau là Malaysia.

Đơn vị: Nghìn USD

Nguồn: Trademap

Nước nhập khẩu	Tháng 06/2024
Spain	51
United Arab Emirates	68
United Kingdom	0
Cambodia	18
Uruguay	0
Sri Lanka	13
Finland	183
Pakistan	0
Venezuela, Bolivarian Republic of	0
Morocco	4
Kenya	11
China	31
Brazil	133
Myanmar	929
Colombia	0
Estonia	46
Ghana	0
Iraq	88
Ireland	97
Israel	0
Kuwait	16
Lao People's Democratic Republic	0
Latvia	173
Netherlands	211
Senegal	0
Türkiye	657

Mã HS 4012.90.22 là mã hàng có kim ngạch xuất khẩu cao nhất của Việt Nam. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu sang các nước được thể hiện qua bảng bên dưới và có xu hướng tăng theo các năm. Cụ thể, năm 2019 Việt Nam xuất khẩu hơn 157 triệu USD, con số này gần như tương đương trong năm tiếp theo, tuy nhiên tăng lên 179 triệu USD trong năm 2021. Đến năm 2022, kim ngạch xuất khẩu tăng vọt lên 302 triệu USD và đạt đỉnh 305 triệu USD trong năm 2023.

Đơn vị: Nghìn USD

Nguồn: Trademap

Nước nhập khẩu	Tháng 06/2024
World	157,955
Korea, Republic of	50,858
Japan	5,303
Malaysia	16,433
United States of America	73,084
Thailand	5,787
Singapore	2,111
Taipei, Chinese	1,611
Philippines	1,117
India	338
Indonesia	22
Australia	14
Poland	0
Israel	0
Ireland	725
Germany	6
Hong Kong, China	0
Canada	170
Cyprus	0
New Zealand	10
United Arab Emirates	23
China	27
Peru	0
Belgium	0

Nước nhập khẩu	Tháng 06/2024
New Zealand	10
United Arab Emirates	23
China	27
Peru	0
Belgium	0
Brunei Darussalam	43
Italy	0
Egypt	0
Netherlands	0
Cambodia	0
Saudi Arabia	71
South Africa	0
United Kingdom	44
Ghana	0
Myanmar	43
Chile	0
Iraq	108
Kenya	8
Mexico	0
Morocco	0
Qatar	0
Russian Federation	0
Togo	0

V. Cảnh báo nguy cơ bị điều tra PVTM trong thời gian tới

Phần lớn doanh nghiệp lớp cao su của Việt Nam bị giảm đơn hàng, doanh thu lao dốc. Theo nhận định xuất khẩu lớp cao su năm tới sẽ tiếp tục gặp khăn do giá nguyên liệu sản xuất và sản phẩm tăng cao. Hiện, các đơn hàng từ thị trường Hoa Kỳ, EU, Anh đang sụt giảm mạnh, tác động tiêu cực trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành hiện nay. Bên cạnh đó, ngành lớp cao su cũng đang đối diện với vụ việc khởi xướng điều tra của Bộ Thương mại Mỹ (DOC) đối với mặt hàng lớp cao su. Mới đây, Hiệp hội lớp cao su tổ chức khảo sát 52 doanh nghiệp ngành về tình hình đơn hàng, sản xuất kinh doanh. Kết quả cho thấy trong 45 doanh nghiệp hiện xuất khẩu đi Hoa Kỳ có 33 doanh nghiệp ghi nhận doanh thu giảm gần 40% so với các tháng đầu năm. Chỉ có 10 doanh nghiệp cho biết doanh thu tăng so với các tháng trước đó, tuy nhiên mức tăng chỉ khoảng 11%. Điều này xảy ra tương tự với thị trường EU. Cụ thể, trong số 38 doanh nghiệp tham gia thị trường này

có tới 24 doanh nghiệp ghi nhận doanh thu giảm trên 41% so với các tháng trước đó. Chỉ có 4 doanh nghiệp cho biết nguồn thu tăng, ở mức 14%. Khoảng 71% doanh nghiệp cho biết tình hình đơn hàng từ nay đến cuối năm sẽ tiếp tục giảm. Theo đánh giá của các doanh nghiệp, với tình hình thị trường như hiện nay, 44% doanh nghiệp cho rằng nguồn thu của doanh nghiệp sẽ giảm khoảng 44% trong cả năm 2024.

Tuy nguồn thu của các doanh nghiệp Việt Nam được dự báo sẽ giảm trong tương lai, nhưng theo nhận định của tác giả, ngành lốp cao su có nguy cơ bị điều tra áp dụng biện pháp PVTM trong tương lai từ Hoa Kỳ. Điều này là do:

- Hoa Kỳ tăng cường điều tra các mặt hàng xuất khẩu tỷ đô của Việt Nam

Tính đến nay, Hoa Kỳ là quốc gia khởi xướng nhiều vụ việc PVTM nhất đối với hàng hóa của Việt Nam, lên tới 61 vụ việc. Trong đó có 27 vụ việc CBPG, 10 vụ việc CTC, 22 vụ việc chống lẩn tránh và 2 vụ việc tự vệ. Theo đó, Hoa Kỳ nhằm vào tất cả các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta, như cá tra, cá ba-sa, tôm nước ấm, ống thép cuộn cacbon...Dù đã điều tra, nhưng với thực trạng kim ngạch xuất khẩu lốp cao su của Việt Nam vẫn đang rất lớn, nên không loại trừ khả năng sẽ tiếp tục có những vụ việc PVTM trong tương lai. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ bắt đầu ở mức 2,8 tỷ USD năm 2018, đã tăng lên 3,6 tỷ USD năm 2019. Đến năm 2020, kim ngạch tiếp tục tăng lên hơn 5 tỷ USD. Hai năm gần đây, kim ngạch vẫn ở mức cao, lần lượt là 5,7 tỷ USD và 5 tỷ USD.

- Kim ngạch xuất khẩu lốp cao su vẫn tăng

Hiện nay, lốp cao su đã được Cục PVTM đưa vào Danh sách cảnh báo do kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này vẫn tăng trưởng nhanh và thuộc nhóm xuất khẩu tỷ đô của Việt Nam. Trong năm 2018, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 4,6 tỷ USD. Bốn năm sau, kim ngạch đạt 6,5 tỷ USD, đạt mức tăng trưởng khoảng 15%/năm.

Do vậy, theo ý kiến của tác giả cần giám sát nguy cơ bị điều tra PVTM đối với mặt hàng này. Trong trường hợp những vụ việc mới nảy sinh, tác giả xin khuyến nghị doanh nghiệp một số nội dung sau:

- Trong trường hợp bị điều tra, Hiệp hội, doanh nghiệp liên quan cần xác có chiến lược tham gia, xử lý vụ việc; hợp tác đầy đủ theo yêu cầu của Cơ quan điều tra; thường xuyên phối hợp để nhận được sự hỗ trợ từ cơ quan chức năng của Việt Nam.

- Hiệp hội, doanh nghiệp liên quan cần rà soát lại việc xuất khẩu lốp cao su sang thị trường Hoa Kỳ (tham khảo các mã HS sau: 9403 và 4412), chuẩn bị ứng phó trong trường hợp Hoa Kỳ tiến hành điều tra vụ việc PVTM; chủ động nghiên cứu, nắm vững quy định, thủ tục điều tra PVTM của Hoa Kỳ;

VI. Kết luận

Trong mười năm trở lại đây, tổng kim ngạch xuất khẩu lớp cao su của Việt Nam sang các nước đã đạt được những bước tiến lớn. Tuy nhiên, điều này dẫn tới hệ quả là các sản phẩm lớp cao su của Việt Nam đang gây sự chú ý đối với cơ quan điều tra nước ngoài. Chính vì vậy, để hạn chế rủi ro bị các nước điều tra áp dụng các biện pháp PVTM trong tương lai, các doanh nghiệp gang của Việt Nam nói chung cần tránh tăng trưởng nóng trong một vài thị trường nhất định. Thay vào đó, các doanh nghiệp nên cùng Hiệp hội gang nghiên cứu thâm nhập vào các thị trường mới để có thể duy trì mức tăng trưởng bền vững cho toàn ngành.

THEO DÕI MẶT HÀNG GẠCH MEN XUẤT KHẨU

1. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước mặt hàng gạch men

1.1. Quy mô thị trường gạch men trong nước

Việt Nam đứng thứ năm trong danh sách các nước sản xuất gạch men hàng đầu thế giới với quy mô ước tính đạt 5,16 tỷ USD vào năm 2023 và dự kiến đạt 9,78 tỷ USD vào năm 2028, tăng trưởng với tốc độ CAGR là 31.15% trong giai đoạn dự báo (2023-2028). Thị trường này đã phát triển mạnh mẽ và đạt quy mô lớn, với 4 dòng sản phẩm chính: gạch đất sét nung (Cotto), gạch tráng men (Ceramic), gạch xương sứ (Porcelain) và gạch Granite.

Hiện nay thị trường gạch men và gạch ốp lát Việt Nam đòi hỏi sự đa dạng về mẫu mã và công nghệ sản xuất tiên tiến. Do đó, các công ty đang đầu tư mạnh hơn vào công nghệ, dây chuyền sản xuất kích thước lớn và trang trí in kỹ thuật số để cạnh tranh hiệu quả. Tại Việt Nam, có khoảng hơn 90 công ty vừa và nhỏ tham gia sản xuất, cùng hàng nghìn đơn vị nhỏ lẻ cũng tham gia vào dây chuyền. Đa phần các công ty hiện nay đều sản xuất gạch Ceramic, đây cũng là phân khúc có mức độ cạnh tranh cao nhất trên thị trường. Công suất của thị trường gạch men Việt Nam hiện đạt 750 triệu m²/năm; cung ứng cho thị trường nhiều chủng loại sản phẩm. Đặc biệt, không chỉ đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước, ngành gạch men ốp lát còn xuất khẩu đến nhiều thị trường quốc tế như ASEAN, Mỹ, Cu Ba...

Ông Đinh Quang Huy - Chủ tịch Hiệp hội Gốm sứ xây dựng Việt Nam - cho hay, việc xuất khẩu ra thế giới là bước tiến lớn của ngành gạch men ốp lát Việt Nam trong thời gian qua. Mặc dù vậy, song hành với tăng trưởng xuất khẩu, mặt hàng này đã và đang đối diện với thách thức lớn trước các biện pháp PVTM từ các thị trường xuất khẩu. Liên tiếp gần đây, gạch men ốp lát đã bị nhiều thị trường xuất khẩu khởi xướng điều tra áp dụng biện pháp PVTM, như Philippines, Malaysia. Đặc biệt, năm 2020, Đài Loan (Trung Quốc) đã khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với gạch men ốp lát xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này. Theo đại diện Hiệp hội Gốm sứ xây dựng Việt Nam, việc bị điều tra áp dụng biện pháp PVTM đối với gạch men ốp lát là điều mà ngành này xác định trong bối

cạnh hội nhập của nền kinh tế. Tuy nhiên, PVTM là vấn đề mới, kinh nghiệm ứng phó của doanh nghiệp (DN) còn ít, nên trong nhiều vụ việc DN, ngành sản xuất gặp không ít khó khăn, lúng túng.

Tuy nhiên, ông Đinh Quang Huy cho biết, với sự trợ giúp, hỗ trợ từ cơ quan Nhà nước, trong đó có Bộ Công Thương và chính sự chủ động, hợp tác tích cực của ngành, DN, các vụ việc điều tra PVTM đối với gạch men ốp lát xuất khẩu hầu hết đã có kết quả rất tích cực; các thị trường đều áp thuế ở mức thấp, thậm chí là 0% đối với gạch ốp lát Việt Nam. Như, ngày 9/4/2021, Cơ quan quản lý tài chính Đài Loan (MOF) đã ban hành kết quả sơ bộ vụ việc, theo đó, biên độ phá giá của các DN Việt Nam được xác định ở mức 0% - 28,60%.

1.2. Tình hình sản xuất và tiêu thụ trong nước của sản phẩm gạch men

Giai đoạn trước năm 2020, sản lượng tiêu thụ gạch ốp lát bằng 90-95% sản lượng sản xuất, trong đó tiêu thụ nội địa 80%, 20% là xuất khẩu. Tuy nhiên, trong 4 năm gần đây, sản xuất và tiêu thụ đều giảm mạnh, năm 2023 chỉ đạt 305 triệu m², bằng 85% sản lượng sản xuất. 6 tháng đầu năm 2024, ước tiêu thụ bằng cùng kỳ, với 166 triệu m².

Quy mô công suất lớn, vượt so với cầu, đầu ra tại thị trường trong nước bị thu hẹp bởi thiếu vắng các dự án bất động sản, nên ngành sản xuất này đang gặp nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, một lượng lớn sản phẩm nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ... đổ bộ vào nội địa, cạnh tranh với hàng sản xuất trong nước nên khó khăn càng chồng chất. Dữ liệu thống kê cho thấy, năm 2022-2023, nhập khẩu gạch ốp lát lên tới 100 triệu USD, tương đương 2.400 tỷ đồng, tăng 66% so với năm 2021, riêng nhập khẩu từ Ấn Độ hơn 50 triệu USD (hơn 1.200 tỷ đồng). Theo các doanh nghiệp sản xuất, chi phí nhiên liệu than chiếm tỷ trọng 30% còn giá điện chiếm 8-10% trong chi phí sản xuất, việc tăng giá than và điện thời gian qua đã làm tăng chi phí sản xuất thêm 6%. Nhưng giá bán sản phẩm của các doanh nghiệp lại không tăng. Từ cách đây vài năm, Bộ Xây dựng đã lưu ý tới các ngành sản xuất vật liệu chính yếu như xi măng, gạch ốp lát, kính xây dựng trước thực trạng tổng công suất đầu tư cả 3 lĩnh vực này đều có cung vượt cầu, khiến tiêu thụ thấp hơn sản lượng sản xuất.

2. Tình hình xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường

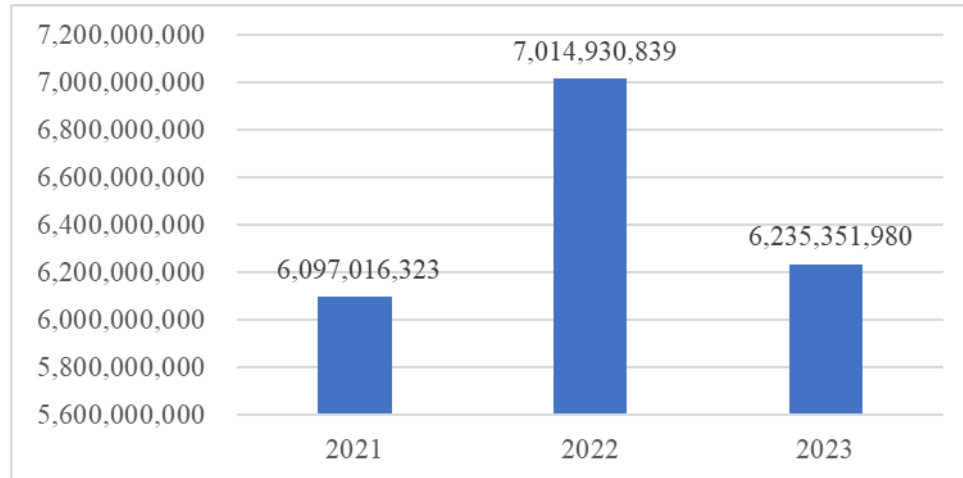
2.1. Phân tích nhập khẩu gạch men tại Hoa Kỳ

Hoa Kỳ và Úc là 2 thị trường duy nhất nhập khẩu sản phẩm gạch men (gồm các mặt hàng thuộc 40 mã HS đã cho). Tuy nhiên, trị giá nhập khẩu vào Úc cho các sản phẩm này chỉ chiếm một phần rất nhỏ so với trị giá nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Ngoài ra, kim ngạch xuất khẩu gạch men từ một số nước Đông Nam Á sang Úc là không đáng kể và Việt Nam cũng không xuất khẩu mặt hàng liên quan sang Úc. Do đó báo cáo phân tích tình hình xuất khẩu tháng 6 của mặt hàng Việt Nam sẽ tập trung phân tích thị trường Hoa Kỳ, thị trường mà Việt Nam nằm trong Top 10 nguồn cung ứng chính sản phẩm gạch men.

Trong năm 2021, tổng trị giá nhập khẩu các sản phẩm gạch men (thuộc 40 mã HS đã cho) vào Hoa Kỳ đạt hơn 6,09 tỷ USD. Sang năm 2022, trị giá nhập khẩu sản phẩm gạch men cùng loại vào Hoa Kỳ đạt mức cao nhất 7,01 tỷ USD. Sau đó, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ giảm đến 11,11% vào năm 2023 và đạt 6,23 tỷ USD.

Trị giá nhập khẩu sản phẩm gạch men vào thị trường Hoa Kỳ từ năm 2021 đến năm 2023

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong nhiều năm gần đây, Ý là quốc gia luôn dẫn đầu về tổng kim ngạch xuất khẩu gạch men cùng loại vào Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của nước này đạt mức cao nhất là 2,18 tỷ USD vào năm 2022, chiếm 31,08% tổng thị phần. Cũng trong năm 2022, Việt Nam đứng thứ 9 trong Top 10 quốc gia xuất khẩu gạch men sang Hoa Kỳ với thị phần tương đương 1,19%, đạt 83,28 triệu USD. Trị giá xuất khẩu của 10 quốc gia xuất khẩu chính gạch men cùng loại sang thị trường Hoa Kỳ trong đó có Việt Nam chiếm 64,28% tổng thị phần. Tổng trị giá xuất khẩu của các quốc gia khác ngoài Top 10 tương đối cao và đồng đều, đạt 9,71 tỷ USD và chiếm khoảng 35,72% tổng kim ngạch.

Sang đến năm 2023, tổng kim ngạch nhập khẩu gạch men cùng loại của Hoa Kỳ có sự sụt giảm xuống chỉ còn 6,23 tỷ USD. Phần lớn các quốc gia thuộc Top 10 nguồn cung ứng chính cũng sụt giảm về trị giá xuất khẩu. 2 thị trường hàng đầu là Ý và Tây Ban Nha giảm lần lượt 17,7% và 15,02% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,79 và 1,51 tỷ USD. Quốc gia có sự sụt giảm lớn nhất về trị giá xuất khẩu là Thổ Nhĩ Kỳ, mức giảm lên tới 29,38% so với năm 2022, xuống còn 430,88 triệu USD và đánh mất vị trí thứ 4 vào tay Ấn Độ sau khi Ấn Độ có kim ngạch xuất khẩu tăng 17,38%. Việt Nam là quốc gia có sự tăng trưởng ấn tượng nhất trong năm 2023 khi kim ngạch nhập khẩu tăng đến 78,97%, đạt hơn 149 triệu USD và đứng thứ sáu trong các thị trường xuất khẩu chính.

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

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2022	Trị giá NK năm 2023	2022 so với 2023	Thị phần năm 2022	Thị phần năm 2023
Tổng NK	7.014.930.839	6.235.351.980	11,11		
Ý	2.180.370.886	1.794.490.196	17,70	31,08	28,78
Tây Ban Nha	1.788.531.070	1.519.953.541	15,02	25,50	24,38
Mê-hi-cô	741.458.188	795.437.163	-7,28	10,57	12,76
Ấn Độ	532.079.048	624.560.249	-17,38	7,58	10,02
Thổ Nhĩ Kỳ	610.173.925	430.881.993	29,38	8,70	6,91
Bra-xin	465.010.483	379.870.044	18,31	6,63	6,09
Việt Nam	83.280.338	149.045.856	-78,97	1,19	2,39
Thái Lan	86.195.428	80.044.476	7,14	1,23	1,28
Ma-lai-xi-a	87.797.430	68.504.603	21,97	1,25	1,10
Pê-ru	52.146.563	58.804.531	-12,77	0,74	0,94

Nguồn: IHS Markit

Trong 6 tháng đầu năm 2024, tình hình xuất khẩu gạch men cùng loại sang Hoa Kỳ ghi nhận mức tăng nhỏ về tổng trị giá nhập khẩu. Tổng kim ngạch nhập khẩu gạch men 6 tháng đầu năm tăng 0,07% so với cùng kỳ năm trước đó, tăng hơn 1,6 triệu USD. Hầu hết các quốc gia thuộc Top 10 nguồn cung ứng chính đều gia tăng về trị giá xuất khẩu, hai nước xuất khẩu cao là Ý và Tây Ban Nha đều gia tăng nhẹ ở mức hơn 4%, lần lượt đạt 719,94 triệu USD và 596,71 triệu USD. Ma-lai-xi-a là quốc gia có mức tăng trưởng ấn tượng nhất lên đến gần 56%, đạt gần 43 triệu USD. Tiếp theo đó là Việt Nam với mức tăng 37%, đạt 69,58 triệu USD về kim ngạch xuất khẩu. Trong các quốc gia có kim ngạch xuất khẩu sụt giảm, Mê-hi-cô và Bra-xin giảm ở mức giao động từ 13,82% đến 15,48%, còn Thổ Nhĩ Kỳ giảm 25,48% trị giá xuất khẩu. Pê-ru có mức sụt giảm cao nhất lên đến 44,38% so với cùng kỳ năm trước đó, chỉ đạt 17,72 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường HOA KỲ 6T/2023 & 6T/2024

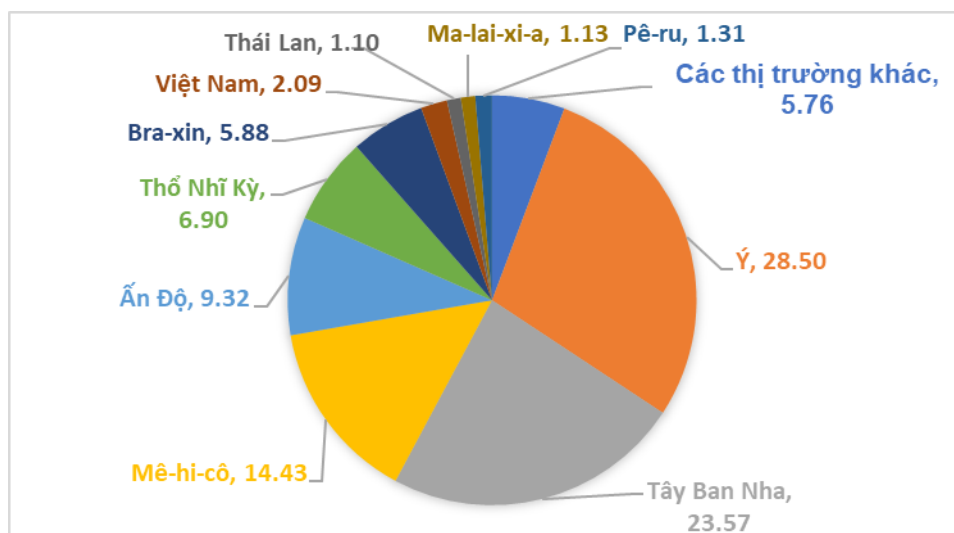
Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 6T/2023	Trị giá NK 6T/2024	6T/2024 so với 6T/2023
Tổng NK Hoa Kỳ	2.428.628.309	2.430.247.296	0,07
Ý	692.160.423	719.948.537	4,01
Tây Ban Nha	572.377.089	596.719.045	4,25
Mê-hi-cô	350.481.501	302.046.849	-13,82
Ấn Độ	226.299.510	270.677.975	19,61
Thổ Nhĩ Kỳ	167.527.000	124.840.344	-25,48
Bra-xin	142.902.990	120.783.935	-15,48
Việt Nam	50.786.618	69.583.593	37,01
Thái Lan	26.780.133	27.282.725	1,88
Ma-lai-xi-a	27.532.532	42.900.469	55,82
Pê-ru	31.862.179	17.722.649	-44,38

Nguồn: IHS Markit

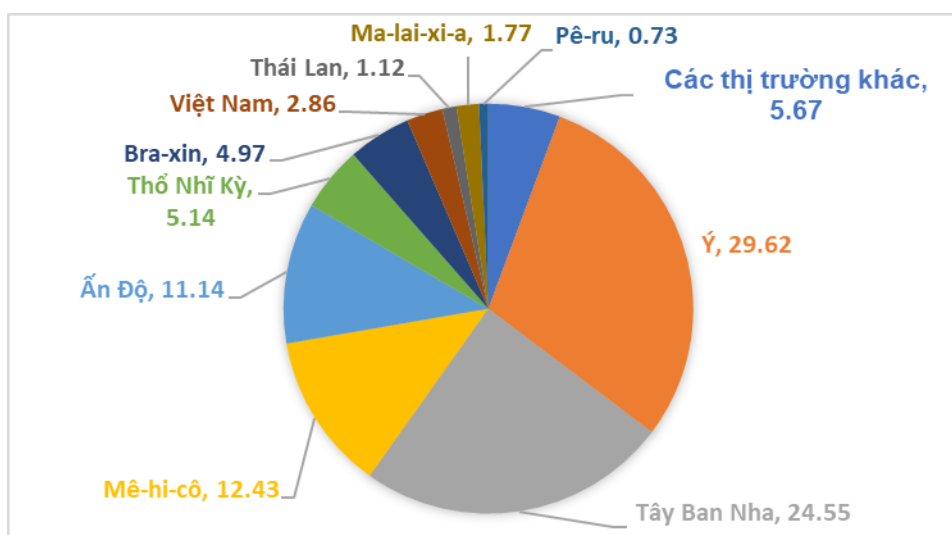
6 tháng đầu năm 2023, Ý dẫn đầu khi chiếm 28,5% tổng thị phần toàn ngành trong khi Tây Ban Nha xếp thứ 2 với thị phần là 23,57%. Sang đến hết nửa đầu năm 2024, vị trí của các quốc gia xuất khẩu hàng đầu không có sự biến động đáng kể, Ý vẫn là nguồn cung ứng lớn nhất với thị phần tăng nhẹ lên mức 29,62%. Hầu hết các quốc gia đều có sự tăng trưởng về thị phần trong 6 tháng đầu năm 2024 trừ Pê-ru, Thổ Nhĩ Kỳ và Bra-xin có sự sụt giảm nhẹ dao động ở mức từ 0,58% đến 1,76%.

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



Nguồn: IHS Markit

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



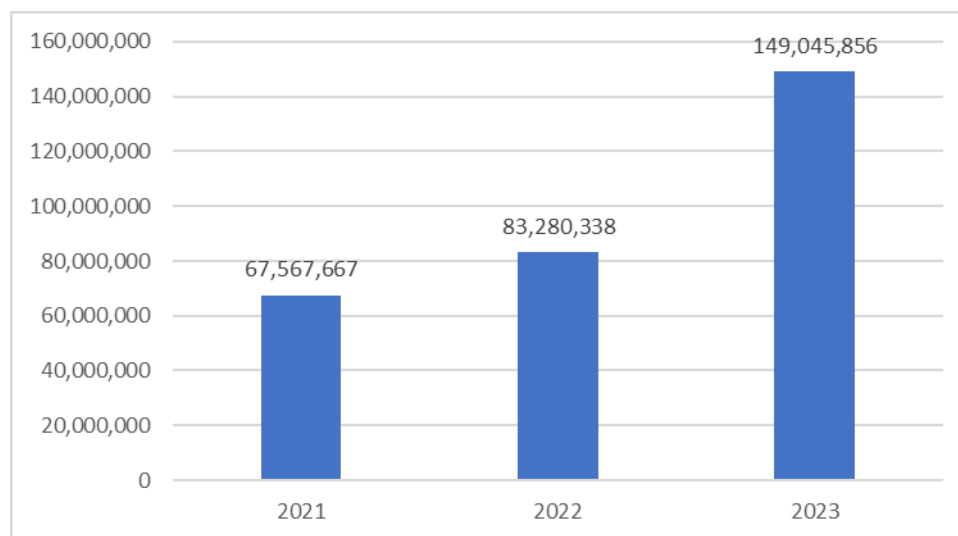
Nguồn: IHS Markit

2.2. Phân tích xuất khẩu gạch men của Việt Nam sang Hoa Kỳ

Năm 2021, Việt Nam có trị giá xuất khẩu gạch men đạt 67,56 triệu USD, tương đương với 1,1% thị phần. Sang năm 2022, kim ngạch xuất khẩu tăng 23,25% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt hơn 83 triệu USD, giúp thị phần của Việt Nam tăng lên 1,19%. Năm 2023, gạch men Việt Nam tiếp tục thể hiện sự tăng trưởng ấn tượng và đạt kim ngạch lên đến hơn 149 triệu USD sang thị trường Hoa Kỳ, tăng tới gần 80% so với năm 2022. Việt Nam từ nguồn cung ứng đứng thứ chín trong Top 10 nguồn cung ứng chính đã vượt qua Thái Lan và Ma-lai-xi-a đã vươn lên vị trí thứ tư với thị phần chiếm 2,39% toàn ngành.

Trị giá xuất khẩu sản phẩm gạch men từ Việt Nam sang Hoa Kỳ từ năm 2021 đến năm 2023

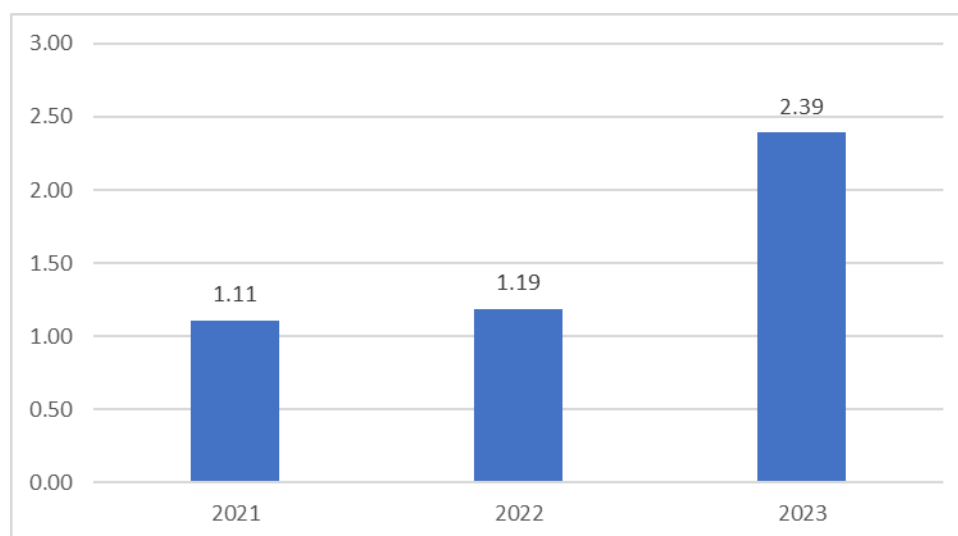
Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Thị phần xuất khẩu sản phẩm gạch men từ Việt Nam sang Hoa Kỳ từ năm 2021 đến năm 2023

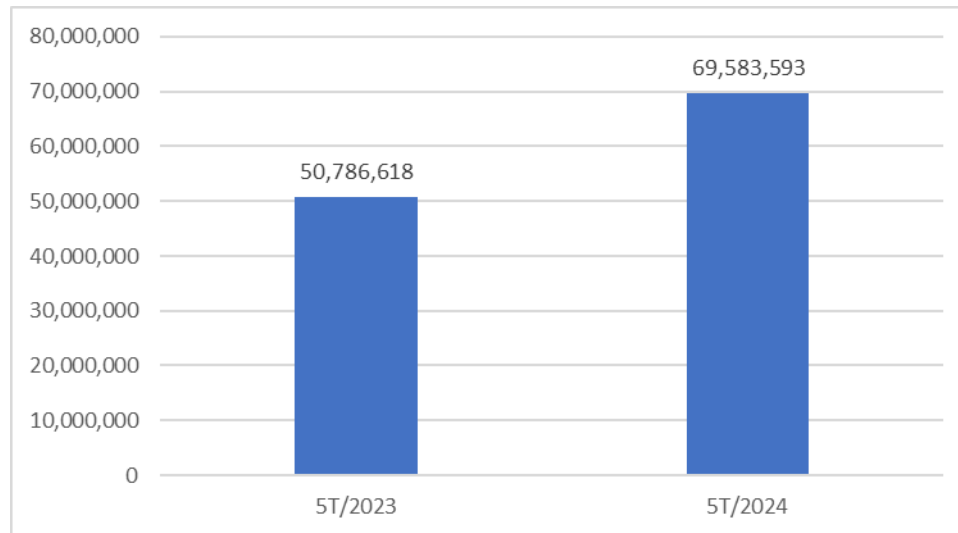
Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

6 tháng đầu năm 2024, Việt Nam tiếp tục có sự tăng trưởng mạnh về trị giá xuất khẩu, tăng hơn 37% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 69,58 triệu USD. Với sự tăng trưởng này, thị phần của Việt Nam đạt 2,86%, tiếp tục duy trì vị trí thứ bảy trong Top 10 nguồn cung ứng chính của Hoa Kỳ.

