



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 08-2024

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

1. Thị trường 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 8 tháng đầu năm 2024, tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng phương tiện vận tải và phụ tùng đạt 16,56 tỷ USD, tăng gần 10% so với cùng kỳ năm trước (15,31 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.

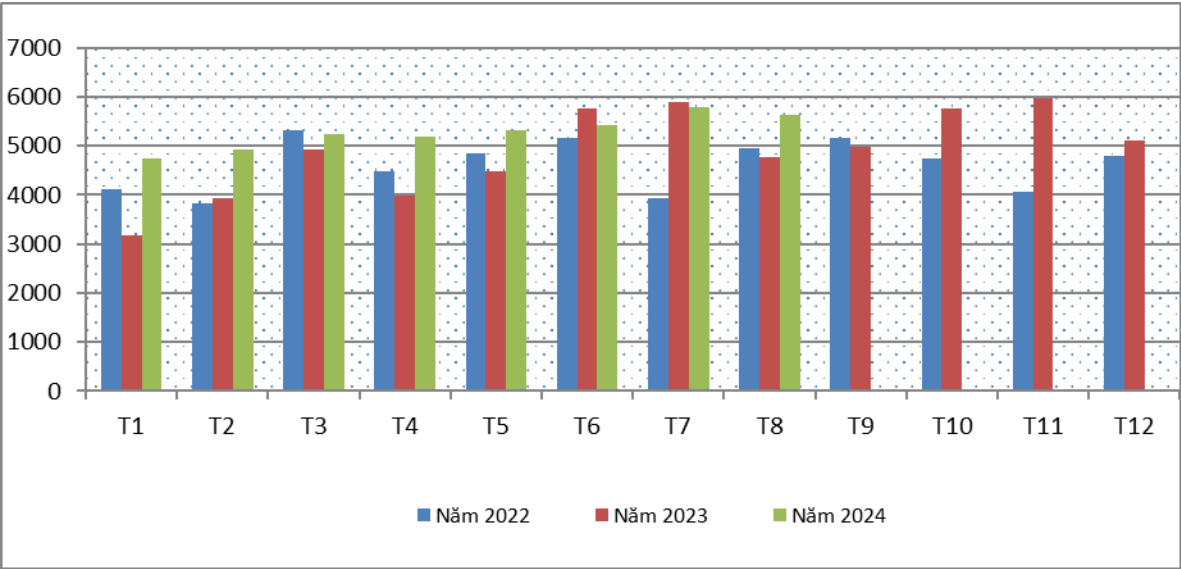
Tổng kết, năm 2024 là một năm đầy triển vọng cho thị trường linh kiện, phụ tùng ô tô toàn cầu, với sự tăng trưởng mạnh mẽ và nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp, đặc biệt là tại Việt Nam.

2. Tình hình xuất khẩu

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, sản lượng phụ tùng ô tô xuất trong nước tháng 8/2024 đạt 651,5 nghìn chiếc, tăng 1,2% so với tháng 7/2024 và tăng 11,2% so với tháng 6/2024; chỉ số sản xuất công nghiệp của ngành sản xuất sản phẩm linh kiện phụ tùng ô tô tháng 8/2024 tăng 2,6% so với tháng trước và tăng 5,2% so với tháng 6/2024. Lũy kế 8 tháng năm 2024, sản lượng phụ tùng ô tô sản xuất trong nước đạt 4891,2 nghìn chiếc, tăng 9,8% 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 8/2024 đạt trên 5.62 tỷ USD, tăng 5,85% so với tháng 7/2024 và tăng 8,81% so với tháng 6/2024, chiếm 9,14% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa trong tháng. Lũy kế 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu máy tính và linh kiện điện tử đạt 37,56 tỷ USD, giảm 2,12% so với cùng kỳ năm 2023 và chiếm trên 14,19% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của cả nước.

3. Về thị xuất khẩu

Trong tháng 8/2024, Trung Quốc là thị trường đứng đầu với kim ngạch xuất khẩu đạt 2,02 tỷ USD, tăng mạnh 72,32% so với tháng 7/2024 và tăng 57,74% so với tháng 6/2024, chiếm 22,15% kim ngạch xuất khẩu.

Hoa Kỳ là thị trường đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt trên 1,09 tỷ USD, tăng 5,28% so với tháng 7/2024 và giảm 5,79% so với tháng 6/2024, chiếm 23,13% tỷ trọng.

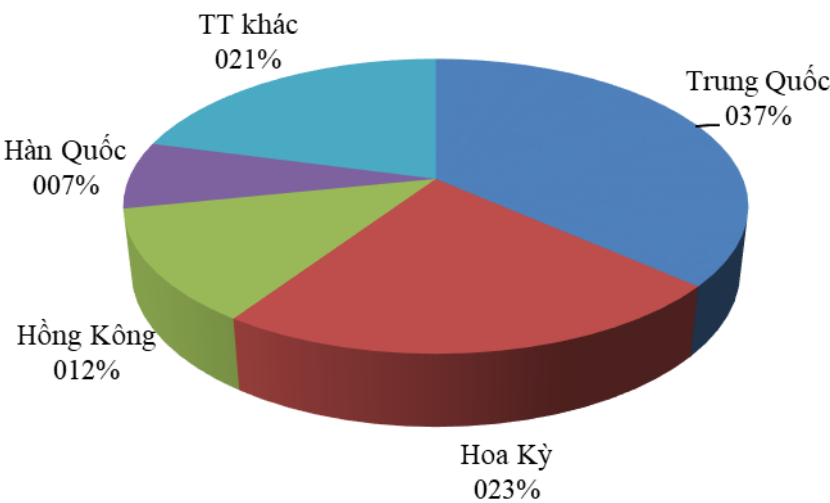
Thị trường EU đạt 340,17 triệu USD, giảm 12,72% so với tháng 7/2024 và giảm 27,21% so với tháng 8/2024, chiếm 8,89% tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu.

Trong 8 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 hàng linh kiện phụ tùng ô tô xuất khẩu tháng 8/2024

(% 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 điểm cho các nhà sản xuất chất bán dẫn của Hàn Quốc.

+ Tháng 8/2024, xuất khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô đạt 2,86 tỷ USD, giảm 7,78% so với tháng 7/2024 và tăng 4,28% so với tháng 6/2024. Lũy kế 8 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 8/2024 đạt 2,91 tỷ USD, tăng 22,14% so với tháng 7/2024 và giảm 17,12% so với tháng 6/2024. Lũy kế 8 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 8 tháng năm 2024.

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

1. Hoa Kỳ: Khởi kiện 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

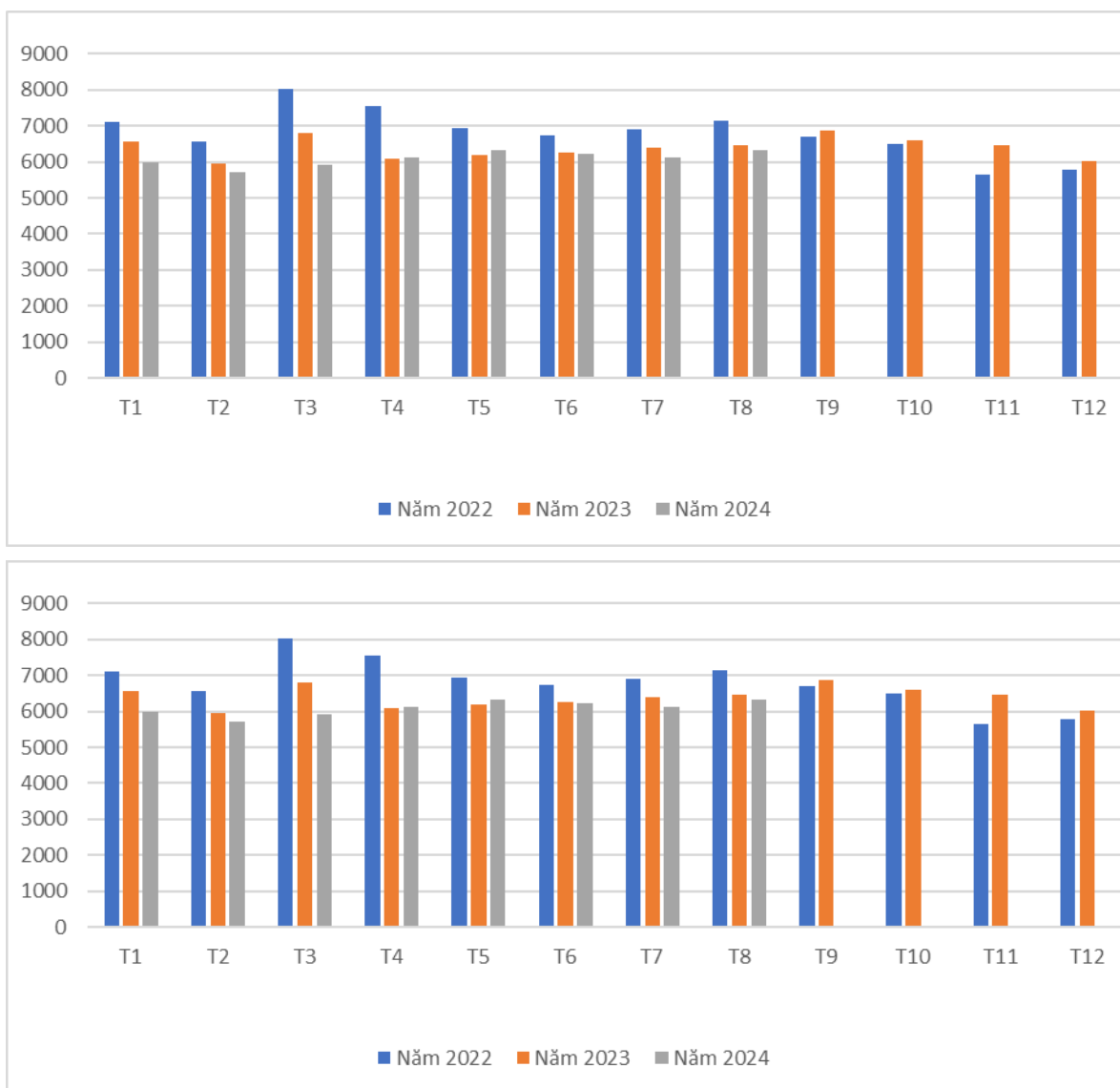
III. Phân tích nhập khẩu của một số thị chính

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

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tháng 8/2024 nhập khẩu linh kiện phụ tùng ô tô của nước ta ước đạt trên 4,78 tỷ USD, tăng 2,52% so với tháng 7/2024 và tăng 13,81% so với tháng 2/2023, chiếm 21,82% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa trong tháng. Lũy kế 8 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)



Nguồn Tổng cục Hải quan

Tháng 8/2024 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 7/2024 và giảm 1% so với tháng 6/2024 và chiếm trên 78,56% tổng kim ngạch nhập khẩu. Lũy kế 8 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	6235,21	5723,6	-4,31	-2,41	23,12
Tháng 4	3.901,10	5.681,55	6390,43	6056,23	-2,41	2,34	31,21
Tháng 5	4.334,15	5.602,01	6598,22	6286,61	-1,54	10,42	30,72
Tháng 6	5.128,36	5.737,13	6321,53	6162,23	-0,62	4,21	13,64
Tháng 7	5.600,16	6.259,27	6.886,19	6241,54	-9,41	-0,01	9,21
Tháng 8	6.027,37	6.959,87	7.141,59	6445,84	-10,21	-9,21	6,12
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 nhập khẩu

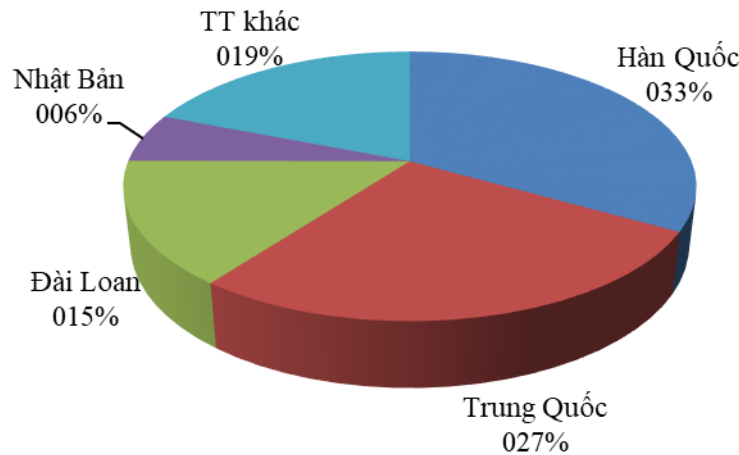
Tháng 8/2024, nhập khẩu mặt hàng này từ thị trường Hàn Quốc đạt kim ngạch cao nhất trên 1,24 tỷ USD, tăng 0,77% so với tháng 7/2024, so với tháng 6/2024 giảm 2,93% và chiếm 31,25% tổng kim ngạch nhập khẩu.

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 7/2024 và giảm 17,30% so với tháng 6/2024, chiếm 22,12% tỷ trọng.

Thị trường Đài Loan đạt 621,3 triệu USD, tăng 2,77% so với tháng 7/2024 nhưng lại giảm 3,16% so với tháng 6/2024, chiếm 12,2% tỷ trọng nhập khẩu.

Thị trường Nhật Bản đạt 511,98 triệu USD, giảm 16,67% so với tháng 7/2024 và giảm 21,78% so với tháng 6/2024, chiếm 6,62% tỷ trọng nhập khẩu.

Cơ cấu thị trường máy tính và linh kiện điện tử nhập khẩu tháng 8/2024



+ Tháng 8/2024, nhập khẩu hàng linh kiện phụ tùng ô tô đạt trên 682,76 triệu USD, tăng 7,12% so với tháng 7/2024 và giảm 9,21% so với tháng 6/2024. Lũy kế 8 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 8/2024 đạt 5,40 tỷ USD, tăng 1,51% so với tháng 7/2024 và giảm 9,73% so với tháng 6/2024. Lũy kế 8 tháng năm đầu 2024, nhập khẩu chủng loại này đạt 31,24 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:** Lốp 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.

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

2. Quy Trình Sản Xuất Lốp Cao Su

Quy trình sản xuất lốp 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 lốp cao su:

Bước 1: Chuẩn bị nguyên liệu

Nguyên liệu chính để sản xuất lốp 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:

- **Lốp vỏ ngoài:** Là lớp tiếp xúc trực tiếp với mặt đường, có tính năng chịu mài mòn cao.
- **Lốp bố thép:** Được gia cường bằng các sợi thép để tăng độ bền, giúp lốp chịu được áp lực cao từ mặt đường và tải trọng của phương tiện.
- **Lốp đệm:** Giúp giảm chấn và tạo độ bám đường tốt hơn.

Bước 4: Nung (Vulcanization)

Lốp 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 lốp cao su

Mặt hàng lốp cao su của Việt Nam gồm những sản phẩm thuộc các mã HS 4012.90. Nhìn chung, thị trường xuất khẩu các mặt hàng lốp 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.

Đơn vị: Nghìn USD
Nguồn: Trademap

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

Nước nhập khẩu	Tháng 8/2024
World	192
Japan	0
Denmark	0
Thailand	187
United States of America	0
Korea, Republic of	2
Australia	0
China	2
Czech Republic	0
Germany	0
Lao People's Democratic Republic	1

Nguồn: Trademap

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.

Nước nhập khẩu	Tháng 8/2024
World	66,988
Korea, Republic of	30,031
Malaysia	15,507
Japan	1,910
Thailand	4,678
Singapore	694
United States of America	4,489
Australia	27
Germany	1,879
Philippines	1,040
Sweden	841
Saudi Arabia	779
Taipei, Chinese	15
India	495
Belgium	135
Italy	271
New Zealand	354
Qatar	384
Indonesia	58
South Africa	253
Egypt	170
Poland	200
Denmark	105
Mexico	317
Lithuania	140
Canada	182
France	71
Brunei Darussalam	0
Portugal	0

Nước nhập khẩu	Tháng 8/2024
Chile	0
Spain	70
United Arab Emirates	250
United Kingdom	0
Cambodia	197
Uruguay	0
Sri Lanka	21
Finland	22
Pakistan	0
Venezuela, Bolivarian Repub-	30
Morocco	12
Kenya	13
China	243
Brazil	162
Myanmar	300
Colombia	0
Estonia	0
Ghana	0
Iraq	190
Ireland	0
Israel	46
Kuwait	325
Lao People's Democratic Re-	2
Latvia	0
Netherlands	11
Senegal	35
Türkiye	33

Nước nhập khẩu	Tháng 8/2024
World	179,270
Korea, Republic of	80,279
Japan	26,064
Malaysia	15,042
United States of America	39,970
Thailand	10,515
Singapore	2,553
Taipei, Chinese	2,908
Philippines	156
India	501
Indonesia	59
Australia	1
Poland	0
Israel	267
Ireland	0
Germany	0
Hong Kong, China	134
Canada	0
Cyprus	0
New Zealand	44
United Arab Emirates	107
China	79
Peru	0
Belgium	0
Brunei Darussalam	0
Italy	26
Egypt	0
Netherlands	0
Cambodia	121
Saudi Arabia	264
South Africa	0
United Kingdom	0
Ghana	0
Myanmar	0
Chile	92
Iraq	0

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

Phần lớn doanh nghiệp lốp cao su của Việt Nam bị giảm đơn hàng, doanh thu lao dốc. Theo nhận định xuất khẩu lốp 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 lốp cao su cũng đang đối diện với vụ việc khởi xướng điều tra của Bộ Thương mại Mỹ (DOC) đối với mặt hàng lốp cao su. Mới đây, Hiệp hội lốp 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 lớp cao su vẫn tăng

Hiện nay, lớp 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 lớp 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 cảnh 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. 8 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

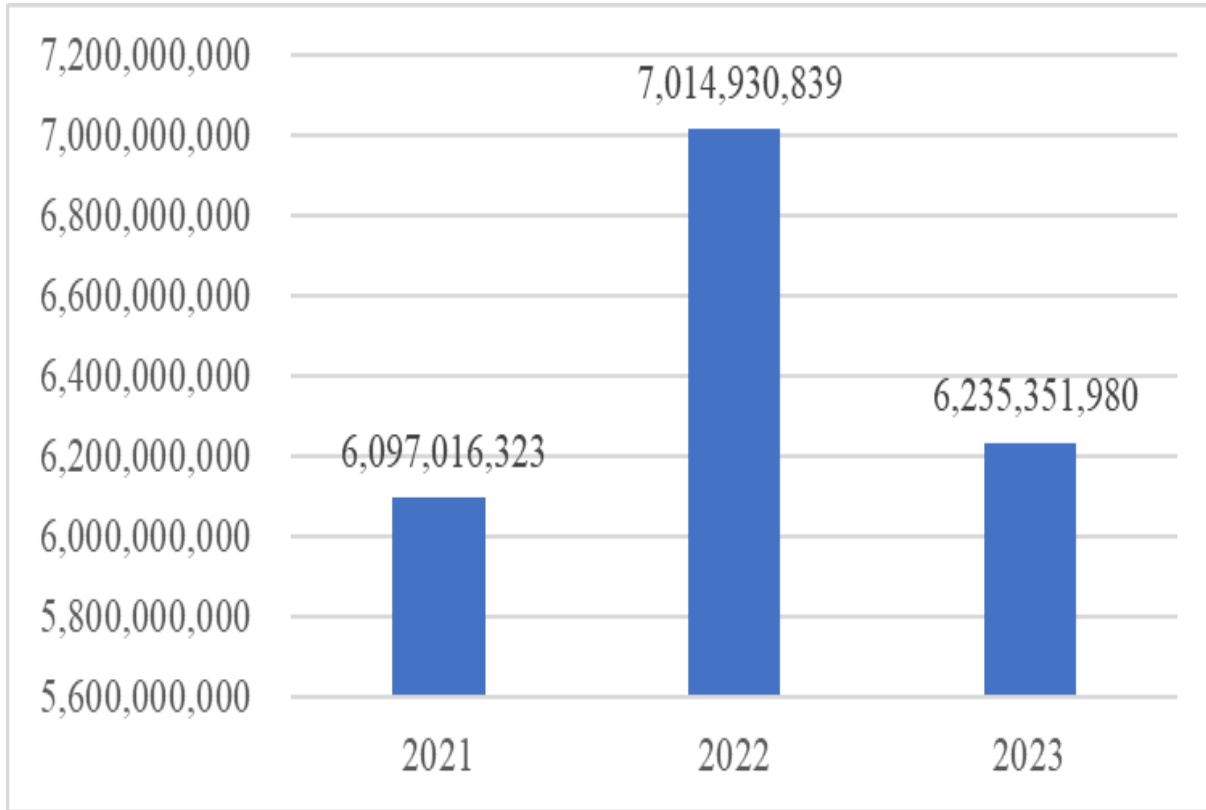
Hoa Kỳ và Úc là 2 thị trường duy nhất nhập khẩu sản phẩm gạch men (gồm các mặt hàng thuộc 40 mã HS đã cho). Tuy nhiên, trị giá nhập khẩu vào Úc cho các sản phẩm này chỉ chiếm một phần rất nhỏ so với trị giá nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Ngoài ra, kim ngạch xuất khẩu gạch men từ một số nước Đông Nam Á sang Úc 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 8 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 8 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 8 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.

