

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

THÁNG 02 – 2025

## MỤC LỤC

A. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ BỊ ĐIỀU TRA PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	4
I. Thép cán nóng.....	4
1. Mô tả mặt hàng.....	4
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng thép cán nóng sang một số thị trường..	7
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	7
2.2. Thị trường Mê-hi-cô.....	11
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....	17
4. Khuyến nghị.....	17
II. Kính nổi.....	18
1. Mô tả mặt hàng.....	18
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....	21
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	21
2.2. Thị trường EU.....	25
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi.....	31
4. Khuyến nghị.....	31
III. Dây và cáp điện bằng nhôm.....	32
1. Mô tả mặt hàng.....	32
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường.....	35
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	35
2.2. Thị trường EU.....	40
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm.....	46
4. Khuyến nghị.....	47
IV. Nhôm thanh định hình.....	48
1. Mô tả hàng hóa.....	48
2. Tình hình xuất khẩu.....	49

2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	49
2.2. Thị trường EU.....	53
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình.....	58
4. Khuyến nghị.....	59
<b>B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC.....</b>	<b>61</b>
<b>I. Phôi thép.....</b>	<b>61</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	61
2. Tình hình nhập khẩu.....	64
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	67
4. Khuyến nghị.....	69
<b>II. Phân bón DAP, MAP.....</b>	<b>70</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	70
2. Tình hình nhập khẩu.....	72
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	77
4. Khuyến nghị.....	80
<b>III. Ván gỗ MDF.....</b>	<b>82</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	82
2. Tình hình nhập khẩu.....	83
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	90
4. Khuyến nghị.....	93

# A. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ BỊ ĐIỀU TRA PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

## I. Thép cán nóng

### 1. Mô tả mặt hàng

Thép cán nóng (Hot Rolled Steel) là một trong những sản phẩm thép cơ bản và phổ biến nhất trong ngành công nghiệp luyện kim, được sản xuất thông qua quá trình cán thép ở nhiệt độ cao – thường trên  $1.000^{\circ}\text{C}$ , cao hơn nhiệt độ kết tinh lại của thép. Quá trình này giúp thép đạt được hình dạng, kích thước và cơ tính mong muốn với độ dẻo tốt, dễ gia công và năng suất cao. Thép cán nóng thường được dùng làm nguyên liệu đầu vào cho nhiều quy trình gia công tiếp theo như cán nguội, mạ kẽm, sơn phủ, hoặc chế tạo các kết cấu thép, đường ray, ống thép, tàu thuyền, máy móc và các công trình xây dựng, giao thông.

Nguyên liệu để sản xuất thép cán nóng là phôi thép (slab, bloom hoặc billet) – thường được đúc từ thép lỏng trong lò luyện (lò điện hồ quang hoặc lò chuyển). Phôi thép sau khi được gia nhiệt đến nhiệt độ từ  $1.100^{\circ}\text{C}$  đến  $1.250^{\circ}\text{C}$  sẽ được đưa qua hệ thống máy cán thô và máy cán tinh để giảm dần độ dày và định hình sản phẩm theo yêu cầu. Trong quá trình cán, thép ở trạng thái nóng chảy dẻo được ép và kéo dài liên tục giữa các trục cán, tạo ra tấm,



cuộn, thanh hoặc dầm thép với bề mặt có lớp oxit sắt đặc trưng (gọi là lớp scale). Sau khi đạt độ dày mong muốn, thép được làm nguội bằng nước hoặc không khí, rồi cắt, cuộn hoặc đóng bó để tạo ra các sản phẩm thép cán nóng thương phẩm.

Về đặc điểm kỹ thuật, thép cán nóng có bề mặt sần, thô ráp và màu xám xanh do lớp oxit sắt hình thành trong quá trình cán ở nhiệt độ cao, không có độ bóng như thép cán nguội. Tuy nhiên, nhờ được cán ở trạng thái dẻo nên thép có cấu trúc tinh thể đồng đều, độ dẻo và độ bền kéo cao, dễ dàng hàn, cắt, uốn hoặc tạo hình, đặc biệt phù hợp cho các ứng dụng yêu cầu độ bền cơ học nhưng không cần bề mặt quá mịn. Độ dày của sản phẩm thép cán nóng thường dao động từ 1,2mm đến 100mm, chiều rộng có thể đạt tới hơn 2.000mm, và khối lượng cuộn thép lên tới hàng chục tấn.

Các loại thép cán nóng phổ biến bao gồm: thép tấm cán nóng (Hot Rolled Steel Plate) – dùng trong chế tạo kết cấu thép, đóng tàu, bồn chứa, xe cơ giới; thép cuộn cán nóng (Hot Rolled Coil – HRC) – là nguyên liệu đầu vào cho các nhà máy cán nguội, mạ kẽm hoặc sản xuất ống; thép thanh và thép hình cán nóng – dùng trong xây dựng dân dụng, công nghiệp và cầu đường. Các sản phẩm này phải đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như ASTM A36, JIS G3101, EN 10025 hoặc TCVN 7571-1:2006, bảo đảm các chỉ tiêu về thành phần hóa học, độ bền kéo, độ giãn dài và độ dẻo.

Về mặt ứng dụng, thép cán nóng có phạm vi sử dụng rộng rãi nhất trong ngành công nghiệp nặng và xây dựng cơ sở hạ tầng. Trong lĩnh vực xây dựng, nó được dùng để sản xuất dầm, cột, sàn, cọc thép, khung nhà tiền chế, cầu thép và khung xe tải. Trong công nghiệp cơ khí, thép cán nóng được dùng để chế tạo máy, kết cấu hàn, đường ray, ống dẫn dầu khí và khung thiết bị công nghiệp. Bên cạnh đó, nhờ đặc tính dễ uốn, dễ hàn, thép cán nóng cũng là nguồn nguyên liệu trung gian quan trọng cho các nhà máy cán nguội, mạ kẽm, sơn tĩnh điện và gia công cơ khí chính xác.

So với thép cán nguội, thép cán nóng có giá thành thấp hơn, quy trình sản xuất đơn giản và năng suất cao hơn, do không cần qua giai đoạn tẩy gỉ, cán nguội hoặc ủ lại. Tuy nhiên, nhược điểm của thép cán nóng là bề mặt

không mịn, độ chính xác kích thước thấp hơn và dễ bị oxy hóa khi bảo quản trong môi trường ẩm. Vì vậy, đối với các sản phẩm yêu cầu độ chính xác và thẩm mỹ cao như đồ gia dụng, thân xe ô tô hay thiết bị điện, thép cán nóng thường cần được xử lý thêm qua công đoạn cán nguội (Cold Rolling).

Trên phạm vi toàn cầu, ngành thép cán nóng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng sản lượng thép thành phẩm, với các nhà sản xuất lớn như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, EU và Hoa Kỳ. Ở Việt Nam, các doanh nghiệp như Hòa Phát, Formosa Hà Tĩnh, Posco Việt Nam và Hoa Sen Group hiện đang vận hành dây chuyền cán nóng hiện đại, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu sang các thị trường lớn như ASEAN, Trung Đông và Bắc Mỹ. Nhờ đặc tính linh hoạt, độ bền cao và tính ứng dụng rộng rãi, thép cán nóng giữ vai trò nền tảng trong ngành công nghiệp vật liệu kim loại, góp phần quan trọng vào sự phát triển của hạ tầng, sản xuất và thương mại toàn cầu.