Trị giá xuất khẩu sản phẩm gạch men từ Việt Nam sang Hoa Kỳ 6T/2023 và 6T/2024



Nguồn: IHS Markit

3. Cập nhật thông tin các vụ việc điều tra PVTM đối với mặt hàng gạch men

Cùng với việc Việt Nam tham gia vào nhiều hiệp định thương mại tự do, các hàng rào thuế quan dần được dỡ bỏ, sản phẩm gạch men trong nước ngày càng trên đà tăng trưởng mạnh nhờ có lợi thế khi sang các thị trường nước ngoài. Dù vậy, sự tăng trưởng xuất khẩu cũng đi kèm với rủi ro về việc bị điều tra phòng vệ thương mại, và ngành gạch men không phải ngoại lệ. Áp lực từ sản phẩm nhập khẩu buộc Chính phủ một số quốc gia phải sử dụng các công cụ chính sách để bảo vệ lợi ích của ngành sản xuất trong nước, trong đó có các biện pháp phòng vệ thương mại - là công cụ được Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) cho phép.

3.1. Tình hình áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng gạch men của Việt Nam tại các quốc gia trên thế giới

Tại Argentina, sản phẩm gạch men của Việt Nam đã bị áp thuế chống bán phá giá 31,15% từ năm 2018.

Năm 2019-2021, Philippines và Malaysia sau một thời gian điều tra đều đã quyết định dừng điều tra tự vệ đối với gạch ốp lát nhập khẩu do kết luận không có sự gia tăng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra và mối quan hệ nhân quả giữa sự gia tăng nhập khẩu và thiệt hại nghiêm trọng của ngành sản xuất trong nước.

Trong khi đó, năm 2021, Đài Loan (Trung Quốc) đã chính thức áp thuế chống bán phá giá đối với gạch ốp lát có xuất xứ từ Việt Nam, Ấn Độ, Malaysia và Indonesia. Mức thuế được tính toán cho các doanh nghiệp Việt Nam dao động từ 2,23% đến 19,41%. Trong đó, có 6 doanh nghiệp được hưởng thuế chống bán phá giá 0%. Biện pháp chống bán phá giá có hiệu lực trong 5 năm, tức sẽ kéo dài đến tháng 10/2026.

Cũng năm 2021, Indonesia khởi xướng rà soát cuối kỳ để xác định sự cần thiết của việc tiếp tục gia hạn biện pháp tự vệ đối với sản phẩm gạch ốp lát nhập khẩu đang được áp dụng từ năm 2019, trong đó có sản phẩm nhập khẩu từ Việt Nam. Sau rà soát, Indonesia quyết định tiếp tục áp dụng biện pháp tự vệ trong 3 năm đối với gạch ốp lát nhập khẩu, mức thuế tự vệ giảm dần từng năm: năm thứ nhất 17% (tháng 11/2021 - tháng 10/2022); năm thứ hai 15% (tháng 11/2022 - tháng 10/2023); năm thứ ba về 13% (tháng 11/2023 - tháng 10/2024). Như vậy, trong năm 2024 tới đây, khi biện pháp tự vệ hết thời gian có hiệu lực, Indonesia hoàn toàn có thể tiếp tục khởi xướng điều tra gia hạn để áp dụng thêm.

3.2. Tình hình áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng gạch men (bao gồm 40 mã HS đã cho) của Việt Nam tại thị trường Hoa Kỳ

Gạch men là một trong những mặt hàng liên tục được Bộ Công Thương cảnh báo về nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại tại thị trường Hoa Kỳ tháng 7/2020. Đối với gạch men (ceramic tile) xuất khẩu sang Hoa Kỳ, Hoa Kỳ đã chính thức áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với sản phẩm tương tự nhập khẩu từ Trung Quốc kể từ tháng 4/2020.

Cục Phòng vệ thương mại cho biết, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng gạch men của Việt Nam sang Hoa Kỳ đang có xu hướng tăng nhanh, từ 269 nghìn USD năm 2018 lên tới 2,8 triệu USD năm 2019. Trong giai đoạn 12 tháng từ tháng 7 năm 2022 đến tháng 6 năm 2023, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã đạt 30,7 triệu USD, tăng 36,6% so với giai đoạn trước. Thị phần của Việt Nam có xu hướng tăng nhưng tỷ trọng kim ngạch của Việt Nam trong tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ còn nhỏ, mới chỉ chiếm 1,4%.

Dự báo xuất khẩu gạch men của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ sẽ tiếp tục tăng nhanh trong giai đoạn tới trong bối cảnh xuất khẩu gạch men của Trung Quốc sang Hoa Kỳ giảm mạnh vì bị áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp. Vì vậy, Cục Phòng vệ thương mại cho rằng cần giám sát việc cấp giấy chứng nhận xuất xứ và khai báo xuất xứ và tiếp tục theo dõi nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế và các biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng này. Các doanh nghiệp xuất khẩu sang Hoa Kỳ cũng cần lưu ý tránh sử dụng các nguyên liệu chính nhập khẩu từ Trung Quốc để sản xuất sản phẩm này.

4. Nhận định và kiến nghị dành cho mặt hàng gạch men

Việc hàng xuất khẩu của Việt Nam phải đối mặt với ngày càng nhiều cuộc điều tra phòng vệ thương mại nước ngoài hơn là một hệ quả tất yếu khi xuất khẩu tăng trưởng nhanh và ta tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu trong bối cảnh tình hình thế giới đang có nhiều biến động. Thời gian qua, các doanh nghiệp gạch men đã có nhận thức tốt hơn về vấn đề phòng vệ thương mại, có sự chuẩn bị để ứng phó kịp thời. Tuy nhiên, hạn chế về nhân sự am hiểu lĩnh vực này, hạn chế về nguồn lực tài

chính, cộng thêm những rào cản như về thị trường, ngôn ngữ,... vẫn là những thách thức lớn đặt ra cho doanh nghiệp. Để hỗ trợ doanh nghiệp hiệu quả, Bộ Công Thương đã chủ động phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương, hiệp hội, doanh nghiệp xử lý hiệu quả thông qua các hoạt động đa dạng như: (i) cảnh báo sớm nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại để doanh nghiệp chủ động xây dựng kế hoạch xử lý; (ii) trao đổi kịp thời với hiệp hội, doanh nghiệp để cung cấp thông tin cập nhật giúp doanh nghiệp nắm được diễn biến vụ việc; (iii) tư vấn pháp lý, quy trình thủ tục điều tra, quy định/thông lệ điều tra của nước khởi kiện và đưa ra các khuyến nghị, hướng xử lý cụ thể cho doanh nghiệp; (iv) trao đổi, tham vấn đưa ra quan điểm của ta về các khía cạnh pháp lý và thực tiễn của vụ việc với Cơ quan điều tra của nước ngoài, đề nghị tuân thủ các quy định của Tổ chức thương mại thế giới (WTO); (v) xem xét khởi kiện các biện pháp phòng vệ thương mại của cơ quan điều tra nước ngoài nếu có dấu hiệu vi phạm các quy định của WTO.

Các hoạt động trên đã đem lại những kết quả tích cực. Đơn cử như trong vụ việc với Đài Loan (Trung Quốc), có 6 doanh nghiệp Việt Nam được hưởng thuế 0% và các doanh nghiệp còn lại được hưởng mức thuế thấp hơn so với cáo buộc ban đầu, hay mức thuế mà Indonesia đưa ra cho giai đoạn 2021-2024 cũng thấp hơn so với mức thuế đã được áp dụng trong giai đoạn 2018-2021 trước đó.

Việt Nam tiếp tục thực hiện các Hiệp định FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA, UKVFTA, cùng với những lợi thế của ngành gạch men như nguyên liệu dồi dào, dây chuyền sản xuất hiện đại, đội ngũ lao động có tay nghề,... sẽ giúp hàng hóa của ta có lợi thế quan trọng tại các thị trường xuất khẩu. Do vậy, các quốc gia sẽ có xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng nhiều và hàng xuất khẩu Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với ngày càng nhiều cuộc điều tra phòng vệ thương mại nước ngoài.

Để đảm bảo quyền và lợi ích chính đáng của ngành gạch men trong nước, Cục Phòng vệ thương mại khuyến nghị các doanh nghiệp:

Một là, tích cực tìm hiểu quy định pháp luật, thực tiễn điều tra phòng vệ thương mại, chống lẩn tránh của các nước xuất khẩu, đặc biệt là đối với các thị trường mục tiêu.

Hai là, thường xuyên cập nhật thông tin cảnh báo sớm từ Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ thương mại) để có hành động sớm, kịp thời và có chiến lược xuất khẩu phù hợp, đồng thời thiết lập các kênh thông tin với các đối tác, các Hiệp hội, ngành hàng để kịp thời cập nhật, xử lý các vụ kiện, tình huống phát sinh;

Ba là, đa dạng hóa thị trường, đa dạng hóa sản phẩm, tránh tăng trưởng xuất khẩu quá nóng vào một thị trường, đặc biệt là đối với các thị trường thường xuyên sử dụng công cụ phòng vệ thương mại hoặc đã từng điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam;

Bốn là, nâng cao chuỗi giá trị của sản phẩm, đồng thời chuyển dần sang cạnh tranh bằng chất lượng và hạn chế việc cạnh tranh bằng giá; có chiến lược kiểm soát lượng xuất khẩu và giá bán một cách phù hợp để tránh bị coi là bán phá giá, nhận trợ cấp;

Năm là, hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp, triển khai hệ thống quản lý, truy xuất nguồn gốc nguyên liệu rõ ràng, minh bạch; áp dụng hệ thống kế toán theo chuẩn quốc tế, lưu giữ đầy đủ hóa đơn, chứng từ để có thể chứng minh không bán phá giá, không trợ cấp, không lẩn tránh khi bị điều tra;

Sáu là, hợp tác đầy đủ, toàn diện, cung cấp thông tin, tài liệu theo yêu cầu của cơ quan điều tra nước ngoài khi là đối tượng bị điều tra và phối hợp chặt chẽ với Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ thương mại) trong quá trình ứng phó vụ việc để được hướng dẫn, hỗ trợ kịp thời.

THEO DÕI MẶT HÀNG DỆT MAY XUẤT KHẨU

1. Tình hình nhập khẩu mặt hàng

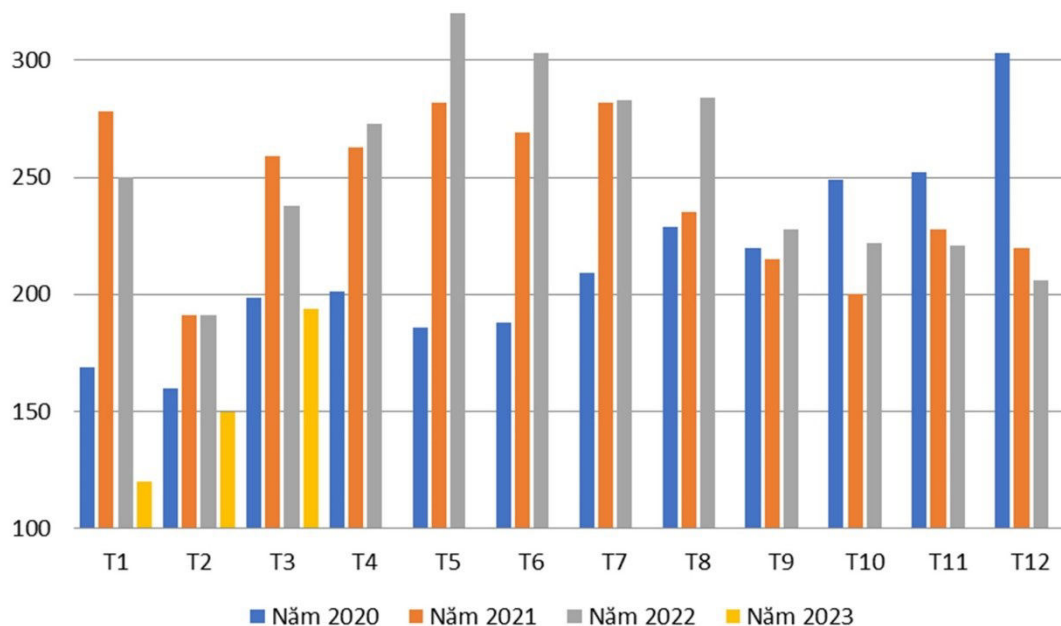
a) Phân tích tình hình nhập khẩu các mặt hàng dệt may vào Việt Nam

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, ước tính, nhập khẩu dệt may và sản phẩm dệt may của Việt Nam tháng 6/2024 đạt 220 triệu USD, tăng 46,3% so với tháng 2/2024; tuy nhiên so với tháng 6/2022 lại giảm 7,6%. Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu dệt may và sản phẩm dệt may ước đạt 491 triệu USD, giảm 27,8% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, ước tính, nhập khẩu dệt may nguyên liệu của Việt Nam tháng 6/2024 đạt 415,5 nghìn m³, trị giá 147,5 triệu USD, tăng 28,0% về lượng và tăng 27,4% về trị giá so với tháng 5/2024; tuy nhiên so với tháng 6/2022 lại giảm 7,4% về lượng và giảm 12,3% về trị giá.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu dệt may nguyên liệu ước đạt 973,6 nghìn m³, trị giá 350,9 triệu USD, giảm 21,4% về lượng và giảm 24,7% về trị giá so với cùng kỳ năm 2022.

Biểu đồ 01: Kim ngạch nhập khẩu dệt may và sản phẩm dệt may về Việt Nam theo tháng trong từ năm 2020 - 2024

(ĐVT: Triệu USD)



Nguồn: Theo tính toán số liệu từ Tổng Cục Hải quan

ảnh xu hướng hồi phục vì năm 2022 Tết Nguyên đán diễn ra vào đầu tháng 2.

Theo thống kê từ số liệu của Tổng cục Hải quan, nhập khẩu dệt may nguyên liệu tháng 06/2024 đạt 324,5 nghìn m³, trị giá 115,7 triệu USD, tăng 38,9% về lượng và tăng 32,0% về trị giá so với tháng 1/2024; tuy nhiên so với tháng 2/2022 giảm 11,1% về lượng và giảm 14,4% về trị giá.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu mặt hàng này đạt 558,2 nghìn m³, trị giá 203,4 triệu USD, giảm 29,3% về lượng và giảm 31,7% về trị giá so với cùng kỳ năm 2022.

Về thị trường nhập khẩu, 6 tháng đầu năm 2024, lượng nhập khẩu dệt may nguyên liệu từ các thị trường lớn như: Cameron, EU, Mỹ, Thái Lan, Trung Quốc, Lào... giảm so với cùng kỳ năm 2022. Trong khi đó, lượng nhập khẩu từ một số thị trường châu Phi lại tăng như: Congo, Angola, Suriname, Gabông...

Về chủng loại, 6 tháng đầu năm 2024, lượng nhập khẩu các chủng loại dệt may lớn như: dệt may lim, thông, sồi, dương, hương... giảm so với cùng kỳ năm 2022. Trong khi đó, lượng nhập khẩu một số chủng loại tăng như: dệt may tần bì, gỗ, cao su, vân sam, căm xe, bằng lăng, dổi, mít...

6 tháng đầu năm 2024, giá nhập khẩu bình quân các loại dệt may nguyên liệu của Việt Nam đạt 364,5 USD/m³, giảm 3,3% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, giá nhập khẩu dệt may nguyên liệu từ EU giảm 2,4% so với cùng kỳ năm 2022, xuống còn 302,1 USD/m³; Mỹ giảm 5,9%, xuống 429,4 USD/m³; Thái Lan giảm 13,0%, xuống còn 205,6 USD/m³...

Với những khó khăn trong xuất khẩu dệt may và sản phẩm dệt may khi nhu cầu giảm, dự báo nhập khẩu dệt may nguyên liệu của Việt Nam trong thời gian tới vẫn giảm do nhu cầu yếu của các nhà

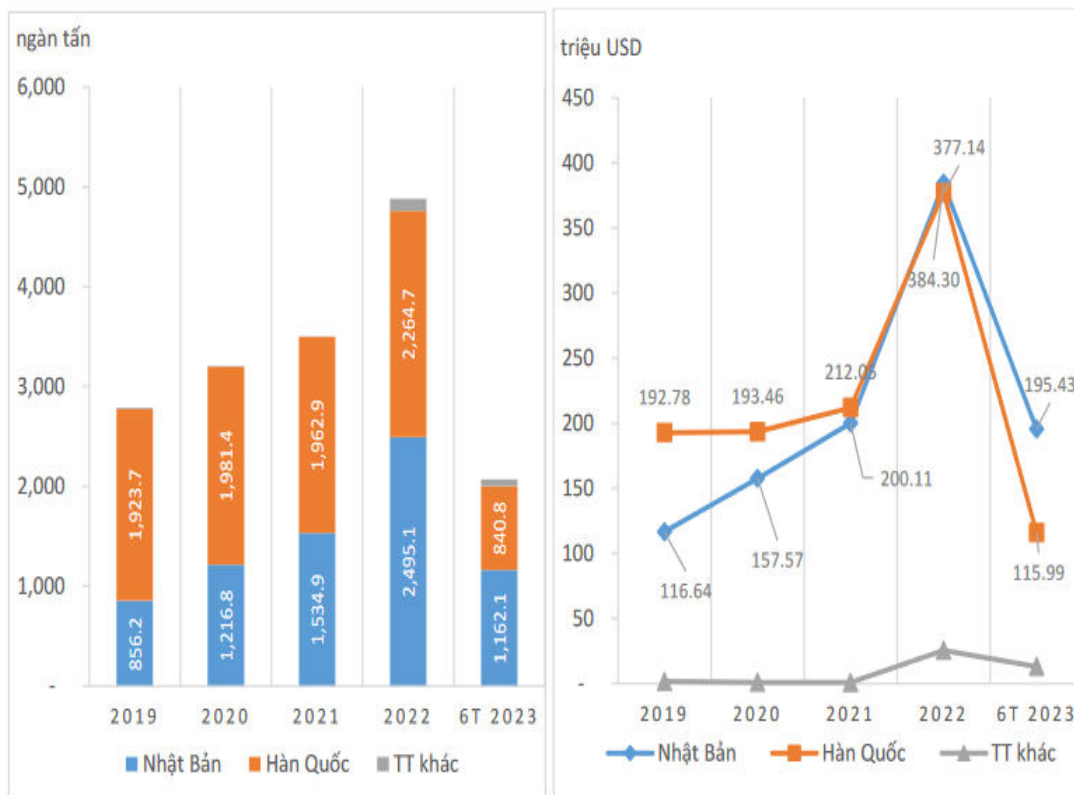
máy chế biến, cùng với việc các doanh nghiệp trong nước đẩy mạnh xu hướng sử dụng nguyên liệu dẹt may rừng trồng trong nước khi sản lượng khai thác tăng và để giảm chi phí đầu vào.

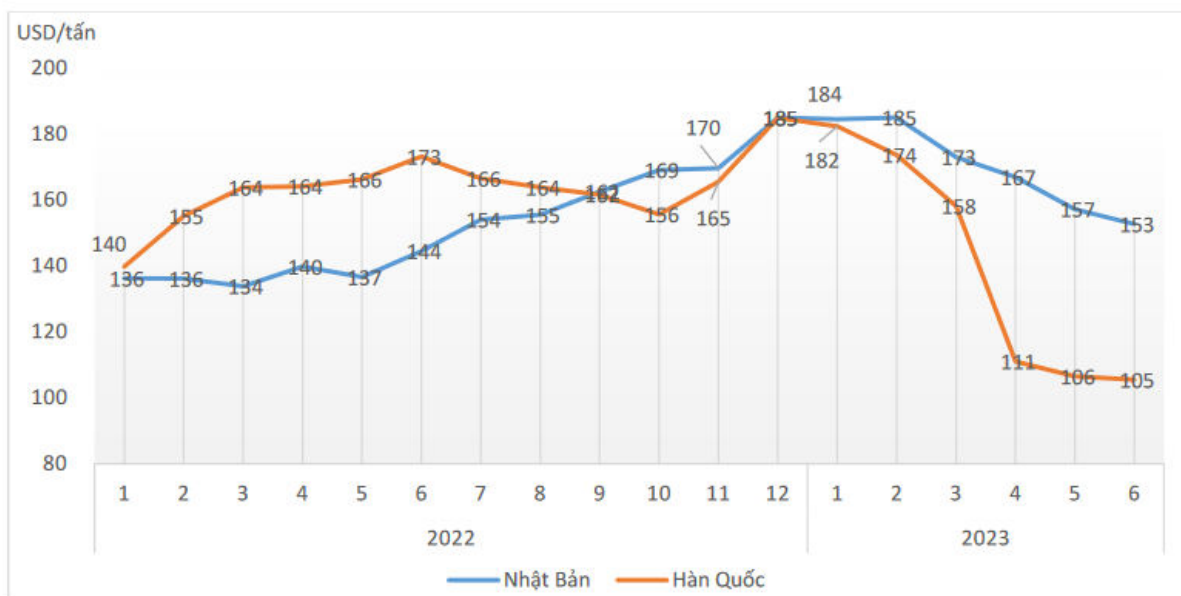
6 tháng đầu năm 2024, diện tích rừng trồng mới tập trung của cả nước ước đạt 18,8 nghìn ha, tăng 4,8% so với cùng kỳ năm 2022, trong đó, sản lượng dẹt may khai thác đạt 1.982,1 nghìn m³, tăng 3,1% so với cùng kỳ năm 2022.

b) Phân tích tình hình nhập khẩu mặt hàng dẹt may theo thị trường cung ứng:

Hàn Quốc và Nhật Bản là hai thị trường nhập khẩu viên nén nhiều nhất của Việt Nam. Lượng và kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này vào hai quốc gia trên luôn chiếm gần 100% tổng lượng và giá trị xuất khẩu từ Việt Nam từ tất cả các thị trường trong suốt giai đoạn 2019 đến nay (Hình 1). Tuy nhiên, tình hình xuất khẩu sang hai thị trường này lại có diễn biến trái ngược trong 6 tháng đầu năm 2024. Tới tháng 6/2024, Nhật Bản nhập khẩu hơn 1,16 triệu tấn viên nén, trị giá hơn 195 triệu USD, tăng 5,65% về lượng và 28,88% về giá trị so với cùng kỳ năm 2022. Trong khi đó, Hàn Quốc nhập khẩu hơn 840 ngàn tấn viên nén, trị giá gần 116 triệu USD, giảm hơn 33% về lượng và gần 43% về giá trị so với cùng kỳ năm 2022.

Hình 1: Lượng và giá trị xuất khẩu viên nén của Việt Nam tại một số thị trường chính giai đoạn 2019 – 6T/2024





Nguồn: Theo tính toán số liệu từ Tổng Cục Hải quan

2. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

a) Quy mô thị trường mặt hàng dệt may trong nước

Việt Nam đã trở thành một trong những quốc gia sản xuất, xuất khẩu đồ dệt may lớn nhất thế giới. Cùng với sự cạnh tranh quyết liệt với những quốc gia khác, các doanh nghiệp dệt may Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn tại các thị trường xuất khẩu do những quy định mới về nguồn gốc, xuất xứ sản phẩm, thuế và các định chế thương mại liên quan.

Trong năm 2024, mặc dù kim ngạch xuất khẩu dệt may và sản phẩm có tăng trưởng nhưng chỉ đạt 79% kế hoạch đề ra, cho thấy tiềm ẩn những nguy cơ cần giải quyết. Khó khăn với ngành dệt may có thể kéo dài khi những yếu tố bất lợi vẫn hiện hữu như khủng hoảng địa chính trị lan rộng, suy thoái kinh tế thế giới, các thị trường xuất khẩu chính chưa phục hồi. Cùng với đó, ngành dệt may vẫn đối mặt những thách thức như đơn hàng phải cạnh tranh và yêu cầu về mẫu mã, chất lượng cao. Các rào cản thương mại nước ngoài ngày càng khắt khe, các chứng chỉ về quản lý rừng bền vững hay chứng chỉ giảm phát thải các-bon sau này bắt buộc sản phẩm dệt may khi xuất sang thị trường các nước phải tuân thủ. Nhiều thị trường lớn như EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ... đã yêu cầu các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may phải có chứng chỉ bền vững, minh bạch trong chuỗi nguồn cung đã tác động đến các nhà sản xuất. Một số quốc gia nhập khẩu khác còn yêu cầu doanh nghiệp dệt may Việt Nam phải cung cấp các chứng nhận liên quan nguồn gốc sản phẩm, tình trạng sử dụng lao động, tiền lương, xử lý chất thải,... Hơn thế nữa, các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may hiện phải đối diện với những thách thức mới về cam kết quốc tế như tuân thủ quy định của EU về chống phá rừng, trách nhiệm giải trình ngành dệt may để thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế theo luật Lacey (Mỹ), cơ chế điều chỉnh biên

giới các-bon (CBAM) do Ủy ban châu Âu (EC) đề xuất... Do vậy, những tháng còn lại của năm 2024, xuất khẩu dệt may và sản phẩm dệt may của Việt Nam sẽ vẫn còn tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức. Hiện tại Mỹ đang là thị trường nhập khẩu dệt may và các sản phẩm từ dệt may của Việt Nam nhiều nhất trong các thị trường nhập khẩu, tỷ trọng đạt khoảng 60% mỗi năm. Từ đầu năm 2022 đến nay, các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may Việt Nam liên tục phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá từ Mỹ, Hàn Quốc,... Gần đây, Cơ quan đại diện thương mại của Mỹ cáo buộc ngành dệt may Việt Nam sử dụng dệt may bất hợp pháp tại thị trường nội địa và trong sản phẩm xuất khẩu vào nước này và Hàn Quốc đang điều tra để đưa ra phán quyết về thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm ván ép của các doanh nghiệp.

b) Tình hình tiêu thụ mặt hàng dệt may trong nước

Nhu cầu sử dụng hàng hóa, đặc biệt là về hàng hóa không thiết yếu như đồ gỗ, giảm mạnh. Một số nhà nhập khẩu đồ dệt may lớn trên thế giới đã phá sản. Nhiều DN ngành dệt may của Việt Nam phải thu hẹp quy mô sản xuất, một số DN thậm chí phải đóng cửa. Trong mặt hàng gỗ, xuất khẩu viên nén dệt may có mức sụt giảm khá lớn. Vốn được sử dụng nguyên liệu đầu vào là những phụ phẩm tương tự như bỏ đi, nhưng mỗi năm xuất khẩu viên nén dệt may đóng góp hàng trăm triệu USD trong kim ngạch xuất khẩu dệt may và con số này kỳ vọng đạt 1 tỷ USD trong năm 2024. Thế nhưng, kim ngạch xuất khẩu viên nén dệt may trong năm nay dự kiến giảm 15 - 17% so với năm 2022. Cầu viên nén trên thế giới sẽ đạt khoảng 31 tỷ USD tới năm 2030. Cầu viên nén tại Nhật tới 2030 tăng khoảng 3 lần so với hiện tại. Một số công ty Mỹ chuyển hướng xuất khẩu từ EU sang Nhật, do một số công ty Nhật trả giá ưu đãi (premium) đối với các hợp đồng có mức giá cố định (fix) đối với các hợp đồng dài hạn. Các hợp đồng dài hạn đối với thị trường Nhật Bản ký từ năm 2021 bắt đầu giai đoạn mở rộng, lượng xuất khẩu vào thị trường này tăng. Tổng xuất khẩu viên nén từ tất cả các thị trường vào Nhật Bản trong 6 tháng đầu 2024 tăng 50% so với cùng kỳ năm trước. Cầu viên nén (và dăm gỗ) cho tiêu thụ nội địa tăng trong tương lai do (i) cam kết giảm phát thải của Chính phủ Việt Nam và (ii) các doanh nghiệp tự giác chuyển đổi từ nguồn nguyên liệu phát thải cao sang viên nén. Do đó, cần có đánh giá nhu cầu tiêu thụ viên nén nội địa trong tương lai. Erex sẽ bắt đầu sử dụng dăm dệt may để đồng đốt với than ở nhà máy Na Dương (110 MW), sử dụng 6.000 tấn viên nén, đưa tỉ lệ sử dụng biomass từ 5% tới 20% trong tháng 8-9 tới. Erex xây dựng nhà máy viên nén tại Yên Bái – dự kiến hoàn thành vào năm 2024 và bắt đầu thương mại vào tháng 1 năm 2025. Việc thay thế (một phần) than sang viên nén tại một số nhà máy điện và lò hơi có thể hình thành cầu sử dụng viên nén tại thị trường nội địa trong tương lai, đặc biệt nếu Chính phủ ban hành các chính sách khuyến khích việc chuyển đổi. Cạnh tranh giữa viên nén XK và tiêu thụ nội địa (và nguồn nguyên liệu) có thể diễn ra trong tương lai không. Lượng viên nén của Việt Nam xuất sang Hàn Quốc giảm không phải là giảm cầu tại thị trường này mà do các DN Hàn Quốc nhập khẩu viên nén từ các nguồn cung khác. Nhận định chung về bức

tranh xuất khẩu của ngành dệt may trong năm 2024 cũng như dự đoán thị trường sắp tới, ngành dệt may đang đứng trước rất nhiều thách thức, đặc biệt là các vấn đề về tranh chấp thương mại, trong đó nổi cộm là kinh doanh dệt may bất hợp pháp; vấn đề bảo đảm môi trường; vấn đề khai dệt may ở những vùng rừng không có chứng nhận an toàn cao... Để cụ thể hóa doanh số xuất khẩu, ngành dệt may đang tập trung vào nhiều vấn đề trọng tâm trong đó đẩy mạnh thị trường, coi đây là một trong hai chân trụ của DN (hạ tầng sản xuất, thị trường) theo hướng phát triển bền vững. Nếu không xây dựng tốt thị trường sẽ ảnh hưởng rất lớn đến doanh số xuất khẩu dệt may trong năm 2024.

3. Đánh giá và khuyến nghị

Việt Nam với vị thế thuộc nhóm các nước có tỷ trọng xuất khẩu dệt may hàng đầu thế giới, ngành dệt may Việt Nam đã mở rộng thị trường xuất khẩu, thâm nhập sâu hơn vào các thị trường quan trọng như Mỹ, EU, Hàn Quốc, Nhật Bản và ngày càng hiện diện nhiều hơn tại các thị trường mới nổi như UAE, Ấn Độ... Với nhiều thế mạnh về phát triển lâm nghiệp, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và các hiệp định thương mại tự do, xuất khẩu dệt may và sản phẩm dệt may của Việt Nam đã đạt được nhiều thành công trên thị trường quốc tế. Ngành dệt may Việt Nam có vị thế thuận lợi để tận dụng nhu cầu mạnh mẽ từ thị trường trong nước và quốc tế. Đồng thời, các doanh nghiệp đang đầu tư công nghệ mới, chuyển đổi kỹ thuật số để phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng tính hiệu quả và năng suất hơn. Mặc dù nhiều thuận lợi nhưng ngành dệt may vẫn còn đối mặt với nhiều khó khăn khi các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam ngày càng yêu cầu chặt chẽ việc kiểm soát nguồn gốc dệt may đảm bảo hợp pháp, không làm ảnh hưởng đến suy thoái, mất rừng, sản xuất xanh, giảm phát thải khí nhà kính... Nguy cơ gian lận thương mại, giả xuất xứ sản phẩm hàng hóa ngày càng gia tăng; cạnh tranh thương mại diễn ra phức tạp cũng là thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp xuất khẩu đồ dệt may Việt Nam. Ngoài các yếu tố khách quan, năng lực nội tại của các doanh nghiệp cũng còn hạn chế khi phần lớn doanh nghiệp chủ yếu gia công theo đơn hàng và mẫu mã của các nhà phân phối nước ngoài. Sản xuất, xuất khẩu tăng trưởng nhiều năm liên tục nhưng dựa vào lao động và nguyên liệu giá rẻ, giá trị gia tăng của sản phẩm không cao. Đa số các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, chưa đủ năng lực xây dựng thương hiệu; sức chống chịu kém trước các biến động bất ngờ và liên tục từ thị trường. Các sản phẩm ít được phân phối trực tiếp đến khách hàng mà phải thông qua các kênh phân phối, doanh nghiệp nước ngoài. Theo đó, để ngành dệt may phát triển bền vững, bên cạnh việc đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn về xuất xứ, môi trường, ngành dệt may và nội thất Việt Nam phải chú trọng vào đầu tư cho thiết kế, sáng tạo, nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm. Đáng chú ý, thời gian qua nhiều doanh nghiệp ngành dệt may đã nhanh chóng nghiên cứu xu hướng thị trường và chuyển đổi từ gia công xuất khẩu sang thiết kế các mẫu mã mới, đẹp mắt và có chất lượng tốt, được nhiều khách mua hàng quốc tế đánh giá cao. Đây là tín hiệu tốt cho thấy ngành chế biến dệt may và nội thất Việt Nam đang đi đúng hướng, không chỉ nhằm gia tăng kim ngạch xuất

khẩu mà còn từng bước nâng cao vị thế, thương hiệu ngành đồ dệt may Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Theo các chuyên gia, áp lực từ PVTM sẽ luôn song hành trong bối cảnh Việt Nam tăng cường xuất khẩu cũng như thặng dư thương mại lớn. Dù tạo nhiều khó khăn, các vụ việc PVTM cũng mở ra cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh và củng cố vị thế trên thị trường quốc tế.