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 8T/2023	Trị giá NK 8T/2024	8T/2024 so với 8T/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

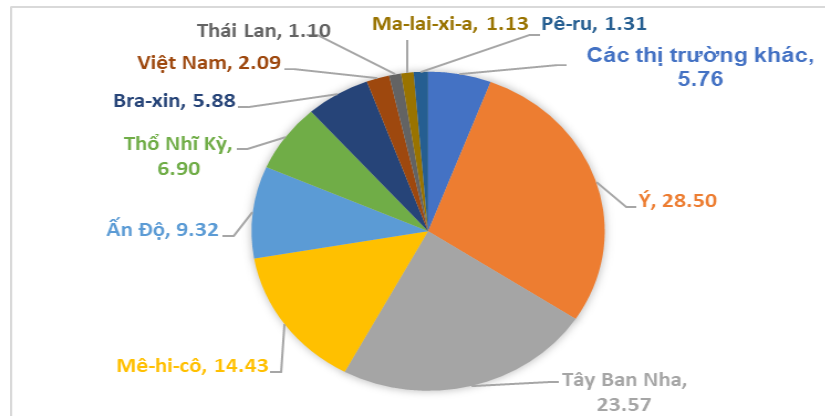
Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường HOA KỲ 8T/2023 & 8T/2024

Đơn vị: USD

Nguồn: IHS Markit

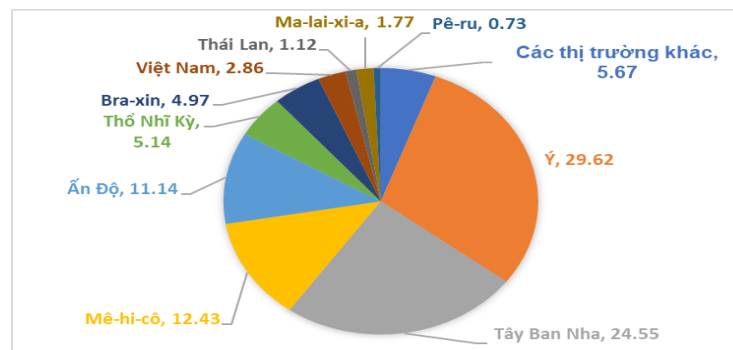
8 tháng đầu năm 2023, Ý dẫn đầu khi chiếm 28,5% tổng thị phần toàn ngành trong khi Tây Ban Nha xếp thứ 2 với thị phần là 23,57%. Sang đến hết nửa đầu năm 2024, vị trí của các quốc gia xuất khẩu hàng đầu không có sự biến động đáng kể, Ý vẫn là nguồn cung ứng lớn nhất với thị phần tăng nhẹ lên mức 29,62%. Hầu hết các quốc gia đều có sự tăng trưởng về thị phần trong 8 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 8 tháng đầu năm 2023



Nguồn: IHS Markit

Thị phần các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ 8 tháng đầu năm 2024



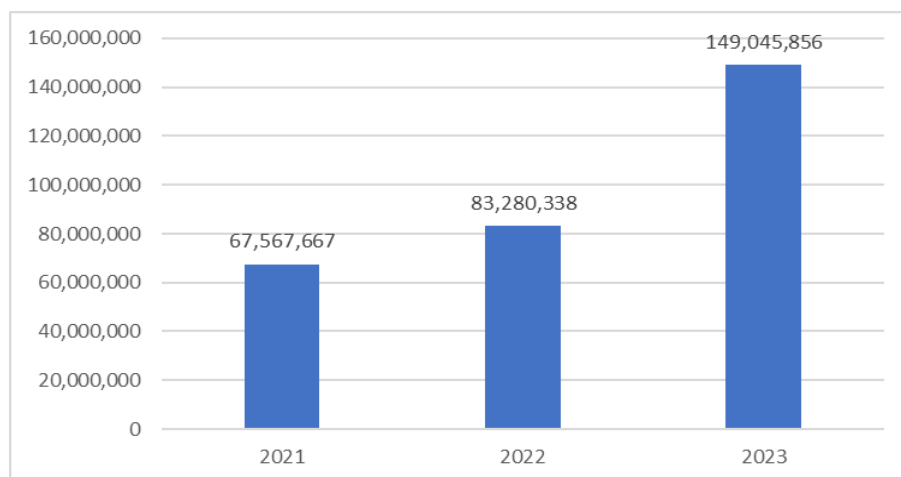
Nguồn: IHS Markit

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

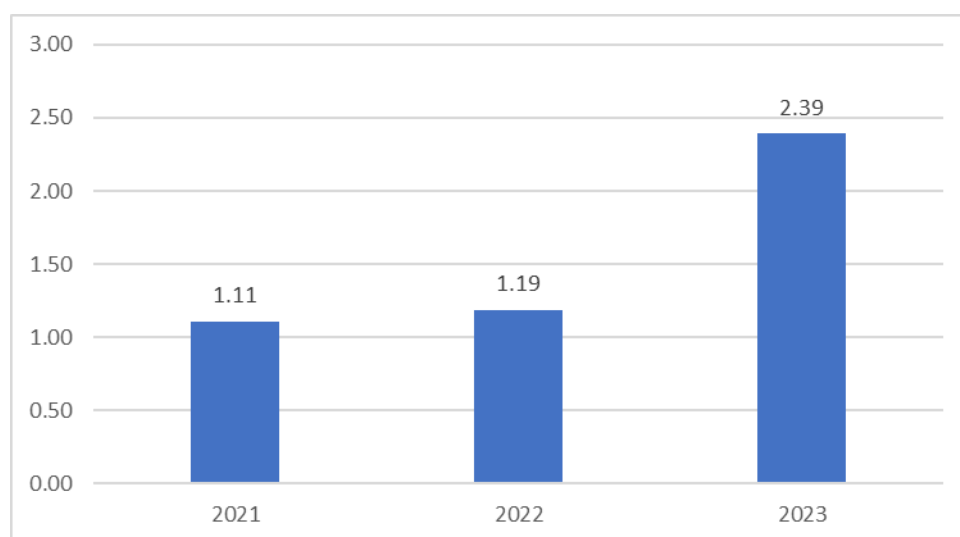
Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

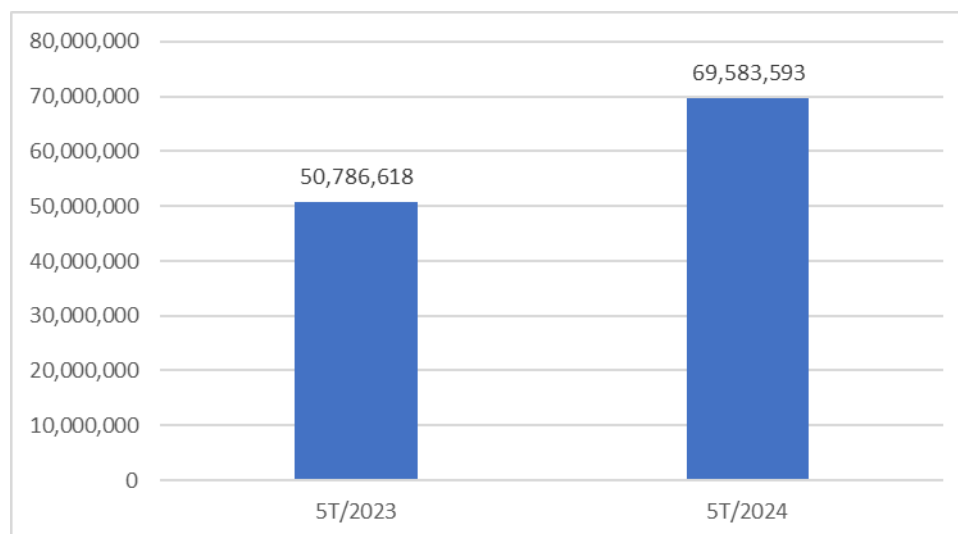
Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

8 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 8T/2023 và 8T/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 8/2020. 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 8 năm 2022 đến tháng 8 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

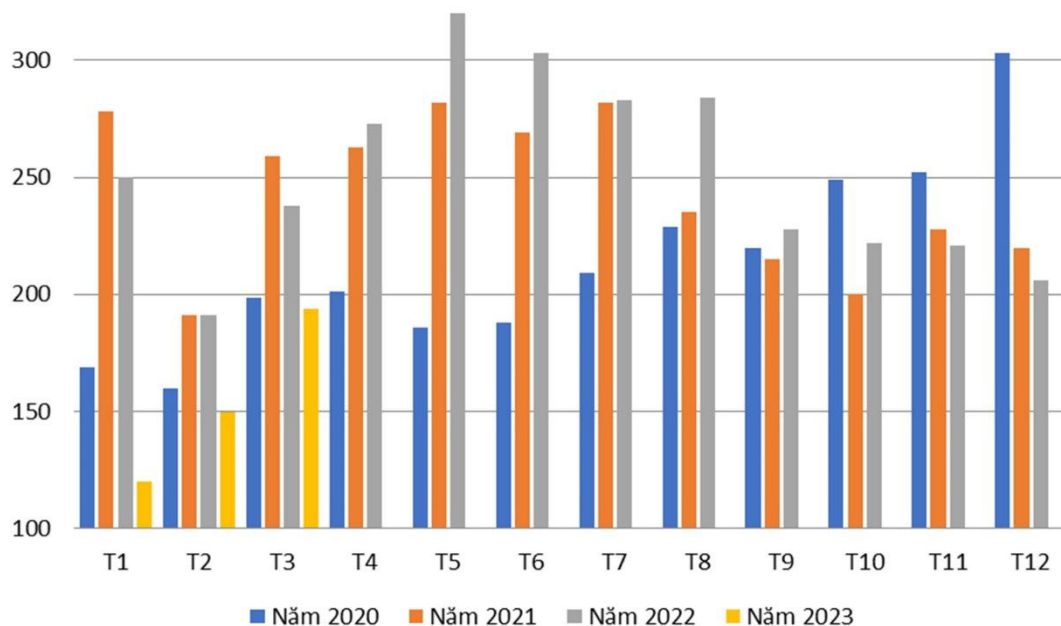
1. Tình hình nhập khẩu mặt hàng

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, trị giá xuất khẩu trong tháng 8/2024 đạt 1,29 tỷ USD, tăng 15,1% so với tháng trước. Tính chung trong 8 tháng/2024, trị giá xuất khẩu nhóm hàng này đạt 8,49 tỷ USD, giảm mạnh 24,1% (tương ứng giảm 2,7 tỷ USD) so với cùng kỳ năm trước. Trong 8 tháng qua, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu dệt may và sản phẩm dệt may lớn nhất của Việt Nam, với 4,55 tỷ USD, giảm mạnh 27,1% và chiếm 55% trong tổng trị giá xuất khẩu nhóm hàng này của cả nước.

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

Tính chung 8 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, 8 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, 8 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...

8 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 dệt may rừng trồng trong nước khi sản lượng khai thác tăng và để giảm chi phí đầu vào. Tính chung 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch nhập khẩu dệt may và SP dệt may của Vương quốc Anh đạt 6,73tỷ

bảng Anh, giảm 8,8% so với cùng kỳ năm trước. Cơ cấu thị trường cung ứng dệt may và sản phẩm dệt may vào Vương quốc Anh trong 8 tháng đầu năm 2024 có nhiều biến động khi tỷ trọng nhập khẩu từ EU, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Braxin tăng, trong khi tỷ trọng nhập khẩu từ thị trường Liên minh châu Âu giảm. Việt Nam đứng thứ 16 trong danh sách thị trường cung ứng mặt hàng dệt may và SP dệt may vào Vương quốc Anh, chiếm 1,9% thị phần trong 8 tháng đầu năm 2024, tăng so với mức 1,6% của cùng kỳ năm 2022. Trong 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch nhập khẩu dệt may và SP dệt may của Anh từ thị trường Việt Nam đạt 131 triệu bảng Anh, giảm 41,9% so với cùng kỳ năm trước. Xuất khẩu dệt may của Vương quốc Anh trong tháng 8/2024 đạt 82,27 triệu bảng Anh, giảm 7,9% so với tháng trước và giảm 12,5% so với tháng 8/2022. Tính chung 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu dệt may và SP dệt may của Anh đạt 711,3 triệu bảng Anh, giảm 5,8% so với cùng kỳ năm trước. Quy định về dệt may của Vương quốc Anh (UKTR) đã đi vào hoạt động sau Brexit với hoạt động theo cách tương tự như các quy định của EU. Một cơ chế quản lý có liên quan đến ngành hàng dệt may và sản phẩm gổ khác là Quy chế Thương mại và Quản trị Thực thi Luật Lâm nghiệp của Vương quốc Anh (FLEGT).

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

Hàn Quốc và Nhật Bản là hai thị trường nhập khẩu dệt may 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 dệt may 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 dệt may 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 dệt may 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 dệt may dệt may trong năm nay dự kiến giảm 15 - 17% so với năm 2022. Cầu dệt may trên thế giới sẽ đạt khoảng 31 tỷ USD tới năm 2030. Cầu dệt may 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 dệt may từ tất cả các thị trường vào Nhật Bản trong 6 tháng đầu 2024 tăng 50% so với cùng kỳ năm trước. Cầu dệt may (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 dệt may 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 dệt may 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 dệt may tại một số nhà máy điện và lò hơi có thể hình thành cầu sử dụng dệt may 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 dệt may XK và tiêu thụ nội địa (và nguồn nguyên liệu) có thể diễn ra trong tương lai không. Lượng dệt may 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 dệt may 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.

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 Yến 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 lẫn 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.

Bên cạnh đó, công tác cảnh báo sớm để hỗ trợ doanh nghiệp ứng phó với các vụ kiện phòng vệ thương mại của nước ngoài khởi xướng điều tra đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng được Bộ Công Thương triển khai tích cực. Trong đó, Bộ thường xuyên cập nhật danh sách cảnh báo các mặt hàng có nguy cơ bị điều tra, chống lẫn tránh phòng vệ thương mại (danh sách cập nhật vào tháng cuối hàng quý) gửi các Bộ, ngành, UBND các tỉnh, Hiệp hội, doanh nghiệp liên quan để phối hợp theo dõi. Đồng thời, theo dõi biến động xuất khẩu của hơn 50 mặt hàng có nguy cơ cao bị điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại hoặc điều tra chống lẫn tránh và gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp (Bộ đã đưa ra danh sách cảnh báo 17 mặt hàng để các Bộ, ngành, địa phương và doanh nghiệp triển khai các hoạt động cụ thể).

Nhìn chung, công tác cảnh báo sớm cũng như hỗ trợ doanh nghiệp kịp thời ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại do nước ngoài khởi xướng điều tra đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam thời gian qua đã đem lại một số kết quả tích cực, nhờ đó các doanh nghiệp xuất khẩu không bị áp thuế phòng vệ thương mại hoặc bị áp thuế ở mức thấp, góp phần giữ vững và mở rộng thị trường xuất khẩu.

THEO DÕI MẶT HÀNG THÉP TÂM XUẤT KHẨU

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

Trong tháng 8/2024, sản lượng thép thô của Việt Nam duy trì ổn định, đạt khoảng 2,1 triệu tấn, tăng nhẹ so với tháng trước nhờ nhu cầu nội địa và quốc tế cải thiện.

Theo số liệu của Hiệp hội Thép Thế giới (Worldsteel), sản lượng thép thô thế giới của 71 quốc gia đạt 152,8 triệu tấn trong tháng 7/2024, giảm 4,7% so với cùng kỳ năm.

Trong tháng 7/2024, sản xuất thép thô ở hầu hết châu lục biến động trái chiều. Cụ thể, sản xuất thép thô ở châu Á và châu Đại Dương đạt 112,7 triệu tấn, giảm 6,4%; Trung Đông đạt 3,7 triệu tấn, giảm 10,1%; Bắc Mỹ đạt 8,8 triệu tấn, giảm 2,4%....

Ở chiều ngược lại, khu vực EU (27) sản xuất 10,8 triệu tấn, tăng 5,7%; Nam Mỹ đạt 3,7 triệu tấn, tăng 6%; châu Phi sản xuất 2

Tính chung 7 tháng đầu năm 2024, sản xuất thép thô ở 71 quốc gia đạt 954,6 triệu tấn, không biến động nhiều so với cùng kỳ năm 2023. Sản xuất thép thô ở khu vực EU (khác) có mức tăng trưởng mạnh nhất với 10,7%, tiếp theo đến Trung Đông với 5,8% và châu Phi với 3,2%. Còn lại các châu lục, khu vực khác tăng trưởng nhẹ, hoặc giảm.

Biểu đồ 1: Sản lượng thép thô thế giới đến tháng 7/2024



2. Tình hình sản xuất và tiêu thụ thép:

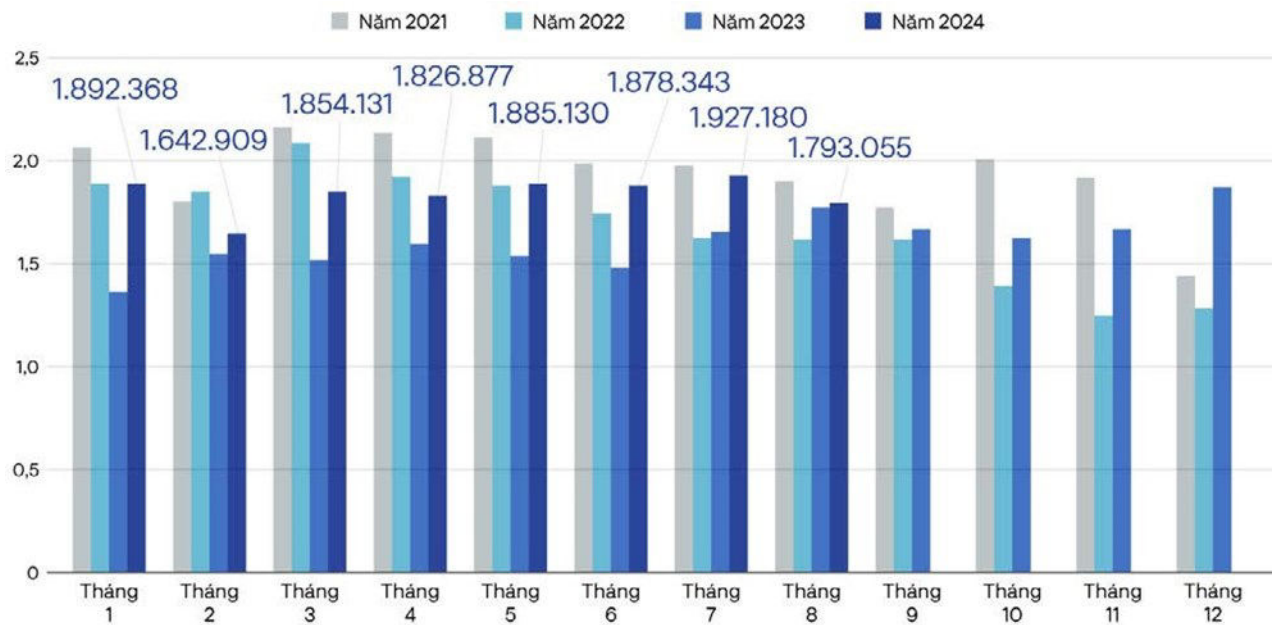
2.1. Sản xuất và tiêu thụ thép thô:

Theo Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), trong tháng 8/2024, sản xuất thép thô đạt 1,79 triệu tấn, giảm 7% so với tháng trước và tăng 1,5% so với tháng 8/2023. Tiêu thụ thép thô đạt 1,8 triệu tấn, đi ngang so với tháng trước nhưng tăng 16% so với cùng kỳ năm 2023. Xuất khẩu thép thô tháng 7 đạt 244.388 tấn, tăng 19,5% so với tháng 7 và tăng 35% so với tháng 8/2023.

Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép thô đạt 14,6 triệu tấn, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2023. Tiêu thụ đạt 14,2 triệu tấn, tăng 17% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 1,8 triệu tấn, tăng 43% 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 8, sản xuất thép thành phẩm đạt 2,53 triệu tấn, tăng 0,2% so với tháng 7 và tăng 28% so với tháng 8/2023. Bán hàng thép thành phẩm đạt 2,52 triệu tấn, tăng 2,3% so với tháng trước và tăng 17,1% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 789.208 tấn, tăng 90% so với cùng kỳ.