### *Quy trình sản xuất*

Quy trình sản xuất thép cán nóng (Hot Rolling Process) là một chuỗi công nghệ luyện kim liên tục, phức tạp và có vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp thép hiện đại. Mục tiêu của quá trình này là biến các phôi thép (slab, billet hoặc bloom) được nung nóng lên đến trạng thái dẻo thành các sản phẩm thép cán nóng có hình dạng, kích

thước và cơ tính mong muốn như thép cuộn (HRC), thép tấm, thép thanh hoặc thép hình. Toàn bộ quy trình diễn ra ở nhiệt độ cao trên 1.000°C, giúp thép dễ biến dạng, có cấu trúc tinh thể đồng nhất và đạt được các tính chất cơ học ổn định.

Giai đoạn đầu tiên của quy trình là chuẩn bị nguyên liệu và phôi thép. Phôi thép thường được đúc từ thép lỏng trong các lò luyện (lò điện hồ quang – EAF hoặc lò chuyển – BOF), sau đó được cắt thành từng khối có kích thước tiêu chuẩn. Các phôi này được đưa vào lò nung sơ bộ (reheating furnace), nơi chúng được gia nhiệt đến nhiệt độ từ 1.100°C đến 1.250°C. Nhiệt độ cao giúp thép đạt trạng thái dẻo, dễ cán và hạn chế nứt gãy trong quá trình biến dạng. Trong giai đoạn này, các thông số về nhiệt độ, tốc độ nung và thời gian giữ nhiệt được kiểm soát chặt chẽ nhằm đảm bảo phôi thép đạt đồng nhất về cấu trúc và nhiệt độ toàn khối.

Khi phôi thép đạt đủ nhiệt độ, chúng được chuyển qua các giá cán thô (roughing mills) – nơi thép được ép và kéo dài nhiều lần để giảm chiều dày ban đầu. Quá trình cán thô giúp phá vỡ cấu trúc tinh thể lớn, làm đồng đều vật liệu và định hình kích thước sơ bộ. Sau đó, thép được đưa tiếp qua các giá cán tinh (finishing mills) để đạt được độ dày, độ rộng và bề mặt chính xác hơn, đồng thời cải thiện cơ tính như độ bền, độ dẻo và khả năng chịu lực. Trong suốt quá trình cán, nhiệt độ của thép giảm dần từ 1.200°C

xuống khoảng 800°C, nhưng vẫn nằm trên nhiệt độ kết tinh lại, giúp duy trì tính dẻo của vật liệu.

Một bước quan trọng trong quy trình là làm mát và xử lý bề mặt thép. Sau khi rời khỏi giá cán, thép được làm nguội bằng hệ thống phun nước áp lực cao nhằm điều chỉnh cấu trúc vi mô, tăng độ bền và giảm ứng suất nội. Đồng thời, lớp oxit sắt (scale) hình thành trong quá trình cán nóng được tẩy sạch bằng nước áp lực hoặc bàn chải cơ học để tránh ảnh hưởng đến chất lượng bề mặt. Tùy theo loại sản phẩm, thép sau đó được cuộn lại thành thép cuộn (Hot Rolled Coil – HRC) hoặc cắt thành tấm (Hot Rolled Plate) với chiều dài và kích thước theo tiêu chuẩn.

Công đoạn tiếp theo là kiểm tra chất lượng và xử lý sau cán. Các sản phẩm thép được kiểm tra bằng hệ thống cảm biến tự động hoặc phương pháp siêu âm để phát hiện khuyết tật bên trong như nứt, rỗ khí, bong lớp hoặc sai lệch độ dày. Những sản phẩm đạt chuẩn sẽ được đánh dấu, đóng gói và lưu kho, trong khi thép không đạt yêu cầu có thể được tái nung để cán lại hoặc tái chế. Ngoài ra, một số loại thép cán nóng sau khi hoàn thiện sẽ được ủ hoặc mạ bề mặt, phục vụ cho các ứng dụng yêu cầu cao hơn như cán nguội, mạ kẽm hoặc phủ sơn.

Toàn bộ quy trình sản xuất thép cán nóng được tự động hóa và kiểm soát bằng hệ thống PLC/SCADA hiện đại, cho phép giám sát nhiệt độ, tốc độ cán, lực ép và tốc độ

cuộn theo thời gian thực. Các nhà máy lớn còn áp dụng công nghệ cán liên tục (Continuous Hot Rolling), trong đó phôi được đúc và đưa trực tiếp vào dây chuyền cán mà không cần làm nguội trung gian, giúp tiết kiệm năng lượng và nâng cao năng suất.

Về mặt tiêu chuẩn kỹ thuật, sản phẩm thép cán nóng phải đáp ứng các quy định nghiêm ngặt như ASTM A36, JIS G3101, EN 10025 hoặc TCVN 7571, đảm bảo các chỉ tiêu về thành phần hóa học, cơ tính (giới hạn chảy, độ bền kéo, độ giãn dài) và chất lượng bề mặt. Nhờ quy trình sản xuất hiệu quả, thép cán nóng có thể đạt độ dày từ 1,2mm đến hơn 100mm, bề rộng trên 2.000mm, và được ứng dụng rộng rãi trong xây dựng, cơ khí, đóng tàu, sản xuất ống thép, ô tô và kết cấu hạ tầng công nghiệp.

Tóm lại, quy trình sản xuất thép cán nóng là sự kết hợp giữa công nghệ luyện kim, cơ học vật liệu và tự động hóa tiên tiến, tạo ra sản phẩm có độ bền, độ dẻo và tính ổn định cao. Đây là khâu nền tảng của ngành thép hiện đại, không chỉ cung cấp nguyên liệu cho các quy trình gia công tiếp theo như cán nguội, mạ kẽm hay chế tạo cơ khí, mà còn đóng vai trò then chốt trong chuỗi cung ứng vật liệu phục vụ phát triển công nghiệp, hạ tầng và xuất khẩu trên toàn thế giới.

## 2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng thép cán nóng sang một số thị trường

### 2.1. Thị trường Hoa Kỳ

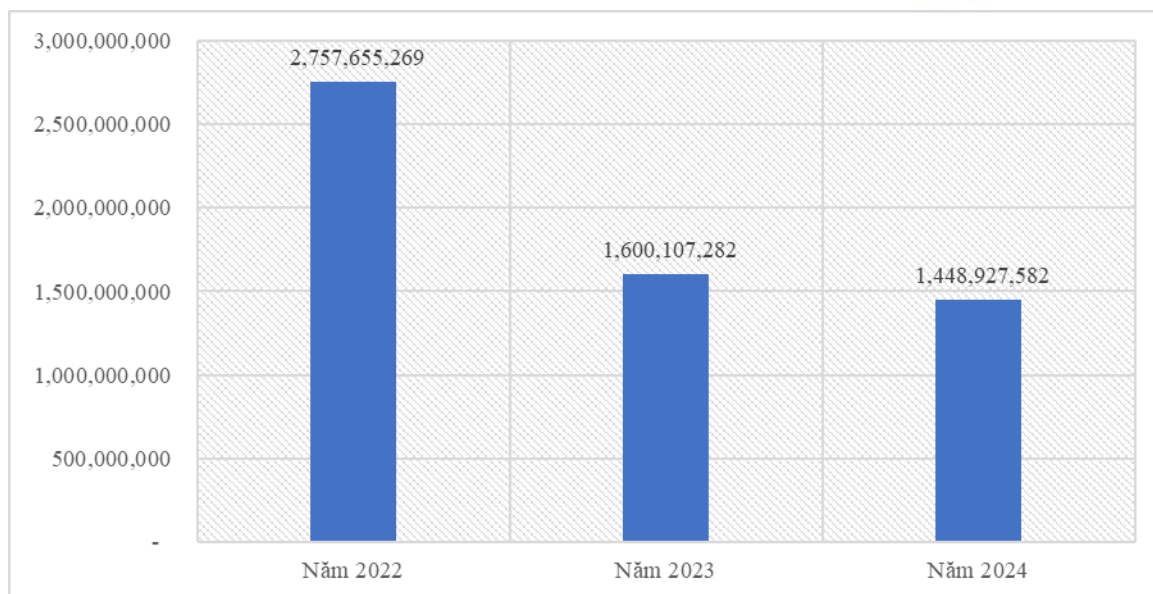
Thép cán nóng (hot-rolled steel) là một trong những nguyên vật liệu quan trọng trong nhiều ngành công nghiệp chủ lực của Hoa Kỳ như xây dựng, sản xuất ô tô, cơ khí chế tạo và năng lượng. Trong bối cảnh toàn cầu hóa chuỗi cung ứng và nhu cầu sản xuất phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu mặt hàng này vào thị trường Hoa Kỳ đã có nhiều biến động đáng chú ý trong những năm gần đây.