Nâng cao chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng nhất. Các biện pháp PVTM thường nhằm vào vấn đề gian lận xuất xứ, phá giá hoặc không tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường, lao động. Việc đáp ứng các yêu cầu khắt khe này không chỉ giúp doanh nghiệp vượt qua các rào cản pháp lý mà còn tạo dựng niềm tin với người tiêu dùng và đối tác tại thị trường nhập khẩu.

Bên cạnh đó, hợp tác minh bạch với cơ quan điều tra là một chiến lược cần thiết. Bà Nguyễn Yên Ngọc, Trưởng phòng Xử lý Phòng vệ thương mại nước ngoài, Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cho biết: “Nếu doanh nghiệp chủ động cung cấp thông tin, tham gia tích cực vào quá trình điều tra, mức thuế áp dụng sẽ thường thấp hơn đáng kể so với các đối thủ cạnh tranh. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu tổn thất mà còn tạo lợi thế so sánh”.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần đa dạng hóa thị trường và sản phẩm xuất khẩu. Khi các mặt hàng chủ lực bị áp dụng biện pháp PVTM, doanh nghiệp vẫn có thể tiếp tục duy trì hoạt động xuất khẩu thông qua việc phát triển các sản phẩm mới và tiếp cận các thị trường tiềm năng khác. Điều này không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn mở rộng cơ hội kinh doanh.

Việc tăng cường tỷ lệ nội địa hóa và minh bạch hóa xuất xứ cũng đóng vai trò quan trọng. Ông Đỗ Ngọc Hưng nhấn mạnh: “Doanh nghiệp cần sử dụng nguyên liệu từ các nguồn không bị điều tra hoặc tăng tỷ lệ nội địa hóa trong sản phẩm. Điều này giúp giảm nguy cơ bị áp thuế chống lẩn tránh trong tương lai”.

Nhà nước đóng vai trò hỗ trợ quan trọng trong việc định hướng và bảo vệ doanh nghiệp. Các cơ quan như Cục Phòng vệ thương mại cần tiếp tục tăng cường hệ thống cảnh báo sớm, đào tạo doanh nghiệp về luật pháp quốc tế và quy trình PVTM. Trong khi đó, các doanh nghiệp cần chuẩn bị tâm thế chủ động đối mặt với các vụ kiện PVTM. Thay vì bị quan, doanh nghiệp nên coi đây là cơ hội để tái cấu trúc, cải thiện quy trình sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Việc nghiên cứu kỹ thị trường nhập khẩu, đặc biệt là các ngành sản xuất nội địa của quốc gia đối tác, cũng là yếu tố không thể bỏ qua.

Ngoài ra, các doanh nghiệp nên đầu tư mạnh vào nghiên cứu và phát triển, áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về môi trường và lao động để đáp ứng yêu cầu ngày càng khắt khe từ các nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, ngành dệt may vẫn phải đối mặt với nhiều thách thức do nhu cầu thị trường chưa cải thiện ổn định, cước vận tải biển, chi phí sản xuất... được dự báo tiếp tục tăng tác động trực tiếp đến hiệu suất sản xuất, kinh doanh.

Cụ thể, trong những tháng cuối năm 2024, nhu cầu dệt may tại các thị trường tiêu thụ chính chưa thể cải thiện, kế hoạch cắt giảm lãi suất tại các thị trường này chưa rõ ràng, trong khi các quốc gia cạnh tranh dự kiến sẽ phá giá mạnh đồng tiền từ 15%-20% để hỗ trợ xuất khẩu, giành lại thị phần. Do đó, các doanh nghiệp sẽ chịu áp lực cạnh tranh về đơn giá trong bối cảnh đơn giá vốn đã thấp của 2 năm qua chưa cải thiện.

Mặt khác, cước vận tải biển, tiền lương, tiền điện, lãi suất ngân hàng... được dự báo tiếp tục tăng sẽ tác động trực tiếp đến hiệu suất sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Trong khi đó, những tiêu chuẩn về thị trường cũng ngày càng khắt khe, đơn cử, một số quốc gia, như: Mỹ, EU... đã đưa ra những quy định rất cao về xanh hóa, về môi trường.

Do đó, để giữ vững thị trường, Hiệp hội Dệt May Việt Nam đề xuất, các thương vụ nước ngoài hỗ trợ nhiều hơn về thông tin từ các thị trường, chính sách của nước sở tại..., đặc biệt là thông tin về cơ chế cho sản xuất xanh từ một số nước.

Ngoài ra, trước nhiều biến động của kinh tế thế giới, như: dịch bệnh, xung đột thương mại..., các thương vụ cũng cần giúp doanh nghiệp đánh giá được nhu cầu và quy mô tiêu dùng về dệt may tại các thị trường, kể cả những thông tin về hiệu quả hoạt động của các tập đoàn bán lẻ trên thế giới..., để từ đó có thể căn chỉnh và đề ra kế hoạch sản xuất, kinh doanh cho từng khu vực thị trường.

Hiện nhiều nước đưa ra biện pháp phòng vệ thương mại, do vậy, doanh nghiệp cần sự chia sẻ thông tin và cảnh báo từ các cơ quan quản lý nhà nước, để từ đó giúp doanh nghiệp có giải pháp ứng phó.

Về phía các doanh nghiệp dệt may, cần tiếp tục linh hoạt trong điều hành, tận dụng tối đa các cơ hội từ thị trường, xác định mặt hàng có tính kỹ thuật khó, đơn hàng nhỏ..., nhưng giá trị gia tăng cao để sản xuất, thay vì các mặt hàng phổ thông giá rẻ, khó cạnh tranh. Đồng thời, cần thường xuyên theo dõi và cập nhật, dự báo các thông tin về thị trường, xây dựng các kịch bản có thể xảy ra và có phương án phù hợp cho hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Mặc dù thị phần của hàng nhập khẩu từ Trung Quốc đã giảm, nhưng nước này vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất và đồng thời tiếp tục là đối tác thương mại bị áp dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại từ Hoa Kỳ. Với đặc điểm địa lý gần gũi, Việt Nam cũng nhập khẩu nguồn hàng trung gian phục vụ sản xuất từ Trung Quốc và một số nước châu Á khác, do đó có thể tiềm ẩn các rủi ro về điều tra xuất xứ hàng hóa, chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Trong bối cảnh Hoa Kỳ sẽ tiếp tục tăng cường các biện pháp kiểm soát nhập khẩu, Cục Phòng vệ thương mại khuyến nghị các doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị tốt về hồ sơ, ứng phó hiệu quả với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ (DOC), phối hợp và hợp tác với cơ quan điều tra trong việc cung cấp thông tin, tiếp đoàn thẩm tra tại doanh nghiệp và tham gia đầy đủ các bước theo quy định của pháp luật Hoa Kỳ. Đồng thời, các hiệp hội ngành hàng dệt may, da giày cũng cần tiếp tục phối hợp tốt với các cơ quan chức năng để tổ chức tuyên truyền, nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ để kiểm soát quy trình mua nguyên vật liệu, truy xuất nguồn gốc, tổ chức sản phẩm minh bạch, qua đó tránh được rủi ro bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại từ phía Hoa Kỳ.

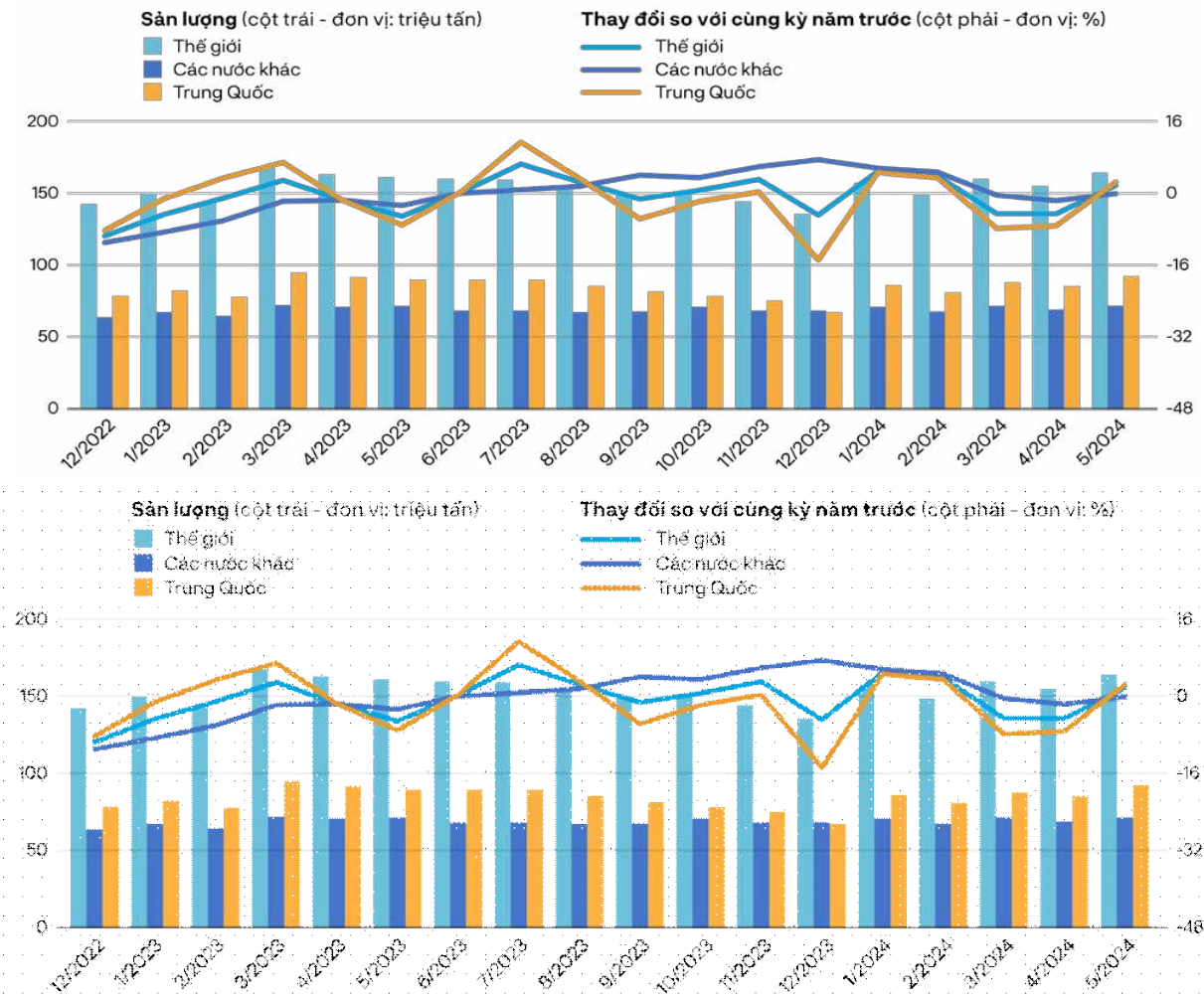
THEO DÕI MẶT HÀNG THÉP TÂM XUẤT KHẨU

1. Tổng quan xuất khẩu thép tấm tháng 6 năm 2024

Trong tháng 6/2024, xuất khẩu thép tấm của Việt Nam đạt hơn 662 nghìn tấn, tăng 10,9% so với tháng trước nhưng giảm 8,9% so với cùng kỳ năm 2023. Điều này cho thấy sự phục hồi nhẹ trong ngắn hạn, nhưng vẫn còn áp lực từ các yếu tố thị trường và cạnh tranh quốc tế.

Biểu đồ 1: Sản lượng thép thô thế giới đến tháng 5/2024

Đơn vị: triệu tấn. Nguồn: VSA.



2. Tình hình sản xuất và tiêu thụ thép:

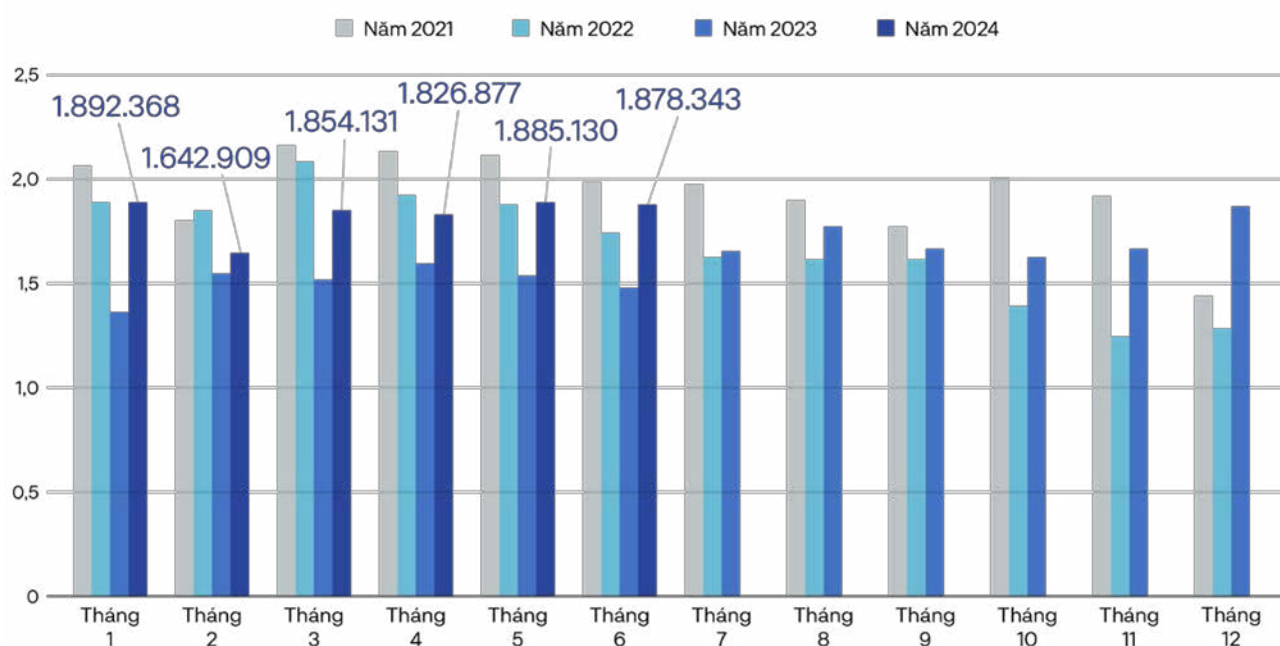
2.1. Sản xuất và tiêu thụ thép thô:

Theo Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), trong tháng 6/2024, sản xuất thép thô đạt 1,88 triệu tấn, giảm 0,4% so với tháng trước và tăng 27,4% so với tháng 6/2023. Tiêu thụ thép thô đạt gần 1,77 triệu tấn, giảm 5,5% so với tháng trước nhưng tăng 30% so với cùng kỳ năm 2023. Xuất khẩu thép thô tháng 6 đạt 202.349 tấn, giảm 25,4% so với tháng 5 và giảm 17% so với tháng 6/2023.

Tính chung 6 tháng năm 2024, sản xuất thép thô đạt 10,9 triệu tấn, tăng 21% so với cùng kỳ năm 2023. Tiêu thụ đạt 10,6 triệu tấn, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 1,37 triệu tấn, tăng 47% so với cùng kỳ năm 2023.

Biểu đồ 2: Tình hình sản xuất thép thô 2021-2024

Đơn vị: triệu tấn. Nguồn: VSA



2.2. Sản xuất và tiêu thụ thép thành phẩm:

Thép thành phẩm: Trong tháng 6, sản xuất thép thành phẩm đạt 2,46 triệu tấn, giảm 5% so với tháng 5 nhưng tăng 22,4% so với tháng 6/2023. Bán hàng thép thành phẩm đạt 2,36 triệu tấn, giảm 7,5% so với tháng trước nhưng tăng 9,3% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 662.480 tấn, giảm 9% so với cùng kỳ.

Tính chung quý II/2023, sản xuất thép thành phẩm đạt 7,33 triệu tấn, giảm 3,9% so với cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép thành phẩm đạt 7,59 triệu tấn, tăng 1,9%. Xuất khẩu đạt 1,96 triệu tấn, giảm 9,9% so với cùng kỳ năm ngoái.

Tính chung 6 tháng năm 2024, sản xuất thép thành phẩm đạt 14,42 triệu tấn, tăng 10% so với cùng kỳ năm 2023. Tiêu thụ đạt 14,27 triệu tấn, tăng 14,4% so với cùng kỳ năm 2023.

Trong đó, xuất khẩu đạt 4,2 triệu tấn, tăng 8,6% so với cùng kỳ năm 2023.

Thép xây dựng: Trong tháng 6, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 973.294 tấn, giảm 9,5% so với tháng trước và tăng 32% so với tháng 6/2023. Bán hàng đạt 957.768 tấn, giảm 13,5% so với tháng trước và

tăng 9,5% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu thép xây dựng đạt 181.035 tấn, tăng 12,25% so với tháng 5 và tăng 21% so với tháng 6/2023.

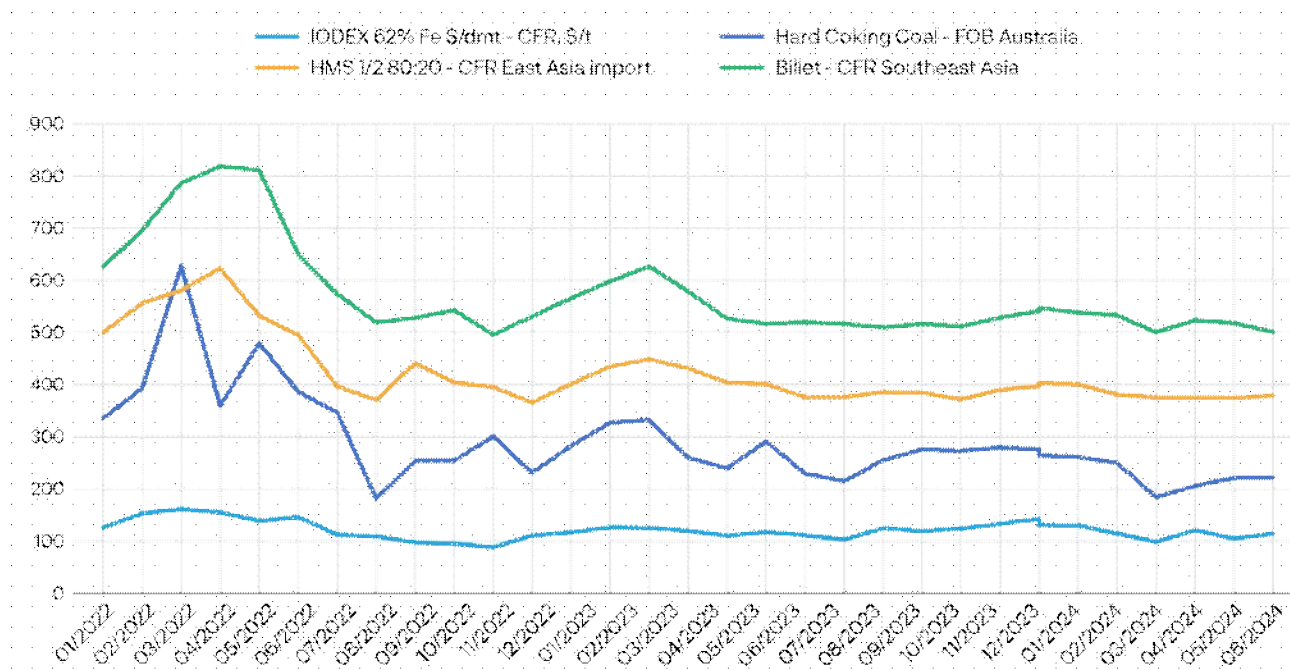
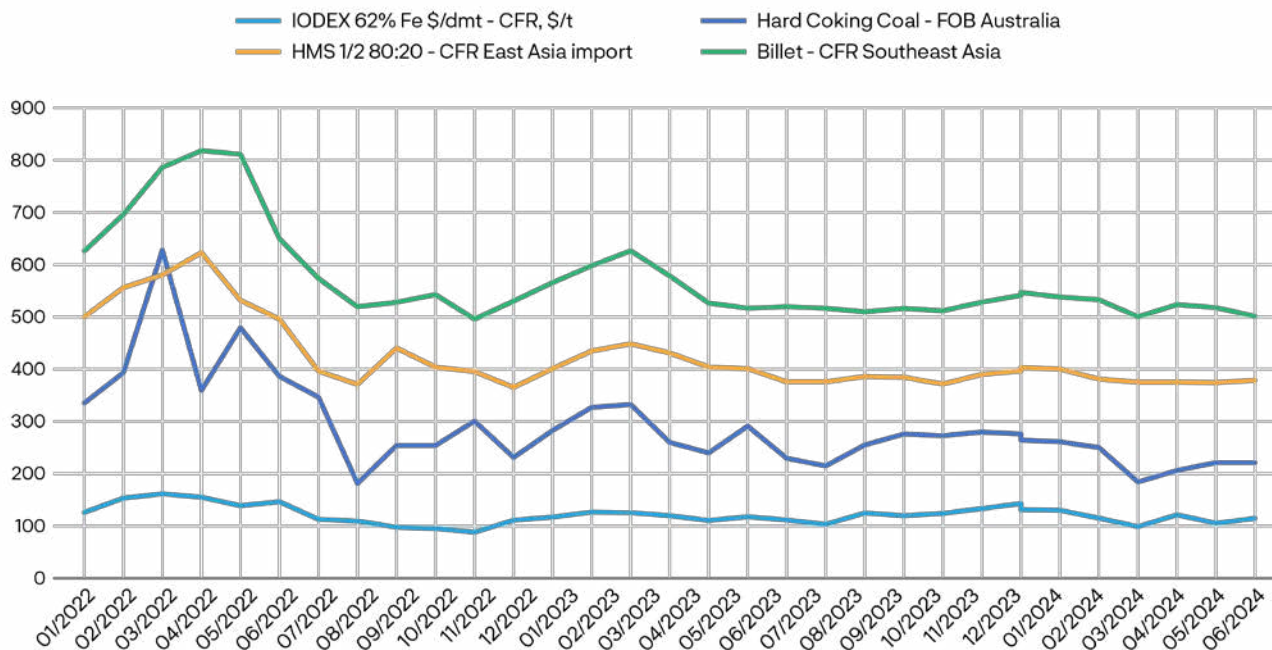
Tính chung quý II/2024, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 3 triệu tấn, tăng 6% so với quý II/2023. Bán hàng thép đạt 3,25 triệu tấn, tăng 3%, trong đó xuất khẩu mặt hàng thép xây dựng đạt 509.872 tấn, nhích lên 4,5%. Tính chung 6 tháng năm 2024, sản xuất thép xây dựng đạt 5,7 triệu tấn, tăng 15,6% so với mức cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép đạt 5,82 triệu tấn, tăng 15%. Trong đó, xuất khẩu có nhiều khởi sắc khi tăng 22% so với cùng kỳ, đạt hơn 1 triệu tấn

3. Giá xuất khẩu

Nhìn chung, giá nguyên liệu sản xuất thép quý II có xu hướng giảm so với quý I. Giá các loại quặng sắt (62% Fe), than mỡ luyện cốc, thép phế đều lần lượt giảm là 0,8%; 6,3 và 8,7% so với giá nguyên liệu cùng kỳ năm 2023.

Biểu đồ 3: Giá nguyên liệu sản xuất thép từ năm 2022 đến đầu tháng 6/2024

Đơn vị: USD/tấn. Nguồn: VSA.



4. Dự báo

4.1. Sản xuất

Ngành thép Việt Nam tiếp nối xu hướng sản xuất và sử dụng sản phẩm thân thiện môi trường trong chiến lược phát triển bền vững toàn cầu, đặc biệt với cam kết của Chính phủ Việt Nam tại COP26 về phát thải ròng carbon bằng không vào năm 2050.

Triển vọng sản xuất thép của Việt Nam sẽ tăng khoảng 10% năm 2024 và 8% vào năm 2025 khi nhu cầu sử dụng thép các ngành kinh tế trong nước hồi phục trở lại. Dự báo sản xuất thép thành phẩm 2024 - 2025 sẽ đạt khoảng 28-30 triệu tấn và nhu cầu tiêu thụ thép trong nước ước đạt khoảng 21-22,5 triệu tấn.

- Cơ hội:

+ GDP của Việt Nam dự kiến đạt 6-6.5% năm 2024. Thép vẫn là vật liệu cơ bản của thế giới, Việt Nam là quốc gia đang phát triển, nhu cầu thép phát triển hạ tầng cơ sở tăng. Tiêu thụ thép bình quân đầu người hiện ở mức 240 kg/ người và dự kiến tăng lên 290-300 kg/người vào năm 2030.

+ Sản lượng và chất lượng thép đáp ứng nhu cầu tiêu thụ nội địa và xuất khẩu đến hơn quốc gia.

+ Việc các doanh nghiệp chuyển đổi sang công nghệ hiện đại, hiệu quả giúp tiết kiệm chi phí sản xuất và tăng khả năng cạnh tranh khi tham gia thị trường quốc tế. Cùng thời điểm, ngành thép toàn cầu cũng đang hướng đến mục tiêu khí hậu giảm 1,5 độ C.

- *Thách thức:*

+ Suy thoái kinh tế toàn cầu cùng với lạm phát, thất nghiệp gia tăng khiến nhu cầu thép toàn cầu giảm.

+ Quá trình hội nhập quốc tế và thực hiện các cam kết thương mại trong các hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới đang tạo áp lực chuyển đổi công nghệ.

+ Phát thải hiện tại (37 triệu tấn) cao hơn 1,85 lần, toàn ngành công nghiệp 2050 (20 triệu tấn).

4.2. Tiêu thụ:

Theo báo cáo dự báo lợi nhuận quý II/2024, CTCP Chứng khoán MBS nhận định tiềm năng tăng trưởng của sản lượng và giá thép xây dựng nội địa đến từ nguồn cung căn hộ dự kiến cải thiện, tác động tích cực đến nhu cầu thép; Vốn đầu tư cơ sở hạ tầng dự đoán tăng 12% so với cùng kỳ.

Nguồn cung căn hộ dự kiến cải thiện trong năm 2024. Khu vực Hà Nội tăng hơn 33% vào năm 2024, đạt 20.000 căn hộ, Tp.HCM sẽ đạt khoảng 1.000 căn tăng 31% so với cùng kỳ. Vì vậy, tình hình nguồn cung bất động sản thuận lợi có thể tác động tích cực đến các hoạt động mang tính xây dựng góp phần thúc đẩy tiêu thụ thép. Hơn nữa, việc giải ngân đầu tư công ước đạt 26 tỷ USD tăng 12% so với cùng kỳ tác động tích cực tới nhu cầu tiêu thụ thép.

Nhờ sự phục hồi của ngành xây dựng và tăng trưởng đầu tư công, MBS dự báo giá thép cây đạt trung bình 15 triệu đồng/tấn tăng 8% so với cùng kỳ và sản lượng đạt 10,5 triệu tấn tăng 9% so với cùng kỳ.

Bộ Công Thương quyết định điều tra tôn mạ nhập khẩu từ Trung Quốc, Hàn Quốc từ quý 3/2024. Sản phẩm mạ kẽm trong nước như (HSG, NKG) tránh phải cạnh tranh với sản phẩm giá rẻ. Thị phần của doanh nghiệp trong nước có thể tăng do mức chênh lệch có thể được thu hẹp lại.

Ngoài ra, về thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm HRC, các tập đoàn dự kiến sẽ gửi hồ sơ để Bộ Công Thương điều tra. Trong bối cảnh thép Trung Quốc giá rẻ đang gây áp lực tới giá nội địa (HRC Trung Quốc nhập khẩu chiếm 55% thị phần trong Q1), mức thuế này có thể được áp dụng từ Q4/2025. Thuế sẽ có lợi cho một số công ty có xu hướng mở rộng sản xuất như HPG, NKG.

Giá thép thế giới biến động với xu hướng không rõ ràng khiến các doanh nghiệp có xu hướng quản lý hàng tồn kho thận trọng. Hàng tồn kho tại các doanh nghiệp giảm trên 25% lượng hàng tồn kho (giá trị nguyên liệu giảm khoảng 20%) trong bối cảnh nhu cầu tiêu dùng thấp và giá nguyên liệu biến động. Giá thép tăng trở lại khiến áp lực trích lập dự phòng giảm khoảng 35%.

5. Tình hình xuất khẩu thép tấm theo mã HS:

5.1. Mã HS 7208:

- *Tình hình xuất khẩu:* Đây là mã hàng có trị giá xuất khẩu lớn nhất trong nhóm thép tấm. Các thị trường chính bao gồm Italy, Malaysia và Tây Ban Nha. Italy tiếp tục dẫn đầu nhờ nhu cầu ổn định từ ngành công nghiệp xây dựng.

- *Thách thức*: Hoa Kỳ không phải là thị trường lớn cho mã này, với thị phần rất thấp, do các biện pháp phòng vệ thương mại và sự cạnh tranh từ các nhà cung cấp khác.

5.2. Mã HS 7211:

- *Tình hình xuất khẩu*: Xuất khẩu mã HS 7211 giảm nhẹ trong thời gian gần đây, chủ yếu do nhu cầu giảm từ các thị trường Đông Bắc Á như Nhật Bản và Hàn Quốc. Tuy nhiên, Campuchia và Mexico vẫn duy trì vai trò là các thị trường xuất khẩu chính.

- *Thách thức*: EU và Hoa Kỳ không nằm trong nhóm thị trường chính, với thị phần rất thấp.

5.3. Mã HS 7225:

- *Tình hình xuất khẩu*: Xuất khẩu mã HS 7225 tiếp tục giảm, đặc biệt tại các thị trường lớn như Canada và Đức. Điều này phản ánh sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà cung cấp khác, cũng như nhu cầu giảm từ các ngành công nghiệp sử dụng thép.

- *Thách thức*: Việt Nam cần cải thiện chất lượng sản phẩm và giảm chi phí sản xuất để tăng khả năng cạnh tranh.

5.4. Mã HS 7226:

- *Tình hình xuất khẩu*: Mã HS 7226 ghi nhận mức tăng trưởng tích cực, với trị giá xuất khẩu tăng nhẹ. Đức là thị trường lớn nhất trong EU, chiếm gần 10% tổng trị giá xuất khẩu của Việt Nam.

- *Thách thức*: Hoa Kỳ vẫn không phải là thị trường lớn, và xuất khẩu sang đây không ổn định.