Thép xây dựng: Trong tháng 8, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 1 triệu tấn, tăng 1,7% so với tháng trước và tăng 4% so với tháng 8/2023. Bán hàng đạt 981.624 tấn, tăng 1,4% so với tháng trước và giảm 16% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu thép xây dựng đạt 198.161 tấn, tăng 48% so với tháng 7 nhưng tăng 12% so với tháng 8/2023.

Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép xây dựng đạt 7,8 triệu tấn, tăng 14% so với mức cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép đạt 7,77 triệu tấn, tăng 15%. Trong đó, xuất khẩu có nhiều khởi sắc khi tăng 20,5% so với cùng kỳ, đạt hơn 1,1 triệu tấn.

Thép cuộn cán nóng: Sản xuất thép cuộn cán nóng trong tháng 8 đạt 579.163 tấn, tăng 5% so với tháng 7/2024 và tăng 84% so với tháng 8/2023. Bán hàng ước đạt 620.099 tấn, tăng 7,28% so với tháng trước và tăng 59% so với cùng kỳ (Bảng 6).

Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép HRC đạt 4,5 triệu tấn, tăng 6% cùng kỳ năm 2023. Bán hàng HRC đạt 4,5 triệu tấn, tăng 2,2% so với 8 tháng năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt hơn 1,65 triệu tấn, giảm 25% so với cùng kỳ.

Thép cán nguội - CRC: Trong tháng 8, sản xuất thép cán nguội trong nước đạt 244.488 tấn, tăng 4,3% so với tháng 7/2024 nhưng giảm 7,6% so với cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép CRC ước đạt 224.336 tấn, giảm 5,3%

so với tháng trước và xấp xỉ cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 31.596 tấn, giảm 7% so với tháng trước nhưng tăng 17% cùng kỳ năm 2023.

Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép CRC đạt hơn 1,74 triệu tấn, giảm 16% so với cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép CRC đạt 1,69 triệu tấn, tăng 39% so với cùng kỳ, trong đó xuất khẩu đạt 304.000 tấn, tăng 8%.

3. Giá xuất khẩu

Sau nhiều đợt giảm liên tiếp trong tháng 8, giá thép xây dựng đang có dấu hiệu hồi phục. Vào đợt điều chỉnh mới nhất (15-17/9), giá thép xây dựng diễn biến trái chiều, Hoà Phát tăng giá, còn một số thương hiệu khác giảm giá bán sản phẩm.

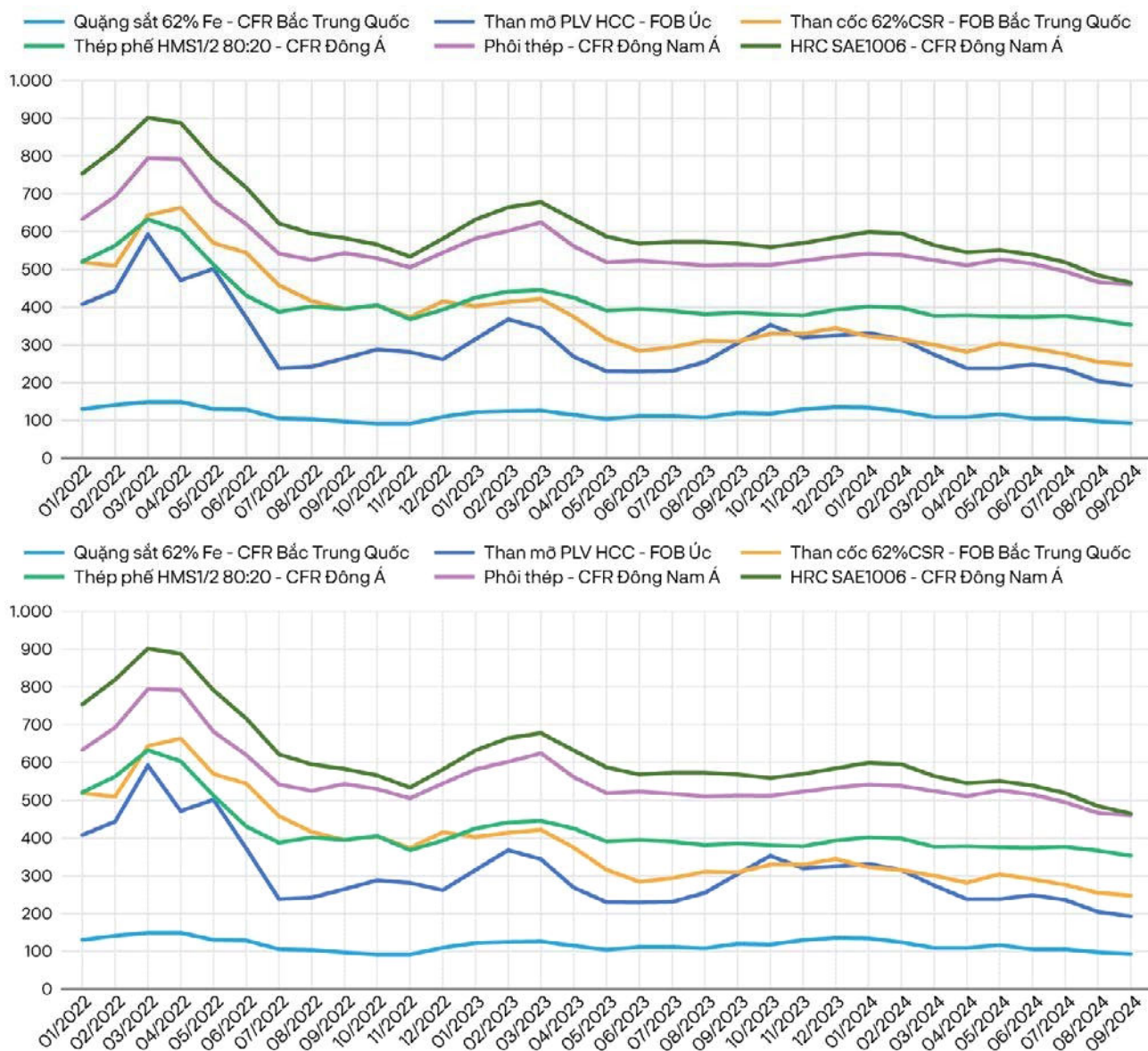
Thép tấm: Tại Mỹ, thị trường thép tấm ổn định, mức cầu yếu, người mua chỉ mua khi cần thiết.

Thị trường thép tấm châu Âu ổn định. Một số nhà máy đẩy giá chào hàng lên cao mặc dù hoạt động kinh doanh khá trầm lắng do kỳ nghỉ hè ở hầu hết các nước châu Âu. Giá thép tấm nặng trong nước ở Tây Bắc Âu ở mức 720 Euro/tấn (797 USD/tấn) vào ngày 16 tháng 8, không đổi so với tuần trước. Ở châu Á, thị trường thép tấm suy yếu khi theo dõi giá kỳ hạn của Trung Quốc chậm chạp trong bối cảnh nhu cầu tiếp tục yếu và triển vọng giảm giá.

Giá thép tấm SS400 dày 12-20 mm ở mức 470 USD/tấn FOB Trung Quốc ngày 14 tháng 8, giảm 17 USD/tấn so với tuần trước. Thép tấm cùng loại dày 12-25 mm ở mức 483 USD/tấn CFR Hàn Quốc, giảm 17 USD/tấn so với tuần trước.

Biểu đồ 9: Giá nguyên liệu sản xuất thép từ năm 2022 đến đầu tháng 8/2024

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:

3 yếu tố được kỳ vọng sẽ giúp thị trường thép tăng trưởng trở lại:

Nhu cầu thị trường thép tăng vì tái thiết sau bão Yagi

Siêu bão Yagi quét qua đã gây ra nhiều thiệt hại lớn cho các tỉnh phía Bắc, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp trong ngành vật liệu xây dựng, đặc biệt là những đơn vị sản xuất tôn mạ và ống thép. Do đó, nhu cầu tăng cao sẽ giúp nâng cao doanh số bán hàng và lợi nhuận của các doanh nghiệp sản xuất các loại vật liệu này.

Sự phục hồi của thị trường bất động sản.

Các doanh nghiệp ngành tôn, thép đang mong chờ thị trường bất động sản sẽ sớm khởi sắc, tạo ra nhu cầu về xây dựng, nhất là khi thị trường bất động sản vốn chiếm 60% nhu cầu thép dần được tháo gỡ khó khăn về pháp lý nhờ những chính sách được sửa đổi, bổ sung. Số dự án đang triển khai cho thấy sự tăng trưởng rõ rệt tại miền Bắc và có sự phục hồi tại khu vực miền Nam, kỳ vọng nhu cầu tiêu thụ vật liệu xây dựng bao gồm thép sẽ gia tăng trong các quý tới..

Các luật như Luật Đất đai 2024, Luật Nhà ở 2023, Luật Kinh doanh bất động sản 2023 đã có hiệu lực từ 1/8/2024 được kỳ vọng sẽ giúp thị trường bất động sản đẩy mạnh nguồn cung trong thời gian tới. Theo đó, mảng thép xây dựng có thể dần hồi phục rõ nét từ cuối năm 2024, đầu năm 2025, khi các dự án bất động sản được khơi thông pháp lý và các dự án đường sắt lớn được triển khai.

Việt Nam sớm áp dụng biện pháp chống bán phá giá thép cuộn cán nóng (HRC) có nguồn gốc từ Trung Quốc và Ấn Độ.

Các cơ quan chức năng có động thái điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá với các sản phẩm thép tôn mạ đến từ nước ngoài. Cụ thể, ngày 26/7, Bộ Công thương đã ra quyết định về việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá với một số sản phẩm thép cán nóng (HRC) có xuất xứ từ Ấn Độ và Trung Quốc.

Thời kỳ điều tra để xác định hành vi bán phá giá và xác định thiệt hại là từ ngày 1/7/2023 đến ngày 30/6/2024. Thời hạn ra quyết định áp thuế cuối cùng là 1 năm kể từ ngày có quyết định điều tra (26/7/2025). Trong trường hợp đặc biệt, thời gian này có thể được gia hạn nhưng tổng thời gian điều tra không quá 18 tháng (chậm nhất quý I/2026).

Trong báo cáo mới đây, Chứng khoán Phú Hưng (PHS) kỳ vọng Việt Nam sẽ sớm ban hành quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá HRC vào cuối năm 2025 hoặc chậm nhất là quý I/2026

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

5.1. Mã HS 7208:

- *Sản xuất và xuất khẩu:* Đây là mã hàng có sản lượng và trị giá xuất khẩu lớn nhất trong nhóm thép tấm. Trong tháng 8/2024, xuất khẩu mã HS 7208 đạt khoảng 1,2 triệu tấn, trị giá 850 triệu USD, tăng nhẹ so với tháng trước.

- *Thị trường chính:* Italy, Malaysia và Tây Ban Nha tiếp tục là các thị trường lớn nhất. Italy chiếm tỷ trọng cao nhất nhờ nhu cầu ổn định từ ngành xây dựng.

- *Thách thức:* Hoa Kỳ vẫn không phải là thị trường lớn cho mã này, với thị phần dưới 0,01%, do các biện pháp phòng vệ thương mại.

5.2. Mã HS 7211:

- *Sản xuất và xuất khẩu:* Xuất khẩu mã HS 7211 trong tháng 8/2024 đạt 150 nghìn tấn, trị giá 95 triệu USD, giảm nhẹ so với tháng trước.

- *Thị trường chính:* Campuchia và Mexico vẫn là hai thị trường xuất khẩu lớn nhất, chiếm phần lớn giá trị xuất khẩu.

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

5.3. Mã HS 7225:

- *Sản xuất và xuất khẩu:* Xuất khẩu mã HS 7225 đạt 300 nghìn tấn, trị giá 210 triệu USD, giảm 5% so với tháng trước.

- *Thị trường chính:* Canada và Đức là hai thị trường lớn nhất, nhưng sự cạnh tranh từ các nhà cung cấp khác vẫn rất mạnh mẽ.

- *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:

- *Sản xuất và xuất khẩu:* Mã HS 7226 ghi nhận mức tăng trưởng tích cực, với sản lượng xuất khẩu đạt 50 nghìn tấn, trị giá 35 triệu USD, tăng 10% so với tháng trước.

- *Thị trường chính:* 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.

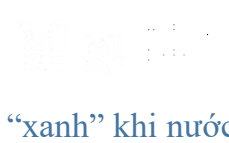
Tổng thống Mỹ cho biết US Steel đã là một công ty mang tính biểu tượng của Mỹ trong hơn một thế kỷ. Và nó vẫn phải là một công ty hoàn toàn của Mỹ - do người Mỹ sở hữu, do các công nhân thép của công đoàn Mỹ điều hành, tốt nhất trên thế giới.

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%.

6.5. Các vụ việc nước ngoài khởi xướng điều tra đối với sản phẩm thép xuất khẩu của Việt Nam

- Ấn Độ điều tra chống bán phá giá đối với thép cuộn cán nóng của Việt Nam

Ngày 14 tháng 8 năm 2024, Tổng vụ Phòng vệ thương mại Ấn Độ (DGTR) đã khởi xướng vụ việc điều tra chống bán phá giá (CBPG) đối với thép cuộn cán nóng có xuất xứ hoặc xuất khẩu từ Việt Nam.

Sản phẩm bị điều tra: thép cuộn cán nóng hợp kim hoặc không hợp kim; không phủ, không mạ hoặc tráng, có độ dày lên đến 25mm và chiều rộng lên đến 2100 mm thuộc các mã HS: 7208; 7211; 7225; 7226. Sản phẩm bị điều tra không bao gồm thép cuộn không gỉ cán nóng.

Thời kỳ điều tra: (i) thời kỳ điều tra bán phá giá (POI): 01/01/2023 đến 31/3/2024 (15 tháng); (ii) thời kỳ điều tra thiệt hại: 01/4/2020- 31/3/2021, 01/4/2021-31/3/2022, 01/4/2022- 31/3/2023 và POI.

Mã kiểm soát sản phẩm (PCN): Nguyên đơn đề xuất sử dụng các PCN làm cơ sở so sánh giá. DGTR đề nghị các bên liên quan bình luận về phạm vi sản phẩm cũng như các PCN được đề xuất trong vòng 15 ngày kể từ ngày khởi xướng.

- Liên minh Châu Âu (EU) dự kiến điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm thép cuộn cán nóng xuất khẩu của Việt Nam

Ngày 8 tháng 8 năm 2024, Ủy ban Châu Âu (EC) đã ban hành Thông báo khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với một số sản phẩm thép cán nóng có xuất xứ từ Ai Cập, Ấn Độ, Nhật Bản và Việt Nam, nhập khẩu vào Liên minh Châu Âu (EU).

Giai đoạn điều tra bán phá giá: Từ ngày 01/4/2023 đến ngày 31/3/2024

Giai đoạn điều tra thiệt hại: Từ ngày 01/01/2021 đến ngày 31/3/2024

Trong Thông báo khởi xướng, EC đã cung cấp chi tiết các nội dung liên quan tới Bên yêu cầu, hàng hóa bị điều tra, cáo buộc bán phá giá, thiệt hại và mối quan hệ nhân quả, cáo buộc về can thiệp giá nguyên liệu đầu vào, quy trình thủ tục điều tra và các thời hạn liên quan, các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan, hướng dẫn về các thủ tục tải và đăng tải tài liệu trên hệ thống điện tử TRON của EC.

6.6. 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 phụng 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 Phụng 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 phụng 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 u 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 u 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.

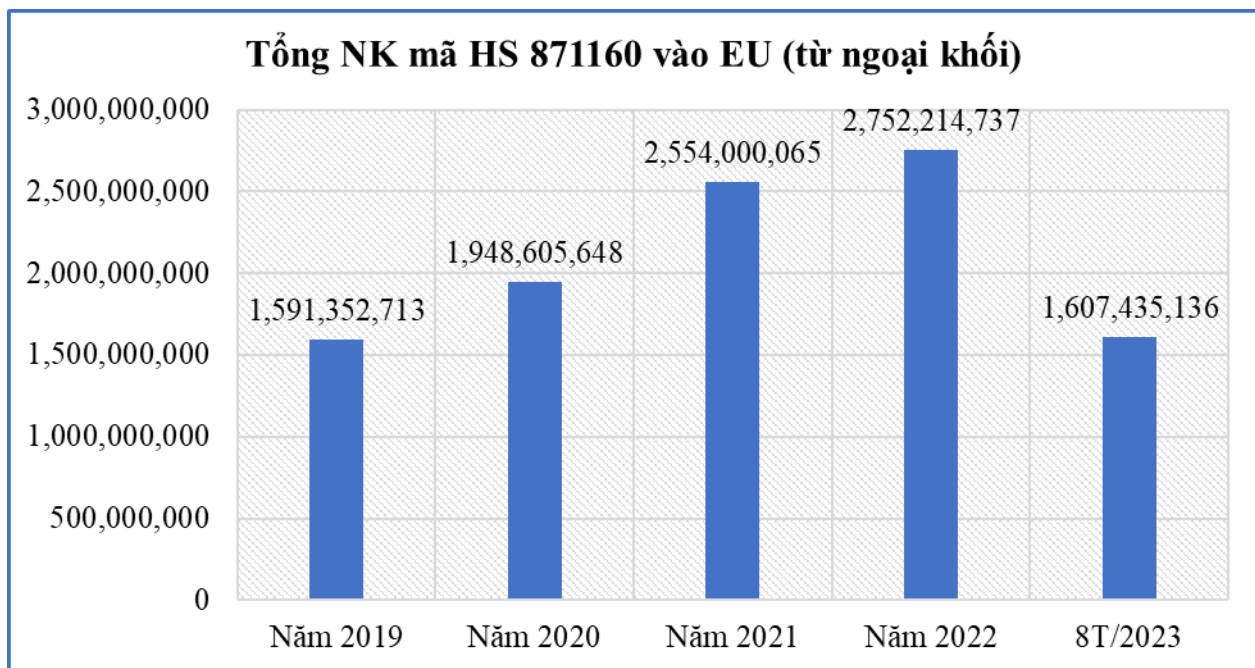
THEO DÕI MẶT HÀNG THÉP CUỘN XUẤT KHẨU

1. Tình hình xuất khẩu thép cuộn của Việt Nam sang EU

Trong số các mặt hàng thép thì thép cuộn là mặt hàng được Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất đến nay, với kim ngạch xuất khẩu năm 2023 đạt hơn 2,2 tỷ USD, tăng 22,7% so với năm 2021, chiếm 52,5% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm thép.

Năm 2024 được dự báo sẽ có nhiều khó khăn hơn cho xuất khẩu do sức cầu trên thị trường thế giới thấp, tuy nhiên số liệu thống kê lại cho thấy xuất khẩu thép sang thị trường EU trong quý 8 tháng năm 2024 vẫn tăng so với cùng kỳ năm 2023.

Cụ thể: Theo số liệu thống kê hải quan Việt Nam thì xuất khẩu thép cuộn từ Việt Nam sang EU27 biến động khá mạnh giữa các tháng năm 2023 và 2024. Tháng 8/2024 đạt 17,56 triệu USD, tăng gấp đôi so với cùng tháng năm 2023.



Biểu đồ 1: Trị giá xuất khẩu thép cuộn (mã HS 4011) từ Việt Nam sang EU 27 theo tháng (năm 2023-2024)

Nguồn: Tính toán từ số liệu thống kê Hải quan

Xu hướng tăng của nhập khẩu trong bối cảnh thị trường khó khăn chung có thể khiến hàng từ Việt Nam bị đưa vào diện quan tâm, theo dõi bởi các Hiệp hội ngành hàng sản xuất nội địa tại EU. (Phân tích chi tiết về vấn đề này sẽ được đề cập ở phần dưới).

2. Xu hướng thị trường thép cuộn của EU và tình hình nhập khẩu vào EU

2.1. Đặc điểm và xu hướng thị trường:

Báo cáo nghiên cứu thị trường của IMARC (2024) cho thấy quy mô thị trường thép cuộn châu Âu đạt 423,6 triệu chiếc vào năm 2023. Dự báo doanh số thị trường sẽ đạt 503,5 triệu chiếc vào năm 2028, với tốc độ tăng trưởng (CAGR) là 3,11% trong giai đoạn 2024-2028.

Tăng trưởng của thị trường thép cuộn Châu Âu được thúc đẩy bởi nhu cầu ngày càng tăng đối với thép cuộn với độ bền và độ tin cậy cao. Hơn nữa, biến đổi khí hậu và trái đất nóng lên cũng thúc đẩy tiêu thụ các sản phẩm lớp ô tô có khả năng thích ứng cao với nhiệt độ và các cú sốc trên đường.

Ngoài ra, xu hướng tiêu dùng bền vững cũng thúc đẩy người tiêu ưu tiên cho các dòng sản phẩm thép cuộn tiên tiến, chất lượng cao và thân thiện với môi trường.