Hoa Kỳ là một trong những quốc gia tiêu thụ thép lớn nhất thế giới nhưng sản lượng nội địa chưa đủ đáp ứng toàn bộ nhu cầu, dẫn đến việc nước này phụ thuộc phần nào vào nhập khẩu. Các quốc gia cung cấp thép cán nóng chủ yếu cho Hoa Kỳ gồm Ca-na-đa, Mê-hi-cô, Hàn Quốc, Nhật Bản, Bra-xin và một số nước châu Âu như Đức và Hà Lan.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu thép cán nóng từ tất cả các thị trường trên thế giới vào Hoa Kỳ đạt 2,8 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này giảm 42% so với năm 2022 xuống còn 1,6 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào Hoa Kỳ tiếp tục giảm nhẹ xuống còn 1,4 tỷ USD.

## Biểu đồ 1: Tổng giá trị nhập khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ từ 2022 đến 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

## Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ năm 2023 và 2024

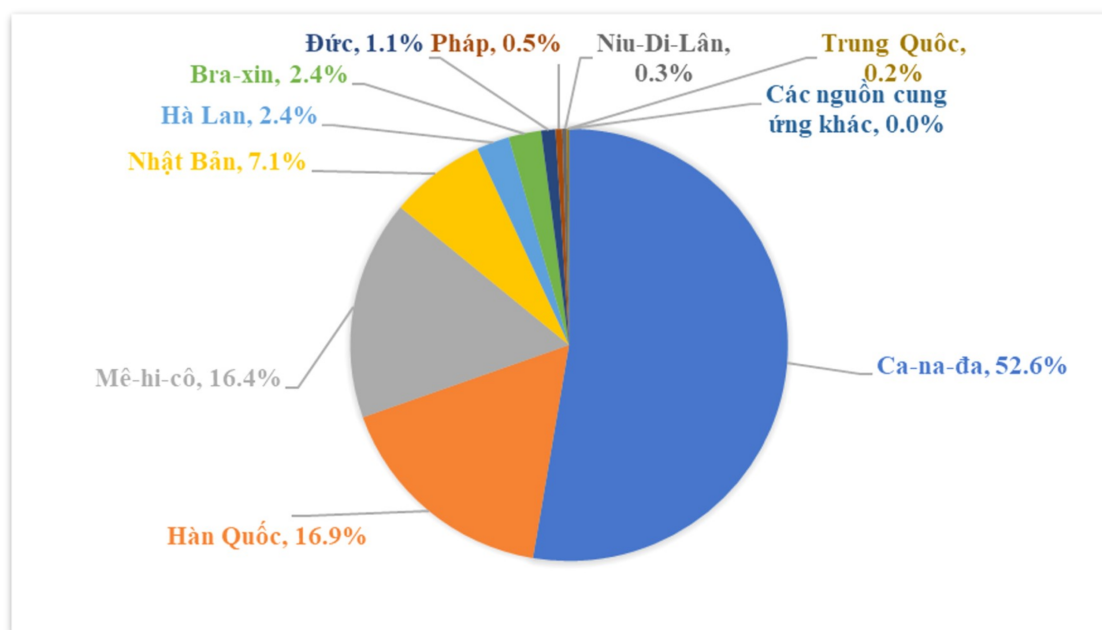
Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Ca-na-đa	841.974.655	693.914.556	-17,6%	52,6%	47,9%
Hàn Quốc	270.727.620	331.470.688	22,4%	16,9%	22,9%
Mê-hi-cô	262.809.403	146.138.990	-44,4%	16,4%	10,1%
Nhật Bản	113.877.074	132.070.255	16,0%	7,1%	9,1%
Hà Lan	38.917.377	63.975.463	64,4%	2,4%	4,4%
Bra-xin	38.555.399	49.469.913	28,3%	2,4%	3,4%
Thổ Nhĩ Kỳ		10.860.312	N/A	0,0%	0,7%
Niu-Di-Lân	5.529.225	7.060.130	27,7%	0,3%	0,5%
Ai Cập		4.486.155	N/A	0,0%	0,3%
Đức	16.838.239	3.094.708	-81,6%	1,1%	0,2%
Việt Nam		3.069.067	N/A	0,0%	0,2%

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Ca-na-đa dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Ca-na-đa đạt 841,9 triệu USD, chiếm 52,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 270,7 triệu USD, chiếm 16,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 262,8 triệu USD, chiếm 16,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Hà Lan và Bra-xin lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 113,9 triệu USD, 38,9 triệu USD và 38,6 triệu USD. Trong năm 2023, Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu thép cán nóng của mười nguồn cung ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 1,6 tỷ USD, chiếm 99,96% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu thép cán nóng của các nguồn cung ứng khác đạt 10,9 triệu USD, chiếm 0,04% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**