6. Thông tin vụ việc phòng vệ thương mại

6.1. Những chính sách ảnh hưởng đến ngành thép trong năm 2024

- Chính sách của Trung Quốc
- Tác động của cơ chế điều chỉnh carbon của EU (CBAM)
- Thỏa thuận xanh
- Mục tiêu Net Zero của ASEAN
- Định hướng của ASEAN về biến đổi khí hậu
- Công suất sản xuất thép không chắc chắn trong ASEAN.

6.2. Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon của EU

EU công bố Quy định thực thi (EU) 2023/1773 liên quan đến nghĩa vụ báo cáo mục đích của cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM) trong giai đoạn chuyển tiếp, có hiệu lực từ ngày 16/9/2023.

Theo đó, quy định thực thi nêu chi tiết các nghĩa vụ báo cáo chuyển tiếp đối với các nhà nhập khẩu hàng hóa CBAM của EU và phương pháp chuyển tiếp để tính toán lượng khí thải tích hợp thải ra trong quá trình sản xuất hàng hóa CBAM.

Để giúp cả các nhà nhập khẩu và nhà sản xuất nước thứ ba, Ủy ban cũng đã công bố hướng dẫn dành cho các nhà nhập khẩu EU và các cơ sở ngoài EU về việc thực hiện thực tế các quy định mới.

Các công cụ công nghệ thông tin chuyên dụng, tài liệu đào tạo, hội thảo trực tuyến và các hướng dẫn sẽ hỗ trợ doanh nghiệp tính toán và báo cáo khi cơ chế chuyển đổi bắt đầu.

Các nhà nhập khẩu sẽ được yêu cầu thu thập dữ liệu quý IV, kể từ ngày 1/10/2023 và báo cáo đầu tiên phải nộp trước ngày 31/1/2024.

Việc áp dụng dần dần CBAM theo thời gian cũng sẽ cho phép thực hiện quá trình chuyển đổi thận trọng, có thể dự đoán và cân đối cho các doanh nghiệp EU và ngoài EU, cũng như cho các cơ quan công quyền.

Trong giai đoạn này, các nhà nhập khẩu hàng hóa trong phạm vi quy định mới sẽ chỉ phải báo cáo lượng phát thải khí nhà kính (GHG) trong hàng nhập khẩu (phát thải trực tiếp và gián tiếp) mà không thực hiện bất kỳ khoản thanh toán hoặc điều chỉnh tài chính nào.

Phát thải gián tiếp sẽ được đề cập trong phạm vi sau giai đoạn chuyển tiếp đối với một số lĩnh vực nhất định (xi măng và phân bón) trên cơ sở phương pháp luận xác định được nêu trong Quy định thực thi và hướng dẫn kèm theo.

Trong năm đầu tiên thực hiện, các công ty sẽ có lựa chọn báo cáo theo ba cách: báo cáo đầy đủ theo phương pháp mới (phương pháp của EU); báo cáo dựa trên hệ thống quốc gia tương đương của nước thứ ba; báo cáo dựa trên các giá trị tham chiếu.

Kể từ ngày 1/1/2025, chỉ phương pháp của EU mới được chấp nhận.

Sau khi hệ thống vĩnh viễn có hiệu lực vào ngày 1/1/2026, các nhà nhập khẩu sẽ phải khai báo hàng năm về số lượng hàng hóa nhập khẩu vào EU trong năm trước đó và lượng khí thải nhà kính liên quan.

Sau đó, nhà nhập khẩu sẽ giao nộp số lượng chứng chỉ CBAM tương ứng. Giá của chứng chỉ sẽ được tính tùy thuộc vào giá đầu giá trung bình hàng tuần của các khoản trợ cấp ETS của EU được biểu thị bằng euro/tấn CO₂ thải ra.

Việc loại bỏ dần việc phân bổ tự do theo EU ETS sẽ diễn ra song song với việc dần dần áp dụng CBAM trong giai đoạn 2026-2034.

6.3. Mỹ đình chỉ áp thuế với thép, nhôm của EU đến tháng 3/2025

Ủy ban châu Âu (EC) cho biết EU và Mỹ vừa đạt được thỏa thuận rằng Mỹ sẽ tiếp tục đình chỉ thuế quan đối với thép và nhôm của EU cho đến tháng 3/2025 và EU sẽ không áp dụng lại các biện pháp trả đũa.

Thỏa thuận có hiệu lực trong vòng 15 tháng. Điều này có nghĩa tranh chấp sẽ tạm dừng cho đến khi cuộc bầu cử ở Mỹ và EU hoàn thành.

Hiệp hội thép châu Âu (Eurofer) cho biết việc gia hạn này là tín hiệu tích cực, mở đường cho việc nối lại các cuộc đàm phán.

Tương tự, Hội đồng Rượu chưng cất Mỹ cũng cho rằng thỏa thuận đã ngăn chặn việc EU tái áp thuế, cũng như tăng gấp đôi thuế với hàng hóa Mỹ lên 50% trong năm 2024. Hiệp hội mong muốn hai bên sẽ chấm dứt tranh chấp vĩnh viễn.

Theo quy định hạn ngạch, Mỹ không đánh thuế đối với 3,3 triệu tấn thép và 384.000 tấn nhôm nhập khẩu từ EU và Mỹ sẽ áp thuế khi khối lượng nhập khẩu vượt con số này.

6.4. Động thái của Mỹ và Trung Quốc liên quan đến việc áp thuế thép, nhôm

Tổng thống Mỹ Joe Biden kêu gọi tăng gấp 3 lần thuế với nhôm và thép Trung Quốc

Ngày 17/4, Tổng thống Mỹ Joe Biden đã kêu gọi tăng gấp 3 lần thuế đối với thép và nhôm Trung Quốc, với lý do “cạnh tranh không công bằng”, theo CNBC.

Lời kêu gọi của ông Biden được đưa ra khi Đại diện thương mại Mỹ (USTR) thông báo họ đang tiến hành cuộc điều tra về các hoạt động thương mại của Trung Quốc trong lĩnh vực đóng tàu, hàng hải và kho vận (logistics) để đáp lại kiến nghị gần đây của 5 công đoàn Mỹ.

Mức thuế trung bình hiện nay đối với một số sản phẩm thép và nhôm nhập khẩu của Trung Quốc là 7,5% theo mục 301.

Chủ tịch Hội đồng Cố vấn Kinh tế Nhà Trắng Jared Bernstein cho biết, việc tăng thuế như vậy sẽ không có tác động tiêu cực đến nền kinh tế Mỹ. Nhà Trắng giải thích các chính sách và khoản trợ cấp của Trung Quốc cho ngành thép và nhôm trong nước của họ đang ảnh hưởng đến những sản phẩm chất lượng cao của Mỹ. Họ nói các sản phẩm của Trung Quốc được sản xuất với lượng khí thải cao hơn và có giá “rẻ một cách bất thường”.

Trung Quốc tuyên bố sẽ hành động nếu Mỹ áp thuế thép, nhôm

Bộ Thương mại Trung Quốc mới đây tuyên bố rằng Mỹ đang “tự ý áp thuế đối với các sản phẩm của Trung Quốc”, chính trị hóa các vấn đề kinh tế và làm suy yếu an ninh của chuỗi cung ứng toàn cầu. Trung Quốc kêu gọi Mỹ ngừng tăng thuế và cam kết thực hiện mọi biện pháp cần thiết để bảo vệ quyền lợi của mình.

Tổng thống Mỹ Joe Biden đang kêu gọi áp thuế 25% đối với một số sản phẩm thép và nhôm của Trung Quốc nhằm củng cố ngành thép của Mỹ và thu hút công nhân của ngành này.

Hiện tại, mức thuế trung bình đối với thép và nhôm Trung Quốc là 7,5%. Lời kêu gọi của ông Biden là một nỗ lực khác nhằm làm rõ rằng những cảnh báo gần đây của Washington về các hoạt động thương mại của Trung Quốc không phải là lời đe dọa suông, theo CNBC.

Lời kêu gọi của Tổng thống Mỹ Joe Biden được đưa ra khi Đại diện thương mại Mỹ (USTR) thông báo họ đang tiến hành cuộc điều tra về các hoạt động thương mại của Trung Quốc trong lĩnh vực đóng tàu, hàng hải và logistics để đáp lại kiến nghị gần đây của 5 công đoàn Mỹ.

Tuần trước, Bộ trưởng Bộ Tài chính Janet Yellen đã nêu lo ngại rằng các khoản trợ cấp của Trung Quốc đang dẫn đến tình trạng dư cung các sản phẩm năng lượng sạch như tấm pin mặt trời và xe điện. Nguồn cung sẽ vượt nhu cầu của thị trường nội địa.

Các nhà phân tích nhận định bước đi này sẽ có tác động kinh tế tối thiểu. Nhập khẩu thép và nhôm của Trung Quốc đạt tổng trị giá khoảng 1,7 tỷ USD vào năm 2023, chiếm phần nhỏ trong tổng thể thị trường. Tuy nhiên, các quan chức Mỹ cho biết các thông báo này nhằm ngăn chặn sự gia tăng nhập khẩu trong tương lai và bảo vệ thị trường Mỹ.

Tổng thống Joe Biden cam kết sẽ giữ United States Steel Corp. thuộc sở hữu của người Mỹ và kêu gọi áp dụng mức thuế cao hơn đối với thép và nhôm Trung Quốc khi ông tìm cách thu hút công nhân công đoàn trước cuộc bầu cử vào tháng 11.

Tổng thống Mỹ cho biết US Steel đã là một công ty mang tính biểu tượng của Mỹ trong hơn một thế kỷ. Và nó vẫn phải là một công ty hoàn toàn của Mỹ - do người Mỹ sở hữu, do các công nhân thép của công đoàn Mỹ điều hành, tốt nhất trên thế giới.

Trung Quốc trước đó đã chỉ trích kế hoạch của chính quyền Biden nhằm tiến hành đánh giá chính thức về lĩnh vực hàng hải, logistics và đóng tàu, coi cuộc điều tra là một điều sai lầm “dựa trên nhu cầu chính trị trong nước”.

Trung Quốc phê duyệt 7,1 triệu tấn công suất thép lò điện hồ quang mới trong nửa đầu năm 2024

Trung Quốc đang đẩy nhanh quá trình chuyển đổi sang thép bền vững khi việc triển khai đầy đủ CBAM đang đến gần. Chính quyền các địa phương đã phê duyệt công suất mới 7,1 triệu tấn thép lò điện hồ quang (EAF) thân thiện với môi trường hơn trong nửa đầu năm nay.

Đồng thời, trong nửa đầu năm 2024, nước này không phê duyệt một dự án mới nào về sản xuất thép sử dụng than. Điều này có thể có nghĩa là một bước ngoặt đối với ngành thép Trung Quốc trong việc ngừng đầu tư mới vào công suất than.

 Bằng cách này, Trung Quốc đang đẩy nhanh quá trình chuyển đổi sang sản xuất “xanh” khi nước này chuẩn bị đối với thuế carbon mới của Châu Âu (CBAM).

Những nỗ lực của nước này nhằm giảm sản lượng và tái sử dụng nhiều phế liệu hơn bằng EAF có thể giảm lượng khí thải carbon khoảng 200 triệu tấn từ ngành thép vào năm 2025, bằng tổng lượng khí thải từ ngành luyện kim của EU.

Trong kế hoạch hành động được công bố gần đây, nhà hoạch định nhà nước Trung Quốc đã nhấn mạnh việc giảm lượng khí thải carbon trong ngành thép trong giai đoạn 2024-2025. Nhìn chung dự kiến sẽ giảm 53 triệu tấn lượng khí thải CO2 trong ngành so với năm 2023.

Ngoài ra, kế hoạch này còn đưa ra những hạn chế nghiêm ngặt đối với việc xuất khẩu các sản phẩm kim loại có sử dụng năng lượng cao nhưng giá trị gia tăng thấp. Điều này có khả năng hạn chế xuất khẩu dư thừa từ các nhà sản xuất Trung Quốc. Chính phủ Trung Quốc cũng đã áp dụng các biện pháp hỗ trợ để tăng cường hơn nguồn cung phế liệu trong nước trong những năm tới, bao gồm hỗ trợ về thuế và tài chính. Và việc thực hiện CBAM đã đẩy nhanh nỗ lực của đất nước nhằm cải thiện các biện pháp kiểm soát lượng carbon và đưa ngành luyện kim vào chương trình giao dịch hạn ngạch quốc gia.

Trong năm 2024, Trung Quốc dự định sẽ giảm mức tiêu thụ năng lượng và lượng khí thải carbon dioxide trên mỗi đơn vị GDP lần lượt khoảng 2,5% và 3,9%.

6.2. Nhận định và kiến nghị

Như vậy có thể thấy trong số các mã HS 7208, 7211, 7225 và 7226, hiện Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất là nhóm hàng mã HS 7208, nhóm hàng này cũng có thị phần tăng tại EU trong khi thị phần tại Hoa Kỳ không đáng kể.

Tuy nhiên thép tấm cũng như nhiều sản phẩm sắt thép khác nằm trong danh mục các nhóm hàng bị áp dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại nhất trên thế giới. Theo đó không chỉ các thị trường phát triển như Hoa Kỳ, EU, Canada mà các thị trường đang phát triển hoặc mới nổi như Ấn Độ, Thái Lan...cũng đã thực hiện các cuộc điều tra áp dụng biện pháp PVTM đối với nhóm hàng này.

Do đó, để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp xuất khẩu thép tấm của Việt Nam, Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) khuyến nghị các doanh nghiệp liên quan theo dõi sát diễn biến thị trường, tình hình nhập khẩu của các thị trường, đặc biệt là Hoa Kỳ, EU. Đồng thời, các DN cần chủ động tìm hiểu hoặc liên hệ Cục phòng vệ thương mại để được cung cấp thông tin và nắm vững quy định, trình tự, thủ tục điều tra áp dụng các biện pháp PVTM tại các thị trường xuất khẩu. Đặc biệt, trong bối cảnh hàng từ các nước khác bị áp dụng các biện pháp PVTM (chống bán phá giá, chống trợ cấp), Hoa Kỳ và EU cũng có nhiều khả năng sẽ tăng cường việc giám sát và điều tra chống lẩn tránh các biện pháp PVTM. Do đó các doanh nghiệp thép của Việt Nam cần chuẩn bị đầy đủ giấy tờ, chứng từ chứng minh về xuất xứ hàng hóa hợp pháp, không tiếp tay cho các đối tượng có ý định lẩn tránh thuế.

Ngoài ra, các doanh nghiệp nên hợp tác đầy đủ, cung cấp thông tin cho cơ quan điều tra khi có yêu cầu; có ý kiến kịp thời đối với các kết luận của cơ quan điều tra tại Hoa Kỳ và EU hoặc các vấn đề do các bên liên quan nêu; thường xuyên trao đổi, phối hợp chặt chẽ với Bộ Công Thương trong quá trình xử lý các vụ việc liên quan nếu có.

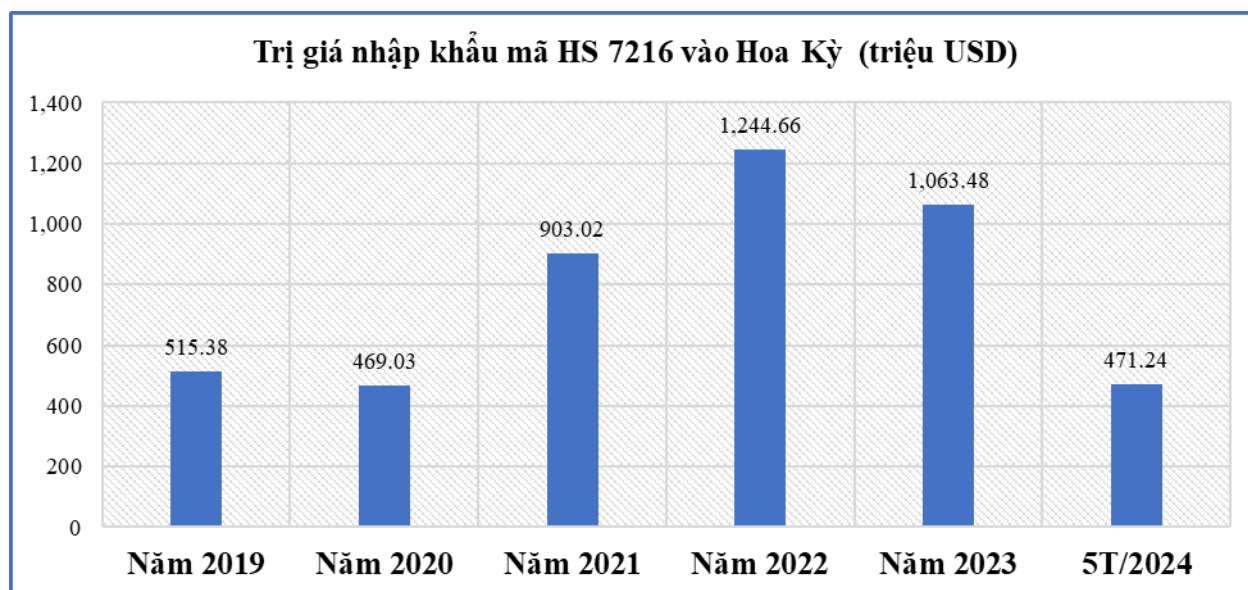
THEO DÕI MẶT HÀNG THÉP CUỘN XUẤT KHẨU

1. Tình hình nhập khẩu thép hình của Hoa Kỳ từ các nguồn trên thế giới và từ Việt Nam

1.1. Nhập khẩu sản phẩm thép hình mã HS 7216

Theo số liệu thống kê hải quan của Hoa Kỳ, nhập khẩu thép hình mã HS 7216 vào thị trường này sau khi sụt giảm trong năm 2020 vì dịch bệnh COVID-19 thì đã tăng trở lại trong năm 2021. Năm 2022, nhập khẩu tiếp tục tăng 37,8% so với năm 2021, đạt 1,24 tỷ USD. Đến năm 2023, do sức cầu giảm nên nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ chỉ đạt 1,06 tỷ USD (giảm 14% so với năm 2023). Trung bình trị giá nhập khẩu đạt 88 triệu USD/tháng, thấp hơn so với mức trung bình 103 triệu USD/tháng trong năm 2022. Trong 5 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu thép hình vào Hoa Kỳ đạt 471,24 triệu USD, tương đương trung bình 94,2 triệu USD/tháng, cao hơn hẳn mức trung bình tháng của năm 2023.

Biểu đồ 1: Tổng trị giá nhập khẩu thép hình mã HS 7216 vào Hoa Kỳ từ các nguồn trên thế giới, giai đoạn 2019-5 tháng đầu năm 2024



Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

Trung Quốc từng là một trong những nguồn cung ứng lớn nhất nhóm hàng này vào Hoa Kỳ, tuy nhiên đã “tụt hạng” từ sau khi hàng hóa từ nước này bị áp thuế chống bán phá giá vào năm 2019.

Hiện nay, Hoa Kỳ nhập khẩu thép hình từ nhiều nguồn trên thế giới, trong đó nhóm đầu gồm có hai nước láng giềng Bắc Mỹ là Mexico, Canada, tiếp theo là Hàn Quốc, Đức, UAE.

Bảng 1: Các nguồn nhập khẩu chính sản phẩm thép hình mã HS 7216 vào Hoa Kỳ năm 2022 và 2023

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK trong năm 2023 (USD)	Trị giá NK trong 5T/2024 (USD)	Thị phần trong năm 2023(%)	Thị phần trong 5T/2024 (%)
Tổng	1.063.480.237	471.243.687	100	100
Mexico	310.429.639	134.409.395	29,19	12,64
Canada	260.524.972	106.812.321	24,50	10,04
Hàn Quốc	140.227.781	67.313.236	13,19	14,28
Đức	86.471.275	41.240.133	8,13	8,75
Trung Quốc	32.157.510	10.401.235	3,02	2,21
Việt Nam	363.341	809.947	0,03	0,17

Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

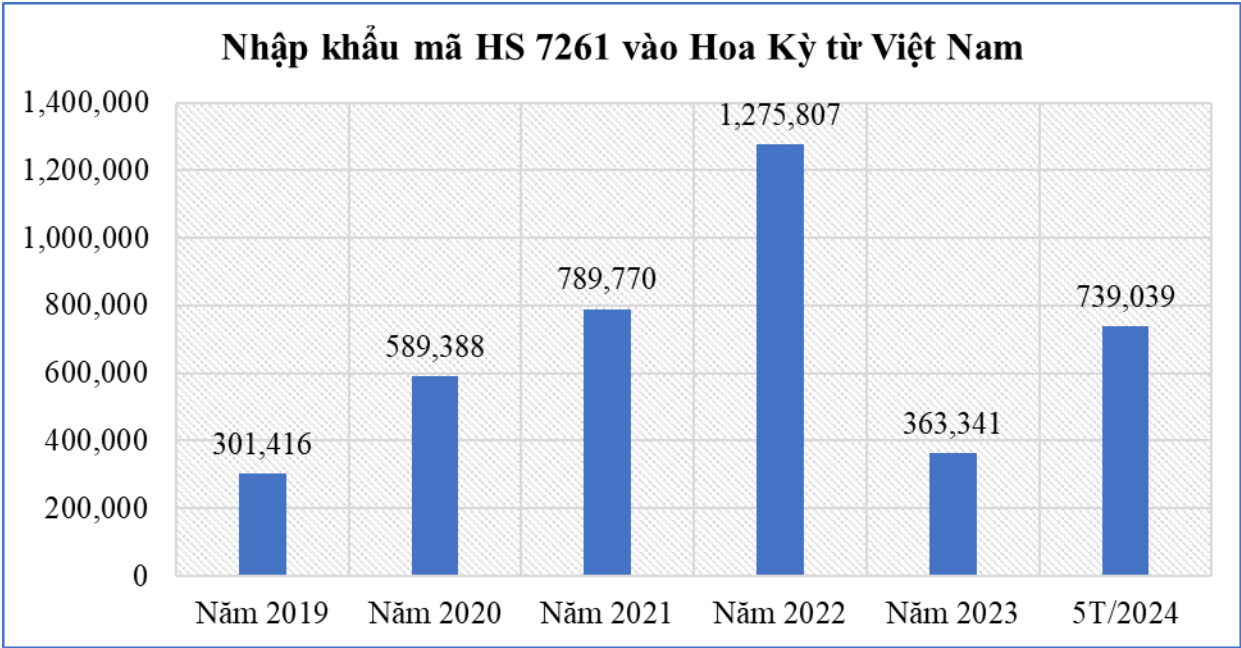
1.2. Biến động trị giá và thị phần của hàng nhập khẩu từ Việt Nam

Theo số liệu thống kê hải quan của Hoa Kỳ, nhập khẩu thép hình mã HS 7216 từ Việt Nam vào nước này trong tăng trong giai đoạn 2019-2022, bất chấp tác động của dịch bệnh COVID-19. Năm 2022, trị giá nhập khẩu đạt 1,27 triệu USD, tăng 61,5% so với năm 2021. Tuy nhiên đến năm 2023, nhập khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ giảm mạnh do nhu cầu yếu, chỉ còn đạt 363,3 nghìn USD, giảm mạnh tới 71,5% so với năm 2022.

Trong 5 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu thép hình từ Việt Nam vào Hoa Kỳ phục hồi, đạt 739 nghìn USD, tức là đã cao hơn mức của cả năm 2023. *(Còn theo số liệu hải quan Việt Nam thì tính chung 6 tháng đầu năm 2024, xuất khẩu thép hình của Việt Nam sang thị trường này đạt 978 tấn, với trị giá 716,97 nghìn USD).*

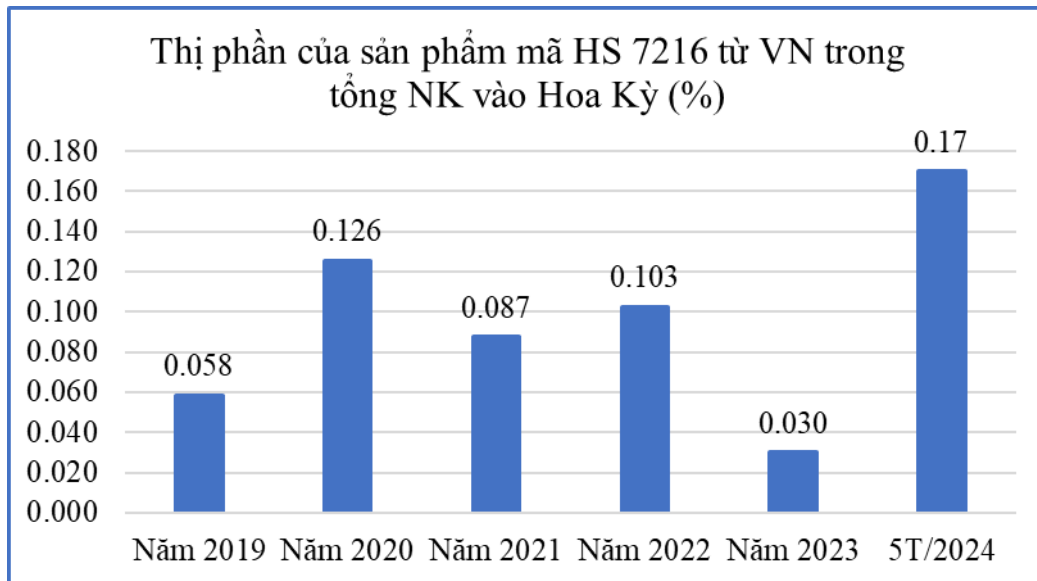
Việt Nam không phải là nguồn cung ứng lớn nhóm hàng thép hình mã HS 7216 vào thị trường Hoa Kỳ, với thị phần trong năm 2022 chỉ đạt 0,1% và năm 2023 chỉ đạt 0,03% tổng trị giá nhập khẩu nhóm hàng này vào Hoa Kỳ. Tuy nhiên sang 5 tháng đầu năm 2024, tỷ trọng của thị trường Việt Nam đã tăng lên mức 0,17% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này vào Hoa Kỳ.

Biểu đồ 2: Tổng trị giá nhập khẩu thép hình mã HS 7216 vào Hoa Kỳ từ Việt Nam, giai đoạn 2019-5 tháng năm 2024 (đvt: USD)



Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

Biểu đồ 3: Thị phần của nhóm hàng mã HS 7216 từ Việt Nam trong tổng nhập khẩu vào Hoa Kỳ, giai đoạn 2019-5 tháng năm 2024



Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

2. Tình hình nhập khẩu thép cuộn vào Hoa Kỳ từ các nguồn trên thế giới và từ Việt Nam

2.1. Nhập khẩu sản phẩm thép cuộn vào Hoa Kỳ

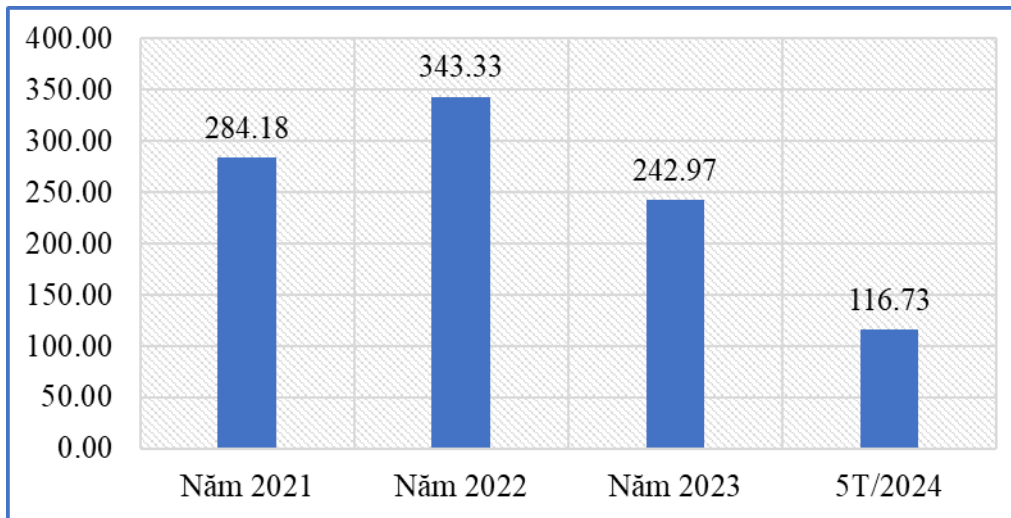
Theo số liệu thống kê hải quan của Hoa Kỳ, nhập khẩu thép cuộn mã HS 7212 vào Hoa Kỳ từ tất cả các thị trường tăng trong năm 2022 (sau Covid-19) nhưng sau đó đã sụt giảm mạnh trong năm 2023 do nhu cầu yếu vì lạm phát. Cụ thể, trị giá nhập khẩu mặt hàng này trong năm 2023 chỉ đạt 242,97 triệu USD, giảm 29,2% so với năm 2022.

Tình hình được cải thiện trong 5 tháng đầu năm 2024 khi nhập khẩu nhóm hàng này vào Hoa Kỳ đạt 116,7 triệu USD, tương đương với khoảng 23,3 triệu USD/tháng, cao hơn mức trung bình 20 triệu USD/tháng của năm 2023.

Hoa Kỳ nhập khẩu mặt hàng này từ nhiều thị trường, trong đó dẫn đầu là thị trường Canada, Đức, Mexico. Ngoài ra còn có UAE và Hà Lan.

Trong khu vực châu Á, nhập khẩu từ Việt Nam thuộc nhóm dẫn đầu, cao hơn cả từ Hàn Quốc, Nhật Bản và các nước châu Á khác.

Biểu đồ 4: Trị giá nhập khẩu mã HS 7212 vào Hoa Kỳ (triệu USD)



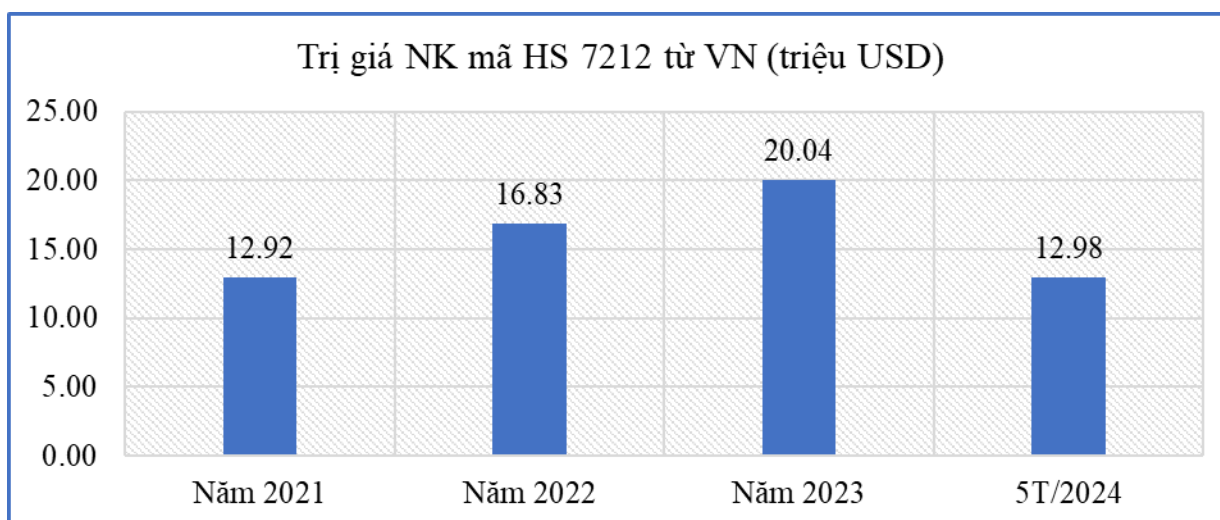
Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

2.2. Biến động trị giá và thị phần của hàng nhập khẩu từ Việt Nam

Theo số liệu thống kê hải quan của Hoa Kỳ, nhập khẩu thép cuộn mã HS 7212 vào Hoa Kỳ từ Việt Nam đã liên tục tăng trong năm 2022 và 2023. Năm 2023, nhập khẩu trị giá nhập khẩu đạt 20,04 triệu USD, tăng 19,06% so với năm 2022.