Hơn nữa, mức thu nhập khả dụng ngày càng tăng của tầng lớp trung lưu châu Âu đã làm tăng đáng kể nhu cầu về xe đa dụng (CUV) và xe thể thao đa dụng (SUV), do đó xúc tác cho sự tăng trưởng của thị trường.

Sự góp mặt ngày càng nhiều của các thương hiệu sản xuất thép cuộn lớn như Continental AG, Michelin, Bridgestone, Goodyear, Pirelli, v.v. cũng đang thúc đẩy thị trường. Hơn nữa, do những lo ngại về môi trường ngày càng tăng đối với mức độ ô nhiễm phương tiện giao thông cao cùng với việc Ủy ban Châu Âu đưa ra một số chương trình kiểm soát ô nhiễm đã dẫn đến sự ra đời của xe điện. Do đó, có nhu cầu cao về thép cuộn bền và tương thích cho xe điện và xe tự lái.

Các nhà cung cấp chính trên thị trường này gồm có: MICHELIN, Bridgestone Corporation, Continental AG, Goodyear Tire & Rubber Company, Sumitomo Corporation, Pirelli Tyre S.p.A., Yokohama Tire Corporation, Hankook Tire Co., Ltd., Toyo Tire Corporation, and KUMHO TIRE CO., INC.

2.2. Nhập khẩu thép cuộn vào EU từ thế giới và từ Việt Nam:

Theo số liệu của Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC) của WT) thì EU nhập khẩu thép cuộn từ khoảng 200 thị trường, trong đó có hơn 60 thị trường cung ứng thường xuyên. Việt Nam hiện đứng thứ 22 về trị giá nguồn thép cuộn cung ứng vào thị trường EU.

Đến nay nguồn cung ứng thép cuộn cho thị trường EU chủ yếu vẫn từ thương mại nội khối với Đức dẫn đầu thị trường. Xét về các thị trường cung ứng ngoại khối, Trung Quốc dẫn đầu với 3,17 tỷ USD, tiếp theo là Ấn Độ (1,08 tỷ USD). Thái Lan, Nhật Bản và Việt Nam lần lượt giữ các vị trí tiếp theo nhưng trị giá đều dưới 1 tỷ USD.

Bảng 1: Các thị trường dẫn đầu về trị giá thép cuộn (HS 4011) cung ứng cho thị trường EU27 giai đoạn 2019-2023 (bao gồm cả nội khối và ngoại khối) Đvt: tỷ USD

STT	Thị trường cung ứng	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2023
1	Đức	3.08	2.76	3.57	3.87
2	Trung Quốc	2.12	2.00	2.49	3.17
3	CH Séc	1.44	1.32	1.76	2.09
4	Ba Lan	1.64	1.53	1.91	2.00
5	Tây Ban Nha	1.67	1.47	1.88	1.84
6	Pháp	1.79	1.55	1.86	1.81
7	Hà Lan	1.15	1.21	1.37	1.42
8	Hungary	1.08	1.03	1.37	1.41
9	Bỉ	1.21	1.10	1.35	1.40
10	Italy	1.25	1.08	1.36	1.38
11	Slovakia	1.09	1.02	1.24	1.35
12	Romania	1.19	1.06	1.26	1.33
13	Thổ Nhĩ Kỳ	0.93	0.83	1.05	1.16
14	Hàn Quốc	0.82	0.68	0.89	1.15
15	Ấn Độ	0.52	0.58	0.92	1.08
16	Thái Lan	0.53	0.43	0.56	0.77
17	Nhật Bản	0.72	0.62	0.65	0.65
18	Bồ Đào Nha	0.59	0.49	0.64	0.65
19	Luxembourg	0.53	0.46	0.58	0.60
20	Serbia	0.35	0.32	0.41	0.47
21	Slovenia	0.33	0.31	0.39	0.38
22	Việt Nam	0.14	0.15	0.20	0.35

Nguồn: ITC

Cần lưu ý rằng bên cạnh chỉ tiêu về giá và chi phí sản xuất thì 2 chỉ tiêu thống kê quan trọng khác thường được sử dụng làm cơ sở cho việc theo dõi và đưa vào diện điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ, tự vệ thương mại, chính là tốc độ tăng trưởng của nhập khẩu và thị phần.

Tuy nhiên, việc rà soát các nguồn số liệu cho thấy trị giá xuất khẩu thép cuộn theo thống kê của Việt Nam có sự chênh lệch so với số liệu của Trung tâm thương mại quốc tế (ITC) của WTO, theo đó thống kê của ITC luôn cao hơn, gây bất lợi cho hàng từ Việt Nam khi các số liệu này được sử dụng để phân tích thị trường và đánh giá xu hướng tăng nhập khẩu từ Việt Nam vào EU cũng như khi tính toán thị phần. Ví dụ:

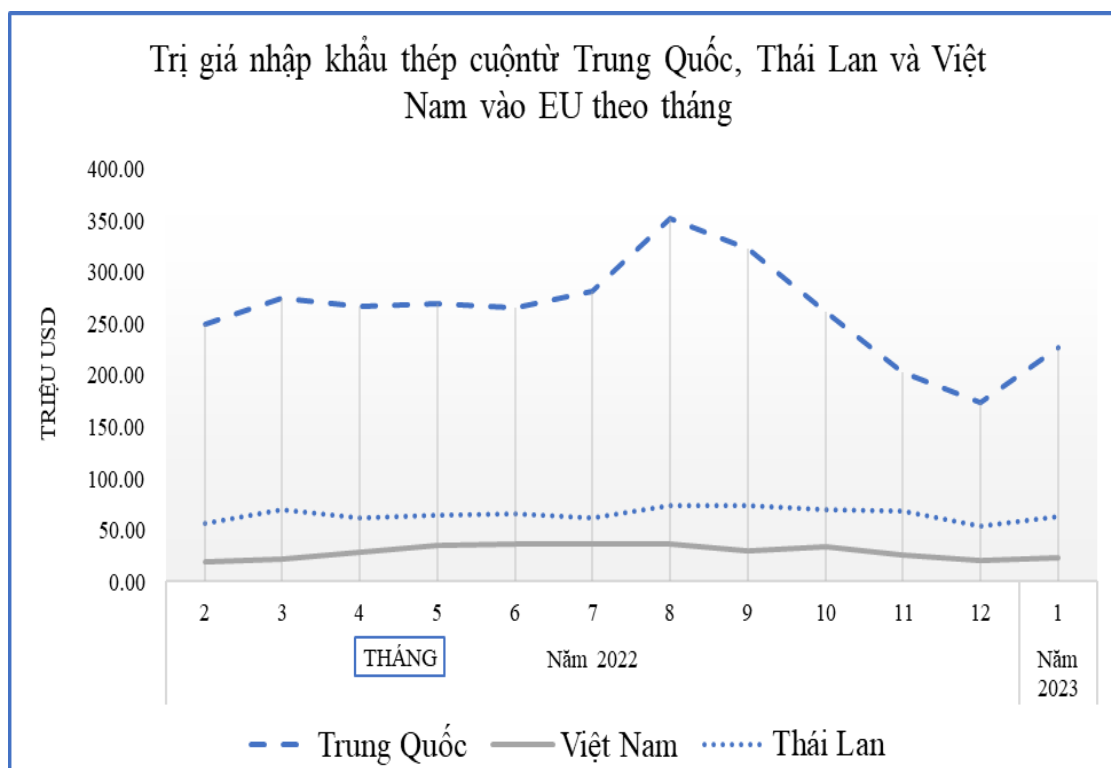
+ Nếu theo thống kê của ITC (dẫn nguồn từ Cơ quan thống kê châu Âu) thì với trị giá là 22,4 triệu USD, thị phần của hàng nhập khẩu từ Việt Nam vào tháng 1/2024 là 0,87% tổng trị giá nhập khẩu thép vào EU (gồm cả thống kê các nước nội khối nhập khẩu lẫn nhau).

+ Trong khi đó, nếu theo số liệu thống kê hải quan Việt Nam thì tháng 1/2024 chỉ đạt 11,2 triệu USD, tương đương chiếm thị phần 0,44%.

So sánh xu hướng nhập khẩu thép cuộn từ Trung Quốc, Thái Lan và Việt Nam:

Theo số liệu thống kê của ITC thì nhập khẩu thép cuộn từ Trung Quốc vào EU có xu hướng sụt giảm trong nửa cuối năm 2023, nhưng mức giảm mạnh hơn hẳn so với nhập khẩu từ Thái Lan và Việt Nam.

Biểu đồ 2: Trị giá nhập khẩu thép cuộn từ Trung Quốc, Thái Lan và Việt Nam vào EU theo tháng



3. Thông tin về các biện pháp phòng vệ thương mại đối với thép cuộn nhập khẩu vào EU và những vấn đề cần lưu ý đối với xuất khẩu thép cuộn từ Việt Nam

Vào ngày 9 tháng 11 năm 2018, Ủy ban châu Âu (sau đây gọi tắt là Ủy ban) đã thông qua Quy định thực thi số hiệu (EU) 2018/1690 để áp thuế chống trợ cấp cuối cùng đối với việc nhập khẩu một số loại lốp xe, mới hoặc lắp lại, bằng cao su, loại dùng cho xe buýt hoặc xe tải và có chỉ số tải vượt quá 121 có xuất xứ từ Trung Quốc và sửa đổi Quy định Thực thi số hiệu (EU) 2018/1579 áp đặt thuế chống bán phá giá cuối cùng và thu thuế tạm thời áp dụng đối với việc nhập khẩu một số loại thép.

Vào ngày 10 tháng 1 năm 2024, Ủy ban đã công bố các dữ kiện thiết yếu và các cân nhắc dựa về dự định tái áp đặt thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm này từ Trung Quốc.

Vào ngày 30 tháng 1 năm 2024, bằng cách ghi chú vào hồ sơ, Ủy ban đã cung cấp thêm thông tin liên quan đến các phân tích về giá được tính toán khi bán hàng trực tiếp, gián tiếp và cho các loại khách hàng khác nhau.

Vào ngày 30 và 31 tháng 1 năm 2024, Ủy ban cũng đã cung cấp cho Tập đoàn Hankook và Aeolus/Pirelli các tài liệu chứng minh giao dịch bán hàng xuất khẩu của các công ty có liên quan, được sử dụng để tính toán các trường hợp bán cắt giá và bán hàng với giá thấp (bán rẻ).

Vào ngày 31 tháng 1 năm 2024, khi ghi chú vào hồ sơ, Ủy ban đã làm rõ và sửa các mức thuế cuối cùng đối với tất cả các nhà sản xuất xuất khẩu có liên quan, sau một lỗi được phát hiện liên quan đến tính toán thiệt hại cho Tập đoàn Hankook và Aeolus/Pirelli. Nó cũng làm rõ thêm về tình hình pháp lý của Zhongce Rubber Group Co., Ltd.

Trong bất kỳ trường hợp nào, ngay cả khi biên độ cắt giảm sửa đổi, Ủy ban cho rằng hàng nhập khẩu bị điều tra vẫn sẽ có tác động tiêu cực về giá đối với doanh số bán hàng của Liên minh.

Hàng nhập khẩu bán phá giá có thể có tác động đáng kể đến một thị trường mà độ nhạy cảm là rất quan trọng. Trong phần mở đầu của Quy định tạm thời, Ủy ban đã nêu rõ thị trường thép cuộn tải và xe buýt của Liên minh là một thị trường rất cạnh tranh, do đó chênh lệch giá dù ở mức thấp vẫn có thể có tác động lớn đến lợi thế cạnh tranh giữa các nhà cung ứng trên thị trường.

Ủy ban đã phân tích tác động về giá bằng cách so sánh:

+ Giá bán bình quân gia quyền cho mỗi loại sản phẩm và phân khúc của các nhà sản xuất trong Liên minh được lấy mẫu tính cho các khách hàng không liên quan trên thị trường EU, được điều chỉnh theo mức xuất xưởng; và

EUR/chiếc	2014	2015	2016	Giai đoạn điều
Đơn giá	164	164	162	161
Năm gốc 2014 = 100	100	100	99	98
Chi phí sản xuất trung bình	159	170	164	171
Năm gốc 2014 = 100	100	107	103	107
Nguồn: Trả lời bảng câu hỏi đã được xác minh của các nhà sản xuất được lấy mẫu của EU				

+ Giá bình quân gia quyền tương ứng cho mỗi loại sản phẩm và phân khúc hàng nhập khẩu từ các nhà sản xuất xuất khẩu Trung Quốc được lấy mẫu cho khách hàng độc lập đầu tiên trên thị trường EU, được thiết lập trên cơ sở chi phí, bảo hiểm, cước phí (CIF), với các điều chỉnh thích hợp đối với thuế hải quan và bưu chính -chi phí nhập khẩu ('giá nhập khẩu CIF').

Trong khoảng thời gian được xem xét, giá trung bình của ngành sản xuất nội địa ở EU giảm 8% (để có thể cạnh tranh được với hàng nhập khẩu) trong khi chi phí sản xuất/ đơn vị giảm 6%. Các công ty ở cấp độ 3 trong chuỗi cung ứng chứng kiến mức giá bán giảm 5% trong khi chi phí sản xuất đơn vị tăng 1%. Cuối cùng, do hàng nhập khẩu bị bán phá giá, các công ty của EU ở cấp 3 buộc phải bán với giá bằng với chi phí sản xuất của họ, do đó bán mà không có bất kỳ lợi nhuận nào được tính vào và do đó bị thua lỗ. Do đó, hàng nhập khẩu từ Trung Quốc có khối lượng tăng 32 % và giá giảm 11% trong giai đoạn được xem xét.

Bảng 2: Giá bán trong Liên minh và chi phí sản xuất – Cấp 3: Chỉ dành cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hơn nữa, trước các tranh luận về chênh lệch giá bán khách quan giữa những sản phẩm được bán trực tiếp cho người mua và các sản phẩm được bán qua trung gian, khiến giá bán của hàng Trung Quốc có vẻ thấp hơn so với giá bán của các nhà cung ứng EU, Ủy ban đã thu thập số liệu và đánh giá xem liệu có bất kỳ vấn đề thương mại tiềm ẩn nào khác cần được giải quyết nhằm mục đích so sánh công bằng trong trường hợp các nhà sản xuất xuất khẩu bán trực tiếp cho khách hàng tại EU nhưng các nhà sản xuất của EU được lấy mẫu trong cuộc điều tra này lại bán thông qua các tổ chức bán hàng có liên quan cho khách hàng của họ hay không.

Cuối cùng, họ đã tiến hành phân tích giá chi tiết của tất cả lô hàng bán của các nhà sản xuất EU được lấy mẫu điều tra, để xác định mô hình giá bán hàng trực tiếp từ nhà máy và bán hàng gián tiếp thông qua các đơn vị bán hàng có liên quan. Việc so sánh cho thấy mặc dù về nguyên tắc, các đơn vị bán hàng có liên quan phải chịu chi phí tiếp thị và hoa hồng khi bán hàng cho khách hàng trong EU, nhưng kết quả điều tra cho thấy những chi phí đó không được chuyển một cách nhất quán trong giá bán cuối cùng.

Do đó, Ủy ban đã kết luận rằng việc bán hàng trực tiếp của nhà sản xuất hoặc bán thông qua các đơn vị bán hàng có liên quan của nhà sản xuất không có tác động rõ rệt đến mức giá bán hàng đó cho khách hàng. Đặc biệt, việc bán thông qua một tổ chức liên quan không dẫn đến giá cao hơn hẳn so với việc bán trực tiếp bởi nhà sản xuất. Theo đó, Ủy ban đã không tìm thấy bất kỳ tác động tiềm ẩn

nào đối với các mức giá cần được bù đắp. Do đó, việc so sánh giá bán thực tế của các nhà sản xuất thuộc EU được lấy mẫu điều tra, bán trực tiếp hoặc thông qua các đơn vị bán hàng có liên quan với giá xuất khẩu từ Trung Quốc đã được đảm bảo trong trường hợp này.

Ủy ban cũng đã thực hiện một phân tích chi tiết về các mẫu giá trên mỗi kênh bán hàng được sử dụng bởi ngành sản xuất của EU. Về mặt này, ngành công nghiệp thép cuộn của EU đã bán cho người dùng, nhà phân phối, nhà bán lẻ và 'những người khác' theo nhiều tỷ lệ khác nhau. Ủy ban quan sát thấy rằng giá bán cho người dùng cuối cùng của cùng loại sản phẩm thường thấp hơn giá bán cho nhà phân phối và bán lẻ, nhưng cũng có trường hợp ngoại lệ. Sự khác biệt về giá đối với các khách hàng khác nhau không nhất thiết phụ thuộc vào tổng khối lượng bán cho một khách hàng cụ thể. Do đó, Ủy ban đã kết luận rằng không có mô hình rõ ràng nào về giá tính cho các loại khách hàng khác nhau và không cần điều chỉnh thêm để đảm bảo so sánh công bằng, theo quy định của Tòa án chung.

Hiệp hội thép Trung Quốc đã lập luận rằng mức thuế đối với ba công ty là Zhongce Rubber Group Co., Ltd, Weifang Yuelong Rubber Co., Ltd và Hefei Wanli Tire Co., Ltd, cũng nên được giảm xuống do Ủy ban không thực hiện đầy đủ các đoạn 190 -192 của bản án của Tòa án chung.

Như đã giải thích ở trên, Ủy ban đã xác định rằng không có vấn đề bất cập trong so sánh công bằng giữa bán hàng gián tiếp và bán hàng trực tiếp hoặc giữa các loại khách hàng khác nhau. Do đó, doanh số bán hàng trực tiếp của các nhà sản xuất xuất khẩu được lấy mẫu được so sánh, theo từng loại sản phẩm, với doanh số bán hàng của các nhà sản xuất thuộc EU được lấy mẫu để thiết lập biên độ thiệt hại đã được tính toán một cách hợp lý. Điều này cũng được áp dụng cho việc tính thuế còn lại, dựa trên biên độ thiệt hại là 55,1 % đối với Tập đoàn Xingyuan chỉ có bán hàng trực tiếp. Trên cơ sở này, Ủy ban xác định rằng thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng còn lại áp dụng cho Công ty TNHH Cao su Weifang Yuelong và Công ty TNHH Thép cuộn Hefei Wanli và thuế chống trợ cấp còn lại áp dụng cho Weifang Yuelong sẽ không thay đổi. Do đó, Ủy ban cho rằng những phát hiện của mình phù hợp với các đoạn 190-192 trong phán quyết của Tòa án chung và bác bỏ yêu cầu bồi thường.

Tuy nhiên, Ủy ban cũng đã tìm thấy lỗi trong việc tính mức thuế cố định dựa trên biên độ thiệt hại được thiết lập cho sản phẩm của công ty Aeolus/Pirelli. Do đó, biên độ thiệt hại đã được điều chỉnh từ 29,79% xuống còn 27,56% và tất cả các bên đã được thông báo tương ứng.

Tiếp sau đó, CRIA khiếu nại rằng Ủy ban đã phạm sai lầm khi thiết lập mức thuế đối với sản

Công ty	Thuế chống bán phá giá (Euro)	Mã TARIC bổ sung
GITI Tire (Anhui) Company Ltd; GITI Tire (Fujian) Company Ltd; GITI Tire (Hualin) Company Ltd; GITI Tire (Yinchuan) Company Ltd	35,74	C332
Chongqing Hankook Tire Co., Ltd; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd	17,37	C334
Aeolus Tyre Co., Ltd, Aeolus Tyre (Taiyuan) Co., Ltd; Qingdao Yellow Sea	0	C877
Zhongce Rubber Group Co., Ltd	0	C379
Weifang Yuelong Rubber Co., Ltd	4,48	C875
Hefei Wanli Tire Co., Ltd	4,48	C876
Doanh nghiệp hợp tác trong cả 2 cuộc điều tra để tái áp đặt các biện pháp phòng vệ thương mại (chịu thuế chống bán phá giá 10,29 Euro)	Mã TARIC bổ sung	
Chaoyang Long March Tyre Co., Ltd	C338	
Triangle Tyre Co., Ltd	C375	
Shandong Wanda Boto Tyre Co., Ltd	C366	
Qingdao Doublestar Tire Industrial Co., Ltd	C347	
Ningxia Shenzhou Tire Co., Ltd	C345	
Guizhou Tyre Co., Ltd	C340	hà sản xuất xuất khẩu
Shandong Huasheng Rubber Co., Ltd	C360	thuế chống bán phá giá
Prinx Chengshan (Shandong) Tire Co., Ltd	C346	
Shandong Linglong Tyre Co., Ltd	C363	gia theo luật hải quan
Shandong Jinyu Tire Co., Ltd	C362	g trong các Vụ kiện T-
Sailun Group Co., Ltd	C351	ợc quy định tại Điều 1
Shandong Kaixuan Rubber Co., Ltd	C353	
Weifang Shunfuchang Rubber And Plastic Products Co., Ltd	C377	
Shandong Hengyu Science & Technology Co., Ltd	C358	
Jiangsu General Science Technology Co., Ltd	C341	nhập khẩu vào EU từ
Shanghai Huayi Group Corp. Ltd; Double Coin Group (Jiang Su) Tyre Co., Ltd	C878 (1)	trong giai đoạn 2021-
Qingdao GRT Rubber Co., Ltd	C350	2023 so với năm 2021
		đ thì mức tăng của quý

I/2024 so với quý I/2023 trong bối cảnh thị trường thế giới khó khăn chung lại là vấn đề đáng lưu ý đối với ngành sản xuất nội địa của EU.