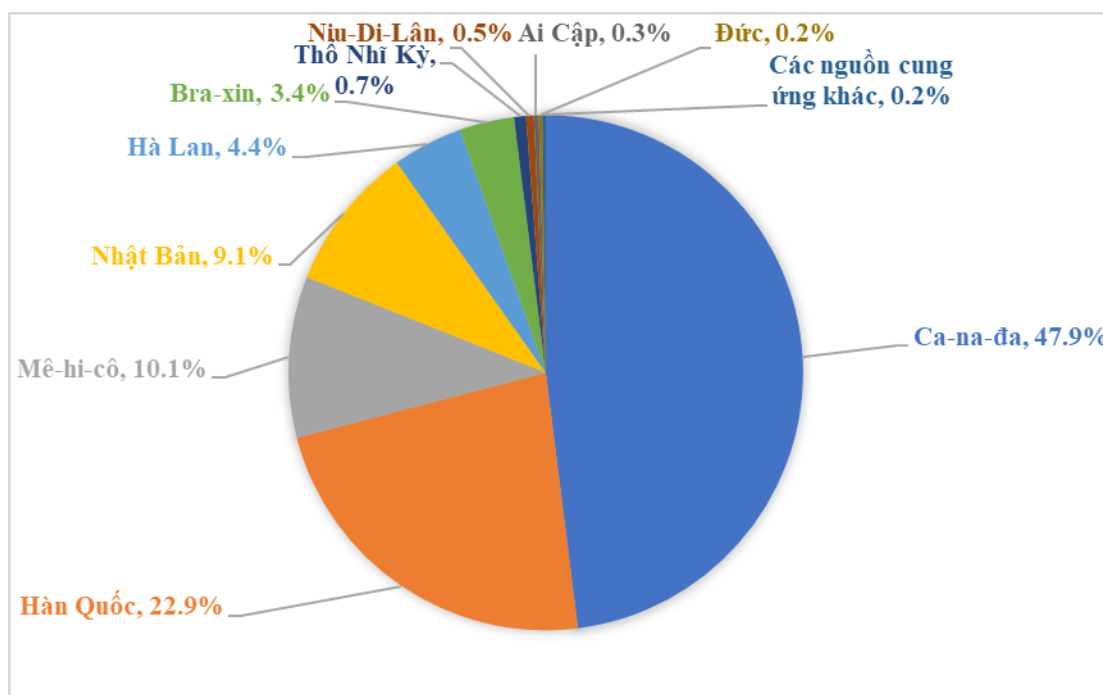


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, mặc dù trị giá xuất khẩu có sự sụt giảm nhưng Ca-na-đa tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Ca-na-đa đạt 693,9 triệu USD, chiếm 47,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 331,4 triệu USD, chiếm 22,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô tiếp tục

đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 146,1 triệu USD, chiếm 10,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Hà Lan và Bra-xin tiếp tục xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 132 triệu USD, 64 triệu USD và 49,5 triệu USD. Nếu như trong năm 2023 Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng vào thị trường Hoa Kỳ thì năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 3,1 triệu USD, chiếm 0,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu thép cán nóng tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ phải kể đến Thổ Nhĩ Kỳ, Niu-Di-Lân và Ai Cập với kim ngạch xuất khẩu đạt 10,9 triệu USD, 7,1 triệu USD và 4,5 triệu USD.

**Biểu đồ 3: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2024**



*Nguồn: IHS Markit*

Trong 2 tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 22,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 224,8 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 119,2 triệu USD. Hàn Quốc xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 45,7 triệu USD. Nhật Bản xếp vị trí thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 25,7 triệu USD. Mê-hi-cô, Bra-xin và Thổ Nhĩ Kỳ lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 21,8 triệu, 5,6 triệu

USD và 3,4 triệu USD. Trong 2 tháng đầu năm 2025, Việt Nam không xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 2T/2024 và 2T/2025**

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 2T/2024	Trị giá NK 2T/2025	2T/2025 so với 2T/2024
Ca-na-đa	132.515.858	119.212.263	-10,0%
Hàn Quốc	35.985.120	45.685.541	27,0%
Nhật Bản	37.537.042	25.687.950	-31,6%
Mê-hi-cô	53.405.306	21.811.513	-59,2%
Bra-xin	13.552.611	5.585.241	-58,8%
Thổ Nhĩ Kỳ	7.263.264	3.351.013	-53,9%
Hà Lan	9.478.735	1.364.110	-85,6%
Pháp	27.039	1.037.104	3735,6%
Niu-Di-Lân	863.032	876.066	1,5%
Đức	278.208	113.839	-59,1%
Na Uy		41.863	N/A
Áo			N/A
Bỉ			N/A
Trung Quốc	2.099		-100,0%
Xéc-bi-a			N/A
Việt Nam	109.479		-100,0%

Nguồn: IHS Markit

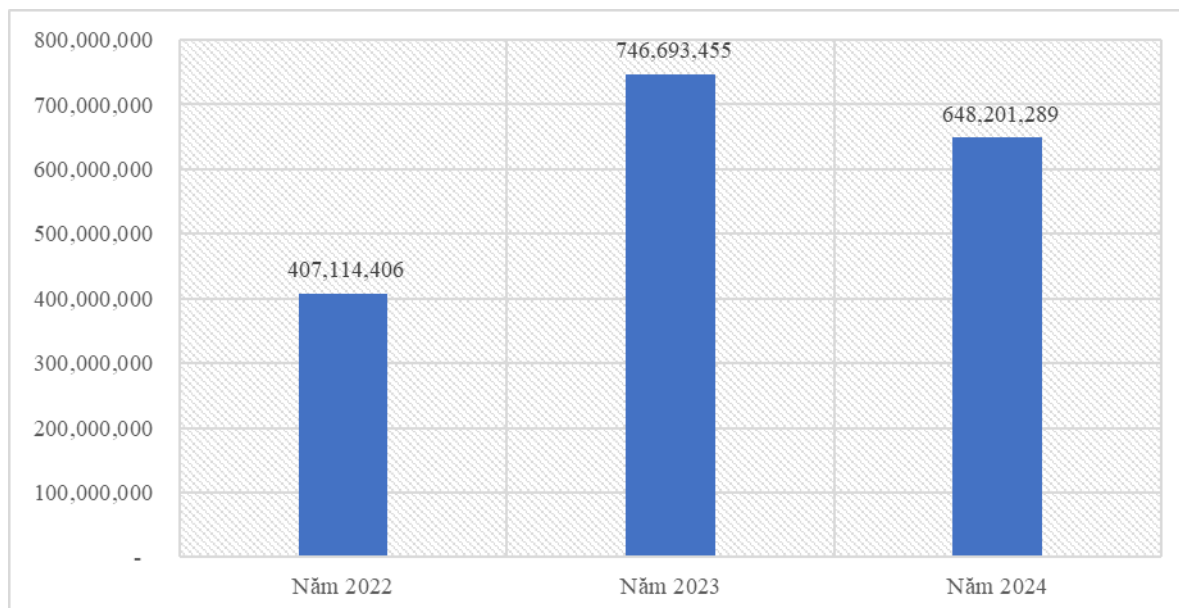
## 2.2. Thị trường Mê-hi-cô

Từ năm 2022 đến 2024, Mê-hi-cô đã chứng kiến sự biến động trong nhập khẩu thép cán nóng, với sự gia tăng nhập khẩu từ Hoa Kỳ và các quốc gia châu Á.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu thép cán nóng từ tất cả các thị trường trên thế giới vào Mê-hi-cô đạt 407,1 triệu USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này tăng 83,4% so với năm 2022, đạt 746,7 triệu USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào Mê-hi-cô lại giảm nhẹ đạt 648,2 triệu USD.