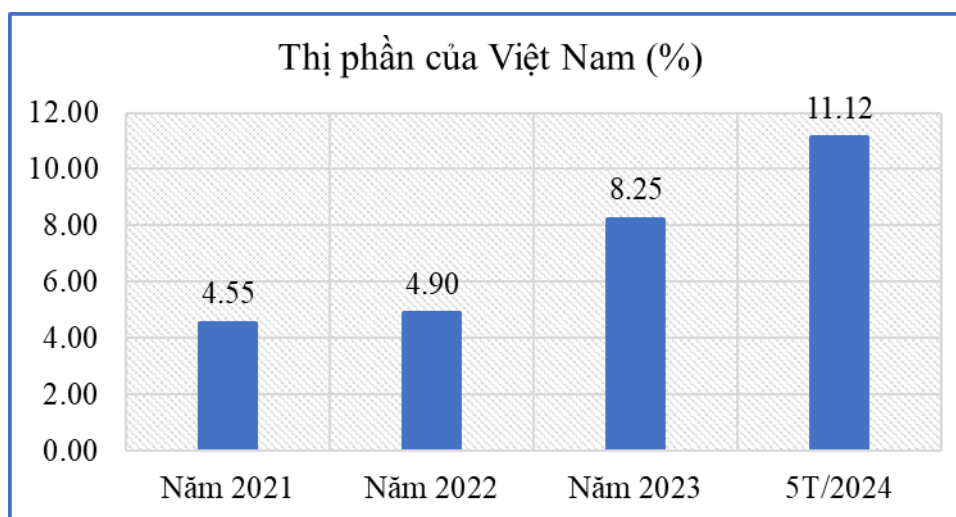
Sang năm 2024, nhập khẩu nhóm hàng này từ Việt Nam tăng trưởng tốt, đạt 12,98 triệu USD trong 5 tháng đầu năm, tương ứng với khoảng 2,59 triệu USD/tháng, cao hơn hẳn so với 1,67 triệu USD/tháng của trung bình năm 2023.

Biểu đồ 5: Trị giá nhập khẩu mã HS 7212 từ Việt Nam vào Hoa Kỳ (triệu USD) giai đoạn 2021-2024



Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

Biểu đồ 6: Thị phần của nhóm hàng mã HS 7212 từ Việt Nam trong tổng nhập khẩu vào Hoa Kỳ, giai đoạn 2019-5 tháng năm 2024



Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan Hoa Kỳ của IHS Markit

Xét về thị phần, có thể thấy sự tăng trưởng liên tục của nhóm hàng từ Việt Nam trong tổng nhập khẩu thép cuộn mã HS 7212 vào thị trường Hoa Kỳ, tăng từ 4,55% trong năm 2021 lên 8,25% trong năm 2023. Thậm chí trong 5 tháng đầu năm 2024, thị phần của thép cuộn từ Việt Nam đã chiếm tới 11,12% tổng trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ.

3. Tình hình nhập khẩu thép hình của EU từ các nguồn ngoại khối và từ Việt Nam

3.1. Nhập khẩu sản phẩm thép hình mã HS 7216 vào EU từ các nguồn ngoại khối

Theo số liệu thống kê hải quan EU của IHS Markit, năm 2022, EU nhập khẩu tổng cộng 834,2 triệu USD sản phẩm thép hình mã HS 7216 từ các thị trường ngoại khối, trong đó Thổ Nhĩ Kỳ, Vương quốc Anh và Trung Quốc là các nhà cung ứng hàng đầu.

Năm 2023, nhập khẩu nhóm hàng này từ các thị trường ngoại khối vào EU đạt 733,4 triệu USD, giảm 12% so với năm 2022.

Trong 5 tháng đầu năm 2024, EU nhập khẩu từ các thị trường ngoại khối tổng cộng 298,14 triệu USD nhóm hàng mã HS 7216, tương đương với khoảng 59,6 triệu USD/tháng, thấp hơn so với mức trung bình 61,2 triệu USD/tháng của năm 2022.

Xét về nhập khẩu từ các nguồn cung ứng lớn, nhập khẩu Thổ Nhĩ Kỳ hiện đang dẫn đầu, tiếp theo là Vương quốc Anh.

Bảng 2: Nhập khẩu thép hình mã HS 7216 vào EU từ các thị trường ngoại khối năm 2022, 2023 và 5 tháng đầu năm 2024

Thị trường cung ứng	Trị giá NK N2022 (USD)	Trị giá NK N2023 (USD)	Trị giá NK 5T/2024 (USD)
Tổng trị giá NK vào EU từ thị trường ngoại khối	834.240.717	733.494.452	298.141.584
Thổ Nhĩ Kỳ	331.863.664	273.408.384	120.676.504
Vương quốc Anh	115.472.048	167.425.167	69.430.977
...Các thị trường lớn khác...			
Trung Quốc	76.913.781	88.832.056	54.090.698
Việt Nam	12.534	57.922	15.191

Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan EU của IHS Markit

3.2. Trị giá và thị phần của hàng nhập khẩu từ Việt Nam

Theo số liệu của HIS, nhập khẩu thép hình từ Việt Nam vào thị trường EU trong thời gian qua không đáng kể, nhưng năm 2023 đã tăng mạnh so với năm 2022, đạt 57,9 nghìn USD và 5 tháng đầu năm 2024 đạt 15,1 nghìn USD.

Với trị giá như trên, thị phần của nhóm hàng mã HS 7216 nhập khẩu từ Việt Nam chỉ chiếm 0,002% tổng trị giá nhập khẩu vào EU từ các thị trường ngoại khối trong năm 2022. Đến năm 2023 và 5 tháng đầu năm nay, thị phần được cải thiện lên mức 0,01% nhưng vẫn rất thấp.

4. Tình hình nhập khẩu thép cuộn của EU từ các nguồn ngoại khối và từ Việt Nam

4.1. Nhập khẩu từ các nguồn ngoại khối vào EU:

Trong năm 2023, EU nhập khẩu khoảng 266 triệu USD thép cuộn mã HS 7212 từ các thị trường ngoại khối, trong đó có Vương quốc Anh dẫn đầu với 81,92 triệu USD, chiếm tới 30,79% tổng trị giá nhập khẩu từ các thị trường ngoại khối vào EU.

Trong 5 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu mặt hàng này vào EU đạt 119,25 triệu USD, tương đương trung bình 23,8 triệu USD/tháng, cao hơn so với mức trung bình 22,1 triệu USD/tháng trong năm 2023. Như vậy nhu cầu phục hồi đã góp phần giúp nhập khẩu mặt hàng này vào EU được cải thiện khi bước sang năm 2024.

4.2. *Nhập khẩu từ Việt Nam và thị phần của hàng Việt Nam:*

Xét về nhập khẩu từ Việt Nam, tình hình cũng được cải thiện. Theo đó nhập khẩu mặt hàng này từ Việt Nam vào EU đạt 6,89 triệu USD trong năm 2023 và trong 5 tháng đầu năm 2024 đạt 2,87 triệu USD.

Như vậy trung bình trị giá nhập khẩu nhóm hàng mã HS 7212 vào EU từ Việt Nam trong 5 tháng đầu năm 2024 là 575,7 nghìn USD/tháng, tăng so với trung bình 574,9 nghìn USD/tháng trong năm 2023.

Tuy nhiên, trong khi cải thiện về trị giá tuyệt đối thì thị phần của nguồn cung từ Việt Nam đã giảm từ 2,59% trong năm 2023 xuống còn 1,08% trong năm 5 tháng đầu năm 2024, do trị giá xuất khẩu từ nhiều nước khác vào EU phục hồi tốt hơn.

Bảng 3: Nhập khẩu thép cuộn mã HS 7212 từ các thị trường ngoại khối (trong đó có Việt Nam) vào EU năm 2023 và 5 tháng đầu năm 2024

	Nhập khẩu thép cuộn vào EU từ ngoại khối		
	Năm 2023	5T/2024	Thị phần năm (%)
Tổng NK từ thị trường ngoại khối	266,059,413	119,254,771	
Vương quốc Anh	81,922,461	32,264,782	
Thổ Nhĩ Kỳ	28,485,118	15,315,797	
Trung Quốc	24,728,574	8,890,696	
Hàn Quốc	18,041,706	7,407,485	
Việt Nam	6,899,639	2,878,533	

Nguồn: Tính toán từ số liệu hải quan EU của IHS Markit

5. Cảnh báo và khuyến nghị

Như phân tích ở trên, nhập khẩu thép hình từ Việt Nam vào Hoa Kỳ và EU biến động mạnh trong giai đoạn 2021-2023 nhưng đều đang trong xu hướng tăng từ đầu năm 2024.

Nhập khẩu thép cuộn từ Việt Nam vào Hoa Kỳ trong 5 tháng đầu năm nay cũng đạt mức trung bình tháng cao hơn hẳn trung bình hàng tháng của năm 2023. Trong khu vực châu Á, nhập khẩu từ Việt Nam thuộc nhóm dẫn đầu, cao hơn cả từ Hàn Quốc, Nhật Bản và các nước châu Á khác. Đối với thị trường EU, trị giá nhập khẩu thép cuộn từ Việt Nam cũng tăng trong nửa đầu nay.

Xu hướng trên một mặt là tín hiệu tốt cho thấy sự phục hồi của hoạt động xuất khẩu từ Việt Nam trong bối cảnh sức cầu của thị trường Hoa Kỳ và EU được cải thiện. Tuy nhiên, ở góc độ phòng vệ thương mại, cần lưu ý theo dõi sát sao diễn biến thị trường, đặc biệt là với các nhóm hàng sắt thép, vốn là một trong những nhóm hàng bị điều tra và áp dụng các biện pháp PVTM nhiều nhất.

Như các thông tin đã được cung cấp trước đó, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) vào tháng 9/2019 đã áp thuế lên thép hình nhập khẩu từ Trung Quốc và Mexico sau khi phát hiện các nhà sản xuất ở 2 quốc gia này bán giá sản phẩm của họ tại thị trường Mỹ. Theo đó thép hình nhập khẩu từ Trung Quốc bị áp thuế lên đến 141% và con số này đối với thép Mexico là 31%. Trong khi đó, Bộ Thương mại Mỹ cho biết các sản phẩm nhập khẩu từ Canada không vi phạm luật chống phá giá của Mỹ. Trước đó, nhiều sản phẩm thép của Trung Quốc đã bị tác động nặng nề bởi lệnh áp thuế bổ sung 25% nhằm vào hàng Trung Quốc.

Trước khi có biện pháp PVTM (chống bán phá giá này), trong năm 2018, Trung Quốc là một trong 3 nhà cung cấp thép hình lớn nhất cho Hoa Kỳ (nhập khẩu thép hình từ Canada, Trung Quốc và Mexico với giá trị lần lượt là 722,5 triệu USD, 897,5 triệu USD và 622,4 triệu USD). Từ năm 2019, sau biện pháp áp thuế chống bán phá giá với thép từ Trung Quốc, nhập khẩu từ thị trường này đã sụt giảm. Đến năm 2022, Hàn Quốc và Đức đã thay thế vị trí của Trung Quốc và Mexico để đứng thứ 2 và thứ 3, chỉ sau Canada. Trong nửa đầu năm nay, thị phần của Trung Quốc đã giảm xuống dưới 3% tổng trị giá nhập khẩu nhóm hàng thép hình vào Hoa Kỳ. Như vậy có thể thấy tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ đối với nhập khẩu thép hình từ Trung Quốc khá rõ ràng.

Hiện nay, nhập khẩu thép hình từ Việt Nam vào Hoa Kỳ chỉ chiếm thị phần nhỏ, tuy nhiên trị giá nhập khẩu tăng trong nửa đầu năm 2024 (như đã phân tích ở trên).

Đối với thị trường EU xu hướng bảo hộ đối với thị trường thép vẫn đáng phải quan tâm. Vào ngày 12 tháng 1 năm 2024, Ủy ban châu Âu (EC) đã nhận được yêu cầu có căn cứ của 14 Quốc gia Thành viên để kiểm tra theo Điều 19 của Quy định (EU) 2015/478 của Nghị viện và Hội đồng Châu Âu và Điều 16 của Quy định (EU) 2015/ 755 của Nghị viện và Hội đồng Châu Âu về các biện pháp tự vệ hiện tại đối với một số sản phẩm thép. Ủy ban châu Âu sau đó đã quyết định tiến hành cuộc điều tra để đánh giá liệu biện pháp tự vệ có cần được gia hạn hay không.

Các doanh nghiệp cũng như hiệp hội ngành hàng thép của Hoa Kỳ và EU được trang bị các kiến thức và năng lực trong việc xác định và bảo vệ quyền lợi của mình theo luật định, cũng như có ưu thế hơn doanh nghiệp ở các nước phát triển trong việc sử dụng các công cụ để bảo vệ hoạt động sản xuất nội địa trước sự cạnh tranh mạnh và tăng nhanh của hàng nhập khẩu. Họ cũng biết cách sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ lợi ích mình thông qua các đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẩn tránh...

Cục Phòng vệ Thương mại (Bộ Công Thương) tiếp tục khuyến nghị các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu nhóm hàng này theo dõi tình hình thị trường. Đặc biệt, các doanh nghiệp cần phối hợp với các cơ quan chức năng để nắm bắt thông tin, chuẩn bị sẵn sàng hồ sơ, chứng từ, đặc biệt là hồ sơ liên quan đến xuất xứ hàng hóa, nguồn nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất thép hình, thép cuộn xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ và EU trong thời gian tới. Những nỗ lực trên nhằm phòng tránh các rủi ro liên quan đến bán phá giá, trợ cấp, gian lận xuất xứ hoặc lẫn tránh các biện pháp PVTM của thị trường đối tác.

THEO DÕI MẶT HÀNG THÉP HÌNH XUẤT KHẨU

1. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

a) Mặt hàng thép hình

- Thép hình được sản xuất từ thép cacbon hoặc thép hợp kim, có thể được mạ kẽm để tăng khả năng chống ăn mòn.

- Quy trình sản xuất thép hình trải qua các bước:

+ Xử lý quặng: Chọn lọc quặng sắt, than cốc, đá vôi.

+ Tạo dòng thép nóng chảy: Nung nóng nguyên liệu trong lò cao.

+ Đúc tiếp nhiên liệu: Đúc thành phôi thanh, phôi phiến, phôi bloom.

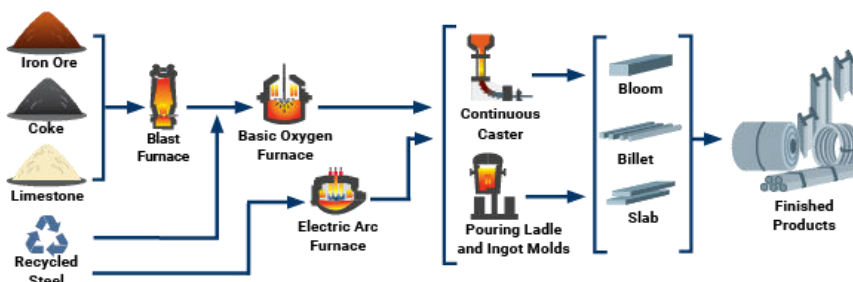
+ Cán nóng tạo hình: Cán phôi thép qua các con lăn để tạo hình dạng mong muốn.

+ Gia công, hoàn thiện: Cắt, đục lỗ, tạo rãnh theo yêu cầu.

+ Kiểm tra chất lượng: Đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn trước khi xuất xưởng.

Hình 01: Quy trình sản xuất thép hình

The Steel Mill Life Cycle



- Thép hình I có mặt cắt ngang giống chữ “I” in hoa, được ưa chuộng nhờ khả năng chịu lực dọc và chống uốn tốt. Tuy nhiên, loại thép này thường bị nhầm lẫn với thép hình H. Thép I có cánh ngắn hơn chiều cao thân, trong khi thép H có tỉ lệ gần bằng nhau. Thép hình chữ I làm dầm, cột, xà gồ trong các công trình xây dựng...

Mã HS: 7216.3200

- Thép hình H có tiết diện hình chữ H in hoa, chiều rộng cánh gần bằng chiều cao thân. Thép hình H dùng làm kết cấu chịu lực trong các công trình lớn, cầu đường, nhà xưởng...

Mã HS: 7216.3300

b) Quy mô thị trường thép hình trong nước

Trong tháng 6/2024, sản xuất thép thô đạt 1,88 triệu tấn, giảm 0,4% so với tháng trước và tăng 27,4% so với tháng 6/2023. Tiêu thụ thép thô đạt gần 1,77 triệu tấn, giảm 5,5% so với tháng trước nhưng tăng 30% so với cùng kỳ năm 2023. Xuất khẩu thép thô tháng 6 đạt 202.349 tấn, giảm 25,4% so với tháng 5 và giảm 17% so với tháng 6/2023.

Tính chung 6 tháng năm 2024, sản xuất thép thô đạt 10,9 triệu tấn, tăng 21% so với cùng kỳ năm 2023. Tiêu thụ đạt 10,6 triệu tấn, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 1,37 triệu tấn, tăng 47% so với cùng kỳ năm 2023.

Hình 02: Tình hình sản xuất – bán hàng thép thành phẩm tháng 6/2024

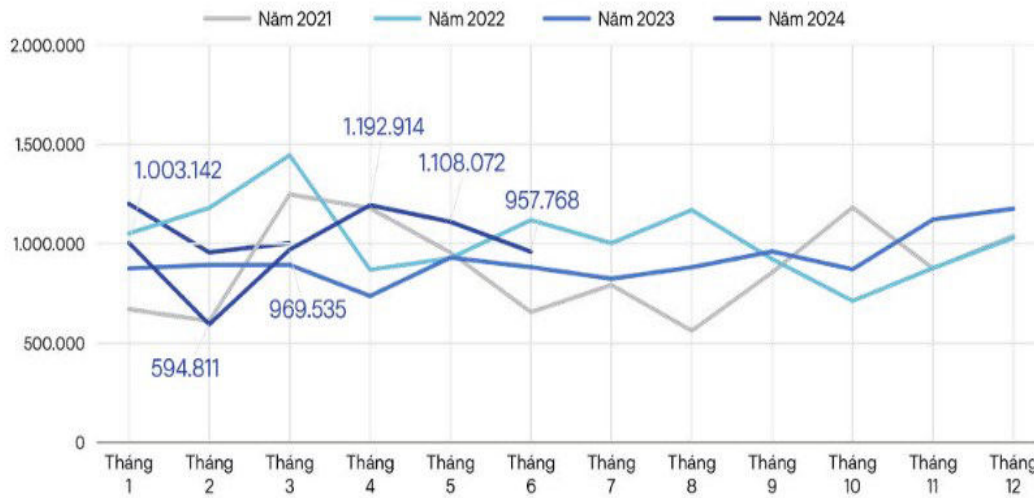
Ngành hàng	Tháng 6/2024			Tháng 6/2023			% so với cùng kỳ		
	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất	Bán hàng	Xuất khẩu
Thép xây dựng	973.294	957.768	181.035	738.196	874.441	149.623	▲ 31,8%	▲ 9,5%	▲ 21,0%
HRC	584.901	550.056	154.063	420.428	573.268	297.550	▲ 39,1%	▼ 4,0%	▼ 48,2%
Thép cán nguội	218.058	212.025	30.111	243.515	146.926	50.670	▼ 10,5%	▲ 44,3%	▼ 40,6%
Tôn mạ KL &SPM	487.442	445.410	270.654	416.232	363.261	203.627	▲ 17,1%	▲ 22,6%	▲ 32,9%
Ống thép	200.218	197.359	26.617	194.343	203.191	25.944	▲ 3,0%	▼ 2,9%	▲ 2,6%
Tổng cộng	2.463.912	2.362.618	662.480	2.012.7114	2.161.087	727.414	▲ 22,4%	▲ 9,3%	▼ 8,9%

Nguồn: VSA

Trong tháng 6, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 973.294 tấn, giảm 9,5% so với tháng trước và tăng 32% so với tháng 6/2023. Bán hàng đạt 957.768 tấn, giảm 13,5% so với tháng trước và tăng 9,5% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu thép xây dựng đạt 181.035 tấn, tăng 12,25% so với tháng 5 và tăng 21% so với tháng 6/2023.

Hình 03: Sản xuất thép xây dựng 2021 - 2024

Đơn vị: tấn



Nguồn: VSA

Tính chung quý II/2024, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 3 triệu tấn, tăng 6% so với quý II/2023. Bán hàng thép đạt 3,25 triệu tấn, tăng 3%, trong đó xuất khẩu mặt hàng thép xây dựng đạt 509.872 tấn, nhích lên 4,5%. Tính chung 6 tháng năm 2024, sản xuất thép xây dựng đạt 5,7 triệu tấn, tăng 15,6% so với mức cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép đạt 5,82 triệu tấn, tăng 15%. Trong đó, xuất khẩu có nhiều khởi sắc khi tăng 22% so với cùng kỳ, đạt hơn 1 triệu tấn.

Hình 04: Tình hình sản xuất – bán hàng thép thành phẩm 6 tháng đầu năm 2024

Ngành hàng	Quý II/2024			Quý II/2023			% so với cùng kỳ		
	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất	Bán hàng	Xuất khẩu
Thép xây dựng	3.065.054	3.258.754	509.872	2.889.587	3.164.571	488.084	▲ 6,1%	▲ 3,0%	▲ 4,5%
HRC	1.558.802	1.563.619	434.379	1.800.162	1.858.733	916.997	▼ 13,4%	▼ 15,9%	▼ 52,6%
Thép cán nguội	632.903	655.749	119.575	1.014.748	554.060	120.313	▼ 37,6%	▲ 18,4%	▼ 0,6%
Tôn mạ KL & SPM	1.492.329	1.457.924	823.773	1.305.693	1.204.021	584.542	▲ 14,3%	▲ 21,1%	▲ 40,9%
Ống thép	589.098	655.048	76.164	629.384	669.356	69.694	▼ 6,4%	▼ 2,1%	▲ 9,3%
Tổng cộng	7.338.186	7.591.094	1.963.763	7.639.574	7.450.741	2.179.630	▼ 3,9%	▲ 1,9%	▼ 9,9%

Nguồn: VSA

Nhu cầu thép xây dựng trong tháng 6 vẫn duy trì mức sản lượng tốt trong ngắn hạn, nhưng nhìn chung là chưa có tín hiệu khởi sắc trong dài hạn. Từ đầu quý IV/2023, các yếu tố khiến giá được điều chỉnh tăng là có nguyên nhân sâu xa là giá tăng nguyên vật liệu (iron ore, than coke, phế, giá điện), chi phí tài chính (lãi suất ngân hàng,...) và trượt giá USD/VND. Nhà máy phải điều chỉnh tăng giá nhằm bù lại một phần giá tăng nguyên vật liệu, mặc dù nhu cầu vẫn ở mức thấp.

Tại Việt Nam, Posco nổi tiếng với mặt hàng thép hình. Mặt hàng này được sản xuất theo công nghệ và dây chuyền của Hàn Quốc. Loại thép hình này có ưu điểm là kích thước tương đối chuẩn, cân nặng barem cũng không âm quá nhiều so với cân nặng cân thực tế. Ưu điểm của thép Posco có độ bền chắc tốt, thép có khả năng chịu lực cao, kích thước đa dạng phù hợp đáp ứng được nhiều yếu tố khác nhau của công trình. Bề mặt thép xanh, không bị gỉ rỉ, dấu hiệu để nhận biết thép Posco là trên thân cây có ký hiệu PS. Bởi vì có nhiều ưu điểm nên thép PS luôn có giá thành cao hơn so với thép của nhiều hãng khác.

Các sản phẩm thép hình có nguồn gốc Posco hiện nay là: Thép hình I Posco, Thép hình H Posco

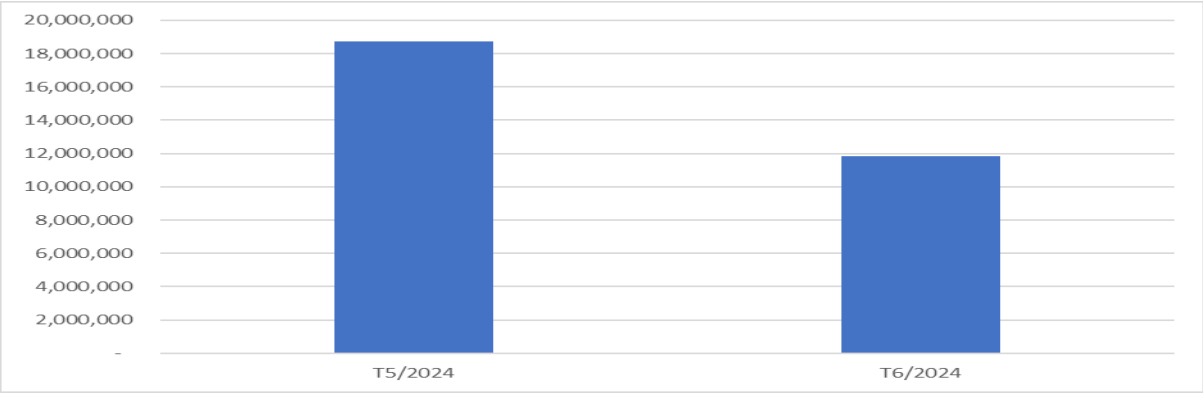
Các kích thước thép hình I Posco: Thép hình I 100 x 55 x 4.5 x 6m, Thép hình I 120 x 64 x 4.8 x 6m, Thép hình I 150 x 75 x 5 x 7 x 12m, Thép hình I 194 x 150 x 6 x 9 x 12m, Thép hình I 200 x 100 x 5.5 x 8 x 12m, Thép hình I 250 x 125 x 6 x 9 x 12m, Thép hình I 294 x 200 x 8 x 12 x 12m, Thép hình I 300 x 150 x 6.5 x 9 x 12m, Thép hình I 350 x 175 x 7 x 11 x 12m, Thép hình I 390 x 300 x 10 x 16 x 12m, Thép hình I 400 x 200 x 8 x 13 x 12m, Thép hình I 450 x 200 x 9 x 14 x 12m, Thép hình I 482 x 300 x 11 x 15 x 12m....

Các kích thước thép H Posco: Thép H 100 x 100 x 6 x 8 x 12m, Thép H 125 x 125 x 6.5 x 9 x 12m, Thép H 150 x 150 x 7 x 10 x 12m, Thép H 175 x 175 x 7.5 x 11 x 12m, Thép H 200 x 200 x 8 x 12 x 12m, Thép H 250 x 250 x 9 x 14 x 12m, Thép H 300 x 300 x 10 x 15 x 12m, Thép H 340 x 250 x 9 x 14 x 12m, Thép H 350 x 350 x 12 x 19 x 12m, Thép H 400 x 400 x 13 x 21 x 12m, Thép H 440 x 300 x 11 x 18 x 12m...

2. Tình hình xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường

Biểu đồ 01: Giá trị xuất khẩu mặt hàng thép hình từ Việt Nam sang các thị trường trong tháng 5,6 năm 2024

Đơn vị: USD

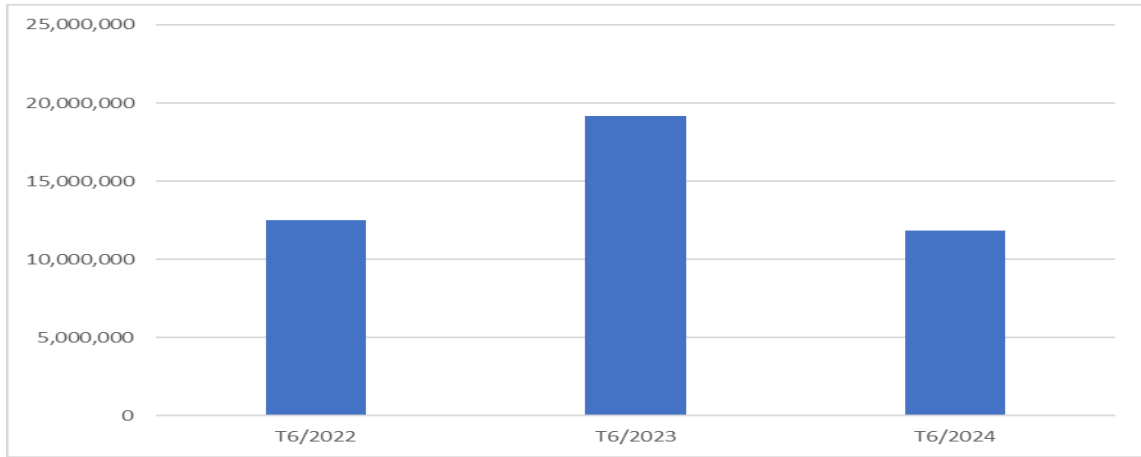


Nguồn: IHS Markit

So với tháng 5/2024, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường giảm 57,78% xuống còn 11,86 triệu USD.

Biểu đồ 02: Giá trị xuất khẩu mặt hàng thép hình từ Việt Nam sang các thị trường trong tháng 6 các năm 2022, 2023, 2024

Đơn vị: USD

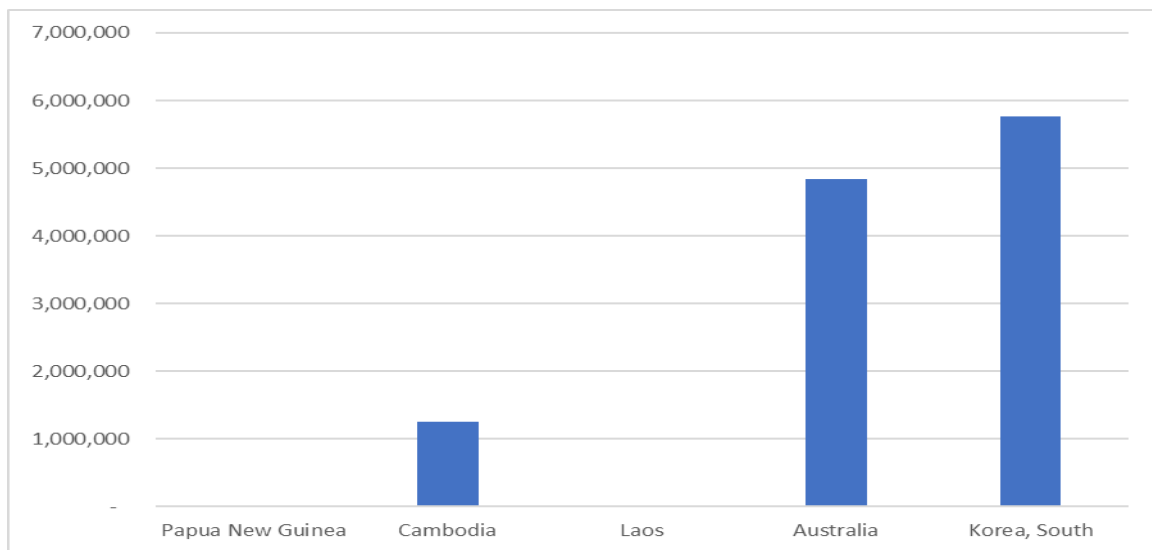


Nguồn: IHS Markit

Tháng 6/2022, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường đạt 12,5 triệu USD. So với tháng 6/2023, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường tăng 52,94% lên mức 19,1 triệu USD. Đến tháng 6/2024, xuất khẩu thép hình sang các nước giảm mạnh 61,39% xuống còn 11,86 triệu USD.

Biểu đồ 03: Giá trị xuất khẩu mặt hàng thép hình từ Việt Nam sang các thị trường trong tháng 6 năm 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 6/2024, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường đạt 11.860.314 USD, với 03 nước nhập khẩu chính là Hàn Quốc, Úc và Campuchia. Hàn Quốc là nhà nhập khẩu thép hình lớn nhất của Việt Nam, với gần 5,8 triệu USD, chiếm 48,56% tổng lượng xuất khẩu. Tiếp đến là Úc với khoảng 4,8 triệu USD, chiếm 40,82% tổng lượng xuất khẩu. Campuchia

nhập khẩu thép hình từ Việt Nam 1,3 triệu USD trong tháng 6/2024, chiếm 10,58% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam.

3. Cập nhật các biện pháp phòng vệ thương mại đối với mặt hàng thép hình

Ngày 21 tháng 3 năm 2017, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 957/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời đối với một số mặt hàng thép hình chữ H nhập khẩu vào Việt Nam, có xuất xứ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa (bao gồm cả Hồng Kông), có mã HS 7216.33.00, 7228.70.10, 7228.70.90 (mã vụ việc AD03).