Thứ hai, các doanh nghiệp cần theo dõi sát sao các diễn biến thị trường cũng như các cảnh báo của Bộ Công Thương (Cục Phòng về Thương mại) để kịp thời nắm bắt tình hình, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, sàng lọc đối tác cung ứng và đối tác hợp tác sản xuất kinh doanh phù hợp, hạn chế nguy cơ bị đưa vào diện điều tra và áp thuế.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống truy xuất nguồn gốc, hệ thống sổ sách kế toán để phục vụ công tác điều tra PVTM (khi xảy ra) và phục vụ lưu trữ chứng từ để hưởng cơ chế tự xác nhận không bị áp thuế chống lẩn tránh.

Thứ tư, hợp tác đầy đủ với cơ quan điều tra nước ngoài, Bộ Công Thương (Cục PVTM) trong suốt thời gian diễn ra vụ việc để đạt hiệu quả kháng kiện tốt nhất. Lưu ý thời hạn do cơ quan điều tra đặt ra, theo dõi sát ngay cả khi đã thuê luật sư.

Thứ năm, tuyệt đối không tham gia, tiếp tay cho các hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp: thực tiễn cho thấy, nếu phát hiện các hành vi này, nước nhập khẩu sẽ áp dụng chế tài trừng phạt rất nặng, trong nhiều trường hợp doanh nghiệp sẽ mất toàn bộ thị trường xuất khẩu liên quan. Nếu phát hiện các dấu hiệu vi phạm, doanh nghiệp cần chủ động phối hợp với các cơ quan chức năng để điều tra, ngăn chặn, tránh để hành vi của một vài doanh nghiệp làm ảnh hưởng tới các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh chân chính./.

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.

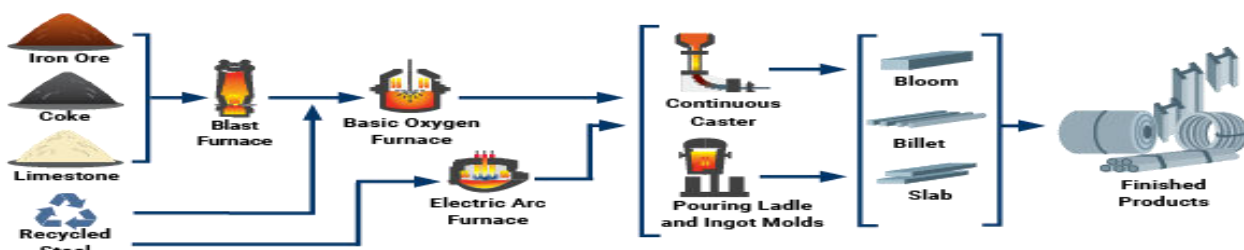
- Quy trình sản xuất thép hình trải qua các bước:

+ 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 8/2024, sản xuất thép thô đạt 1,79 triệu tấn, giảm 7% so với tháng trước và tăng 1,5% so với tháng 8/2023. Tiêu thụ thép thô đạt 1,8 triệu tấn, đi ngang so với tháng trước nhưng tăng 16% so với cùng kỳ năm 2023. Xuất khẩu thép thô tháng 7 đạt 244.388 tấn, tăng 19,5% so với tháng 7

và tăng 35% so với tháng 8/2023. Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép thô đạt 14,6 triệu tấn, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2023. Tiêu thụ đạt 14,2 triệu tấn, tăng 17% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu đạt 1,8 triệu tấn, tăng 43% so với cùng kỳ năm 2023.

Hình 02: Tình hình sản xuất – bán hàng thép thành phẩm tháng 8/2024

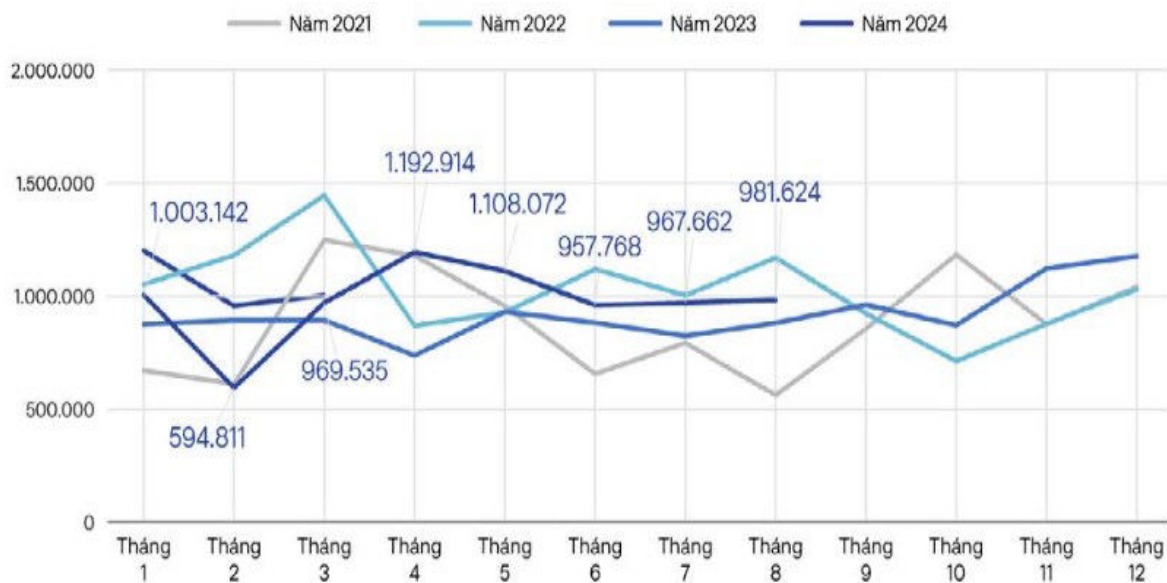
Ngành hàng	Tháng 8/2024			Tháng 8/2023			% so với cùng kỳ		
	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất (tấn)	Bán hàng (tấn)	Xuất khẩu (tấn)	Sản xuất	Bán hàng	Xuất khẩu
Thép xây dựng	1.018.607	981.624	198.161	979.124	1.166.155	177.255	▲ 4,0%	▼ 15,8%	▲ 11,8%
HRC	579.163	620.099	252.456	314.708	390.811	83.700	▲ 84,0%	▲ 58,7%	▲ 201,6%
Thép cán nguội	244.488	224.336	31.596	227.211	111.918	26.935	▲ 7,6%	▲ 100,4%	▲ 17,3%
Tôn mạ KL &SPM	477.720	480.804	279.545	255.902	269.029	103.482	▲ 86,7%	▲ 78,7%	▲ 170,1%
Ống thép	213.173	215.636	27.450	205.731	215.863	24.312	▲ 3,6%	▼ 0,1%	▲ 12,9%
Tổng cộng	2.533.150	2.522.499	789.208	1.982.676	2.153.776	415.684	▲ 27,8%	▲ 17,1%	▲ 89,9%

Nguồn: VSA

Trong tháng 8, sản xuất thép xây dựng đạt hơn 1 triệu tấn, tăng 1,7% so với tháng trước và tăng 4% so với tháng 8/2023. Bán hàng đạt 981.624 tấn, tăng 1,4% so với tháng trước và giảm 16% so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, xuất khẩu thép xây dựng đạt 198.161 tấn, tăng 48% so với tháng 7 nhưng tăng 12% so với tháng 8/2023 (Biểu đồ 8).

Hình 03: Sản xuất thép xây dựng 2021 - 2024

Đơn vị: tấn



Nguồn: VSA

Tính chung 8 tháng năm 2024, sản xuất thép xây dựng đạt 7,8 triệu tấn, tăng 14% so với mức cùng kỳ năm 2023. Bán hàng thép đạt 7,77 triệu tấn, tăng 15%. Trong đó, xuất khẩu có nhiều khởi sắc khi tăng 20,5% so với cùng kỳ, đạt hơn 1,1 triệu tấn.

Hình 04: Tình hình sản xuất – bán hàng thép thành phẩm 8 tháng đầu năm 2024

Ngành hàng	8 tháng/2024			8 tháng/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	7.799.438	7.772.237	1.346.644	6.846.486	6.780.258	1.117.827	▲ 13,9%	▲ 14,6%	▲ 20,5%
HRC	4.557.704	4.512.484	1.651.465	4.313.659	4.416.130	2.214.994	▲ 5,7%	▲ 2,2%	▼ 25,4%
Thép cán nguội	1.743.773	1.691.027	304.148	2.070.837	1.214.373	281.415	▼ 15,8%	▲ 39,3%	▲ 8,1%
Tôn mạ KL & SPM	3.813.104	3.655.570	2.156.340	2.992.588	2.740.007	1.459.557	▲ 27,4%	▲ 33,4%	▲ 47,7%
Ổng thép	1.579.012	1.616.644	201.423	1.572.408	1.600.295	210.269	▲ 0,4%	▲ 1,0%	▼ 4,2%
Tổng cộng	19.493.032	19.247.962	5.660.020	17.795.978	16.751.063	5.284.062	▲ 9,5%	▲ 14,9%	▲ 7,1%

Nguồn: VSA

Nhu cầu thép xây dựng trong tháng 8 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

chính 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

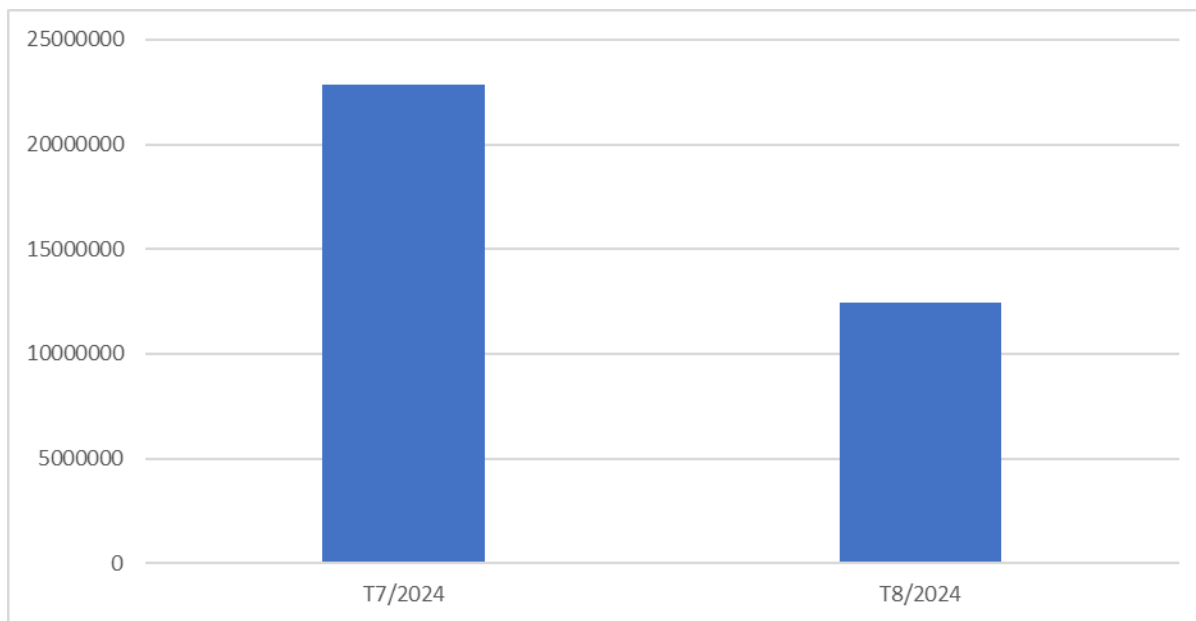
Các kích thước thép hình I Posco: Thép hình I 100 x 55 x 4.5 x 6m, Thép hình I 120 x 64 x 4.8 x 6m, Thép hình I 150 x 75 x 5 x 7 x 12m, Thép hình I 194 x 150 x 6 x 9 x 12m, Thép hình I 200 x 100 x 5.5 x 8 x 12m, Thép hình I 250 x 125 x 6 x 9 x 12m, Thép hình I 294 x 200 x 8 x 12 x 12m, Thép hình I 300 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 7,8 năm 2024

Đơn vị: USD

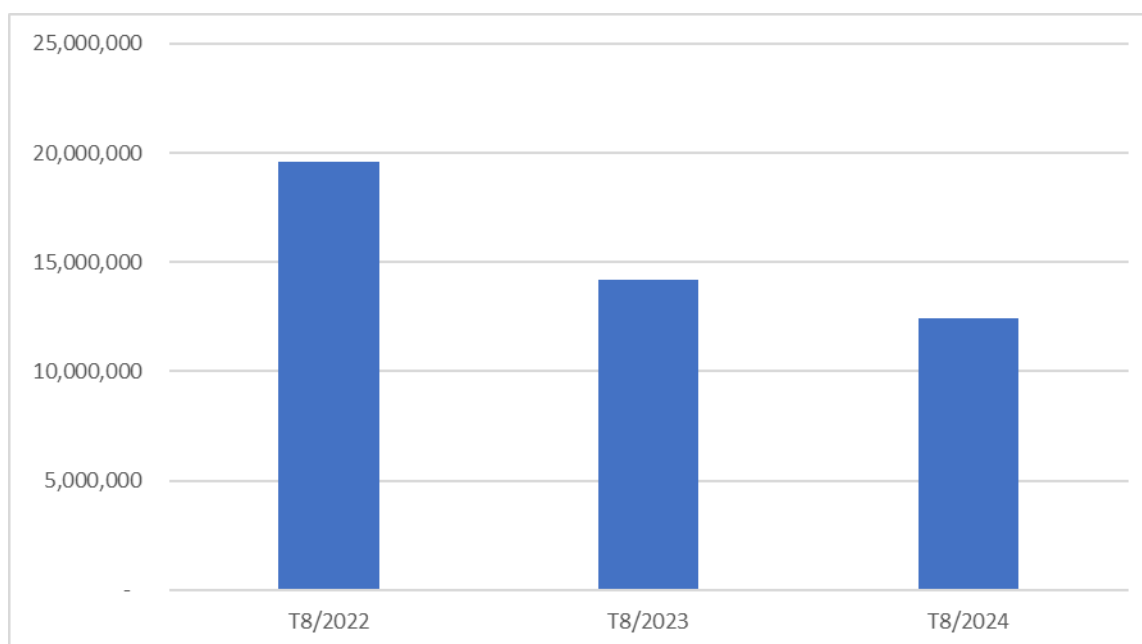


Nguồn: IHS Markit

So với tháng 7/2024, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường giảm 83,41% xuống còn 12,46 triệu USD.

Biểu đồ 02: Giá trị xuất khẩu mặt hàng thép hình từ Việt Nam sang các thị trường trong tháng 8 các năm 2022, 2023, 2024

Đơn vị: USD

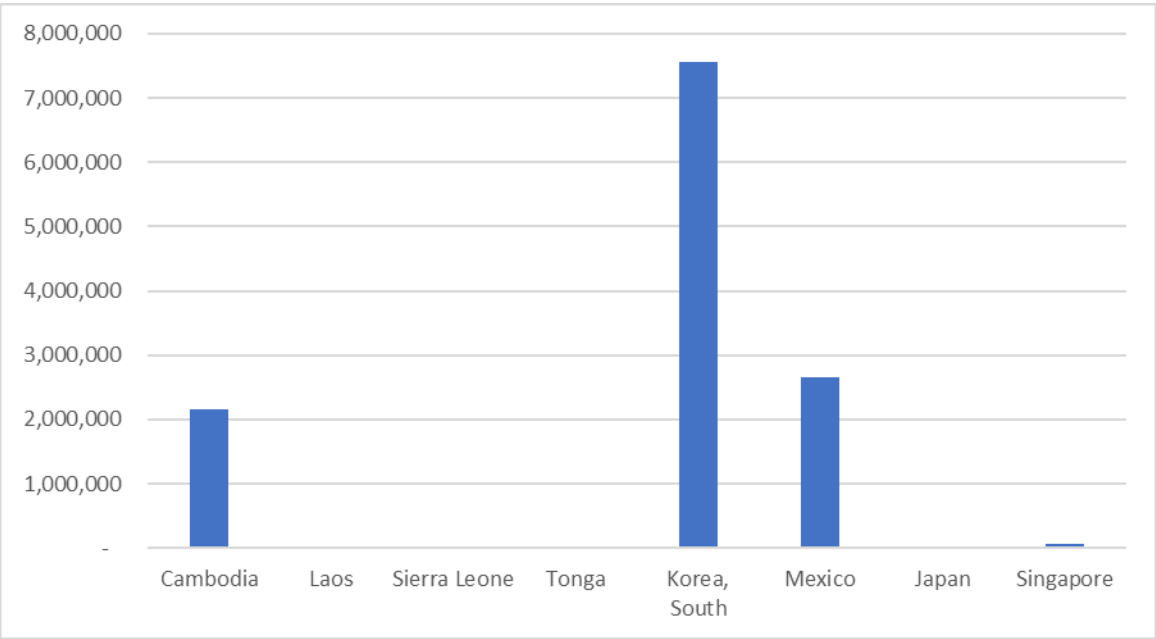


Nguồn: IHS Markit

Tháng 8/2022, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường đạt 19,6 triệu USD. So với tháng 8/2023, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường giảm 37,98% lên mức 14,2 triệu USD. Đến tháng 8/2024, xuất khẩu thép hình sang các nước giảm nhẹ 14,1% xuống còn 12,5 triệu USD.

Biểu đồ 03: Giá trị xuất khẩu mặt hàng thép hình từ Việt Nam sang các thị trường trong tháng 8 năm 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 8/2024, tổng giá trị xuất khẩu thép hình từ Việt Nam sang các thị trường đạt 12.456.876 USD, với 03 nước nhập khẩu chính là Hàn Quốc, Mexico và Campuchia. Hàn Quốc là nhà nhập khẩu thép hình lớn nhất của Việt Nam, với gần 7,6 triệu USD, chiếm 60,62% tổng lượng xuất khẩu. Tiếp đến là Mexico với khoảng 2,6 triệu USD, chiếm 21,27% tổng lượng xuất khẩu. Campuchia nhập khẩu thép hình từ Việt Nam 2,2 triệu USD trong tháng 8/2024, chiếm 17,27% 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 lẩn 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:

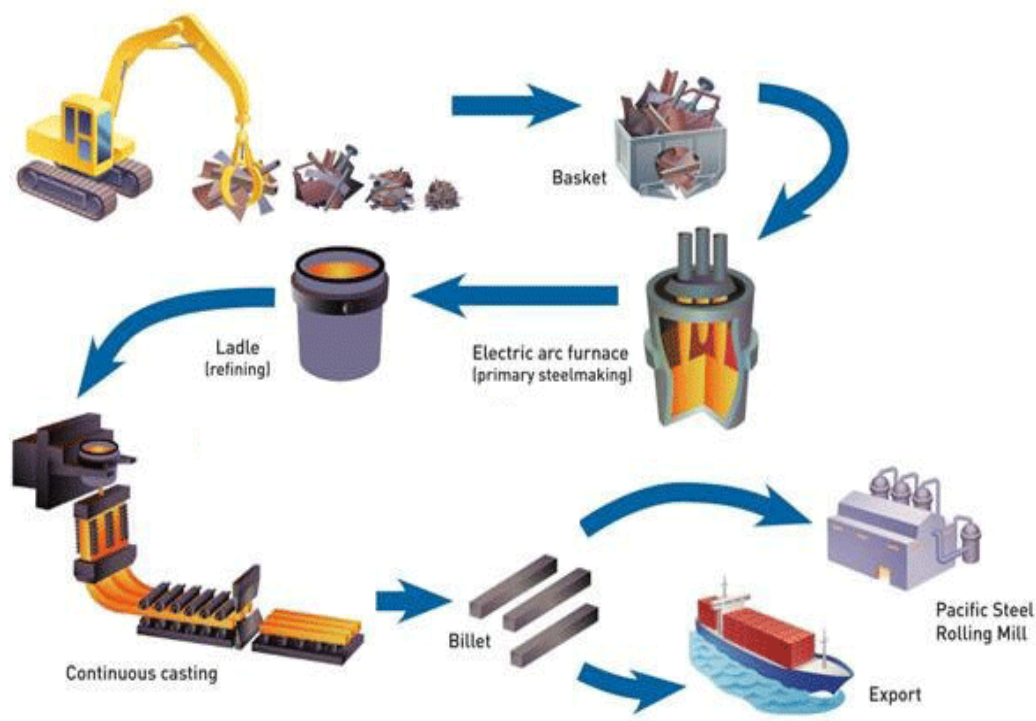
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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...