## Biểu đồ 4: Tổng giá trị nhập khẩu thép cán nóng sang thị trường Mê-hi-cô từ 2022 đến 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

## Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Mê-hi-cô năm 2023 và 2024

Đơn vị: USD

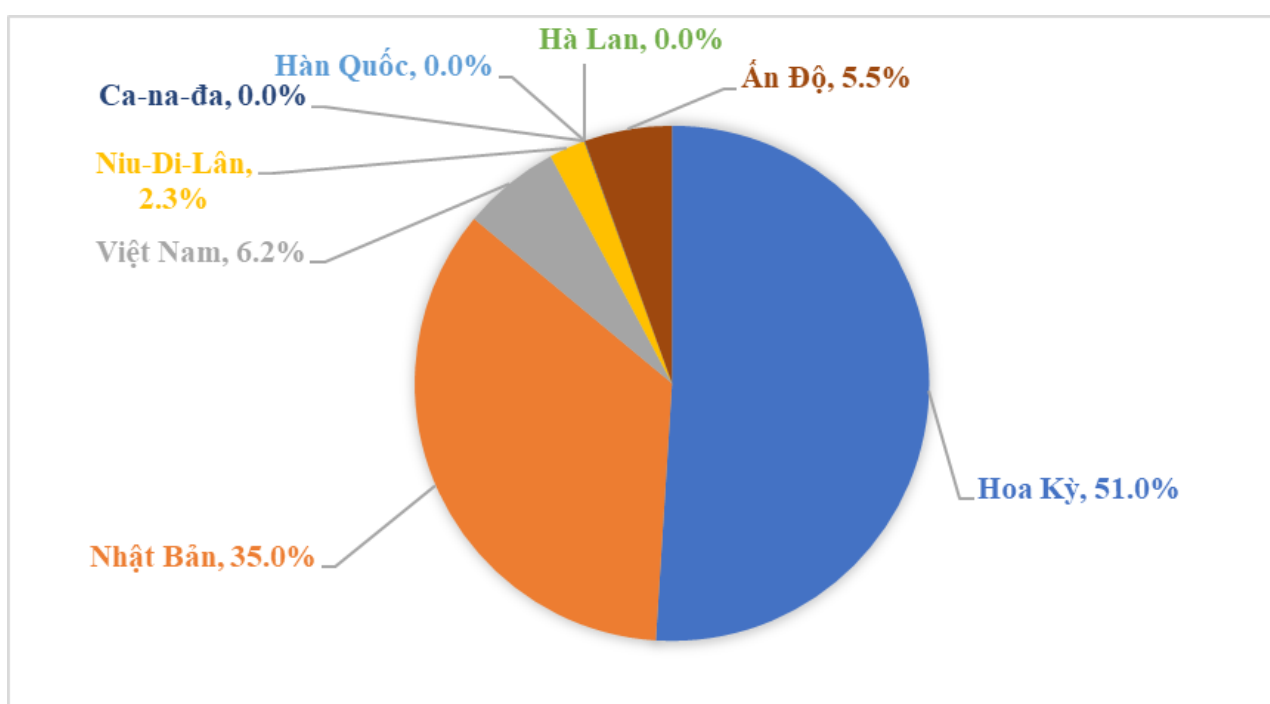
Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Hoa Kỳ	380.859.097	257.304.491	-32,4%	51,0%	39,7%
Nhật Bản	261.474.617	205.159.570	-21,5%	35,0%	31,7%
Việt Nam	45.931.899	160.976.387	250,5%	6,2%	24,8%
Niu-Di-Lân	16.997.017	12.217.453	-28,1%	2,3%	1,9%
Hàn Quốc		8.928.583	N/A	0,0%	1,4%
Hà Lan		3.614.805	N/A	0,0%	0,6%
Ca-na-đa	287.682		-100,0%	0,0%	0,0%
Ấn Độ	41.143.143		-100,0%	5,5%	0,0%

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Hoa Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Mê-hi-cô, trị giá xuất khẩu của Hoa Kỳ đạt 380,9 triệu USD, chiếm 51% tổng

kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 261,5 triệu USD, chiếm 35% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Việt Nam xếp thứ ba các nguồn cung ứng thép cán nóng vào Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu đạt 45,9 triệu USD, chiếm 6,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Ấn Độ, Niu-di-lân và Ca-na-đa lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 41,1 triệu USD, 17 triệu USD và 287,7 nghìn USD.

**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Mê-hi-cô năm 2023**

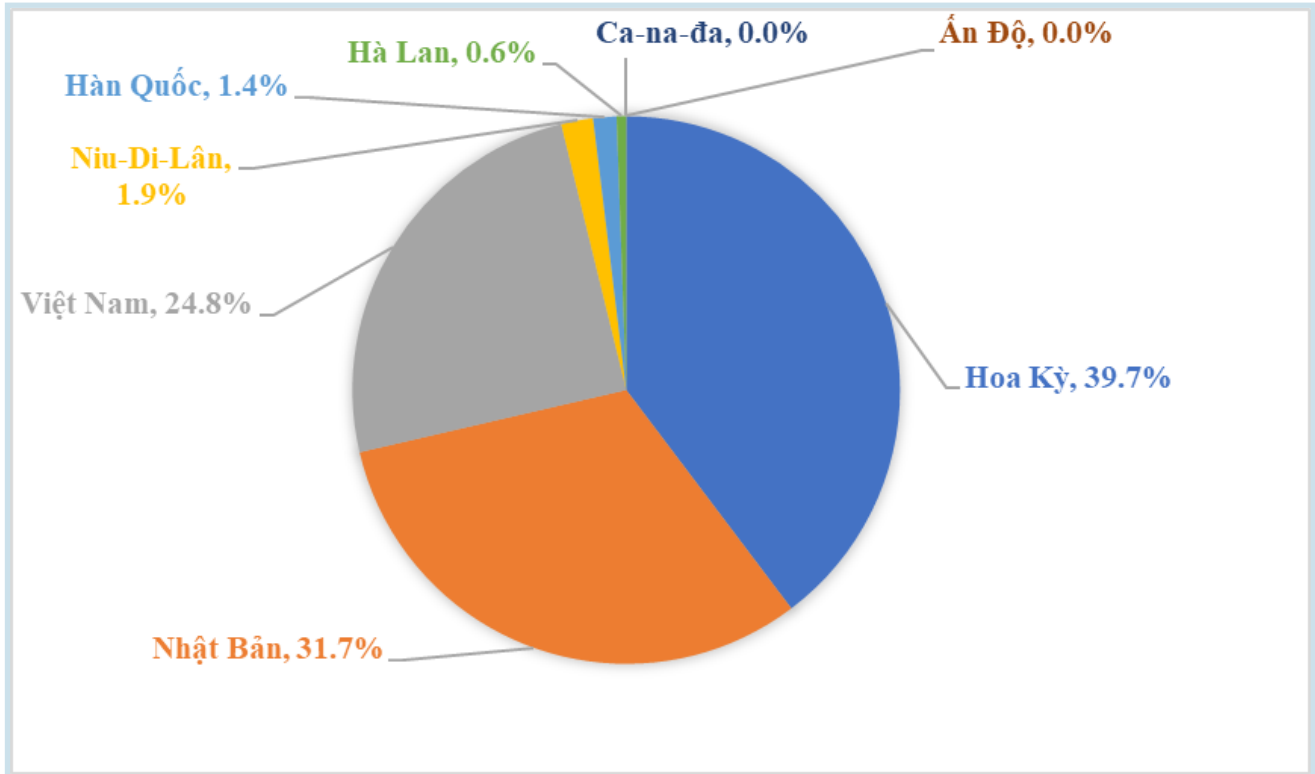


*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm 2024, Hoa Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, trị giá xuất khẩu của Hoa Kỳ đạt 257,3 triệu USD, chiếm 39,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 205,2 triệu USD, chiếm 31,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam gia tăng đột biến lên đến 250,5% so với năm trước đó, đạt 161 triệu USD, chiếm 24,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô, Việt Nam tiếp tục đứng thứ ba các nguồn cung ứng thép cán nóng vào Mê-hi-cô. Niu-di-lân, Hàn Quốc và Hà Lan tiếp tục xếp vị trí thứ tư, thứ

năm và thứ sáu các nguồn cung ứng thép cán nóng sang thị trường Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 12,2 triệu USD, 8,9 triệu USD và 3,6 triệu USD.