Ngày 21 tháng 8 năm 2017, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 3283/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức đối với sản phẩm thép hình H có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

Ngày 12 tháng 11 năm 2018, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 4243/QĐ-BCT về việc giữ nguyên việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số mặt hàng thép hình chữ H có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

Ngày 24 tháng 8 năm 2020, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 2251/QĐ-BCT về việc tiến hành điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá (CBPG) đối với một số sản phẩm thép hình chữ H có mã HS 7216.33.11, 7216.33.19, 7216.33.90, 7228.70.10 và 7228.70.90 có xuất xứ từ Ma-lai-xi-a.

Thời gian	Sự kiện
24/08/2020	Khởi xướng điều tra CBPG (Quyết định số 2251/QĐ-BCT)
08/09/2020	Công văn v/v ban hành Bản câu hỏi điều tra đối với nhà sản xuất trong nước, nhà nhập khẩu vụ việc AD12 Công văn v/v ban hành Bản câu hỏi điều tra đối với nhà sản xuất, nhà xuất khẩu nước ngoài vụ việc AD12
02/04/2021	Áp dụng biện pháp chống bán phá giá tạm thời (Quyết định số 1162/QĐ-BCT)
18/08/2021	Ban hành quyết định áp thuế CBPG chính thức (Quyết định số 1975/QĐ-BCT) ở mức 10,64%.
19/08/2022	Ban hành kết luận cuối cùng (Quyết định số 1640/QĐ-BCT) về biện pháp chống bán phá giá được gia hạn thêm 05 năm với mức thuế CBPG được áp dụng từ 22,09% đến 33,51%.

Ngày 05 tháng 12 năm 2023, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 3133/QĐ-BCT về việc rà soát lần thứ hai việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm thép hình chữ H có xuất xứ từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa (mã vụ việc AR02.AD03).

Bộ Công Thương bắt đầu điều tra vụ việc từ tháng 12/2023 trên cơ sở đề nghị của nhóm Công ty Jinxi (Trung Quốc) nộp vào tháng 8/2022.

Ngày 25/11/2024, Bộ Công Thương tiếp tục ban hành Quyết định 3098/QĐ-BCT về kết quả rà soát lần hai đối với biện pháp chống bán phá giá áp dụng cho thép chữ H từ Trung Quốc. Kết luận điều tra cho thấy mức độ bán phá giá của nhóm Công ty Jinxi giảm còn 13,38%.

4. Cảnh báo và kiến nghị

Thép hình cũng như nhiều sản phẩm sắt thép khác nằm trong danh mục các nhóm hàng bị áp dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại nhất trên thế giới. Do đó, để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp xuất khẩu thép của Việt Nam nói chung và thép hình của Việt Nam nói riêng, Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) khuyến nghị các doanh nghiệp liên quan theo dõi sát diễn biến thị trường, tình hình nhập khẩu của các thị trường. Đồng thời, các doanh nghiệp cần chủ động tìm hiểu hoặc liên hệ Cục Phòng vệ thương mại để được cung cấp thông tin và nắm vững quy định, trình tự, thủ tục điều tra áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại tại các thị trường xuất khẩu. Do đó các doanh nghiệp thép của Việt Nam cần chuẩn bị đầy đủ giấy tờ, chứng từ chứng minh về xuất xứ hàng hóa hợp pháp, không tiếp tay cho các đối tượng có ý định lẩn tránh thuế. Trước năm 2017, Ma-lai-xi-a không sản xuất và xuất khẩu sản phẩm thép hình H sang Việt Nam. Tuy nhiên, sau khi Việt Nam áp dụng thuế CBPG thép hình H với Trung Quốc, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm này của Ma-lai-xi-a sang Việt Nam đã tăng đột biến, lên hơn 213 tỷ đồng trong năm 2019 và 848 tỷ đồng trong năm 2020. Do đó, có dấu hiệu về việc thép hình chữ H được sản xuất tại Ma-lai-xi-a sau đó xuất khẩu sang Việt Nam nhằm lẩn tránh thuế CBPG áp dụng đối với thép hình H của Trung Quốc.

Ngoài ra, các doanh nghiệp nên hợp tác đầy đủ, cung cấp thông tin cho cơ quan điều tra khi có yêu cầu; có ý kiến kịp thời đối với các kết luận của cơ quan điều tra hoặc các vấn đề do các bên liên quan nêu. Để ứng phó hiệu quả, các doanh nghiệp sản xuất cần:

Thứ nhất, chủ động thiết lập hệ thống quản lý truy xuất nguồn gốc minh bạch, đảm bảo đáp ứng yêu cầu của nước nhập khẩu, đồng thời lưu giữ đầy đủ sổ sách, chứng từ để chứng minh không bán phá giá khi bị điều tra. Việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu cũng là chiến lược cần thiết nhằm giảm thiểu rủi ro. Trong quá trình ứng phó với các cuộc điều tra phòng vệ thương mại, việc thu thập chứng cứ là bước quan trọng, trong đó doanh nghiệp cần tập trung vào 3 loại chứng cứ chính gồm dữ liệu giá cả, chứng cứ thiệt hại và hồ sơ tài chính.

Thứ hai, việc hợp tác chặt chẽ với cơ quan điều tra cũng là yếu tố quan trọng để bảo đảm quá trình điều tra diễn ra suôn sẻ và công bằng, cùng với tìm kiếm hỗ trợ pháp lý chuyên nghiệp và học hỏi từ các trường hợp thực tế, giúp doanh nghiệp chuẩn bị tốt hơn cho các cuộc điều tra phòng vệ thương mại.

Thứ ba, trước khi một vụ việc phòng vệ thương mại xảy ra, doanh nghiệp cần trang bị những kiến thức cơ bản về phòng vệ thương mại, song song với đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh tập trung xuất khẩu quá “nóng” vào một thị trường và cần tập trung cạnh tranh bằng chất lượng hơn là cạnh tranh bằng giá cả.

Thứ tư, thường xuyên cập nhật thông tin với hiệp hội và cơ quan Chính phủ (Cục Phòng vệ thương mại), nhà nhập khẩu về khả năng một vụ việc có thể xảy ra, tham khảo danh sách các mặt hàng cảnh báo nguy cơ bị điều tra lẫn tránh thuế của Cục Phòng vệ thương mại. Trong quá trình ứng phó, doanh nghiệp cần tham gia, hợp tác, cung cấp thông tin đầy đủ cho cơ quan điều tra trong tất cả các giai đoạn của vụ việc, đồng thời phối hợp với hiệp hội và Chính phủ trong toàn bộ diễn biến vụ việc để nhận được sự hỗ trợ cần thiết.

THEO DÕI MẶT HÀNG PHÔI THÉP NHẬP KHẨU

1. Tình hình nhập khẩu mặt hàng phôi thép

a) Mặt hàng phôi thép

Phôi thép là hợp kim của sắt và Cacbon, chứa hàm lượng Cacbon dưới 2%, hàm lượng Mangan (Mn) dưới 1% và bao gồm một số nguyên tố hóa học khác như Lưu Huỳnh(S), Photpho (P), Silic (Si) và Oxi, thép là vật liệu không thể thiếu trong quá trình xây dựng. Thế nhưng loại vật chất trung gian của quá trình sản xuất ra thép là phôi thép thì khá ít người biết, kể cả các kỹ sư xây dựng.

Hiện nay, 2 phương pháp sản xuất thép được sử dụng trên toàn thế giới đó là sản xuất thông qua lò cơ bản (BOF) và thông qua lò hồ quang điện (EAF). Mặc dù có sự khác biệt về nguyên vật liệu tham gia vào quá trình sản xuất là quặng sắt, than đá, thép phế liệu nhưng mục đích chung đều là tiến hành đúc để tạo ra các loại phôi thép.

70% sản lượng thép trên thế giới được sản xuất thông qua lò Oxi cơ bản gồm:

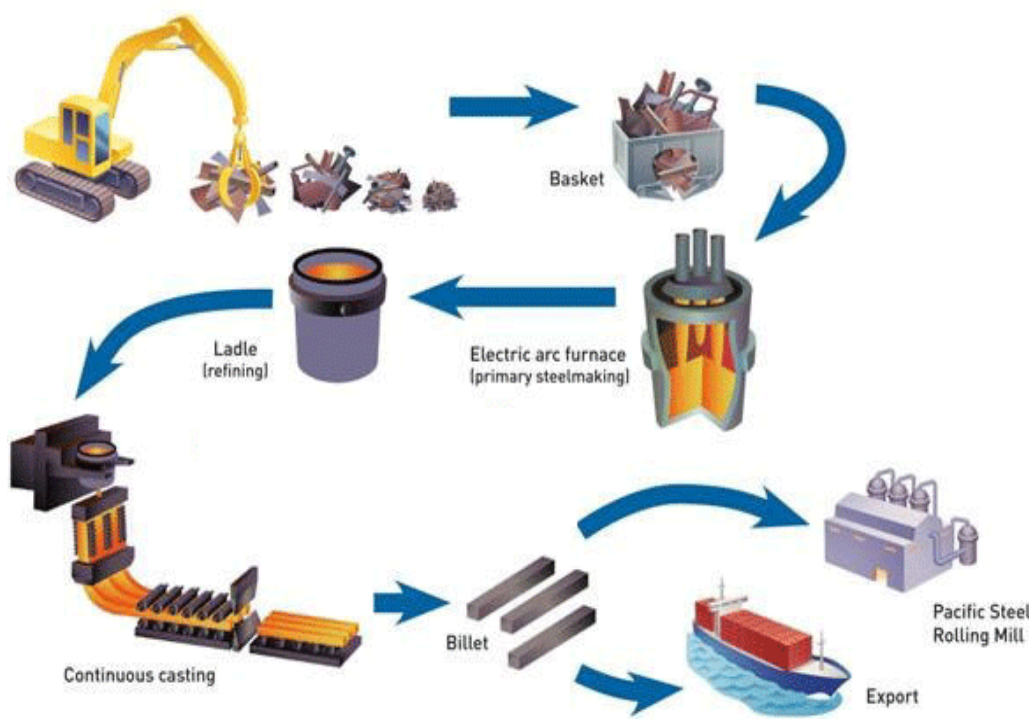
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

Quặng kim loại được nung nóng ở một nhiệt độ cao nhất định thông thường là 1300 độ C trở thành các dòng kim loại nóng chảy.

Dòng kim loại này được dẫn tới lò hồ quang điện để xử lý (các tạp chất được tách ra khỏi và các thành phần hoá học trong đó được điều chỉnh)

Cuối cùng, dòng kim loại nóng chảy được đúc liên tục để tạo thành các phôi thép

Quy trình tạo ra phôi thép khép kín:



Sau đó phôi thép sẽ được cán và gia công thành thép thành phẩm. Đây chính là quy trình chung trong mọi dây chuyền sản xuất sắt tại bất kì nhà máy nào. Do đó, có thể hiểu một cách đơn giản nhất phôi thép là sản phẩm của quá trình luyện phôi nằm trong dây chuyền sản xuất sắt thép và là nguyên liệu đầu vào của nhà máy cán thép xây dựng thành phẩm.

Sau khi sản xuất xong phôi thép có thể tồn tại ở 2 trạng thái khác nhau như:

Trạng thái nóng: sau khi hình thành phôi thép được duy trì phôi ở 1 nhiệt độ cao để đưa trực tiếp vào nhà máy cán thép nhằm cán ra thép xây dựng thành phẩm.

Trạng thái nguội: Nếu muốn chuyển tới các nhà máy khác, phôi thép sẽ được để ở trạng thái nguội. Để thực hiện quá trình cán thép thành phẩm phôi thép phải được làm nóng lại.

Hiện nay ở nước ta, hầu hết các số nhà máy sản xuất thép lớn như Pomina, Việt Nhật Thép Hòa Phát đều không ngừng đầu tư máy móc, dây chuyền công nghệ để xây dựng nên những khu liên hợp sản xuất gang thép khép kín, đồng bộ, tạo ra chuỗi liên hoàn trong sản xuất thép theo công nghệ hiện đại của thế giới.

Phôi thép được chia thành nhiều loại với những mục đích sử dụng khác nhau nhưng chủ yếu là 3 loại dưới đây:

Phôi thép vuông: Quy cách phổ biến của loại phôi thép này thường là: 100 x 100, 125 x 125, 150 x 150 chiều dài từ 6 – 12 m. Loại phôi này được sử dụng chủ yếu để sản xuất thép cuộn, thép thanh vằn xây dựng thành phẩm.



Phôi thép dẹp: Loại phôi thép này thường có tiết diện cắt ngang mặt hình chữ nhật và đó được đưa qua các loại máy móc để cán thép cuộn cán nóng, thép cuộn cán nguội, thép tấm cán nóng...

Phôi thép Bloom: Xét về đặc điểm phôi thép Bloom gần như billet nhưng lại có kích thước lớn hơn. Nếu không có phôi thép vuông và phôi thép dẹp thì có thể dùng loại này để thay thế.

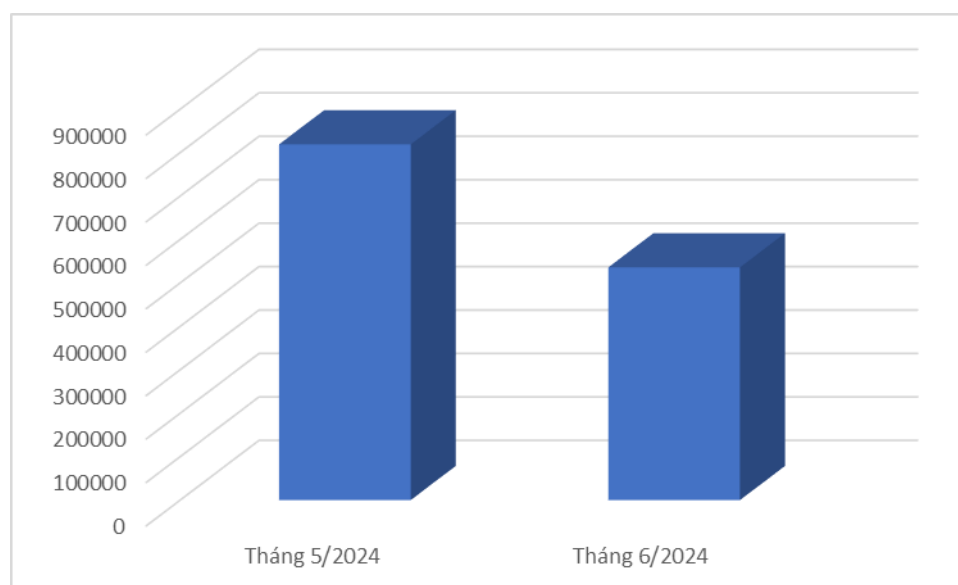
b) Giá trị nhập khẩu mặt hàng phôi thép

Trong tháng 6/2024, giá trị nhập khẩu phôi thép của Việt Nam đạt 535.689 USD, giảm mạnh 34,6% so với tháng 5/2024 (818.868 USD).

So với tháng 6/2023 (993.060 USD), giá trị nhập khẩu phôi thép vào tháng 6/2024 đã giảm mạnh 46,1%, tương đương mức giảm 457.371 USD

Giá trị nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5, tháng 6 năm 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 6/2024, Việt Nam đã nhập khẩu phôi thép với tổng giá trị đạt 535.689 USD. Các nguồn nhập khẩu chính trong tháng này bao gồm Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc) và một số quốc gia khác. Trung Quốc tiếp tục giữ vai trò chủ đạo với giá trị nhập khẩu lên tới 248.567 USD, chiếm 46,4% tổng giá trị nhập khẩu.

Bên cạnh Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc) tiếp tục là hai nguồn cung cấp quan trọng với giá trị nhập khẩu lần lượt là 134.215 USD (25,1%) và 97.842 USD (18,3%). Hàn Quốc được biết đến là thị trường cung cấp các sản phẩm thép chất lượng cao, phù hợp với các ngành công nghiệp có yêu cầu khắt khe như chế tạo máy móc, xây dựng hạ tầng và sản xuất thiết bị điện tử. Các sản phẩm nhập khẩu từ Đài Loan cũng nổi tiếng với độ bền và tính ổn định, đáp ứng tốt các tiêu chuẩn quốc tế.

Giá trị nhập khẩu phôi thép từ các nước khác đạt 55.065 USD, chiếm 10,2%.

2. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

Các công ty sản xuất phôi thép trong nước:

STT	Tên công ty
1	Công ty Cổ phần Thép Hòa Phát Hải Dương
2	Công ty TNHH Một thành viên Thép Miền Nam - VNSTEEL
3	Công ty Cổ phần Thép Vicasa - VNSTEEL
4	Công ty Cổ phần Thép Thủ Đức - VNSTEEL
5	Công ty TNHH Thép Hòa phát Hưng Yên;
6	Công ty TNHH Thép đặc biệt Shengli
7	Công ty TNHH Gang thép Hưng nghiệp Formosa
8	Công ty Khoáng sản và Luyện kim Việt Trung
9	Công ty TNHH Thép Tungho Việt Nam
10	Công ty Cổ phần Thép Pomina
11	Công ty Cổ phần Gang Thép Thái Nguyên

Trong tháng 6/2024, sản xuất thép thô đạt 878.343tấn, giảm nhẹ 0,4% so với tháng trước nhưng tăng 27,4% so với cùng kỳ tháng 6/2023. Sản xuất thép thành phẩm các loại đạt 2,463 triệu tấn, tăng giảm 4,95% so với tháng 5/2024 (sản xuất tất cả các mặt hàng thép đều ghi nhận mức giảm, riêng cuộn cán nóng HRC tăng nhẹ 1,2%) nhưng tăng 22,4% so với cùng kỳ năm 2023 (trong đó thép xây dựng, HRC, tôn mạ và ống thép vẫn giữ được mức tăng trưởng cao lần lượt là 31,8%, 39,1%, 17,1% và 3%, còn sản xuất cuộn cán nguội (CRC) giảm 10,5%.

Bán hàng thép thành phẩm đạt 2,362 triệu tấn, giảm 7,53% so với tháng 5/2024 (giảm đều các mặt hàng thép thành phẩm trừ HRC tăng 5,42%) nhưng tăng 9,3% so với cùng kỳ năm ngoái (chỉ có sản lượng bán hàng HRC giảm 18,7% và ống thép giảm 2,9%); trong đó xuất khẩu thép thành phẩm các loại trong tháng 6/2024 đạt hơn 662 ngàn tấn tăng 10,9% so với tháng trước nhưng giảm 8,9% so với cùng kỳ 2023. Xuất khẩu các mặt hàng thép thành phẩm đều tăng so với tháng 5/2024 trừ HRC giảm 48,2% và CRC giảm 40,6%.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, sản xuất thép thành phẩm đạt 14,427 triệu tấn, tăng 10,1% so với cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép thành phẩm đạt 14,274 triệu tấn, tăng 14,4% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 4,216 triệu tấn, tăng 8,6% so với cùng kỳ năm ngoái.

3. Đánh giá và khuyến nghị

Ngày 18 tháng 12 năm 2016, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 2968/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam. Các sản phẩm thuộc mã HS: 7207.11.00; 7207.19.00; 7207.20.29; 7207.20.99; 7224.90.00; 7213.10.10; 7213.10.90; 7213.91.20; 7214.20.31; 7214.20.41; 7227.90.00; 7228.30.10; 9811.00.00.

Theo quy định của Hiệp định Tự vệ của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) mà Việt Nam là thành viên, Bộ Công Thương cũng đã quyết định lộ trình áp thuế tự vệ theo hướng giảm dần đối với các mặt hàng phôi thép và thép dài như sau:

Thời gian có hiệu lực	Thuế phôi thép
Từ ngày 22/3/2016 (ngày Quyết định áp dụng biện pháp tạm thời có hiệu lực) đến ngày 01/8/2016	23,3% (mức thuế tự vệ tạm thời)
Từ ngày 02/8/2016 (ngày Quyết định áp dụng biện pháp chính thức có hiệu lực) đến ngày 21/3/2017	23,3% (mức thuế tự vệ chính thức)
Từ ngày 22/3/2017 đến ngày 21/3/2018	21,3%
Từ ngày 22/3/2018 đến ngày 21/3/2019	19,3%
Từ ngày 22/3/2019 đến ngày 21/3/2020	17,3%
Từ ngày 22/3/2020 trở đi	0% (nếu không gia hạn)

Ngày 20/03/2020, Bộ Công Thương ban hành Quyết định 918/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu với mức thuế và thời gian gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ như sau:

Thời gian có hiệu lực	Thuế phôi thép
Từ ngày 22/3/2020 đến 21/3/2021	15,3%
Từ ngày 22/3/2021 đến 21/3/2022	13,3%
Từ ngày 22/3/2022 đến 21/3/2023	11,3%
Từ ngày 22/3/2023 trở đi	0% (nếu không gia hạn)

Ngày 21/03/2023, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT. Theo Quyết định này, Bộ trưởng Bộ Công Thương không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép có mã HS: 7207.11.00; 7207.19.00; 7207.20.29; 7207.20.99; 7224.90.00; và 9811.00.10 được dẫn chiếu tới mã HS 7224.90.00. Theo đó, tại thời điểm tháng 6 năm 2024, mặt hàng phôi thép nhập khẩu và Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ.

Phôi thép là sản phẩm trung gian để làm ra các sản phẩm thép khác được sử dụng rất rộng rãi trong các công trình xây dựng hiện nay, là vật liệu chủ đạo để xây nên những tòa nhà cao tầng, những nhịp cầu bắc qua sông. Quan điểm của Chính phủ Việt Nam luôn khuyến khích đầu tư sản xuất thép từ thượng nguồn, ưu tiên sản xuất trong nước vì thép được coi là nền tảng để sản xuất các sản phẩm công nghiệp, giúp các ngành sản xuất trong nước tự chủ được phần nguyên liệu. Bảo vệ sản xuất thượng nguồn trong nước cũng là bảo vệ công ăn việc làm và tạo nguồn thu ngân sách bền vững cho nhà nước. Bên cạnh đó, thép là mặt hàng có lượng nhập khẩu lớn, lại là ngành công nghiệp cốt lõi, tác động đến nhiều ngành kinh tế khác nhau..

Hiện nay, các quốc gia trên thế giới đang tăng cường áp dụng triệt để các hàng rào kỹ thuật và biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Các rào cản kỹ thuật được áp dụng rõ ràng tại các quốc gia như Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc, Anh.... Trong khi đó, gần như các sản phẩm thép nhập khẩu vào Việt Nam đều có thuế nhập khẩu bằng 0%. Hơn nữa, biện pháp tự vệ đối với mặt hàng phôi thép đã bị dỡ bỏ.

Tình hình nhập khẩu phôi thép hiện tại cho thấy khối lượng nhập khẩu còn rất thấp và khó có khả năng tăng nhanh trong thời gian tới. Phôi thép là sản phẩm trung gian trong chuỗi giá trị của ngành thép, chủ yếu phục vụ nhu cầu sản xuất nội bộ tại các nhà máy thép để chế tạo các sản phẩm hạ

nguồn như thép xây dựng, thép tấm, thép cuộn. Chính vì đặc thù này, nhu cầu nhập khẩu phôi thép chỉ tăng khi nguồn cung nội địa không đáp ứng đủ hoặc chi phí sản xuất trong nước vượt quá chi phí nhập khẩu. Tuy nhiên, với mạng lưới sản xuất và phân phối phôi thép nội địa ngày càng phát triển, các doanh nghiệp trong nước có xu hướng ưu tiên sử dụng nguồn nguyên liệu nội địa để tối ưu hóa chi phí và duy trì tính ổn định trong chuỗi cung ứng. Bên cạnh đó, việc nhập khẩu phôi thép thường gặp phải các rào cản như chi phí vận chuyển cao, thuế nhập khẩu, và yêu cầu về chất lượng, khiến việc nhập khẩu trở thành phương án ít được ưu tiên.

Khả năng tăng nhanh khối lượng nhập khẩu phôi thép trong tương lai gần cũng rất thấp do các yếu tố liên quan đến cơ cấu thị trường và chính sách kinh tế. Nền công nghiệp thép nội địa thường được bảo hộ thông qua các chính sách hỗ trợ và ưu đãi dành cho sản xuất trong nước, từ đó tạo động lực cho các doanh nghiệp tập trung phát triển năng lực nội tại. Ngoài ra, việc phát triển hệ thống sản xuất khép kín, từ sản xuất phôi thép đến sản phẩm hạ nguồn, giúp các doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn chi phí, chất lượng và thời gian giao hàng. Điều này càng củng cố xu hướng sử dụng phôi thép nội địa, thay vì phụ thuộc vào nguồn cung quốc tế.

Nhìn chung, việc nhập khẩu phôi thép ở mức thấp góp phần ổn định thị trường thép trong nước, giảm áp lực từ biến động giá trên thị trường quốc tế và đảm bảo sự bền vững cho ngành thép nội địa. Tuy nhiên, để duy trì và phát triển lợi thế này, các doanh nghiệp cần tiếp tục đầu tư vào công nghệ hiện đại, tối ưu hóa chi phí sản xuất, và nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng tiêu chuẩn ngày càng khắt khe của thị trường. Đồng thời, ngành thép cũng cần theo dõi sát sao diễn biến thị trường quốc tế, đặc biệt là giá nguyên liệu đầu vào và các thay đổi về chính sách thương mại, nhằm chủ động điều chỉnh chiến lược nhập khẩu hoặc sản xuất phù hợp. Việc này không chỉ giúp bảo vệ vị thế của ngành thép trong nước mà còn tạo điều kiện để mở rộng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Hiện nay Việt Nam không còn áp dụng biện pháp tự vệ giá đối với mặt hàng phôi thép nhập khẩu từ Trung Quốc, các doanh nghiệp sản xuất phôi thép trong nước phải đối mặt với thách thức lớn trong việc duy trì sức cạnh tranh và bảo vệ thị phần. Nếu có dấu hiệu cho thấy phôi thép nhập khẩu bị bán phá giá, các doanh nghiệp trong nước cần khẩn trương triển khai các biện pháp nhằm bảo vệ lợi ích của ngành sản xuất nội địa và duy trì sự ổn định của thị trường. Cần thu thập thông tin và bằng chứng chi về hành vi bán phá giá, bao gồm việc so sánh giá nhập khẩu phôi thép với giá thị trường quốc tế, chi phí sản xuất nội địa và giá bán thực tế trong nước. Nếu giá nhập khẩu thấp hơn đáng kể so với chi phí sản xuất thông thường hoặc giá xuất khẩu tại quốc gia sản xuất, đó là dấu hiệu rõ ràng của hành vi bán phá giá. Ngoài ra, các doanh nghiệp cần theo dõi sát khối lượng nhập khẩu, đặc biệt khi có sự gia tăng đột biến về nguồn cung hoặc khi giá bán của phôi thép nhập khẩu thấp bất thường.

Những dữ liệu này sẽ là cơ sở quan trọng để xác định tính chất và mức độ vi phạm, đồng thời làm căn cứ đề xuất đối với cơ quan có thẩm quyền.

Sau khi thu thập đầy đủ bằng chứng, các doanh nghiệp hoặc hiệp hội ngành thép cần phối hợp chặt chẽ để yêu cầu Bộ Công Thương khởi xướng cuộc điều tra chống bán phá giá. Hồ sơ đề nghị cần được chuẩn bị kỹ lưỡng, bao gồm các tài liệu chứng minh hành vi bán phá giá, thiệt hại cụ thể mà ngành thép nội địa phải chịu, và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Ví dụ, thiệt hại có thể bao gồm sự sụt giảm doanh thu, lợi nhuận, hay thị phần của các nhà sản xuất nội địa. Trong quá trình điều tra, các doanh nghiệp cần cung cấp thông tin minh bạch về chi phí sản xuất, giá bán và các số liệu kinh doanh khác để hỗ trợ cơ quan chức năng phân tích và xác định bản chất của vấn đề. Nếu kết quả điều tra kết luận rằng có hành vi bán phá giá, các doanh nghiệp có thể yêu cầu áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như áp thuế chống bán phá giá để điều chỉnh lại giá nhập khẩu về mức hợp lý.

Ngoài các biện pháp pháp lý, doanh nghiệp cần chú trọng vào việc tăng cường nội lực để nâng cao năng lực cạnh tranh. Một trong những chiến lược hiệu quả là đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại nhằm giảm chi phí, tăng năng suất và cải thiện chất lượng sản phẩm. Khi sản phẩm nội địa có tính cạnh tranh cao về giá và chất lượng, áp lực từ hàng nhập khẩu giá rẻ sẽ giảm đáng kể. Đồng thời, các doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất sang các dòng sản phẩm giá trị gia tăng hoặc tập trung vào các phân khúc thị trường cao cấp để giảm thiểu sự cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu trong các phân khúc giá thấp. Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa thị trường tiêu thụ và tìm kiếm cơ hội xuất khẩu mới cũng là một giải pháp hiệu quả để giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa và đối phó với tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt trên thị trường thép, đặc biệt khi phải đối mặt với nguy cơ từ hàng nhập khẩu bán phá giá, việc phối hợp chặt chẽ với các hiệp hội ngành thép và các đối tác thương mại quốc tế trở thành yếu tố then chốt để bảo vệ lợi ích của các doanh nghiệp nội địa. Các hiệp hội ngành thép, với vai trò là tổ chức đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp trong ngành, không chỉ là cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước, mà còn là lực lượng chủ lực trong việc thúc đẩy quá trình điều tra và vận động áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trên quy mô toàn ngành.

Hiệp hội ngành thép đóng vai trò quan trọng trong việc tập hợp ý kiến từ các doanh nghiệp, qua đó phản ánh chính xác và đầy đủ những khó khăn mà ngành thép trong nước đang phải đối mặt. Thông qua các báo cáo, nghiên cứu và đề xuất, hiệp hội có thể giúp định hướng và thuyết phục cơ quan quản lý thực hiện các biện pháp phù hợp, như áp thuế chống bán phá giá hoặc áp dụng các rào cản kỹ thuật nhằm ngăn chặn các hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Đồng

thời, hiệp hội có thể chủ động khởi xướng các chương trình điều tra, thu thập dữ liệu về tình trạng bán phá giá, từ đó cung cấp cơ sở pháp lý vững chắc để cơ quan quản lý tiến hành các biện pháp bảo vệ ngành.

Ngoài vai trò chính sách, các hiệp hội còn là nền tảng kết nối và hỗ trợ giữa các doanh nghiệp trong ngành. Việc tổ chức các hội nghị, diễn đàn hoặc hội thảo chuyên đề cho phép các doanh nghiệp chia sẻ thông tin thị trường, phân tích xu hướng cạnh tranh, và tìm ra các giải pháp hợp tác để đối phó với các thách thức chung. Điều này không chỉ giúp tăng cường sự đoàn kết giữa các doanh nghiệp mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn ngành. Sự hợp tác này đặc biệt hữu ích trong việc tối ưu hóa nguồn lực, từ tài chính đến nhân lực, để ứng phó hiệu quả với các tác động từ hàng nhập khẩu bán phá giá.

Bên cạnh việc phối hợp trong nước, hợp tác với các đối tác thương mại quốc tế cũng là một chiến lược không thể bỏ qua. Các đối tác quốc tế có thể đóng vai trò như một "tai mắt" trên thị trường toàn cầu, giúp doanh nghiệp phát hiện sớm các dấu hiệu cạnh tranh không lành mạnh từ các nhà xuất khẩu. Chẳng hạn, thông qua việc trao đổi thông tin với các đối tác ở các quốc gia khác, doanh nghiệp có thể nhanh chóng nhận biết những biến động bất thường về giá cả hoặc khối lượng xuất khẩu từ một số quốc gia cụ thể. Điều này cho phép doanh nghiệp và hiệp hội ngành thép kịp thời xây dựng các biện pháp ứng phó, từ việc cảnh báo thị trường đến việc vận động các chính sách phòng vệ phù hợp.

Hơn nữa, làm việc với các đối tác thương mại còn giúp doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận với các tiêu chuẩn quốc tế và kinh nghiệm trong việc giải quyết các vấn đề tương tự. Việc học hỏi từ các quốc gia đã thành công trong phòng vệ thương mại sẽ mang lại lợi thế lớn, từ đó không chỉ bảo vệ ngành thép nội địa mà còn xây dựng nền tảng vững chắc để phát triển thị trường xuất khẩu trong tương lai.