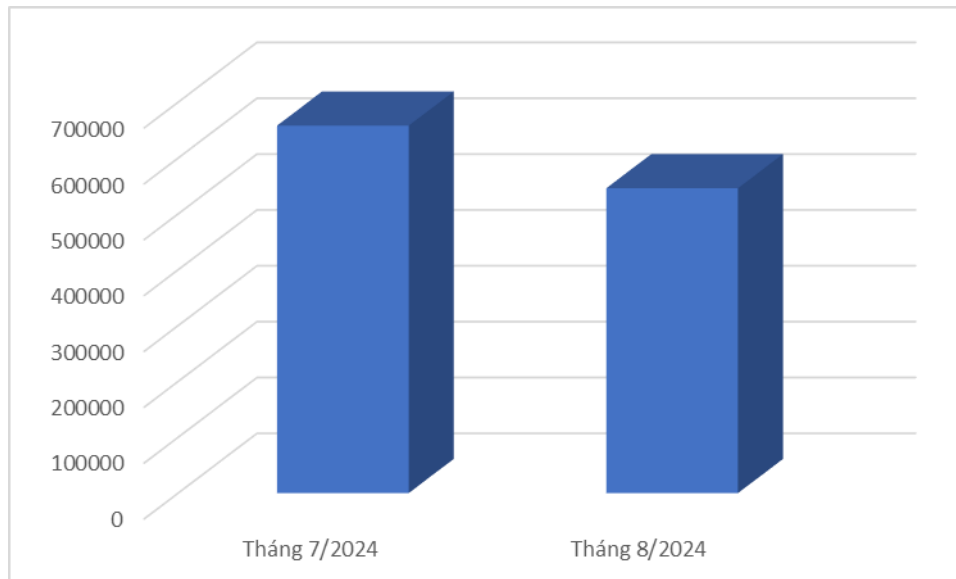
Phôi thép Bloom: Xét về đặc điểm phôi thép Bloom gần như billet nhưng lại có kích thước lớn hơn. Nếu không có phôi thép vuông và phôi thép dẹp thì có thể dùng loại này để thay thế.

b) Giá trị nhập khẩu mặt hàng phôi thép

Giá trị nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam trong tháng 8/2024 đạt 545.875 USD, giảm đáng kể so với cả tháng trước và cùng kỳ năm 2023. So với tháng 7/2024, giá trị nhập khẩu giảm 112.030 USD, tương đương mức giảm 17,0%. So với cùng kỳ tháng 8/2023, giá trị nhập khẩu giảm 107.475 USD, tương đương 16,4%.

Giá trị nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 7, tháng 8 năm 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Tổng giá trị nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam trong tháng 8/2024 đạt 545.875 USD, chủ yếu từ các nguồn cung chính gồm Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc). Trong tổng giá trị nhập khẩu, Trung Quốc tiếp tục giữ vị trí dẫn đầu với 185.598 USD, chiếm 34%. Sự thống trị của Trung Quốc được giải thích bởi lợi thế cạnh tranh về giá cả, công suất sản xuất khổng lồ và khả năng đáp ứng nhanh các đơn hàng lớn. Đây cũng là nguồn cung phù hợp cho các doanh nghiệp cần nguyên liệu giá rẻ để sản xuất các sản phẩm thép phục vụ phân khúc bình dân hoặc các dự án xây dựng thông thường. Tuy nhiên, phụ thuộc lớn vào Trung Quốc cũng có thể khiến doanh nghiệp đối mặt với rủi ro từ biến động giá cả hoặc các thay đổi chính sách thương mại từ quốc gia này.

Nguồn nhập khẩu	Giá trị nhập khẩu (USD)	Tỷ trọng (%)
Trung Quốc	185.598	34,0
Hàn Quốc	145.089	26,6
Đài Loan (Trung Quốc)	122.801	22,5
Các nước khác	92.387	16,9
Tổng cộng	545.875	100,0

Nhập khẩu từ Hàn Quốc chiếm 145.089 USD, chiếm khoảng 26,6% tổng giá trị nhập khẩu. Sản phẩm phôi thép từ Hàn Quốc được đánh giá cao nhờ chất lượng vượt trội, đáp ứng tốt các tiêu chuẩn quốc tế như ISO hoặc ASTM. Điều này giúp các doanh nghiệp trong nước phục vụ hiệu quả những lĩnh vực yêu cầu cao về chất lượng, chẳng hạn như xây dựng hạ tầng cao cấp, chế tạo máy móc và sản xuất thiết bị công nghiệp. Mặc dù giá cả từ Hàn Quốc thường cao hơn so với Trung Quốc, chất lượng đảm bảo mang lại giá trị lâu dài cho các doanh nghiệp.

Nhập khẩu từ Đài Loan chiếm 122.801 USD, chiếm 22,5% tổng giá trị nhập khẩu. Với uy tín trong lĩnh vực sản xuất phôi thép chất lượng ổn định và giá cả cạnh tranh, Đài Loan tiếp tục là đối tác quan trọng trong chuỗi cung ứng thép nhập khẩu của Việt Nam. Thép từ Đài Loan được sử dụng nhiều trong các ngành công nghiệp sản xuất vừa và nhỏ, nơi cần cân đối giữa giá thành và chất lượng. Vai trò của Đài Loan là sự bổ sung hoàn hảo cho các nguồn nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc.

Nhập khẩu từ các nước khác chiếm 92.387 USD, tương đương 16,9%. Mặc dù có tỷ trọng thấp hơn, nhóm các nước này đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa nguồn cung. Điều này giúp giảm rủi ro phụ thuộc vào một số thị trường lớn, đồng thời mở rộng khả năng tiếp cận các loại phôi thép có tính năng đặc biệt. Việc nhập khẩu từ nhiều nguồn cũng hỗ trợ các doanh nghiệp đối phó với những biến động bất thường của thị trường quốc tế.

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

8 tháng năm 2024 xuất khẩu sắt thép các loại của Việt Nam đạt 8,88 triệu tấn, thu về hơn 6,4 tỷ USD, tăng 20,7% về lượng, tăng 14% kim ngạch so với cùng kỳ.

Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, tháng 8/2024, Việt Nam xuất khẩu trên 1,37 triệu tấn sắt thép, thu về 941 triệu USD, tăng 32% về lượng, tăng 21% về kim ngạch so với tháng trước.

Tính chung 8 tháng năm 2024, xuất khẩu sắt thép các loại đạt 8,88 triệu tấn, thu về hơn 6,4 tỷ USD, tăng 20,7% về lượng, tăng 14% về kim ngạch so với cùng kỳ năm trước. Giá xuất khẩu bình quân đạt 730 USD/tấn, giảm 5,5% so với 8 tháng năm 2023.

Nhìn chung, các tháng đầu năm ghi nhận lượng xuất khẩu sắt thép của Việt Nam liên tục ở mức cao, ngoại trừ tháng 2 và tháng 6, các tháng còn lại đều đạt trên một triệu tấn.

8 tháng năm 2024, Hoa Kỳ tiếp tục duy trì vị trí thị trường tiêu thụ nhiều nhất các loại sắt thép của Việt Nam, đạt hơn 1,26 triệu tấn, tương đương 1,04 tỷ USD, giá trung bình 822 USD/tấn, tăng 16% về lượng, 38% về kim ngạch và 3,8% về giá so với cùng kỳ năm trước.

Italia là thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 đạt 1,01 triệu tấn tương đương 635 triệu USD, giảm 14,8% về lượng, giảm 24,7% kim ngạch và giảm 11,5% về giá so với 8 tháng đầu năm 2023.

Thị trường Campuchia đứng thứ 3, đạt 781 tấn, tương đương 492 triệu USD, giá xuất khẩu đạt 628 USD/tấn trong 8 tháng năm 2024.

Bên cạnh top 3, rất nhiều thị trường ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng. Trong đó có Nga, Ả rập Xê út, Tây Ban Nha với mức tăng trưởng từ 2 đến 3 con số.

Hiệp hội thép Việt Nam (VSA) đánh giá ngành thép có nhiều cơ hội bứt phá trong năm 2024 nhờ các yếu tố thuận lợi và cơ hội đến từ các thị trường xuất khẩu. Theo Hiệp hội Thép thế giới (WSA), giá thép thế giới trong năm 2024 dự kiến tăng nhẹ 3,5% so với năm 2023 trong bối cảnh nhu cầu hồi phục và nguồn cung thắt chặt.

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 8 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.

Phối hợp với các hiệp hội ngành thép và các đối tác thương mại cũng đóng vai trò quan trọng trong việc đối phó với hàng nhập khẩu bán phá giá. Các hiệp hội ngành thép có thể đại diện cho tiếng nói chung của các doanh nghiệp, thúc đẩy quá trình điều tra và vận động áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trên quy mô toàn ngành. Hơn nữa, hiệp hội có thể đóng vai trò trung gian trong việc chia sẻ thông tin, tạo diễn đàn để các doanh nghiệp hợp tác và phối hợp trong việc giải quyết vấn đề. Ngoài ra, làm việc với các đối tác thương mại quốc tế có thể giúp phát hiện và ngăn chặn sớm các hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ các nhà xuất khẩu.

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.

Các doanh nghiệp trong ngành thép cần phải đặc biệt chú trọng đến việc phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. Đội ngũ nhân viên cần được đào tạo bài bản và thường xuyên cập nhật các kiến thức mới về thị trường và công nghệ sản xuất. Điều này không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn tạo ra một môi trường làm việc sáng tạo và đổi mới. Để làm được điều này, doanh nghiệp có thể hợp tác với các trường đại học, viện nghiên cứu, hoặc các tổ chức đào tạo quốc tế nhằm cung cấp chương trình huấn luyện chuyên sâu và kỹ năng thực tế cho nhân viên.

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 phối 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 8 năm 2024

Tình hình nhập khẩu phân bón chung:

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, trong tháng 8/2024 nhập khẩu phân bón các loại của Việt Nam đạt 448,92 nghìn tấn, trị giá đạt trên 157,53 triệu USD, so tháng 7/2024 tăng 5,8% về lượng và tăng 14,86% về trị giá, so tháng 8/2023 giảm 4,59% về lượng và giảm 0,82% về trị giá. Tính chung 8 tháng đầu năm 2024, nhập khẩu phân bón của Việt Nam đạt trên 3,49 triệu tấn, trị giá 1,13 tỷ USD tăng 43,55% về lượng và tăng 36,93% về trị giá so với cùng kỳ năm 2023.

Trung Quốc là thị trường cung cấp phân bón lớn nhất của Việt Nam, chiếm 38,68% tổng lượng nhập khẩu trong 8 tháng đầu năm 2024. Điều này phản ánh mối quan hệ thương mại chặt chẽ giữa hai bên, cũng như sự cạnh tranh về giá và chất lượng phân bón từ Trung Quốc.

Nga cũng là một nguồn cung quan trọng, đặc biệt là sau khi Nga tăng mạnh xuất khẩu phân bón sang Việt Nam. Nhập khẩu từ Nga trong 8 tháng đầu năm 2024 đã tăng 133,32% về lượng và 112,42% về giá trị, cho thấy Việt Nam đang tận dụng cơ hội từ mối quan hệ thương mại với Nga, đặc biệt sau các thỏa thuận thuộc FTA EAEU.

Khối ASEAN, đặc biệt là các thị trường như Lào và Indonesia, vẫn duy trì vị trí quan trọng trong cung cấp phân bón, mặc dù lượng nhập khẩu từ ASEAN giảm so với các năm trước. Nhập khẩu từ Lào chiếm 5,47% tổng kim ngạch.

Giá phân bón nhập khẩu của Việt Nam đang có xu hướng biến động lớn giữa các thị trường. Giá trung bình phân bón nhập khẩu trong tháng 8/2024 đạt 350,9 USD/tấn, tăng 8,57% so với tháng trước. Giá từ các thị trường như Trung Quốc, Thái Lan, và Israel có xu hướng tăng mạnh:

Trung Quốc: Giá phân bón nhập khẩu từ Trung Quốc đạt 400,9 USD/tấn, tăng 32,86% so với cùng kỳ năm 2023.

Thái Lan: Phân bón từ Thái Lan có giá lên đến 832,8 USD/tấn, tăng 25,09%.

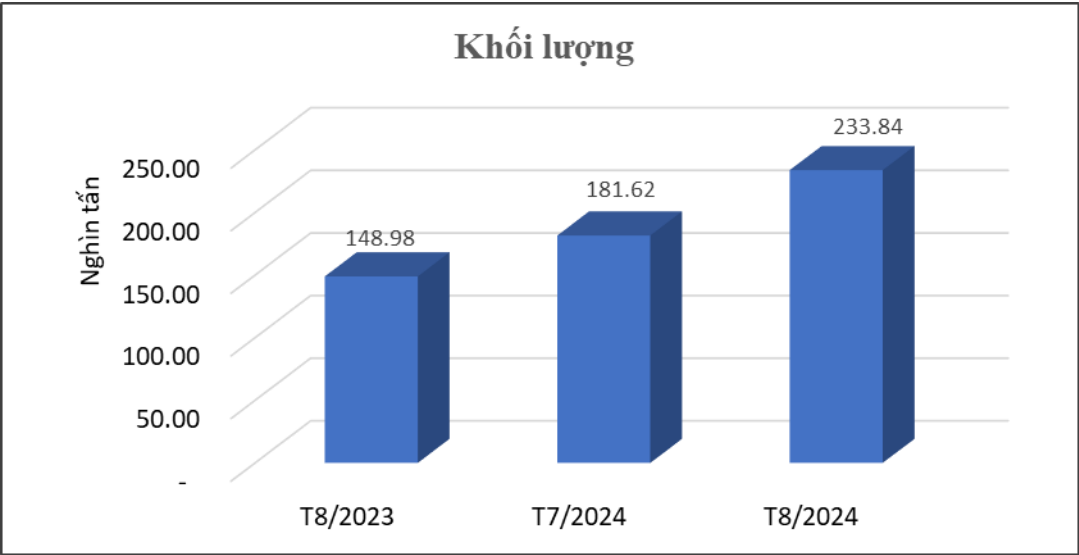
Israel: Đứng đầu với mức giá 1.578,8 USD/tấn, phản ánh sự cạnh tranh mạnh mẽ về chất lượng và nguồn cung phân bón đặc thù.

Mặc dù Việt Nam có tiềm năng phát triển sản xuất phân bón nội địa, nhưng do công nghệ sản xuất phân bón trong nước chưa đủ đáp ứng hết nhu cầu, Việt Nam vẫn phải phụ thuộc lớn vào nguồn cung từ nước ngoài. Các hiệp định thương mại tự do (FTA) như FTA RCEP, FTA CPTPP, và FTA EAEU đã giúp giảm thuế nhập khẩu, thúc đẩy lưu thông hàng hóa, từ đó tăng khả năng nhập khẩu phân bón với giá cả cạnh tranh.

Xu hướng nhập khẩu phân bón của Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục tăng trong các tháng cuối năm 2024. Nhu cầu phân bón tăng cao cùng với biến động giá phân bón toàn cầu do các yếu tố địa chính trị và cung ứng toàn cầu sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến Việt Nam. Tuy nhiên, việc duy trì các mối quan hệ thương mại với Trung Quốc, Nga và các thị trường trong khu vực ASEAN sẽ giúp Việt Nam đảm bảo nguồn cung ổn định, góp phần đáp ứng nhu cầu của ngành nông nghiệp.

Tình hình nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam tháng 8 năm 2024 như sau:

Hình 1 - Lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 8 các năm 2023, 2024

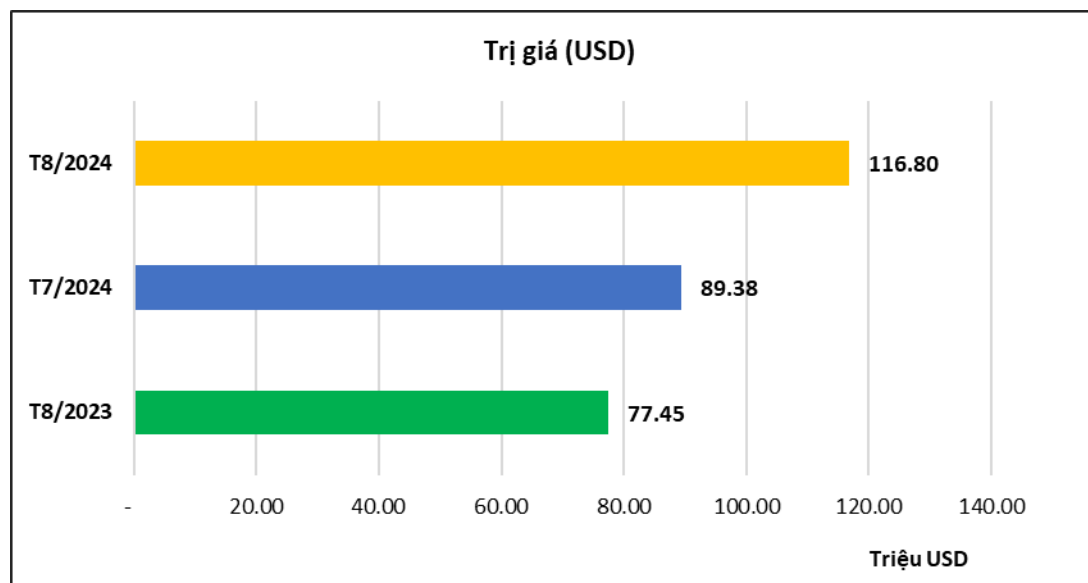


Nguồn: IHS Markit

Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 năm 2023 và tháng 8 năm 2024 lần lượt là 148,98 nghìn tấn và 233,84 nghìn tấn. Như vậy, lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón này vào Việt Nam trong tháng 8 năm 2024 đã tăng gần 84,86 nghìn tấn so với cùng kỳ năm 2023 (tương ứng tăng gần 57%); và tăng 52,51 nghìn tấn so với tháng 7 năm 2024 (tăng 28,75%).

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

Việt Nam trong tháng 8 các năm 2023, 2024



Nguồn: IHS Markit

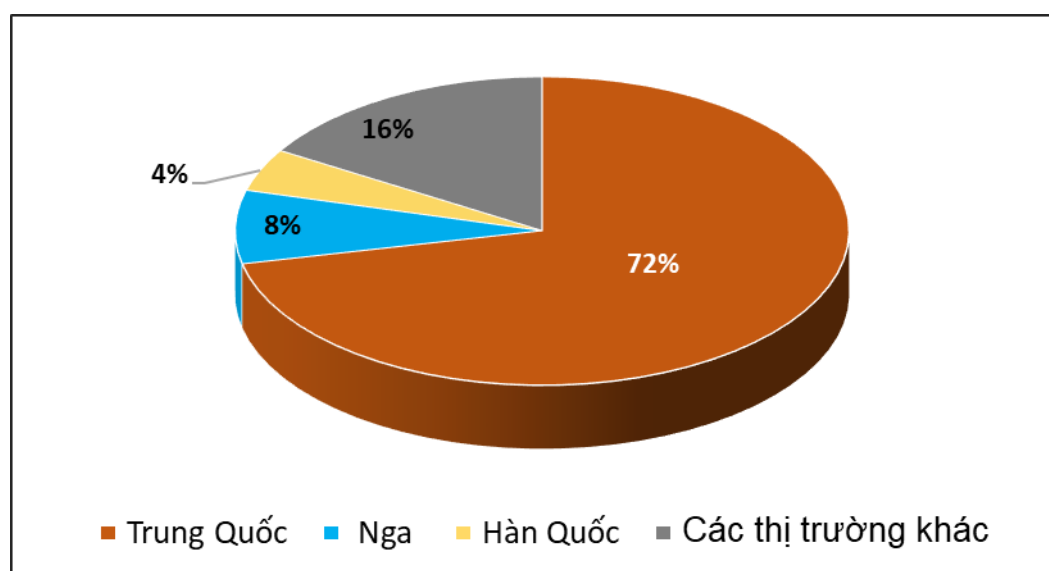
Tháng 8 năm 2024, giá trị nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP đạt 116,8 triệu USD, tăng 39,35 triệu USD (tương ứng tăng 50,8%) so với tháng trước và tăng 27,42 triệu USD (tăng 30,69%) so với cùng kỳ năm 2023.