**Biểu đồ 6: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Mê-hi-cô năm 2024**



*Nguồn: IHS Markit*

Trong 2 tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 30,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 76 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 31,5 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 22,3 triệu USD, tăng 118,3% so với cùng kỳ năm trước. Nhật Bản và Niu-Di-Lân xếp vị trí thứ ba, thứ tư các nguồn cung ứng với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 13,5 triệu USD và 8,7 triệu USD.



**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Mê-hi-cô  
2T/2024 và 2T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô</b>	<b>Trị giá NK 2T/2024</b>	<b>Trị giá NK 2T/2025</b>	<b>2T/2025 so với 2T/2024</b>
Hoa Kỳ	55.179.188	31.498.988	-42,9%
Việt Nam	10.199.768	22.266.169	118,3%
Nhật Bản	32.601.193	13.523.858	-58,5%
Niu-Di-Lân	4.726.966	8.713.786	84,3%
Hàn Quốc	7.325.658		-100,0%
Hà Lan			N/A

*Nguồn: IHS Markit*

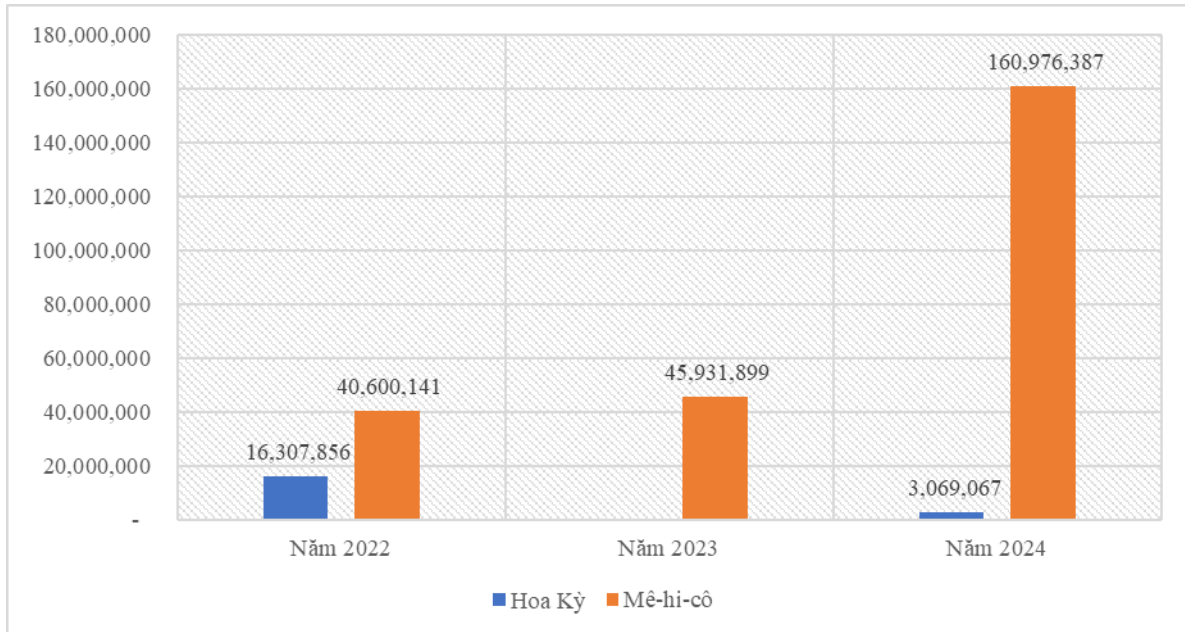
### **Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam**

Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 16,3 triệu USD và chiếm 0,6% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng thép cán nóng của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ. Năm 2024, trị giá xuất khẩu của Việt Nam có sự gia tăng trở lại đạt 3,1 triệu USD, chiếm 0,2% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ.

Thị trường Mê-hi-cô: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng của Việt Nam sang thị trường Mê-hi-cô đạt 40,6 triệu USD, chiếm 10% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng thép cán nóng của Mê-hi-cô. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô tiếp có sự gia tăng đạt 46 triệu USD, chiếm 6,2% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Mê-hi-cô. Năm 2024, trị giá xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô tiếp tục tăng mạnh mẽ đạt 161 triệu USD, chiếm 24,8% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Mê-hi-cô. Trong giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2024, thương mại thép giữa Việt Nam và Mê-hi-cô đã có những bước phát triển đáng kể, đặc biệt là trong lĩnh vực thép cán nóng. Giai đoạn này chứng kiến sự gia tăng đột biến trong kim ngạch và sản lượng nhập khẩu thép từ Việt Nam vào Mê-hi-cô.

## Biểu đồ 7: Tổng trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ năm 2022 đến năm 2024

Đơn vị: USD

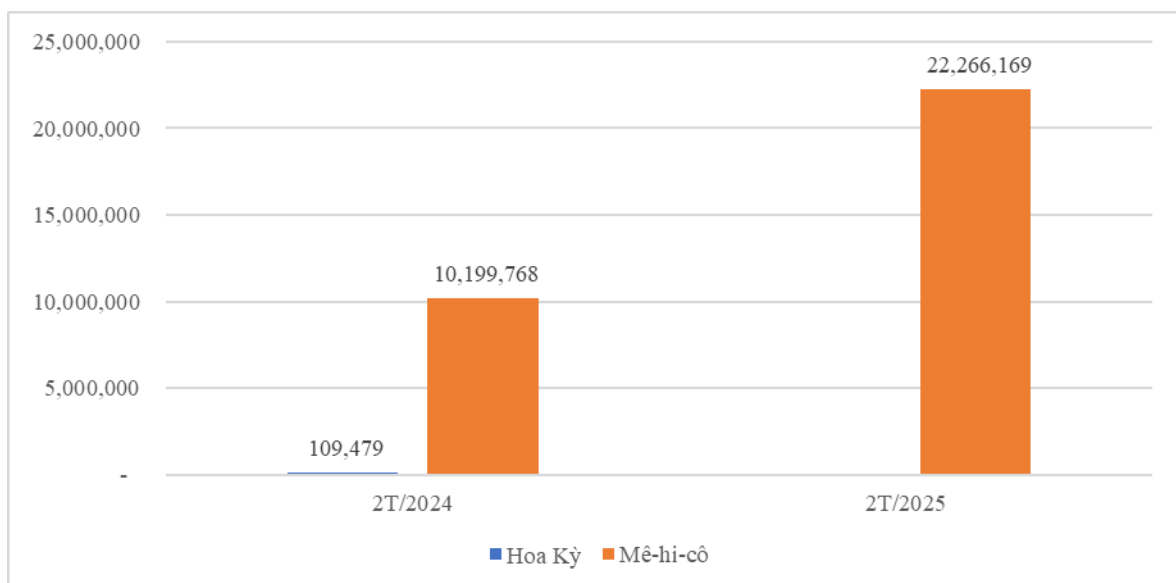


Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng năm 2025, Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong 2 tháng năm 2025 có sự gia tăng lên 118,3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 22,3 triệu USD.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong 2T/2024 và 2T/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

### 3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng

Trong những năm gần đây, thép cán nóng trở thành một trong những mặt hàng thường xuyên đối mặt với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại trên phạm vi toàn cầu do vai trò quan trọng của nó trong chuỗi cung ứng công nghiệp và sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà sản xuất lớn. Nhiều quốc gia như Hoa Kỳ, Liên minh châu Âu (EU), Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, Brazil hay Mexico đã khởi xướng các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đối với thép cán nóng nhập khẩu nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Hoa Kỳ đã tiến hành điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với thép cán nóng từ các nước như Hàn Quốc và Thổ Nhĩ Kỳ, kết luận rằng một số nhà xuất khẩu đã hưởng lợi từ các chính sách hỗ trợ của chính phủ và áp dụng mức thuế cao lên tới hàng chục phần trăm.