Như vậy, sự phối hợp với các hiệp hội ngành thép và các đối tác thương mại không chỉ giúp các doanh nghiệp đối phó hiệu quả với hàng nhập khẩu bán phá giá mà còn tạo ra một hệ sinh thái bền vững, nơi các doanh nghiệp cùng hợp tác để vượt qua thách thức, nâng cao năng lực cạnh tranh và đóng góp vào sự phát triển chung của ngành thép Việt Nam. Doanh nghiệp cần thiết lập hệ thống giám sát thị trường chặt chẽ để phát hiện kịp thời các biến động bất thường và chủ động điều chỉnh chiến lược kinh doanh. Điều này bao gồm việc cập nhật thông tin về giá cả, khối lượng nhập khẩu và các chính sách thương mại quốc tế có thể ảnh hưởng đến thị trường thép. Sự chủ động và linh hoạt trong chiến lược kinh doanh, kết hợp với các biện pháp pháp lý và nội lực cạnh tranh mạnh mẽ, sẽ giúp các doanh nghiệp ứng phó hiệu quả với nguy cơ từ hàng nhập khẩu bán phá giá. Đồng thời, việc này cũng

đảm bảo sự phát triển bền vững và lâu dài cho ngành thép trong nước, không chỉ trong bối cảnh hiện tại mà còn trước những thách thức trong tương lai.

Bên cạnh đó, việc tăng cường đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại và tự động hóa sẽ giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, từ đó cạnh tranh hiệu quả hơn với các sản phẩm nhập khẩu giá rẻ. Đặc biệt, việc ứng dụng các công nghệ xanh, giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường, không chỉ giúp doanh nghiệp đáp ứng các yêu cầu về bảo vệ môi trường mà còn có thể là yếu tố cạnh tranh quan trọng trong việc thu hút khách hàng và đối tác kinh doanh.

Trong bối cảnh ngành thép đang trải qua nhiều thay đổi và thách thức, việc phát triển các chiến lược xuất khẩu và mở rộng thị trường quốc tế là vô cùng quan trọng. Các doanh nghiệp cần nghiên cứu và tìm kiếm cơ hội xuất khẩu phôi thép sang các quốc gia có nhu cầu cao, như các quốc gia ASEAN, EU, và Mỹ, nhằm mở rộng kênh tiêu thụ sản phẩm và tăng trưởng doanh thu. Việc ký kết các hiệp định thương mại tự do, cải thiện chất lượng sản phẩm, và nâng cao năng lực cạnh tranh sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam vững vàng hơn trong cuộc đua toàn cầu.

THEO DÕI MẶT HÀNG PHÂN BÓN NHẬP KHẨU

1. Tình hình nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP tháng 6 năm 2024

Tình hình nhập khẩu phân bón chung:

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, trong tháng 6/2024 nhập khẩu phân bón các loại của Việt Nam đạt 455,86 nghìn tấn, trị giá đạt trên 154,21 triệu USD, so tháng 5/2024 giảm 14,29% về lượng và giảm 12,7% về trị giá, so tháng 6/2023 tăng 9,79% về lượng và tăng 17,46% về trị giá. Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu phân bón của Việt Nam đạt trên 2,58 triệu tấn, trị giá 838,34 triệu USD tăng khá 51,84% về lượng và tăng 42,29% về trị giá so với cùng kỳ năm 2023.

Nhập khẩu phân bón từ thị trường Trung Quốc trong tháng 6/2024 đạt trên 187,17 nghìn tấn, trị giá 65,28 triệu USD, so với tháng 5/2024 tăng 0,43% về lượng và tăng 3,23% về trị giá, so với tháng 6/2023 giảm 15,68% về lượng và tăng 0,95% về trị giá, chiếm 42,33% thị phần.

Nhập khẩu từ thị trường Asean đạt 87,56 nghìn tấn, trị giá 26,34 triệu USD; so với tháng trước tăng khá 57,24% về lượng và tăng 66,98% về trị giá, so với tháng 6/2023 tăng khá 80,3% về lượng và tăng 44,67% về trị giá, chiếm 17,08% thị phần.

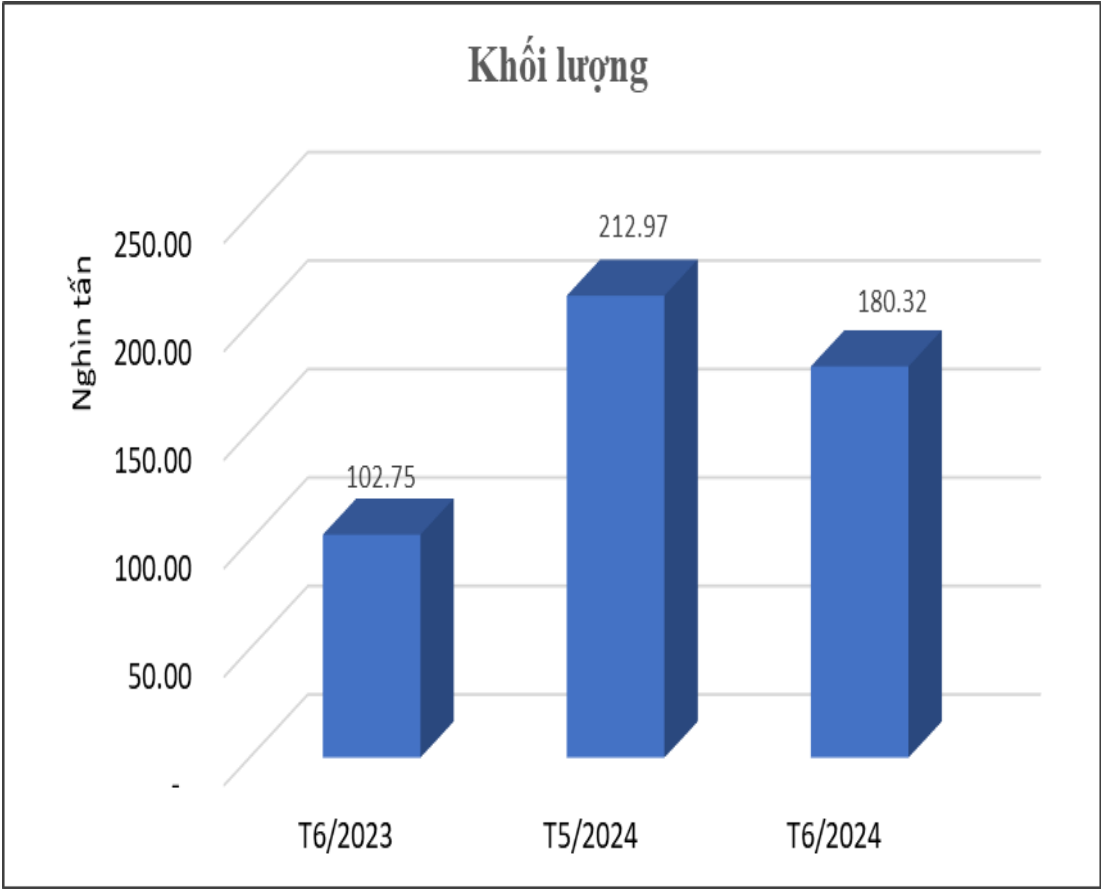
Tháng 6/2024, nhập khẩu từ thị trường Nga đạt 27,1 nghìn tấn, trị giá 11,83 triệu USD; so với tháng trước giảm 71,07% về lượng và giảm 67,66% về trị giá, so với tháng 6/2023 tăng mạnh 254,09% về lượng và tăng mạnh 218,83% về trị giá, chiếm 7,67% thị phần.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, các thị trường cung cấp phân bón đạt kim ngạch cao cho nước ta gồm: Trung Quốc, Asean, Hàn Quốc, Nhật Bản...

Tháng 6/2024, DAP là mặt hàng phân bón được nhập nhiều nhất đạt 65,6 nghìn tấn, trị giá 36,81 triệu USD, tăng mạnh 87,58% về lượng và tăng mạnh 87,54% về trị giá so với tháng trước. Kế đến phân NPK đạt 58,91 nghìn tấn, trị giá 29,11 triệu USD, giảm 31,39% về lượng và giảm 27,67% trị giá so với tháng trước. Tiếp là các chủng loại phân Ure, Kali, SA.

Tình hình nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam tháng 6 năm 2024 như sau:

Hình 1 - Lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 6 các năm 2023, 2024

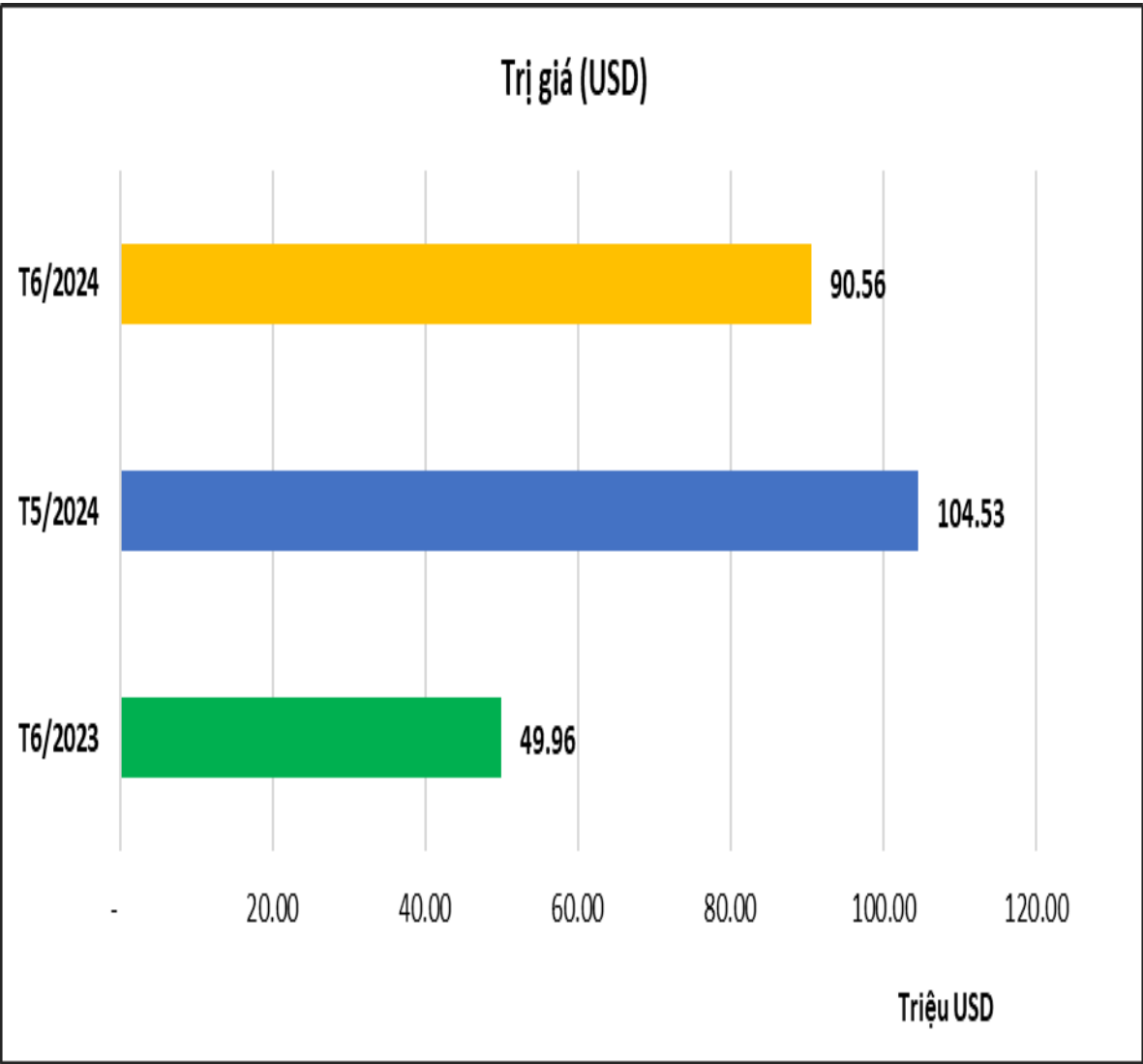


Nguồn: IHS Markit

Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2023 và tháng 6 năm 2024 lần lượt là 102,75 nghìn tấn và 180,32 nghìn tấn. Như vậy, lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón này vào Việt Nam trong tháng 6 năm 2024 đã tăng gần 77,57 nghìn tấn so với cùng kỳ năm 2023 (tương ứng tăng 78,5%); và tăng 32,65 nghìn tấn so với tháng 5 năm 2024 (tăng 15,33%).

Hình 2 – Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào

Việt Nam trong tháng 6 các năm 2023, 2024



Nguồn: IHS Markit

Tháng 6 năm 2024, giá trị nhập khẩu mặt hàng phân bón này đạt 90,56 triệu USD, giảm gần 13,36% so với tháng trước và tăng 81,28% so với cùng kỳ năm 2023.

Bảng 1- Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2024

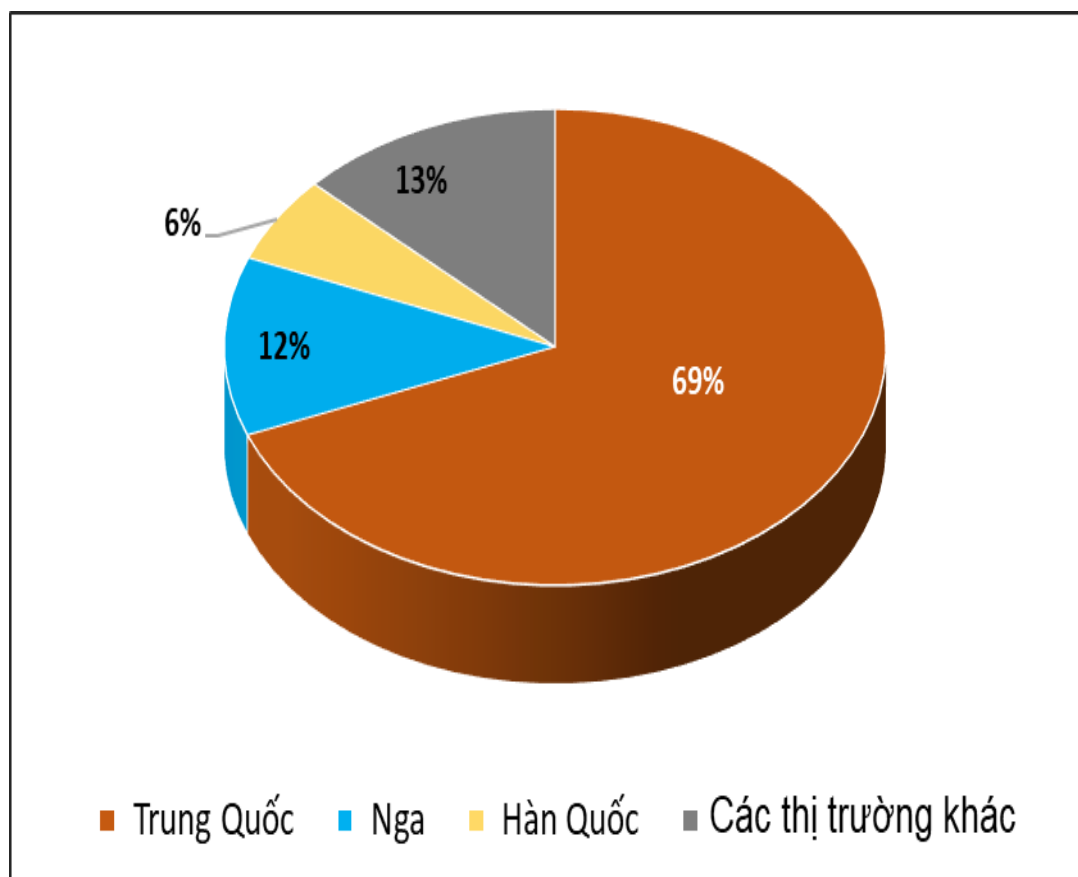
Thị trường	Trị giá (USD)	Khối lượng (kg)
Trung Quốc	62.445.173,93	128.709.916,23
Nga	11.000.035,05	24.409.600,00
Hàn Quốc	5.340.401,40	7.587.881,82
Na-uy	4.457.937,51	7.463.180,00
Philippines	1.831.692,80	4.088.600,00
Đức	1.308.030,82	1.658.887,38
Bỉ	769.811,49	1.396.252,48
Hà Lan	526.527,41	1.587.309,40
Tây Ban Nha	457.655,11	278.009,59
Italy	411.005,25	325.042,05
Nhật Bản	382.341,02	1.192.050,65
Hoa Kỳ	211.560,43	101.239,61
Thái Lan	189.754,71	464.593,24
Pháp	186.224,13	72.447,00
Israel	161.736,00	144.000,00
Ba Lan	160.437,11	118.450,00
Jordan	122.521,40	93.600,00
Chile	106.000,00	106.000,00
Peru	103.680,00	108.000,00
Úc	82.189,10	36.472,27
Ấn Độ	76.280,00	42.576,84
Hy Lạp	72.065,94	102.271,10
Thổ Nhĩ Kỳ	66.538,80	36.703,74

Thị trường	Trị giá (USD)	Khối lượng (kg)
Thụy Sĩ	2.154,56	2.000,00
Việt Nam	155,66	39,13
Slovakia	81,50	3,35
Tổng cộng	90.556.592,62	180.319.867,19

Nguồn: IHS Markit

Về cơ cấu thị trường nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP vào Việt Nam tháng 6 năm 2024, nhập khẩu từ Trung Quốc đạt 62,44 triệu USD, chiếm tỉ trọng cao nhất là 69%. Tiếp đến là Nga với mức nhập khẩu đạt 11 triệu USD, chiếm 12%. Thứ ba là Hàn Quốc với 5,3 triệu USD, chỉ chiếm 6%. Nhập khẩu từ các thị trường khác khoảng 11,77 triệu USD; chiếm 13%.

Hình 3 – Tỉ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2024



Nguồn: IHS Markit

2. Đánh giá chung về tình hình sản xuất phân bón trong nước

Tình hình xuất khẩu phân bón:

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, xuất khẩu phân bón của Việt Nam trong tháng 6/2024 đạt 172,99 nghìn tấn, trị giá trên 64,26 triệu USD, tăng 77,77% về lượng và tăng 55,18% về trị giá so với tháng 5/2024; so với tháng 6/2023 tăng 60,21% về lượng và tăng 37,63% về trị giá. Tính chung 6 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước đạt trên 903,1 nghìn tấn, trị giá 362,09 triệu USD, tăng 12,83% về lượng và tăng 7,83% về trị giá so với cùng kỳ năm 2023.

*Hình 4: Giá xuất khẩu mặt hàng phân bón trung bình của Việt Nam
(Đvt: Usd/Tấn)*



Nguồn: VITIC

Trong tháng 6/2024, xuất khẩu phân bón của Việt Nam sang khối thị trường Asean, đạt 90,76 nghìn tấn, trị giá 39,74 triệu USD, chiếm 61,84% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước; trong đó thị trường Campuchia đạt 61,23 nghìn tấn, trị giá 25,75 triệu USD, tăng 43,01% về lượng và tăng 50,71% trị về giá so với tháng 5/2024, so với tháng 6/2023 giảm 2,92% về lượng và giảm 4,73% trị về giá, chiếm 40,07% tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước. Xuất khẩu phân bón sang thị trường Hàn Quốc trong tháng 6/2024 đạt 10,16 nghìn tấn, trị giá 4,24 triệu USD, so với tháng 5/2024 tăng mạnh 378,79% về lượng và tăng mạnh 427,23% trị về giá, so với tháng 6/2023 tăng đột biến 4.133,33% về lượng và 3.300,19% trị về giá, chiếm 6,6% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Tính đến hết 6 tháng đầu năm 2024, xuất khẩu phân bón sang thị trường Asean đạt 426,27 nghìn tấn, trị giá 176,67 triệu USD, chiếm 48,79% tổng kim ngạch xuất khẩu tổng kim ngạch xuất khẩu; trong đó xuất khẩu phân bón sang thị trường Campuchia đạt 250,02 nghìn tấn, trị giá 102,23

triệu USD, giảm 14,02% về lượng và giảm 16,53% về trị giá so với cùng kỳ năm 2023, chiếm 28,23% thị phần.

Trong bối cảnh thị trường phân Ure nội địa đã trở nên bão hoà, một số doanh nghiệp phân bón lớn trên thị trường đang đẩy mạnh việc thâm nhập phân khúc NPK, khiến sức ép cạnh tranh trở nên căng thẳng hơn. Ngoài ra, triển vọng kinh doanh của các doanh nghiệp phân bón trong thời gian tới được hỗ trợ bởi việc phân bón có thể được chuyển từ diện không chịu Thuế Giá trị Gia tăng (VAT) sang danh mục chịu thuế VAT 5%. Luật Thuế VAT (sửa đổi) đã được thảo luận tại kỳ họp Quốc Hội thứ 7 (từ 20/05/2024 đến 28/06/2024), và sẽ được biểu quyết để thông qua tại kỳ họp thứ 8 (tháng 10/2024).

Hiện tại giá phân bón trong nước cao hơn giá phân bón nhập khẩu một phần là do giá thành cao hơn khi các doanh nghiệp sản xuất phải chịu thêm chi phí VAT 10% (do không được khấu trừ). Nếu Luật thuế VAT (sửa đổi) được thông qua, giá thành sản xuất phân bón trong nước có thể giảm, đồng thời giá bán phân bón nhập khẩu sẽ tăng thêm 5% do thuế VAT. Điều này giúp gia tăng tính cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất phân bón nội địa.

Như vậy, mặc dù Việt Nam có năng lực sản xuất phân bón DAP và MAP đáng kể, nhưng do hạn chế về công nghệ, chi phí sản xuất và biến động thị trường, việc nhập khẩu từ các nước khác vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu phân bón trong nước.

➤ ***Các công ty sản xuất phân bón DAP, MAP trong nước:***

- Công ty Cổ phần DAP – VINACHEM;
- Công ty Cổ phần DAP 2– VINACHEM;
- Công ty Cổ phần Hóa chất và Phân bón Hóa chất Đức Giang.

3. Đánh giá & khuyến nghị

Từ các phân tích ở phần 1 và 2 trên, có thể thấy nhập khẩu hiện tại là không đáng kể so với sản xuất trong nước, do đó hiện tại nhập khẩu phân bón DAP và MAP chưa ảnh hưởng nhiều đến ngành sản xuất phân bón trong nước.

Tuy nhiên, với các biến động khó lường trước của thị trường thế giới, trong thời gian tới, Bộ Công Thương cùng với các doanh nghiệp cần tiếp tục bám sát diễn biến của thị trường, đặc biệt là diễn biến **tăng lượng nhập khẩu** để nghiên cứu, đề xuất chính sách, hoặc biện pháp can thiệp kịp thời

nhằm đảm bảo sự lành mạnh của thị trường, tạo điều kiện sự phát triển bền vững của các doanh nghiệp trong nước.

➤ *Thông tin vụ việc:*

Ngày 12 tháng 5 năm 2017, căn cứ Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ của ngành sản xuất trong nước, quy định của WTO và Pháp lệnh Tự vệ, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 1682A/QĐ-BCT khởi xướng vụ việc điều tra áp dụng biện pháp tự vệ toàn cầu đối với phân bón DAP và MAP nhập khẩu vào Việt Nam.

Ngày 04 tháng 8 năm 2017, trên cơ sở Kết luận điều tra sơ bộ cho thấy hàng hóa nhập khẩu đã gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 3044/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời đối với phân bón DAP và MAP nhập khẩu, với mức thuế tự vệ tạm thời là 1.855.790 đồng/tấn và có hiệu lực từ ngày 19 tháng 8 năm 2017 đến ngày 06 tháng 3 năm 2018.

Ngày 20/10/2021, Cơ quan điều tra nhận được hồ sơ yêu cầu rà soát cuối kỳ việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với một số một số sản phẩm phân bón DAP, MAP nhập khẩu bởi đại diện ngành sản xuất trong nước gồm ba công ty: CTCP DAP- Vinachem, CTCP DAP số 2-Vinachem và CTCP hóa chất Đức Giang. Bộ Công Thương quyết định không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phân bón DAP, MAP nhập khẩu theo Quyết định 1845/QĐ-BCT. Như vậy, từ ngày 7/9/2022, biện pháp tự vệ hết hạn, mức thuế về 0 đồng/tấn. Những thay đổi này có những tác động nhất định đến tình hình hoạt động của ngành sản xuất phân bón DAP, MAP trong nước.

Việc áp dụng thuế tự vệ theo lộ trình giảm dần một mặt tạo môi trường công bằng cho sản xuất trong nước phát triển nhưng cùng với đó cũng hướng tới việc duy trì thị trường cạnh tranh để mang tới lợi ích cho người sử dụng phân bón. Các biện pháp phòng vệ thương mại, trong đó có biện pháp tự vệ, là các biện pháp có tính chất dài hạn nhằm đem lại một môi trường cạnh tranh công bằng giữa hàng hóa sản xuất trong nước và hàng hóa nhập khẩu.

Diễn biến vụ việc:

Thời gian	Sự kiện
12/05/2017	Khởi xướng điều tra
04/08/2017	Quyết định áp dụng biện pháp tạm vụ
02/03/2018	Quyết định áp dụng biện pháp tạm vụ chính thức
21/03/2018	Thông báo về Hướng dẫn thực hiện việc miễn trừ áp dụng biện pháp tạm vụ
12/10/2018	Thông báo tiếp nhận đơn yêu cầu miễn trừ áp dụng biện pháp tạm vụ
31/05/2019	Thông báo công khai về việc tiếp nhận hồ sơ yêu cầu rà soát cuối kỳ
02/07/2019	Cục PVTM đã nhận được Hồ sơ yêu cầu từ Công ty Cổ phần DAP - Vinachem và Công ty Cổ phần số 2 – Vinachem (Bên yêu cầu)
10/07/2019	Ban hành Công văn đề nghị bên yêu cầu bổ sung một số thông tin liên quan
02/08/2019	Cục PVTM đã nhận được hồ sơ bổ sung thông tin theo yêu cầu
13/08/2019	Cơ quan điều tra xác nhận hồ sơ đã đầy đủ, hợp lệ theo quy định
03/09/2019	Ban hành Quyết định 2700/QĐ-BCT rà soát cuối kỳ
18/09/2019	Ban hành Công văn số 817/PVTM-P2 v/v bản câu hỏi rà soát cuối kỳ cho các công ty SX trong nước và các công ty nhập khẩu
07/10/2019	Ban hành Công văn số 874/PVTM-P2 v/v thông báo nộp hồ sơ đề nghị miễn trừ
13/01/2020	Tổ chức buổi tham vấn để các bên liên quan có thể trình bày các quan điểm liên quan tới vụ việc
03/03/2020	Quyết định gia hạn áp dụng biện pháp tạm vụ
28/01/2022	Quyết định rà soát cuối kỳ biện pháp tạm vụ (Quyết định 117/QĐ-BCT)
14/09/2022	Quyết định không gia hạn áp dụng biện pháp tạm vụ (Quyết định 1845/QĐ-BCT)

➤ *Thông tin chính sách và thị trường:*

Năm 2024, ngành sản xuất hóa chất và vật liệu tiên tiến trên thế giới được dự báo sẽ tiếp tục trải qua những thách thức đã kéo dài xuyên suốt năm 2023, đó là những vấn đề như tăng trưởng kinh tế không ổn định, khủng hoảng khí hậu, các mâu thuẫn địa chính trị. Các tổ chức quốc tế lớn như Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD), Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) và Ngân hàng thế giới (WB) đã đưa ra những cảnh báo về sự suy yếu thêm của kinh tế toàn cầu trong năm nay.

Những điều kiện khí hậu cực đoan đang gây ra nhiều tác động sâu rộng trên khắp thế giới, chúng ảnh hưởng đến cung ứng năng lượng và hoạt động hậu cần của chuỗi cung ứng toàn cầu, đồng thời cũng kéo theo yêu cầu lớn hơn đối với việc tìm kiếm những giải pháp phát triển bền vững. Các mâu thuẫn địa chính trị tiếp tục mang đến những thách thức đặc biệt đối với những thị trường hóa chất lớn trên thế giới.

Trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế chậm của năm 2024, những thách thức hàng đầu đối với công nghiệp hóa chất thế giới sẽ là tăng cường quản lý phát thải, chuyển đổi danh mục các hoạt động sản xuất kinh doanh và củng cố chuỗi cung ứng toàn cầu. Những thách thức này sẽ có ảnh hưởng không nhỏ đến ngành phân bón toàn cầu trong thời gian tới. Doanh nghiệp cần cập nhật thường xuyên thông tin về biến động giá cả và chính sách xuất khẩu từ các nhà cung cấp lớn để điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp và nâng cao khả năng cạnh tranh trong bối cảnh giá cả biến động.

Phụ lục – Thông tin về mặt hàng phân bón

1. Mô tả mặt hàng Phân bón

Mặt hàng nghiên cứu là các loại phân bón vô cơ phức hợp hoặc hỗn hợp với hai thành phần chính là Đạm (Ni-tơ hoặc N) và Lân (P2O5), trong đó lượng Ni-tơ chiếm ít nhất 7% và lượng P2O5 chiếm ít nhất 30%.

Các sản phẩm này thuộc các mã HS:

3105.1020; 3105.1090; 3105.2000; 3105.3000; 3105.4000; 3105.5100; 3105.5900; 3105.9000

➤ **Phân bón DAP (diammonium phosphate):**

Phân bón DAP có các đặc tính như sau:

- Công thức hóa học: $(\text{NH}_4)_2\text{HPO}_4$;

- Hình dạng: dạng hạt;

- Hàm lượng lân trong 1 kg DAP có giá trị bằng 2,8 kg supe lân hoặc lân nung chảy;
- DAP là loại phân trung tính, lân trong DAP tan nhanh trong nước nên cây dễ hấp thu;
- Màu sắc: vàng, xanh, đen, nâu.

➤ **Phân bón MAP (*monoammonium phosphate*):**

Phân bón MAP có các đặc tính như sau:

- Công thức hóa học: $\text{NH}_4\text{H}_2\text{PO}_4$;
- Khối lượng phân tử: 115,02g/mol;
- Nhiệt độ nóng chảy: 190°C ;
- Hình dạng: dạng bột;
- Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

2. Quy trình sản xuất phân bón

Ø Nguyên liệu đầu vào:

Phân bón DAP và MAP đều là phân lân amoni, sản xuất từ phản ứng giữa axit photphoric (H_3PO_4) và amoniac (NH_3).

Nguyên liệu chính:

- Axit photphoric (H_3PO_4): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc photphorit qua quá trình hòa tan với axit sulfuric.
- Amoniacc (NH_3): Dạng lỏng hoặc khí, cung cấp nguồn đạm.
- Nước và phụ gia: Điều chỉnh độ ẩm, kiểm soát pH.

Ø Quy trình sản xuất chung:

- *Giai đoạn 1: Chuẩn bị nguyên liệu*
- + Axit photphoric được lọc để loại bỏ tạp chất, đưa về nồng độ phù hợp.
- + Amoniacc được hóa lỏng để dễ dàng kiểm soát trong quá trình phản ứng.

- Giai đoạn 2: Phản ứng tạo phân DAP/MAP

Tùy theo tỷ lệ amoniac sử dụng, sản phẩm thu được sẽ là MAP ($\text{NH}_4\text{H}_2\text{PO}_4$) hoặc DAP ($(\text{NH}_4)_2\text{HPO}_4$).

- Giai đoạn 3: Cô đặc và tạo hạt

+ Dung dịch DAP/MAP sau phản ứng được cô đặc bằng nhiệt.

+ Quá trình tạo hạt bằng tạo viên trong lò quay hoặc phun sấy.

+ Các hạt phân được sấy khô để ổn định kích thước và độ bền.

- Giai đoạn 4: Sàng lọc và đóng gói

+ Kiểm tra kích thước hạt đạt tiêu chuẩn (1-4 mm).

+ Loại bỏ hạt quá nhỏ hoặc quá to.

+ Đóng gói thành phẩm vào bao bì (25kg, 50kg).