Bảng 1- Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 năm 2024

Thị trường	Trị giá (USD)	Khối lượng (kg)
Trung Quốc	83.568.783,05	167.964.752,89
Nga	8.980.401,93	20.699.984,00
Hàn Quốc	5.226.100,94	13.802.673,18
Na uy	2.630.878,95	4.389.960,00
Marốc	2.537.700,00	4.400.000,00
Bỉ	2.159.871,69	3.424.830,00
Hà Lan	2.026.600,70	5.749.264,94
Italy	1.968.900,96	2.840.096,78
Rumani	1.490.439,10	3.293.770,00
Phần Lan	1.475.945,73	2.103.570,00
Tây Ban Nha	827.480,98	447.478,17
Đức	810.059,67	954.366,45
Hoa Kỳ	599.040,97	233.593,61
Pháp	348.374,91	87.725,86
Israel	302.396,75	218.875,00
Ba Lan	291.744,31	146.240,17
Thái Lan	264.480,50	677.340,81
Thổ Nhĩ Kỳ	255.344,97	154.493,17
Ấn Độ	183.798,00	140.085,94
Chile	133.080,00	131.000,00
Nam Phi	126.990,70	635.511,02
Bulgaria	123.000,00	100.000,00
Đài Loan - Trung Quốc	116.090,00	136.001,39
Vương quốc Anh	106.994,17	203.763,48
Nhật Bản	58.283,56	332.601,61
Malaysia	52.544,21	217.339,46
Jordan	34.800,00	24.000,00

Về cơ cấu thị trường nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP vào Việt Nam tháng 8 năm 2024, nhập khẩu từ Trung Quốc đạt 83,56 triệu USD, chiếm 72%. Tiếp đến là Nga với mức nhập khẩu đạt 8,98 triệu USD, chiếm 8%. Thứ ba là Hàn Quốc với 5,22 triệu USD, chỉ chiếm 4%. Nhập khẩu từ các thị trường khác khoảng 19 triệu USD; chiếm 16%.

Hình 3 – Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 năm 2024



Nguồn: IHS Markit

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

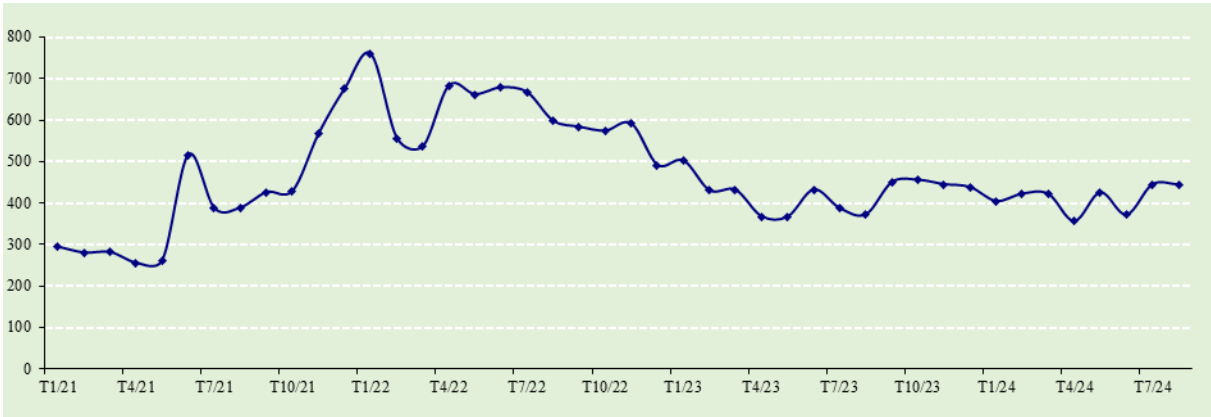
Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, trong tháng 8/2024, lượng phân bón Ure sản xuất đạt 202,4 nghìn tấn, giảm 10,5% so với tháng 7/2024 và tăng 16,1% so với tháng 8/2023; Cũng trong tháng 8/2024, lượng phân bón NPK trong nước sản xuất đạt 277,4 nghìn tấn, giảm 3,4% so với tháng trước và tăng 1,4% so với tháng 8/2023. Tính chung 8 tháng đầu năm 2024, lượng phân bón Ure sản xuất đạt 1.806,8 nghìn tấn, tăng 8,9%; còn tổng lượng phân bón NPK trong nước sản xuất đạt 2.098,5 nghìn tấn, tăng 12,3% so với cùng kỳ năm 2023.

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 8/2024 đạt 131,74 nghìn tấn, trị giá trên 58,51 triệu USD, giảm 0,36% về lượng và giảm 0,5% về trị giá so với tháng 7/2024; so với tháng 8/2023 giảm 16,67% về lượng và giảm 0,64% về trị giá. Tính

chung 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước đạt trên 1,16 triệu tấn, trị giá 478,69 triệu USD, tăng 5,87% về lượng và tăng 6,39% 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

Xuất khẩu sang các thị trường tham gia FTA RCEP là thị trường lớn nhất của Việt Nam, chiếm hơn 66% tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón. Xu hướng xuất khẩu sang các thị trường thuộc khối này dự kiến sẽ tiếp tục ổn định và tăng trưởng do nhu cầu cao và lợi ích từ hiệp định thương mại tự do.

Xuất khẩu sang các thị trường tham gia CPTPP cũng ghi nhận mức tăng trưởng nhanh, với mức tăng 46% về lượng và 69,51% về trị giá trong 8 tháng năm 2024. Xu hướng này phản ánh sự tận dụng hiệu quả các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết, mở rộng cơ hội xuất khẩu phân bón sang các nước thành viên như Mexico, Canada và Peru.

ASEAN vẫn là một trong những thị trường trọng điểm của Việt Nam, chiếm 53,50% tổng kim ngạch xuất khẩu. Tuy nhiên, một số thị trường trong khu vực, đặc biệt là Campuchia (thị trường lớn nhất trong ASEAN), đã ghi nhận sự sụt giảm về lượng và trị giá xuất khẩu. Điều này có thể là dấu hiệu của việc nhu cầu phân bón tại thị trường này đang tạm thời giảm hoặc bị ảnh hưởng bởi các yếu tố nội địa như sản xuất nông nghiệp hoặc thay đổi chính sách. Malaysia và Myanmar có xu hướng tăng trưởng tốt, với Malaysia tăng 25,40% về lượng và 44,95% về trị giá, Myanmar tăng 33,48% về lượng và 25,10% về trị giá so với cùng kỳ năm trước.

Xuất khẩu sang Hàn Quốc ghi nhận mức tăng trưởng hơn 1.440% về lượng và 1.278% về trị giá trong tháng 8/2024 so với cùng kỳ năm trước.

Đài Loan – Trung Quốc tăng hơn 1.200% về lượng và trị giá so với tháng 8/2023.

Xu hướng mở rộng sang các thị trường này cho thấy Việt Nam đang tận dụng các hiệp định thương mại để tăng cường xuất khẩu phân bón sang các nước có nhu cầu cao, từ đó giảm sự phụ thuộc vào thị trường ASEAN.

Giá phân bón xuất khẩu của Việt Nam đang có xu hướng tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước. Trong tháng 8/2024, giá xuất khẩu trung bình đạt 444,2 USD/tấn, tăng 19,24% so với tháng 8/2023. Giá phân bón tại các thị trường như FTA CPTPP, Malaysia, và Hàn Quốc đều tăng mạnh, đặc biệt CPTPP tăng 25,94%.

Tuy nhiên, giá xuất khẩu sang một số thị trường như Philippines và Lào lại có xu hướng giảm. Điều này phản ánh sự cạnh tranh về giá và nhu cầu tại các thị trường này.

Biến động giá phân bón trên thị trường quốc tế: Xu hướng tăng giá phân bón trong 2024 có thể giúp Việt Nam tăng giá trị xuất khẩu, tuy nhiên sự cạnh tranh và thay đổi nhu cầu từ các thị trường nhập khẩu cũng là thách thức.

Tận dụng hiệp định thương mại tự do: Các hiệp định như RCEP, CPTPP, và EVFTA đang mang lại lợi thế cạnh tranh lớn cho Việt Nam, giúp giảm thuế quan và mở rộng thị trường xuất khẩu. Xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục hỗ trợ ngành xuất khẩu phân bón trong tương lai.

Chính sách nông nghiệp và môi trường tại các quốc gia nhập khẩu: Nhiều quốc gia đang thay đổi chính sách nông nghiệp và môi trường, điều này có thể ảnh hưởng đến nhu cầu sử dụng phân bón, đặc biệt là các loại phân bón hóa học.

Xuất khẩu phân bón của Việt Nam trong thời gian tới dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng nhờ sự ổn định của các thị trường chính và sự mở rộng sang các thị trường mới nổi. Tuy nhiên, ngành cũng đối mặt với những thách thức về giá cả và cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Để duy trì đà tăng trưởng, Việt Nam cần đẩy mạnh nghiên cứu phát triển các sản phẩm phân bón chất lượng cao, thân thiện với môi trường, đồng thời tiếp tục tận dụng các hiệp định thương mại để gia tăng lợi thế cạnh tranh.

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 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 tự vệ tạm thời
02/03/2018	Quyết định áp dụng biện pháp tự vệ chính thức
21/03/2018	Thông báo về Hướng dẫn thực hiện việc miễn trừ áp dụng biện pháp tự vệ
12/10/2018	Thông báo tiếp nhận đơn yêu cầu miễn trừ áp dụng biện pháp tự vệ
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 tự vệ
28/01/2022	Quyết định rà soát cuối kỳ biện pháp tự vệ (Quyết định 117/QĐ-BCT)
14/09/2022	Quyết định không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ (Quyết định 1845/QĐ-BCT)

➤ *Thông tin chính sách và thị trường:*

Nhìn chung, công nghiệp hóa chất, phân bón toàn cầu đang phải đứng trước nhiều thách thức: Chi phí năng lượng và nguyên liệu dao động mạnh theo từng khu vực, nhu cầu thị trường yếu, các quy định chặt chẽ của các chính phủ và những bất ổn địa chính trị.

Sau khi lập đỉnh cao vào quý III-2022, giá khí đốt tự nhiên nằm trong xu hướng giảm liên tục và duy trì mặt bằng giá thấp suốt từ đầu năm 2023 đến nay. Khí đốt tự nhiên đóng vai trò quan trọng trong sản xuất phân đạm, chiếm 70-90% tổng chi phí sản xuất. Nó không chỉ là nguồn năng lượng để các nhà máy phân bón hoạt động mà còn dùng để sản xuất các nguyên liệu thô, bao gồm: Ammonia, Urea, Ammonium Nitrate. Do đó, khi giá khí đốt tự nhiên tăng, chi phí sản xuất phân đạm tăng, dẫn đến giá phân đạm cao hơn cho người tiêu dùng. Ngược lại, khi giá khí đốt tự nhiên giảm, chi phí sản xuất phân đạm giảm.

Giá Ammonia lỏng, khan giảm trong năm 2024 ngoài lý do giá khí đốt giảm còn có nguyên nhân không kém phần quan trọng là do nguồn cung lớn hơn. Việc khôi phục và mở rộng các cơ sở sản xuất, cùng với khối lượng nhập khẩu cao hơn, đã góp phần tạo nên nguồn cung Ammonia dồi dào trên thị trường châu Âu. Ngoài ra, nguyên nhân thứ ba khiến giá Ammonia lỏng, khan giảm là do nhu cầu chậm lại.

Nguồn cung dồi dào và nhu cầu tiêu thụ chậm: Thị trường phân bón trong nước tiếp tục chịu áp lực giảm giá do nguồn cung dồi dào và nhu cầu tiêu thụ chậm.

Tăng trưởng sản xuất phân bón: Trong 8 tháng đầu năm 2024, sản lượng phân urê tăng 6,5% và phân NPK tăng 11,7% so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu do giá gạo xuất khẩu của Việt Nam duy trì ở mức cao, tạo ra nhu cầu lớn cho phân bón.

Khuyến nghị cho doanh nghiệp:

Theo dõi sát sao biến động thị trường: Doanh nghiệp cần cập nhật thường xuyên thông tin về giá cả và nhu cầu thị trường để điều chỉnh kế hoạch sản xuất và kinh doanh kịp thời.

Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu: Tập trung mở rộng thị trường xuất khẩu, giảm phụ thuộc vào một số thị trường truyền thống để phân tán rủi ro.

Tối ưu hóa chi phí sản xuất: Áp dụng các biện pháp tiết kiệm năng lượng, nguyên liệu và cải tiến quy trình sản xuất để giảm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh.

Tuân thủ chính sách và quy định: Đảm bảo tuân thủ các quy định về chất lượng, môi trường và an toàn lao động để tránh rủi ro pháp lý và nâng cao uy tín thương hiệu.

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: (NH₄)₂HPO₄;
- 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: NH₄H₂PO₄;
- 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 amoniacc 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 . Axit 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 vệ 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 vệ 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 Amoniacc và axit photphoric (H_3PO_4) 50%. Axit H_3PO_4 50% được gia nhiệt tới $60^\circ - 70^\circ C$ 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 $60^\circ - 70^\circ C$, áp suất 13atm.

Amoniacc được nhập về bằng xe bồn và được nạp vào bồn chứa Amoniacc hình cầu có khả năng chịu áp suất cao. Amoniacc lỏng được bơm sang thiết bị hóa hơi amoniacc. Tại đây ammoniac lỏng được gia nhiệt hóa hơi bằng hơi nước tới điều kiện áp suất cao 13atm, nhiệt độ $40^\circ - 50^\circ C$. Khí Amoniacc 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 $180^\circ - 200^\circ C$. 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 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 1-10/8/2024: 43.79K (giảm 24,5% so với cùng thời điểm tháng trước) trong đó Ván gỗ MDF tiếp tục chiếm chủ đạo với khoảng 36 ngàn tấn (tăng 1,1% so với cùng kỳ tháng 7), lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu giảm mạnh còn khoảng 7,7 ngàn tấn (giảm 66,5% so với cùng kỳ tháng 7).

Sơ bộ số liệu nhập khẩu Ván gỗ MDF lũy kế từ đầu năm đến 10/8/2024: 432.2K. TOP thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam trong năm 2024: Thái Lan (130.6K), Indonesia (83.2K), Myanmar (71.8K), Lào (56.1K), Australia (50K), Campuchia (11.8K), Malaysia (3.6K).

+ THÁI LAN:

Trong 1-10/8, Thái tiếp tục dẫn đầu về lượng Ván gỗ MDF xuất khẩu sang Việt Nam với tổng khoảng 38,1 ngàn tấn, tăng 4,9% so với cùng kỳ tháng trước. Trong đó chủ yếu là Ván gỗ MDF với khoảng 34,5 ngàn tấn, Ván gỗ MDF với khoảng 3,6 ngàn tấn. Với việc Việt Nam áp thuế lên các sản phẩm Ván gỗ MDF nhập khẩu từ các nước ASEAN, Ván gỗ MDF Thái Lan dần trở lại thị trường Việt Nam với mức giá cạnh tranh, đặc biệt với Ván gỗ MDF. Giá các đơn hàng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Thái Lan trong giai đoạn này ở mức 609 USD/tấn, CFR. Trong khi đó, giá các đơn hàng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Thái Lan dao động trong khoảng rộng quanh mức 553-773 USD/tấn, CFR và mức 700-785 USD/tấn, CIF.

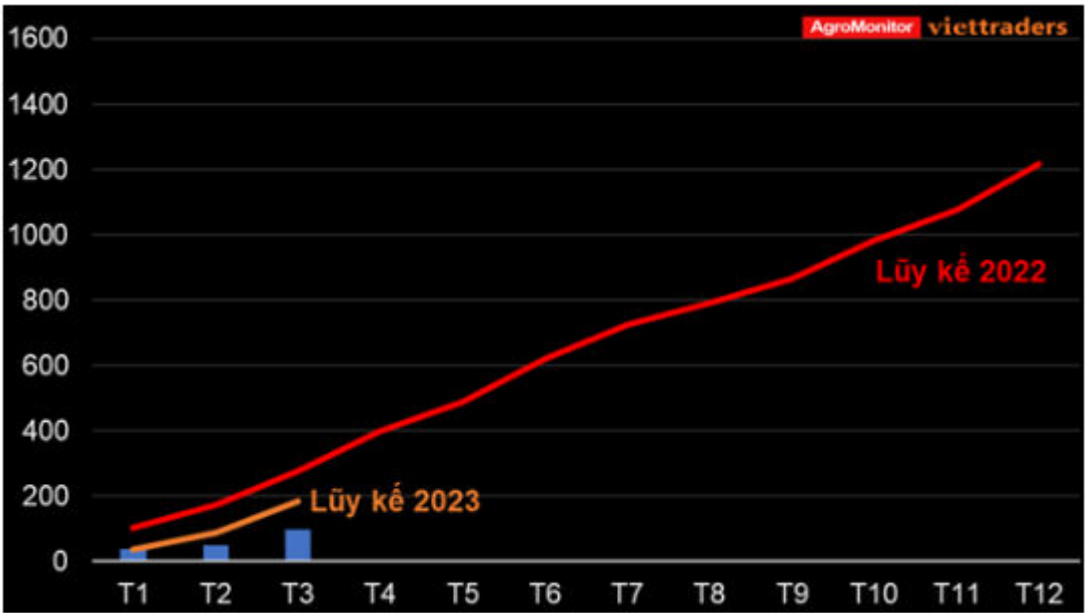
+ MYANMAR:

Trong nửa đầu tháng 8, Myanmar tiếp tục giữ vị trí thứ 2 về lượng Ván gỗ MDF xuất khẩu sang Việt Nam với khoảng 3 ngàn tấn Ván gỗ MDF (giảm 72% so với cùng kỳ tháng 7). Mặt bằng giá Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Myanmar duy trì ổn định so với tháng trước quanh mức 642-645 USD/tấn, FOB.

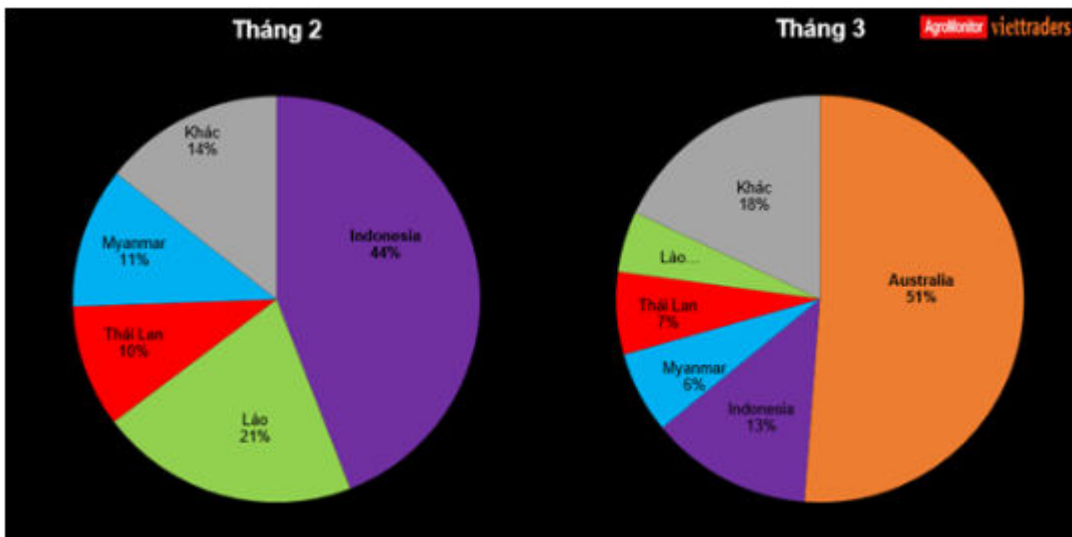
+ LÀO:

Trong nửa đầu tháng 8, Lào đã xuất khẩu sang Việt Nam gần 2,7 ngàn tấn Ván gỗ MDF, trong đó khoảng 1,5 ngàn tấn Ván gỗ MDF và 1,2 ngàn tấn Ván gỗ MDF. Lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Lào trong giai đoạn này tiếp tục xu hướng giảm so với cùng kỳ tháng trước, giảm mạnh 64,5% so với cùng kỳ tháng 7. Nguyên nhân do mặt bằng giá Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Lào giai đoạn này cao hơn so với tháng trước, dao động quanh mức 620-680 USD/tấn, EXW với Ván gỗ MDF và mức 620-705 USD/tấn, EXW với Ván gỗ MDF.

Lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu theo tháng năm 2024, so sánh lũy kế năm 2024 với năm 2023 (ngàn tấn)



Tỷ trọng xuất xứ nhập khẩu Ván gỗ MDF về Việt Nam trong tháng 8/2024, so sánh với tháng 7/2024



Lượng Ván gỗ MDF sụt giảm mạnh so với nửa đầu tháng 7 với chủ yếu là Ván gỗ MDF

Có thể thấy như sau:

Số liệu nhập khẩu Ván gỗ MDF trong 1-17/8/2024: 19.09K (giảm 76,9% so với nửa đầu tháng 7/2024), trong đó Ván gỗ MDF là chủ yếu với khoảng 13,6 ngàn tấn (giảm 54,8% so với nửa đầu tháng 3), theo sau là Ván gỗ MDF giảm còn khoảng 5,5 ngàn tấn (giảm 89,6% so với cùng kỳ tháng trước). Myanmar bất ngờ vươn lên vị trí dẫn đầu về xuất khẩu Ván gỗ MDF sang Việt Nam trong giai đoạn này với khoảng 7,5 ngàn tấn Ván gỗ MDF. Theo sau là Thái Lan với khoảng 4,5 ngàn tấn Ván gỗ MDF, Lào với khoảng 3,8 ngàn tấn Ván gỗ MDF và Ván gỗ MDF,... Lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ các nước khác cũng chứng kiến sự sụt giảm trong khoảng thời gian này.

Sơ bộ số liệu nhập khẩu Ván gỗ MDF lũy kế từ đầu năm đến 17/8/2024: 204.16k. TOP thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam: Indonesia (66.9K), Australia (50K), Lào (21.7K), Myanmar (19.6K), Thái Lan (18.2K), Campuchia (2.2K), Malaysia (0.8K).

+ MYANMAR:

Trong nửa đầu tháng 8, Myanmar bất ngờ vươn lên vị trí dẫn đầu về xuất khẩu Ván gỗ MDF sang Việt Nam với khoảng 7,5 ngàn tấn Ván gỗ MDF, nâng tổng lũy kế lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ nước này từ đầu năm lên mức 19,6 ngàn tấn. Nguyên nhân của sự vươn lên này là do trong giai đoạn này, lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Indonesia sụt giảm mạnh chỉ còn khoảng 1 ngàn tấn đã đẩy vị trí của các quốc gia khác về xuất khẩu Ván gỗ MDF sang Việt Nam tăng lên. Trong nửa đầu tháng 8, mức giá Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Myanmar dao động

quanh mức 642-650 USD/tấn (FOB), và mức 675 USD/tấn (CFR), không biến động nhiều so với tháng trước.

+ THÁI LAN:

Cũng do sự sụt giảm mạnh về xuất khẩu Ván gỗ MDF từ Indonesia sang Việt Nam đã đẩy vị trí của Thái Lan lên vị trí thứ 2 với khoảng 4,5 ngàn tấn, tăng 27,5% so với nửa đầu tháng 7 và giảm 29,7% so với tháng trước. Mức giá các đơn hàng nhập khẩu Ván gỗ MDF từ Thái Lan trong nửa đầu tháng 7 dao động quanh mức 549-695 USD/tấn (CFR), 587-677 USD/tấn (CIF) và 660 USD/tấn (FOB).

+ LÀO:

Trong nửa đầu tháng 8, Lào vươn lên vị trí thứ 3 về xuất khẩu Ván gỗ MDF sang Việt Nam với khoảng 3,8 ngàn tấn Ván gỗ MDF và Ván gỗ MDF. Trong đó, lượng Ván gỗ MDF nhập khẩu từ Lào vào khoảng 3,2 ngàn tấn và khoảng 0,5 ngàn tấn Ván gỗ MDF.

Đặc biệt, trong khoảng thời gian này có sự nhập khẩu Ván gỗ MDF từ Campuchia đầu tiên trong năm 2024 với khoảng 2,2 ngàn tấn Ván gỗ MDF của doanh nghiệp Kasekam Youveak-chun Svay Rieng cho Thành Thành Công.

Về giá, Thị trường nội địa giao dịch khá chậm, các nhà máy ra hàng ít, giá Ván gỗ MDF được kéo lên cao khiến các đơn vị khó mua hàng. Cuối tháng, nhiều đơn vị ngưng chào bán, nghi lễ sớm chờ qua lễ mới chào bán tiếp.

Ván gỗ MDF RS

Tại miền Bắc, các Nhà máy phát giá bán Ván gỗ MDF tăng liên tục từ đầu tháng, giới hạn lượng bán ra ít. Trong đó, Ván gỗ MDF Nghệ An ghi nhận mức tăng giá mạnh từ mức 18,430 đ/kg hồi tháng trước lên mức 19,100 đ/kg vào cuối tháng này. Trong khi đó, giá kéo ra bán tại miền Bắc ở mức 19,400 đ/kg.

Ván gỗ MDF RS Lam Sơn cũng có cùng xu hướng tăng trong tháng này khi tăng từ mức 19,300 đ/kg từ đầu tháng lên mức 19,500 đ/kg vào cuối tháng.

Ván gỗ MDF Sông Con chào bán tại Nhà máy tăng từ mức 18,000-18,050 hồi đầu tháng lên mức 18,200 đ/kg vào giữa tháng. Đến cuối tháng, có TM chào bán Ván gỗ MDF Sông Con tại Nhà máy ở mức 18,800 đ/kg, trong khi lượng Ván gỗ MDF của Nhà máy còn rất ít, không chào

bán. Niên vụ này Nhà máy Ván gỗ MDF Sông Con sản xuất được khoảng 32 ngàn tấn, hầu hết đã được cung ứng hết cho khách.

Ván gỗ MDF RS Sơn La tháng này cũng ghi nhận sự bật tăng mạnh về giá. Giá Ván gỗ MDF RS Sơn La cuối tháng Nhà máy chào tăng mạnh lên mức 19,500 đ/kg tuy nhiên chưa có giao dịch ở mức giá này, có thương mại chốt mua được giá 19,300 đ/kg nhưng chỉ mua được lượng ít.

Tại miền Trung, Ván gỗ MDF Quảng Ngãi phát giá bán tăng mạnh Ván gỗ MDF An Khê tại các khu vực sau một thời gian dài giữ giá không đổi. Giá Ván gỗ MDF RS An Khê tăng mạnh từ mức 18,100 đ/kg lên mức 18,700 đ/kg tại Nhà máy và tăng lên mức 18,750 đ/kg tại kho Bình Định, trong khi tại CN HCM tăng từ 18,200 đ/kg mức 19,100 đ/kg. Lượng hàng Nhà máy chia cho khu vực miền Trung không đổi trong khi lượng hàng chia cho khách khu vực Sài Gòn ít hơn.

Theo đà tăng giá Ván gỗ MDF An Khê, giá Ván gỗ MDF nội địa các loại cũng được kéo tăng liên tục, các nhà máy ra hàng ít, giao dịch chậm lại. Mặt bằng giá Ván gỗ MDF được đẩy lên cao cùng với đó là các Nhà máy ra hàng ít, một số Nhà máy như KonTum, KCP hết hàng. Các đơn vị thương mại chuyển sang mua Ván gỗ MDF An Khê nhiều hơn. Tuy nhiên Nhà máy cũng ra hàng ít, các DNTM có nhu cầu mua hàng nhiều nhưng không có hàng, các đơn vị thương mại chào giá tăng liên tục. Một số đơn vị thương mại chào bán Ván gỗ MDF RS An Khê tại kho Nhà máy ở mức 19,300 đ/kg nhưng lượng ra rất ít, trong khi một số khác giữ hàng, không bán.

Tại miền Nam, Nhà máy Ván gỗ MDF Tuy Hòa chào bán Ván gỗ MDF Tuy Hòa hạt to ở mức 18,900 đ/kg tại Nhà máy tuy nhiên lượng bán ra ít sau đó Nhà máy ngưng ra hàng vào cuối tháng. Thương mại chào bán Ván gỗ MDF Tuy Hòa tại Nhà máy ở mức 19,300-19,350 đ/kg nhưng giá cao khó ra hàng. Ván gỗ MDF KCP được thương mại chào bán tại kho Sài Gòn ở mức 19,900 đ/kg.

Cuối tháng, các đơn vị TM kéo giá Ván gỗ MDF RS An Khê tại Sài Gòn lên mức 19,700-19,950 đ/kg, tùy giao dịch, lượng bán ít. Bên cạnh đó, một số DNTM đã chốt bán lẻ Ván gỗ MDF RS An Khê lên mức 20,200 đ/kg tại Sài Gòn.

Tại miền Tây, Ván gỗ MDF Casuco cũng phát giá bán tăng thêm 300 đ/kg so với cuối tháng trước Ván gỗ MDF trắng các loại vụ cũ và mới. Tuy nhiên, theo thông tin AgroMonitor cập

nhật, lượng hàng có rất ít. Một số ý kiến cho rằng chất lượng Ván gỗ MDF vụn cũ bị đánh giá âm, date lâu, giảm chất lượng. Giá Ván gỗ MDF vụn mới chào bán các loại dao động từ 19,600-21,400 đ/kg (vụn cũ 18,500-18,900 đ/kg).

Mặt bằng giá Ván gỗ MDF nội địa tại miền Tây dao động trên mức 19,000 đ/kg. Trong đó, Ván gỗ MDF Phú Yên được TM chào bán quanh mức 19,200-19,300 đ/kg. Ván gỗ MDF nhuộm TTC chào bán tăng liên tục trong tháng.

Ván gỗ MDF Vàng

Có cùng xu hướng giá với Ván gỗ MDF RS, giá Ván gỗ MDF Vàng trong tháng này chào bán tăng liên tục tại các khu vực.

Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF Vàng Lam Sơn tăng lên mức 19,500 đ/kg và mức 19,900 đ/kg với Ván gỗ MDF Vàng tui. Trong khi đó, có TM chào bán Ván gỗ MDF Vàng Lam Sơn tại Nhà máy ở mức 19,250 đ/kg. Ván gỗ MDF Vàng Việt Đài được TM chào bán tại kho Nhà máy ở mức 19,100 đ/kg.

Ván gỗ MDF Vàng Nghệ An tháng này Nhà máy chào bán tăng lên mức 18,900 đ/kg tuy nhiên sau đó ngưng chào bán vào cuối tháng. Tuy nhiên, có đơn vị TM chào bán Ván gỗ MDF Vàng Nghệ An tại kho Nhà máy ở mức 19,000 đ/kg, lượng bán ra rất ít, chỉ khoảng 1-2 xe.

Tại miền Trung, Ván gỗ MDF Vàng An Khê được chào bán tăng lên mức 18,750 đ/kg tại kho Bình Định và mức 19,100 đ/kg tại CN HCM. Tại miền Nam, Ván gỗ MDF Vàng Mimosa được chào bán tại kho Biên Hòa ở mức 19,800 đ/kg.

Tại miền Tây, Ván gỗ MDF Vàng Casuco cũng được chào bán tăng lên tại Nhà máy. Trong đó, Ván gỗ MDF Vàng vụn mới ở mức 19,100 đ/kg (vụn cũ: 18,300 đ/kg).

Ván gỗ MDF RE: Giá Ván gỗ MDF tăng, các đơn vị TM bán hàng ra chậm. Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF RE Lam Sơn tại Nhà máy được chào bán tăng lên mức 20,700 đ/kg từ mức 20,500 đ/kg hồi đầu tháng. Tại miền Trung, Ván gỗ MDF RE An Khê chào bán tại Nhà máy tăng lên mức 19,250 đ/kg và mức 19,300 đ/kg tại kho Bình Định. Tại miền Nam, giá Ván gỗ MDF RE An Khê chào bán tăng lên mức 19,650 đ/kg. Có một số đơn vị TM kéo giá Ván gỗ MDF RE An Khê tại kho Nhà máy tăng lên mức 19,800-19,950 đ/kg. Trong khi tại kho Biên Hòa, Ván gỗ MDF RE đặc biệt Biên Hòa được chào bán tăng lên mức 22,155 đ/kg, RE tiêu chuẩn tăng lên mức 21,945 đ/kg.

2. Tình hình sản xuất trong nước

Thị trường nội địa giao dịch chậm, giá Ván gỗ MDF neo ở mức cao từ đầu tháng và có xu hướng tăng vào cuối tháng. Trong tháng, nguồn cung Ván gỗ MDF trong nước hạn hẹp do nguồn hàng của nhiều Nhà máy cạn, trong khi nguồn Ván gỗ MDF nhập khẩu về Việt Nam trong tháng 7 và nửa đầu tháng 8 có xu hướng giảm và nguồn Ván gỗ MDF tiểu ngạch về ít tại các khu vực.

Nhu cầu tiêu thụ Ván gỗ MDF khá chậm do thời tiết có mưa nhiều ngày tại các khu vực trên cả nước cùng với mặt bằng giá cao khiến sức mua yếu, khách hàng giảm lượng mua. Cuối tháng, giao dịch Ván gỗ MDF đều hơn, đặc biệt những ngày cận nghỉ lễ, nhu cầu hỏi mua Ván gỗ MDF đều, TM tiếp tục chào bán Ván gỗ MDF các loại ở mức cao.

Ván gỗ MDF RS

Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF RS Nghệ An phát giá bán tăng thêm 500 đ/kg so với đầu tháng lên mức 21,600 đ/kg, từ mức 21,100 đ/kg. Trong khi đó, Ván gỗ MDF RS Sơn La giữ giá 21,500 đ/kg tại Kho Nhà máy. Ván gỗ MDF Lam Sơn tháng này không chào bán Ván gỗ MDF RS bao, chỉ chào bán Ván gỗ MDF RS túi 1kg ở mức 23,100 đ/kg (so với mức 23,000 đ/kg vào đầu tháng), lượng mua giới hạn tối đa chỉ 15 tấn/khách.

Tại miền Trung, Ván gỗ MDF An Khê phát giá bán vững giá trong nửa đầu tháng và tăng liên tục trong khoảng cuối tháng. Cuối tháng, tại kho Nhà máy Ván gỗ MDF RS An Khê tăng 400 đ/kg so với đầu tháng lên mức 21,200 đ/kg (đầu tháng 20,800 đ/kg). Có cùng xu hướng, tại kho Bình Định giá Ván gỗ MDF RS An Khê cũng tăng 400 đ/kg so với đầu tháng lên mức 21,250 đ/kg (đầu tháng giá 20,850 đ/kg).

Tại miền Nam, Ván gỗ MDF RS An Khê cũng phát giá bán tăng so với đầu tháng lên mức 21,600 đ/kg (đầu tháng 21,200 đ/kg). Tuy nhiên lượng hàng phân bổ ít trong khi nhu cầu hỏi mua đều.

Nửa cuối tháng, thị trường giao dịch đều nhưng lượng chốt giao dịch ít, giá Ván gỗ MDF có xu hướng tăng nên các đơn vị TM đa phần giữ hàng lại hoặc bán ra lượng nhỏ giọt. Lượng hàng của một số Nhà máy như Cam Ranh cạn, An Khê phân bổ lượng hàng bán ra ít hơn cho các đơn vị TM.

Nhu cầu với Ván gỗ MDF An Khê khá, các đơn vị TM kéo giá chào bán tăng theo xu hướng tăng của Nhà máy. Đầu tháng, giá Ván gỗ MDF RS An Khê được TM chào bán tại kho Nhà máy quanh mức 21,100-21,200 đ/kg và được kéo lên mức 22,000-22,100 đ/kg vào cuối tháng, tăng trung bình 900 đ/kg.

Bên cạnh đó, Ván gỗ MDF An Khê cũng đẩy giá Ván gỗ MDF túi bán lẻ vào cuối tháng lên cao. Trong đó, tại kho Nhà máy An Khê và đại lý TM, Ván gỗ MDF RS An Khê túi 1kg ở mức 26,000 đ/kg và Ván gỗ MDF RS túi 0,5kg ở mức 26,500 đ/kg.

Giá Ván gỗ MDF chào bán tùy thuộc vào chất lượng. Ván gỗ MDF KCP chào bán ở mức 22,700 đ/kg tại kho Bình Dương. Ván gỗ MDF RS Gia Lai TM chào bán tại kho Nhà máy quanh mức 21,900 đ/kg, tùy lượng và khách hàng. Trong khi, TM lớn trong ngành chào bán Ván gỗ MDF Tuy Hòa bị ảm tại kho Cần Thơ ở mức 21,500 đ/kg.

Nguồn Ván gỗ MDF Vàng trong nước có ít, một số Nhà máy ngưng chào bán Ván gỗ MDF Vàng, một số khác chào bán tăng giá Ván gỗ MDF Vàng theo Ván gỗ MDF RS.

Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF có giá bán tăng thêm 200 đ/kg so với đầu tháng từ mức 21,000 đ/kg lên mức 21,200 đ/kg vào cuối tháng. Trong khi Ván gỗ MDF Vàng túi Lam Sơn loại 1kg/túi chào bán ở mức 21,900 đ/kg (so với mức 21,800 đ/kg hồi đầu tháng). Lượng mua tối đa 50 tấn/khách.

Ván gỗ MDF Vàng An Khê có cùng xu hướng tăng nhưng mức tăng thấp hơn so với Ván gỗ MDF RS. Trong đó, Ván gỗ MDF Vàng An Khê phát giá bán tại kho Nhà máy ở mức 20,850 đ/kg (tăng 150 đ/kg so với đầu tháng), và mức 20,900 đ/kg (đầu tháng giá 20,750 đ/kg).

Tại miền Nam, Ván gỗ MDF Vàng An Khê chào bán tại kho CN HCM ở mức 21,400 đ/kg, tăng 200 đ/kg so với mức 21,200 đ/kg vào đầu tháng.

Nguồn Ván gỗ MDF RE chào bán trên thị trường rất ít, giá chào bán cao. Một số Nhà máy không chào bán Ván gỗ MDF RE trong tháng này, một số bắt đầu chào bán lại Ván gỗ MDF RE vào nửa cuối tháng. Tại miền Bắc, Ván gỗ MDF RE Nghệ An được chào bán trở lại tại Nhà máy ở mức 22,500 đ/kg. Trong khi đó, Ván gỗ MDF RE Lam Sơn túi 1kg chào bán ở mức 23,500 đ/kg tại kho Nhà máy, lượng mua tối đa 15 tấn/khách. Tại miền Nam, Ván gỗ MDF RE An Khê cũng được chào bán lại tại CN HCM ở mức 22,500 đ/kg.

3. Đánh giá/khuyến nghị:

Ngày 28 tháng 3 năm 2024. Công văn số 783/QĐ-BCT của Bộ Công Thương Kết quả rà soát nhà xuất khẩu mới trong vụ việc áp dụng biện pháp chống lẩn tránh phòng vệ thương mại.

Kết quả rà soát lần 1 về việc áp thuế đối với sản phẩm Ván gỗ MDF mía có xuất xứ từ Thái Lan

Ngày 3/8, Bộ Công Thương ra Quyết định số 1989/QĐ-BCT về Kết quả rà soát lần thứ nhất việc áp dụng biện pháp Chống bán phá giá (CBPG) và Chống trợ cấp (CTC) đối với một số sản phẩm Ván gỗ MDF mía có xuất xứ từ Thái Lan. Theo đó, Bộ Công Thương ra quyết định áp thuế CBPG và CTC đối với:

- Nhóm Công ty Mittr Phol Sugar và 4 công ty liên kết
- Công ty Czarnikow
- Nhóm Công ty Thai Roong Ruang Industry và 5 công ty liên kết

Mức thuế CBPG và CTC sẽ được áp dụng từ ngày Quyết định có hiệu lực từ 18/8/2024 đến ngày 15/6/2026 (trừ trường hợp được thay đổi, gia hạn theo Quyết định khác của Bộ Công Thương)

Ngày 22/8, Văn Phòng Chính phủ đã có công văn hỏa tốc số 6450/VPCP-KTTH gửi Bộ Công Thương và Bộ NN&PTNT về việc điều hành nhập khẩu mặt hàng Ván gỗ MDF theo hạn ngạch thuế quan năm 2024. Trước đó, Hội Lương thực thực phẩm TP.HCM (LTTP) đề nghị bổ sung thêm lượng hạn ngạch thuế quan nhập khẩu Ván gỗ MDF tối thiểu 600 ngàn tấn để đảm bảo cân đối cung cầu trong nước do tình hình nguồn cung Ván gỗ MDF trong nước không đủ cho nhu cầu tiêu thụ dẫn đến giá Ván gỗ MDF tăng quá cao. Do vậy, Hội đề xuất thời gian tổ chức đấu giá đợt một 119 ngàn tấn theo cam kết với WTO và bổ sung 200 ngàn tấn trong tháng 8 để phục vụ nhu cầu tiêu dùng đợt Tết Trung thu. Đợt 2 bổ sung 300 ngàn tấn trong tháng 9 để phục vụ cho dịp Tết Nguyên Đán.

Theo đó, Thủ tướng Chính phủ có ý kiến chỉ đạo các Bộ Công Thương và Bộ Nông Nghiệp nghiên cứu kiến nghị của Hội LTTP TP.HCM để xem xét và xử lý theo thẩm quyền và đúng quy định của Luật Quản lý ngoại thương cùng các luật hiện hành và các cam kết quốc tế, bảo đảm nguồn cung trong nước và hài hòa lợi ích của các bên.