EU cũng đã áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với thép cán nóng nhập khẩu từ Trung Quốc, Nga và Brazil, đồng thời mở rộng phạm vi điều tra đối với các quốc gia có dấu hiệu lẫn tránh thuế thông qua trung gian. Ở châu Á, Ấn Độ đã nhiều lần điều tra và áp thuế phòng vệ đối với thép cán nóng từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc để bảo vệ các tập đoàn sản xuất trong nước như Tata Steel hay JSW Steel. Các vụ việc này phản ánh xu hướng gia tăng sử dụng công cụ

phòng vệ thương mại trong bối cảnh dư thừa công suất toàn cầu và giá thép biến động mạnh, đặc biệt sau đại dịch COVID-19.

### 4. Khuyến nghị

Trong bối cảnh hai tháng đầu năm 2025 ghi nhận xu hướng gia tăng mức độ giám sát và siết chặt các biện pháp phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng tại cả thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô, các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động triển khai chiến lược ứng phó toàn diện nhằm giảm thiểu rủi ro và đảm bảo duy trì xuất khẩu bền vững. Trước hết, doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật thông tin về chính sách thuế quan, các cuộc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẫn tránh và biện pháp tự vệ mà Hoa Kỳ và Mê-hi-cô đang áp dụng đối với mặt hàng thép cán nóng, đồng thời chủ động phối hợp chặt chẽ với các hiệp hội ngành thép và cơ quan quản lý Việt Nam để nắm bắt cảnh báo sớm.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần rà soát hệ thống chứng từ, xác định rõ nguồn gốc nguyên liệu, đảm bảo truy xuất minh bạch và tuân thủ nghiêm ngặt quy tắc xuất xứ nhằm tránh nguy cơ bị cáo buộc lẫn tránh thuế hoặc sử dụng nguyên liệu từ các nước đang bị áp thuế phòng vệ cao tại Bắc Mỹ. Doanh nghiệp cũng nên đa dạng hóa thị trường và cơ cấu khách hàng để giảm phụ thuộc vào bất kỳ thị trường đơn lẻ nào trong bối cảnh rủi ro gia tăng.

Đồng thời, việc chuẩn hóa hồ sơ kế toán – tài chính, hệ thống quản trị chi phí, cơ sở dữ liệu giao dịch và chuẩn bị nguồn lực pháp lý từ sớm sẽ giúp doanh nghiệp sẵn sàng tham gia đầy đủ, đúng hạn và hiệu quả trong trường hợp bị điều tra, qua đó nâng cao khả năng đạt được mức thuế thấp hoặc kết quả thuận lợi.

Cuối cùng, doanh nghiệp nên chú trọng xây dựng chiến lược phát triển dài hạn dựa trên nâng cao chất lượng sản phẩm, đầu tư công nghệ giảm chi phí, tuân thủ tiêu chuẩn môi trường và phát triển quan hệ với các nhà nhập khẩu uy tín, bởi đây là yếu tố giúp củng cố vị thế cạnh tranh và hạn chế tối đa rủi ro phòng vệ thương mại tại các thị trường có mức độ nhạy cảm cao như Hoa Kỳ và Mê-hi-cô.

## II. Kính nổi

### 1. Mô tả mặt hàng

Mặt hàng kính nổi (Float Glass) là một loại sản phẩm kính phẳng được sản xuất theo công nghệ hiện đại, có bề mặt nhẵn, phẳng tuyệt đối và độ trong suốt cao, được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực như xây dựng, nội thất, ô tô, điện tử và năng lượng. Kính nổi được tạo ra thông qua quy trình sản xuất kính nổi (Float Process) – công nghệ tiên tiến do Pilkington (Anh) phát minh vào giữa thế kỷ XX, hiện được áp dụng phổ biến trên toàn thế giới. Vật liệu chính để sản xuất kính nổi là cát silica ( $\text{SiO}_2$ ), kết hợp với soda

( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ), đá vôi ( $\text{CaCO}_3$ ), dolomite, oxit nhôm ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ ) và một số phụ gia khác nhằm cải thiện độ bền, độ truyền sáng và khả năng chịu nhiệt. Hỗn hợp nguyên liệu sau khi được phối trộn theo tỷ lệ tiêu chuẩn sẽ được nấu chảy trong lò ở nhiệt độ khoảng  $1.500^\circ\text{C}$  để tạo thành dung dịch thủy tinh lỏng đồng nhất.

Trong giai đoạn then chốt của quy trình, thủy tinh nóng chảy được rót liên tục lên bề mặt bể thiếc nóng chảy (float bath) – nơi kính tự trải phẳng và dàn đều nhờ trọng lực và sức căng bề mặt, tạo thành một lớp kính phẳng có độ dày đồng nhất và hai bề mặt song song tuyệt đối. Khi di chuyển trên bể thiếc, tấm kính dần được làm nguội và tôi ủ (annealing) trong lò ủ có nhiệt độ giảm dần để loại bỏ ứng suất nội, giúp kính có độ bền cơ học và độ ổn định cao hơn. Sau đó, kính được cắt theo kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng, kiểm tra chất lượng bằng hệ thống tự động để đảm bảo đạt các chỉ tiêu về độ phẳng, độ trong, không có bọt khí, vết xước hay biến dạng.

Về đặc tính kỹ thuật, kính nổi có độ phẳng bề mặt rất cao (sai số chỉ vài micromet), độ truyền sáng đạt từ 85–91%, có thể dễ dàng gia công thành các sản phẩm khác như kính cường lực, kính dán an toàn, kính phản quang, kính phủ Low-E hoặc kính gương tùy theo mục đích sử dụng. Nhờ có bề mặt phẳng và trong suốt, kính nổi là vật liệu nền lý tưởng cho các ứng dụng đòi hỏi tính thẩm

mỹ và độ chính xác cao. Trong ngành xây dựng, kính nổi được dùng làm vách kính, cửa sổ, mặt dựng, lan can, mái che, nội thất trang trí, giúp công trình đón sáng tự nhiên, tiết kiệm năng lượng và tạo cảm giác không gian mở hiện đại. Trong ngành công nghiệp ô tô, kính nổi được dùng làm kính chắn gió, kính cửa xe, nhờ khả năng uốn cong và gia công dễ dàng. Ngoài ra, trong lĩnh vực công nghệ cao, kính nổi còn là vật liệu nền cho màn hình tivi, điện thoại, tấm pin năng lượng mặt trời và gương quang học.

Trên thị trường quốc tế, kính nổi được sản xuất với nhiều độ dày khác nhau (thường từ 2mm đến 19mm) và các mức độ truyền sáng hoặc màu sắc đa dạng như trong suốt, xanh lá, xanh biển, xám khói, đồng, nhằm đáp ứng nhu cầu thẩm mỹ và kỹ thuật khác nhau. Các sản phẩm kính nổi phải tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt như ASTM C1036, EN 572-2 hoặc TCVN 7219:2002, đảm bảo tính đồng nhất, khả năng chịu lực, độ bền nhiệt và độ phẳng bề mặt.