Ø Quy trình sản xuất DAP:

DAP được sản xuất từ quặng apatit, amoniac và H_3PO_4 . Axít H_3PO_4 được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric, NH_3 được lấy từ khu lưu trữ amoniac, nước công nghệ được đưa sang thiết bị phản ứng kiểu ống. Tại thiết bị này, toàn bộ H_3PO_4 và khoảng 70% lượng NH_3 cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni photphat với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

Tại thiết bị tạo hạt DAP, bùn được phân phối đều vào thiết bị tạo hạt, và 30% NH_3 còn lại cũng được cấp vào thiết bị này. Đây là thiết bị vỏ viên thùng quay, bên trong thùng có lắp các cánh vào thân hình trụ. Do lực trọng trường, bùn di chuyển về đầu phía sau và được vẩy thành viên. Các hạt DAP ẩm sau đó được đưa tới thiết bị sấy thùng quay, tại đây nước trong hạt DAP ẩm bị bay hơi và phản ứng tạo DAP còn tiếp tục trong suốt quá trình sấy. Hạt DAP đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật được đưa sang công đoạn đóng bao.

Trong quá trình sản xuất, bụi và một số khí độc thoát ra như NH_3 , HF, SiF_4 ở tất cả các nguồn phát thải như thiết bị trung hoà sơ bộ, thiết bị tạo hạt, máy sấy, gầu tải, sàng phân loại, thiết bị làm nguội DAP đều được thu lại và được xử lý bằng hệ thống xử lý ướt.

Ø Quy trình sản xuất MAP:

Quá trình sản xuất phân bón MAP đi từ 2 nguyên liệu chính là Amoniac và axit photphoric (H_3PO_4) 50%. Axit H_3PO_4 50% được gia nhiệt tới $60^\circ - 70^\circ\text{C}$ nhờ thiết bị gia nhiệt axit với tác nhân nhiệt là hơi nước ở điều kiện áp suất (P) 10 3atm. Axit H_3PO_4 sau gia nhiệt được bơm cao áp bơm lên ống phản ứng ở điều kiện nhiệt độ $60^\circ - 70^\circ\text{C}$, áp suất 13atm.

Amoniac được nhập về bằng xe bồn và được nạp vào bồn chứa Amoniac hình cầu có khả năng chịu áp suất cao. Amoniac lỏng được bơm sang thiết bị hóa hơi amoniac. Tại đây ammoniac lỏng được gia nhiệt hóa hơi bằng hơi nước tới điều kiện áp suất cao 13atm, nhiệt độ $40^\circ - 50^\circ\text{C}$. Khí Amoniac được đẩy tự nhiên tới ống phản ứng tiếp xúc trực tiếp với axit H_3PO_4 để tạo thành sản phẩm MAP trong điều kiện áp cao 6-10 atm, nhiệt độ $180^\circ - 200^\circ\text{C}$. Sản phẩm sau đó được phân loại để đạt cỡ hạt nhỏ hơn 2 mm rồi chứa trong xilo trước khi đi đóng bao và được chứa trong kho thành phẩm.

THEO DÕI MẶT HÀNG VÁN GỖ MDF NHẬP KHẨU

1. Tình hình nhập khẩu mặt hàng Ván gỗ MDF

Ván MDF là loại gỗ công nghiệp rất phổ biến ở nước ta, xuất hiện trong hầu hết các sản phẩm nội thất với giá phù hợp cùng chất lượng ổn định.

MDF – Medium Density Fiberboard hay còn gọi là ván ép sợi gỗ, ván sợi mật độ trung bình,... Có thể nói khi nhắc đến ván ép công nghiệp làm nội thất, rất nhiều người sẽ nghĩ ngay đến ván MDF. Loại ván sợi này không chỉ thuyết phục người dùng bởi ngoại hình đa dạng, đẹp mắt mà còn với mức giá phù hợp với khả năng chịu lực tương đối tốt. Như tên gọi, loại ván này có cấu tạo chính từ sợi gỗ, bột gỗ và được phân loại theo khả năng năng chống ẩm, theo xuất xứ hoặc theo bề mặt phủ.

Cấu tạo:

Sợi gỗ (fiber): Sợi gỗ thường được sản xuất từ các loại gỗ mềm như gỗ thông, keo hoặc bạch đàn. Các sợi gỗ này được nghiền nhỏ đến kích thước nhất định.

Keo dán (adhesive): Keo được sử dụng để kết dính các sợi gỗ lại với nhau. Loại keo phổ biến nhất là keo urea formaldehyde (UF), do có chi phí thấp và hiệu quả cao. Ngoài ra, còn có thể sử dụng keo melamine urea formaldehyde (MUF) hoặc phenol formaldehyde (PF) tùy vào yêu cầu kỹ thuật và mục đích sử dụng của ván MDF.

Chất phụ gia (additives): Để cải thiện các đặc tính vật lý và cơ học của ván MDF, người ta thêm vào các chất phụ gia như chất chống ẩm, chất chống mối mọt, chất chống cháy hoặc các loại bột khoáng chất.

Phân loại:

Nhằm đáp ứng đa dạng nhu cầu của người dùng, ván MDF cũng được sản xuất theo nhiều tiêu chuẩn với tính chất, đặc điểm khác nhau.

Phân loại theo tính chất: Ván ép lõi xanh chống ẩm và ván thường

Phân loại theo xuất xứ: MDF Thái Lan, Trung Quốc, Đài Loan đang là những sản phẩm được quan tâm và sử dụng rộng rãi ở nước ta

Phân loại theo bề mặt: Phổ biến là MDF phủ melamine, laminate và acrylic

Quy trình sản xuất ván ép công nghiệp MDF

Quy trình sản xuất ván MDF yêu cầu sự chính xác và kiểm soát chặt chẽ ở mỗi công đoạn để đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng cao, đồng thời phải tuân thủ các quy định về an toàn lao động và bảo vệ môi trường. Mỗi doanh nghiệp, nhà máy khác nhau sẽ có quy trình sản xuất khác nhau, nhưng để tạo ra được một sản phẩm đạt chất lượng thì cần tuân thủ các bước sau:

1/Chuẩn bị nguyên liệu:

Thu gom gỗ: Sử dụng các loại gỗ mềm như gỗ thông, bạch đàn, cao su, hoặc các loại gỗ tái chế, phế phẩm từ công nghiệp chế biến gỗ.

Xử lý gỗ: Gỗ được bóc vỏ, chặt thành khúc và băm nhỏ thành dăm gỗ.

2/Xử lý và tinh chế dăm gỗ:

Nghiền dăm gỗ: Dăm gỗ được đưa vào máy nghiền để tạo ra các sợi gỗ có kích thước nhỏ hơn.

Tách bột gỗ: Các sợi gỗ sau khi nghiền được đưa vào máy tách bột để loại bỏ các tạp chất và các thành phần không đạt yêu cầu.

3/Tạo hỗn hợp keo và sợi gỗ:

Trộn keo: Sợi gỗ sau khi tách bột được trộn với keo UF hoặc MUF tùy thuộc vào yêu cầu chất lượng của sản phẩm. Ngoài ra, có thể thêm các chất phụ gia khác như chất chống ẩm, chất chống cháy.

Thêm chất tạo màu: Đối với ván ép lõi xanh loại chống ẩm sẽ có thêm bước tạo màu cho lõi ván. Chất màu này phải được trộn đều để đảm bảo màu xanh đồng nhất trong toàn bộ tấm ván MDF.

4/Định hình sơ bộ và ép nhiệt:

Định hình sơ bộ: Hỗn hợp sợi gỗ và keo được đưa vào khuôn và định hình sơ bộ dưới áp lực thấp để tạo thành tấm ván MDF thô.

Ép nhiệt: Tấm ván thô được đưa vào máy ép với nhiệt độ và áp lực cao để tạo thành tấm gỗ công nghiệp MDF hoàn chỉnh. Thời gian ép nhiệt thường từ 5-10 phút, nhiệt độ khoảng 50-180°C với lực ép từ 25-30 MPa.

5/Làm nguội và xử lý bề mặt:

Làm nguội: Sau khi ép nhiệt, các tấm ván được làm nguội tự nhiên hoặc thông qua các hệ thống làm nguội.

Xử lý bề mặt: Tấm ván MDF sau khi làm nguội được mài nhẵn bề mặt để đạt được độ mịn và phẳng theo tiêu chuẩn. Bề mặt ván có thể được phủ thêm các lớp melamine, veneer, acrylic,... để tăng tính thẩm mỹ và độ bền.

6/Cắt và hoàn thiện:

Cắt ván: Tấm ván ép công nghiệp MDF được cắt thành kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng.

Kiểm tra chất lượng: Các tấm ván được kiểm tra chất lượng để đảm bảo đạt các tiêu chuẩn về độ dày, độ bền cơ học, và các tính chất vật lý khác.

Đóng gói và lưu trữ: Gỗ MDF sau khi kiểm tra chất lượng được đóng gói và lưu trữ trong kho để chuẩn bị cho quá trình phân phối.

Ván MDF là loại gỗ công nghiệp rất phổ biến ở nước ta, xuất hiện trong hầu hết các sản phẩm nội thất với giá phù hợp cùng chất lượng ổn định.

MDF – Medium Density Fiberboard hay còn gọi là ván ép sợi gỗ, ván sợi mật độ trung bình,... Có thể nói khi nhắc đến ván ép công nghiệp làm nội thất, rất nhiều người sẽ nghĩ ngay đến ván MDF. Loại ván sợi này không chỉ thuyết phục người dùng bởi ngoại hình đa dạng, đẹp mắt mà còn với mức giá phù hợp với khả năng chịu lực tương đối tốt. Như tên gọi, loại ván này có cấu tạo chính từ sợi gỗ, bột gỗ và được phân loại theo khả năng chống ẩm, theo xuất xứ hoặc theo bề mặt phủ.

Cấu tạo:

Sợi gỗ (fiber): Sợi gỗ thường được sản xuất từ các loại gỗ mềm như gỗ thông, keo hoặc bạch đàn. Các sợi gỗ này được nghiền nhỏ đến kích thước nhất định.

Keo dán (adhesive): Keo được sử dụng để kết dính các sợi gỗ lại với nhau. Loại keo phổ biến nhất là keo urea formaldehyde (UF), do có chi phí thấp và hiệu quả cao. Ngoài ra, còn có thể sử dụng keo melamine urea formaldehyde (MUF) hoặc phenol formaldehyde (PF) tùy vào yêu cầu kỹ thuật và mục đích sử dụng của ván MDF.

Chất phụ gia (additives): Để cải thiện các đặc tính vật lý và cơ học của ván MDF, người ta thêm vào các chất phụ gia như chất chống ẩm, chất chống mối mọt, chất chống cháy hoặc các loại bột khoáng chất.

Phân loại:

Nhằm đáp ứng đa dạng nhu cầu của người dùng, ván MDF cũng được sản xuất theo nhiều tiêu chuẩn với tính chất, đặc điểm khác nhau.

Phân loại theo tính chất: Ván ép lõi xanh chống ẩm và ván thường

Phân loại theo xuất xứ: MDF Thái Lan, Trung Quốc, Đài Loan đang là những sản phẩm được quan tâm và sử dụng rộng rãi ở nước ta.

Phân loại theo bề mặt: Phổ biến là MDF phủ melamine, laminate và acrylic

Quy trình sản xuất ván ép công nghiệp MDF

Quy trình sản xuất ván MDF yêu cầu sự chính xác và kiểm soát chặt chẽ ở mỗi công đoạn để đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng cao, đồng thời phải tuân thủ các quy định về an toàn lao động và bảo vệ môi trường. Mỗi doanh nghiệp, nhà máy khác nhau sẽ có quy trình sản xuất khác nhau, nhưng để tạo ra được một sản phẩm đạt chất lượng thì cần tuân thủ các bước sau:

1/Chuẩn bị nguyên liệu:

Thu gom gỗ: Sử dụng các loại gỗ mềm như gỗ thông, bạch đàn, cao su, hoặc các loại gỗ tái chế, phế phẩm từ công nghiệp chế biến gỗ.

Xử lý gỗ: Gỗ được bóc vỏ, chặt thành khúc và băm nhỏ thành dăm gỗ.

2/Xử lý và tinh chế dăm gỗ:

Nghiền dăm gỗ: Dăm gỗ được đưa vào máy nghiền để tạo ra các sợi gỗ có kích thước nhỏ hơn.

Tách bột gỗ: Các sợi gỗ sau khi nghiền được đưa vào máy tách bột để loại bỏ các tạp chất và các thành phần không đạt yêu cầu.

3/Tạo hỗn hợp keo và sợi gỗ:

Trộn keo: Sợi gỗ sau khi tách bột được trộn với keo UF hoặc MUF tùy thuộc vào yêu cầu chất lượng của sản phẩm. Ngoài ra, có thể thêm các chất phụ gia khác như chất chống ẩm, chất chống cháy.

Thêm chất tạo màu: Đối với ván ép lõi xanh loại chống ẩm sẽ có thêm bước tạo màu cho lõi ván. Chất màu này phải được trộn đều để đảm bảo màu xanh đồng nhất trong toàn bộ tấm ván MDF.

4/Định hình sơ bộ và ép nhiệt:

Định hình sơ bộ: Hỗn hợp sợi gỗ và keo được đưa vào khuôn và định hình sơ bộ dưới áp lực thấp để tạo thành tấm ván MDF thô.

Ép nhiệt: Tấm ván thô được đưa vào máy ép với nhiệt độ và áp lực cao để tạo thành tấm gỗ công nghiệp MDF hoàn chỉnh. Thời gian ép nhiệt thường từ 5-10 phút, nhiệt độ khoảng 50-180°C với lực ép từ 25-30 MPa.

5/Làm nguội và xử lý bề mặt:

Làm nguội: Sau khi ép nhiệt, các tấm ván được làm nguội tự nhiên hoặc thông qua các hệ thống làm nguội.

Xử lý bề mặt: Tấm ván MDF sau khi làm nguội được mài nhẵn bề mặt để đạt được độ mịn và phẳng theo tiêu chuẩn. Bề mặt ván có thể được phủ thêm các lớp melamine, veneer, acrylic,... để tăng tính thẩm mỹ và độ bền.

6/Cắt và hoàn thiện:

Cắt ván: Tấm ván ép công nghiệp MDF được cắt thành kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng.

Kiểm tra chất lượng: Các tấm ván được kiểm tra chất lượng để đảm bảo đạt các tiêu chuẩn về độ dày, độ bền cơ học, và các tính chất vật lý khác.

Đóng gói và lưu trữ: Gỗ MDF sau khi kiểm tra chất lượng được đóng gói và lưu trữ trong kho để chuẩn bị cho quá trình phân phối.

Sơ bộ số liệu nhập khẩu Ván gỗ MDF trong tháng 6/2024: 44.52K (tăng 7,3% so với tháng 5/2024) trong đó Ván gỗ MDF là chủ yếu với khoảng 35,3 ngàn tấn (tăng 18,4% so với tháng trước), tuy nhiên lượng Ván gỗ MDF thô nhập khẩu về Việt Nam lại giảm so với tháng trước còn 9,1 ngàn tấn (giảm 22,2% so với tháng trước), và lượng Ván gỗ MDF khác không đáng kể. Tổng giá trị các đơn hàng Ván gỗ MDF của Việt Nam trong tháng 6 vào khoảng 30,3 triệu USD, tăng 15,2% so với tháng trước.

Sơ bộ số liệu nhập khẩu Ván gỗ MDF lũy kế từ đầu năm đến tháng 6/2024: 299.9K. TOP thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam trong năm 2024: Indonesia (80.9K), Myanmar (52.1K), Australia (50K), Lào (43K), Thái Lan (34.5K), Campuchia (11.8K), Malaysia (2.5K). Lũy kế tổng trị giá các đơn hàng nhập khẩu Ván gỗ MDF của Việt Nam từ đầu năm đến tháng 6 vào khoảng 189,8 triệu USD.

+ MYANMAR:

Trong tháng 6, nguồn Ván gỗ MDF từ Myanmar tiếp tục dẫn đầu về lượng sang Việt Nam với khoảng 14,7 ngàn tấn (tăng 11,36% so với tháng trước). Với mức giá cạnh tranh dao động quanh mức 675 USD/tấn (CFR) và 642-645 USD/tấn (FOB), không biến động nhiều so với tháng trước.

+ INDONESIA:

Mặc dù mặt bằng giá Ván gỗ MDF của Indonesia so với các nước xuất khẩu khác sang Việt Nam nhưng trong tháng này, lượng Ván gỗ MDF của Indonesia có sự tăng lên so với các tháng trước và vươn lên vị trí thứ 2 với khoảng 10,5 ngàn tấn. Mặt bằng giá Ván gỗ MDF nhập khẩu của Indonesia trong tháng này dao động quanh mức 740-770 USD/tấn (CFR), không biến động nhiều so với tháng trước.

+ LÀO:

Trong tháng này, Lào tụt lại vị trí thứ 3 với khoảng 9,8 ngàn tấn Ván gỗ MDF thô và Ván gỗ MDF. Trong đó, Ván gỗ MDF thô chiếm 7,07 ngàn tấn và Ván gỗ MDF chiếm 2,73 ngàn tấn. Mặt bằng giá các đơn hàng nhập khẩu Ván gỗ MDF từ Lào trong tháng 6 vững giá so với tháng trước, dao động quanh mức 630-640 USD/tấn (DAF), 620-661 USD/tấn (EXW) với Ván gỗ MDF thô và 620-687 USD/tấn (EXW) với Ván gỗ MDF.

So với cùng kỳ năm 2022, lượng Ván gỗ MDF về Việt Nam tiếp tục giảm mạnh 66,1%, mặt bằng giá các đơn hàng Ván gỗ MDF nhập khẩu trong tháng 6/2024 cũng cao hơn so từ 90-100 USD/tấn (CFR) so với cùng kỳ năm ngoái. Với Ván gỗ MDF thô, trong giai đoạn này cũng vắng bóng những đơn hàng Ván gỗ MDF thô nhập khẩu lớn từ Australia, hiện chỉ có một số đơn hàng vài trăm tấn từ Lào và Campuchia với mức giá cao hơn tương đối so với cùng kỳ năm ngoái.

Về giá nhập khẩu

Thị trường nội địa giao dịch đều, nhu cầu tiêu thụ yếu nên lượng hàng bán ra khá ít. Trong khi đó, nguồn Ván gỗ MDF tiểu ngạch về không đều tại các khu vực, lượng hàng về khá hạn chế do biên giới bị kiểm soát chặt, cùng với đó là Ván gỗ MDF chào bán trên thị trường không nhiều, mặt bằng giá cao nên mặc dù nhu cầu tiêu thụ yếu nhưng giá Ván gỗ MDF nội địa trong tháng này vẫn giữ ở mức cao và có chiều hướng tăng nhẹ.

Ván gỗ MDF RS: Đầu tháng, giá Ván gỗ MDF RS tại các khu vực bình ổn sau khi tăng mạnh vào cuối tháng trước. Theo đó, trong tháng 7 giá Ván gỗ MDF RS hầu như ổn định và có xu hướng tăng nhẹ tại một số khu vực.

Tại miền Bắc, giá Ván gỗ MDF RS Nghệ An chào bán tại Nhà máy tăng 300 đ/kg so với đầu tháng lên mức 20,900 đ/kg (đầu tháng giá 20,600 đ/kg). TM chào bán Ván gỗ MDF RS Nghệ An quanh mức 21,500-21,600 đ/kg tại miền Bắc.

Trong khi đó, Ván gỗ MDF RS Việt Đài chào bán tại Nhà máy ở mức 21,500 đ/kg. Bên cạnh đó, các đơn vị TM cũng chào bán Ván gỗ MDF RS Việt Đài tại kho Nhà máy ở mức 21,600 đ/kg và Ván gỗ MDF RS Sơn La tại kho Nhà máy được chào bán quanh mức 21,200-21,500 đ/kg tùy đơn vị.

Tại miền Trung, Ván gỗ MDF RS An Khê tại Nhà máy chào bán tăng thêm 100đ/kg so với cuối tháng trước lên mức 20,800 đ/kg (cuối tháng trước giá 20,700 đ/kg), giá chào bán tại kho Bình Định ở mức 20,850 đ/kg (cuối tháng trước giá 20,750 đ/kg).

Tại Tây Nguyên, nguồn hàng Ván gỗ MDF 333 Nhà máy còn lượng ít khoảng vài ngàn tấn, giá chào bán tại Nhà máy trong tháng này tăng nhẹ 100 đ/kg từ mức 21,000đ/kg lên mức 21,100 đ/kg. Giá TM chào bán tại Đắk Lắk ở mức 21,500 đ/kg.

Tại miền Nam, nhu cầu hỏi mua Ván gỗ MDF An Khê đều. Tại CN HCM, giá Ván gỗ MDF RS An Khê duy trì ổn định ở mức 21,200 đ/kg so với cuối tháng trước. Lượng hàng chia cho khách tối đa 50 tấn/khách.

Trong khi đó, giá Ván gỗ MDF RS An Khê TM chào bán tại khu vực Sài Gòn dao động quanh mức 21,400-21,600 đ/kg. DN lớn chào bán ở mức 21,250 đ/kg.

Ngoài ra, Ván gỗ MDF MK Bình Thuận chào bán tại Nhà máy ở mức 21,700 đ/kg. Trong khi, Ván gỗ MDF RS KCP chào bán tại kho Bình Dương ở mức 21,800-21,850 đ/kg. Ván gỗ MDF Phan Rang chào bán tại kho Biên Hòa ở mức 21,100 đ/kg.

Tại miền Tây, Ván gỗ MDF Sóc Trăng TM chào bán khu vực miền Tây quanh mức 21,800-21,900 đ/kg.

Ván gỗ MDF Vàng: Giá Ván gỗ MDF Vàng có cùng xu hướng với Ván gỗ MDF RS.

Tại miền Bắc, Nhà máy Nghệ An và Lam Sơn không chào bán Ván gỗ MDF Vàng, tuy nhiên một số TM có hàng chào bán Ván gỗ MDF Vàng Lam Sơn tại kho Nhà máy ở mức 20,900-21,000 đ/kg. Trong khi Ván gỗ MDF Vàng Việt Đài Nhà máy chào bán ở mức 20,500 đ/kg, TM chào bán ở mức 20,700-20,800 đ/kg tại miền Bắc.

Ngoài ra, Ván gỗ MDF Vàng Lào MP chào bán ở mức 19,900-20,000 đ/kg tại miền Bắc (tăng nhẹ so với mức 19,800 đ/kg hồi đầu tháng), Ván gỗ MDF Vàng Lào SSC cũng chào bán có cùng mức giá 20,000 đ/kg tại khu vực phía Bắc (tăng 200 đ/kg so với đầu tháng).

Tại miền Trung-Nam, Ván gỗ MDF Vàng An Khê có cùng xu hướng với Ván gỗ MDF RS. Tại Nhà máy, Ván gỗ MDF Vàng An Khê chào bán ở mức 20,800 đ/kg và mức 20,850 đ/kg tại kho Bình Định (so với mức 20,700 đ/kg cuối tháng trước). Trong khi đó, tại CN HCM Ván gỗ MDF Vàng An Khê duy trì ổn định ở mức 21,200 đ/kg, lượng hàng bán ra cho mỗi khách tối đa 10 tấn. Bên cạnh đó, TM lớn chào bán Ván gỗ MDF Vàng An Khê tại Sài Gòn ở mức 21,250 đ/kg.

Tại miền Tây, Ván gỗ MDF Vàng Lào chào bán tại Bến Tre ở mức 19,900-20,000 đ/kg.

Ván gỗ MDF RE: Nguồn Ván gỗ MDF RE trên thị trường có ít, một số Nhà máy không chào bán Ván gỗ MDF RE trong tháng này.

Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF RE Việt Đài hết hàng, và RE Lam Sơn không chào bán. TM có hàng chào bán Ván gỗ MDF RE Lam Sơn tại kho Nhà máy ở mức 23,500 đ/kg.

Ván gỗ MDF RE Nghệ An Nhà máy phát giá bán ở mức 21,700 đ/kg, trong khi đó TM chào bán ở mức 21,800 đ/kg tại kho Nhà máy. Bên cạnh đó, Ván gỗ MDF RE đặc biệt Biên Hòa chào bán tại Hà Nội ở mức 22,600 đ/kg.

Tại miền Trung-Nam, Ván gỗ MDF Quảng Ngãi không chào bán Ván gỗ MDF RE tại các khu vực, tuy nhiên khách hàng muốn mua phải đăng ký trước. Một số TM còn hàng chào bán Ván gỗ MDF RE An Khê tại kho Nhà máy ở mức 21,700 đ/kg và mức 21,750 đ/kg tại kho Bình Định

2. Tình hình sản xuất trong nước

Theo số liệu của VIFORES, trong tháng 6/2024, các Nhà máy đã hoàn thành toàn bộ vụ ép gỗ 2022-23 với tổng sản lượng gỗ ép vào khoảng 9,7 triệu tấn gỗ và thu được khoảng 941,4 ngàn tấn Ván gỗ MDF, tăng lần lượt 29% và 26% so với niên vụ 2021-22.

Theo thông tin AgroMonitor cập nhật, sản lượng gỗ và Ván gỗ MDF của một số Nhà máy trên cả nước như sau:

Tại miền Bắc, Nhà máy Ván gỗ MDF Sơn La đạt sản lượng Ván gỗ MDF khoảng 70 ngàn tấn cùng với tổng sản lượng gỗ vào khoảng 620 ngàn tấn.

Nhà máy Ván gỗ MDF Cao Bằng niên vụ 2022-23 đạt sản lượng gỗ ép khoảng 110-120 ngàn tấn gỗ. Năm nay nhà máy bị tư thương cạnh tranh mua nhiều, đặc biệt là tư thương mua gỗ bán đi Trung Quốc dẫn đến sản lượng gỗ gom được không nhiều.

Theo thông tin AgroMonitor cập nhật trước đây, Nhà máy Sông Con hết sạch hàng, dọn kho từ cuối tháng 6. Sản lượng Ván gỗ MDF vụ 2022-23 đạt khoảng 33-35 ngàn tấn, trong khi kế hoạch đầu kỳ

đặt ra là 26-28 ngàn tấn, và cũng tăng so với cùng kỳ năm trước ở mức 32 ngàn tấn Ván gỗ MDF. Sản lượng gỗ nguyên liệu đạt trên 300 ngàn tấn gỗ.

Nhà máy Ván gỗ MDF Sóc Trăng trong niên vụ 2022-23 đã chạy được khoảng 3 ngàn tấn Ván gỗ MDF với tổng sản lượng gỗ chạy khoảng hơn 30 ngàn tấn gỗ.

Nhà máy Ván gỗ MDF Đắk Lắk niên vụ này có sự tăng trưởng so với vụ trước, sản lượng Ván gỗ MDF đạt khoảng 23-25 ngàn tấn, tăng 34,2% so với niên vụ trước. Trong niên vụ 2022-23, nhà máy không xảy ra tình trạng thiếu gỗ, toàn bộ diện tích gỗ của vùng Easup hầu như đều đưa hết về nhà máy, một số ít còn lại được nông dân bán ra ngoài làm gỗ ép nước. Toàn bộ nguồn gỗ đầu vào từ các hộ dân đã ký hợp đồng với nhà máy, tổng diện tích vùng nguyên liệu của nhà máy vào khoảng 4000-5000 ha, với năng suất bình quân vào khoảng 50-60 tấn/ha. Công suất của Nhà máy trong niên vụ này quanh mức 1800-3000 TMN.

Kết quả sản xuất của các Nhà máy niên vụ 2022-23

Khu vực	Nhà máy	Kết quả sản xuất 2022-23 (AgroMonitor cập nhật)		Kế hoạch vụ 2022-23 (Số liệu VSSA)		Sản lượng đường tăng giảm so với KH (%)
		Sản lượng mía (ngàn tấn)	Sản lượng đường từ mía (ngàn tấn)	Sản lượng mía (ngàn tấn)	Sản lượng đường từ mía (ngàn tấn)	
Miền Bắc	Cao Bằng		12	166	17,2	-30%
	Sơn La	620	70	620	60	16.7%
	Lam Sơn		45	450	50,85	-11.5%
	Nghê An			575	62,5	
	Sông Con	300	33-35	208	24,5	38.8%
	Sông Lam	60-65	7	50,8	5,8	20.7%
	Sơn Dương		7	132	13,5	-48.1%
Miền Trung-TN	Việt Đài		17	270	26,4	-35.6%
	An Khê	1500	165-170	1400	140	17.8%
	333	390-400	38-39	350	35	8.6%
	Đắk Lắk	247-280	23-25	254	25	-6%
Miền Tây	Phụng Hiệp	14,5	1	100	10,4	-90.4%
	Sóc Trăng	30	3	160	16,9	-82.2%

3. Đánh giá/khuyến nghị:

Cuối năm 2023, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 1514/QĐ-BCT áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với một số sản phẩm Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Campuchia, Indonesia, Lào, Malaysia và Myanmar.

Quyết định áp dụng biện pháp chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại được ban hành trên cơ sở quá trình điều tra được thực hiện một cách khách quan, minh bạch theo đúng các quy định pháp luật trong nước và phù hợp với các cam kết quốc tế. Các nội dung chính của kết luận điều tra đã được gửi trước đến các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan cũng như các doanh nghiệp để tham gia ý kiến.

Trên cơ sở thu thập, tổng hợp thông tin và ý kiến do các bên liên quan cung cấp, bao gồm thông tin từ ngành sản xuất trong nước, các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu nước ngoài, doanh nghiệp nhập khẩu và từ các cơ quan chức năng, kết luận điều tra xác định việc sử dụng nguyên liệu Ván gỗ MDF có xuất xứ từ Thái Lan để sản xuất và xuất khẩu một số sản phẩm Ván gỗ MDF mía sang Việt Nam của các doanh nghiệp từ Campuchia, Indonesia, Lào, Malaysia, Myanmar là hành vi lẩn tránh biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đang áp dụng với sản phẩm Ván gỗ MDF của Thái Lan.

Đồng thời, các chỉ số kinh tế cho thấy hiệu quả của biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với sản phẩm Ván gỗ MDF có xuất xứ từ Thái Lan hiện đang bị suy giảm do tác động của Ván gỗ MDF nhập khẩu từ 5 quốc gia nói trên.

Bộ Công Thương nhấn mạnh, nhằm đảm bảo một môi trường cạnh tranh công bằng giữa hàng hóa sản xuất trong nước với hàng hóa nhập khẩu, bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành sản xuất trong nước và người nông dân trồng mía, Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Campuchia, Indonesia, Lào, Malaysia, Myanmar có sử dụng nguyên liệu Ván gỗ MDF của Thái Lan sẽ bị áp dụng cùng mức thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đang áp dụng với Ván gỗ MDF Thái Lan với tổng mức thuế là 47,64%, trong đó thuế chống bán phá giá là 42,99% và thuế chống trợ cấp là 4,65%. Ván gỗ MDF nhập khẩu từ 5 quốc gia nếu chứng minh được sản xuất từ mía thu hoạch tại các quốc gia này sẽ không bị áp dụng biện pháp chống lẩn tránh.

Biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại sẽ có hiệu lực sau 7 ngày kể từ ngày Quyết định được ban hành cho đến ngày 15/6/2026, trừ trường hợp được thay đổi, gia hạn theo các quyết định khác của Bộ Công Thương. Các bên liên quan có thể nộp hồ sơ yêu cầu Bộ Công Thương tiến hành rà soát việc áp dụng biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại trên cơ sở quy định tại Điều 82 và Điều 90 Luật Quản lý ngoại thương và Chương IV Nghị định số 10/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại.

Trong thời gian tới, Bộ Công Thương sẽ tiếp tục phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Tổng cục Hải quan và các cơ quan liên quan theo dõi tác động của các biện pháp phòng vệ thương mại, tình hình sản xuất, cung, cầu, giá cả... để triển khai các công cụ quản lý phù hợp theo quy định nhằm đảm bảo một môi trường cạnh tranh công bằng, bình đẳng và hài hòa lợi ích giữa người sản xuất, các doanh nghiệp sản xuất Ván gỗ MDF, các doanh nghiệp tiêu thụ Ván gỗ MDF và người tiêu dùng.

Do vậy, trong thời gian tới cần chủ động kiểm soát lượng sản xuất, nhập/xuất khẩu để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh, tạo lập xu hướng xuất khẩu, nhập khẩu bền vững nói chung.