Về mặt thương mại, kính nổi là một trong những sản phẩm chủ lực của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng hiện đại, có giá trị xuất khẩu cao và được tiêu thụ mạnh tại các thị trường đang phát triển. Các quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Ma-lai-xi-a và Việt Nam hiện là những trung tâm sản xuất lớn của khu vực châu Á, nhờ lợi thế về nguyên liệu, chi phí nhân công và công nghệ tiên tiến. Ở Việt Nam, nhiều nhà máy sản

xuất kính nổi đã được đầu tư với dây chuyền công nghệ hiện đại, công suất hàng trăm nghìn tấn mỗi năm, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu sang các thị trường như ASEAN, Hoa Kỳ, Nhật Bản và châu Âu. Nhờ đặc tính kỹ thuật ưu việt, ứng dụng linh hoạt và giá trị kinh tế cao, kính nổi ngày càng khẳng định vai trò không thể thiếu trong lĩnh vực xây dựng và công nghiệp hiện đại, góp phần thúc đẩy xu hướng sử dụng vật liệu xanh, bền vững và thân thiện với môi trường trong thời kỳ phát triển đô thị hóa toàn cầu.

### ***Quy trình sản xuất***

Quy trình sản xuất kính nổi (Float Glass Process) là một chuỗi công nghệ hiện đại, liên tục và khép kín, được xem là bước tiến mang tính cách mạng trong ngành công nghiệp sản xuất kính phẳng. Phương pháp này do Sir Alastair Pilkington (Anh) phát minh vào giữa thế kỷ XX, cho phép sản xuất ra các tấm kính có bề mặt phẳng tuyệt đối, độ trong suốt cao, không biến dạng và đồng đều về độ dày – điều mà các phương pháp sản xuất kính cán hoặc kính kéo truyền thống trước đây không thể đạt được. Quy trình sản xuất kính nổi bao gồm nhiều công đoạn chặt chẽ, từ chuẩn bị nguyên liệu, nấu chảy, tạo hình trên bể thiếc, ủ nhiệt, cắt, kiểm tra chất lượng đến đóng gói thành phẩm.

Trước hết, nguyên liệu đầu vào gồm cát silica ( $\text{SiO}_2$ ) – chiếm khoảng 70% thành phần,

cùng với soda ( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ), đá vôi ( $\text{CaCO}_3$ ), dolomite ( $\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$ ), feldspar và một số phụ gia khác như oxit nhôm ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ ), oxit sắt, hoặc chất khử để kiểm soát màu sắc và tính chất của kính. Các nguyên liệu này được phối trộn chính xác theo tỷ lệ quy định và nạp liên tục vào lò nấu. Trong lò, hỗn hợp được nấu chảy ở nhiệt độ từ  $1.500^\circ\text{C}$  đến  $1.600^\circ\text{C}$ , tạo thành khối thủy tinh lỏng đồng nhất. Để đảm bảo tính trong suốt và loại bỏ bọt khí, dòng thủy tinh nóng chảy sẽ được khuấy đều và tinh luyện trong vùng nhiệt cao trước khi chảy sang công đoạn kế tiếp.

Giai đoạn tạo hình kính nổi là công đoạn cốt lõi của quy trình. Thủy tinh lỏng được rót từ lò nấu lên bề mặt một bể thiếc nóng chảy (float bath), có nhiệt độ khoảng  $1.000^\circ\text{C}$ . Do có khối lượng riêng lớn hơn thiếc, thủy tinh nổi lên trên và tự trải phẳng nhờ trọng lực và sức căng bề mặt, tạo thành một lớp kính mỏng có bề mặt nhẵn và độ dày đồng nhất. Bề dày của tấm kính có thể được điều chỉnh bằng tốc độ kéo kính ra khỏi bể hoặc áp dụng luồng khí nén để làm phẳng bề mặt. Khi di chuyển dọc theo bể thiếc, nhiệt độ thủy tinh giảm dần từ  $1.000^\circ\text{C}$  xuống khoảng  $600^\circ\text{C}$ , giúp tấm kính dần ổn định cấu trúc mà không biến dạng.

Sau khi ra khỏi bể thiếc, tấm kính được chuyển vào lò ủ (annealing Lehr) – nơi nhiệt độ được điều chỉnh giảm dần một cách có kiểm soát nhằm loại bỏ ứng suất nội bên trong, tránh hiện tượng nứt hoặc vênh trong

quá trình sử dụng. Quá trình ủ thường kéo dài từ 30 đến 60 phút, tùy theo độ dày kính. Sau khi được làm nguội hoàn toàn, kính nổi có độ bền cơ học và độ ổn định quang học cao, sẵn sàng cho công đoạn kiểm tra và cắt thành phẩm.

Tiếp theo, kính đi qua hệ thống kiểm tra tự động bằng cảm biến quang học, camera và tia laser, nhằm phát hiện các khuyết tật như bọt khí, vết xước, gợn sóng, lỗ hồng hay sai lệch độ dày. Những tấm kính đạt tiêu chuẩn sẽ được cắt theo kích thước tiêu chuẩn hoặc yêu cầu của khách hàng, sau đó rửa sạch, phân loại, đóng gói và lưu kho. Kính không đạt yêu cầu có thể được nghiền nhỏ và tái đưa vào quy trình nấu chảy, góp phần giảm thiểu chất thải và tiết kiệm năng lượng.

Trong các nhà máy hiện đại, quy trình sản xuất kính nổi được điều khiển hoàn toàn tự động bằng hệ thống PLC và SCADA, cho phép giám sát nhiệt độ, áp suất, tốc độ dòng chảy và các thông số kỹ thuật theo thời gian thực, đảm bảo sự ổn định và chất lượng sản phẩm cao nhất. Toàn bộ quy trình sản xuất tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn quốc tế như EN 572-2, ASTM C1036, TCVN 7219:2002, đảm bảo kính có độ truyền sáng từ 85–91%, độ phẳng cao, sai lệch độ dày rất nhỏ, và không chứa tạp chất ảnh hưởng đến khả năng gia công.

Kết quả của quy trình này là những tấm kính phẳng, trong suốt, có bề mặt nhẵn như gương, có thể được sử dụng trực tiếp hoặc

gia công tiếp thành các sản phẩm khác như kính cường lực, kính dán an toàn, kính phản quang, kính Low-E hoặc kính gương trang trí. Nhờ áp dụng công nghệ kính nổi, ngành công nghiệp kính hiện nay đã đạt được bước tiến vượt bậc về năng suất, chất lượng và tính kinh tế, đồng thời góp phần cung cấp nguồn vật liệu hiện đại, bền vững cho các ngành xây dựng, giao thông vận tải, công nghiệp năng lượng và điện tử trên toàn cầu.

## 2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường

### 2.1. Thị trường Hoa Kỳ

Kính nổi là sản phẩm cơ bản trong ngành công nghiệp thủy tinh, được sử dụng rộng rãi trong xây dựng, sản xuất cửa sổ, gương, nội thất và cả lĩnh vực điện tử, ô tô. Tại Hoa Kỳ, mặc dù có một số nhà máy sản xuất kính nổi quy mô lớn, nhưng nước này vẫn

nhập khẩu một phần không nhỏ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của thị trường nội địa. Tình hình nhập khẩu mặt hàng kính nổi vào thị trường Hoa Kỳ trong những năm gần đây thể hiện sự phụ thuộc có chọn lọc vào các nguồn cung toàn cầu, với nhiều yếu tố kinh tế - chính trị tác động đến chuỗi cung ứng.

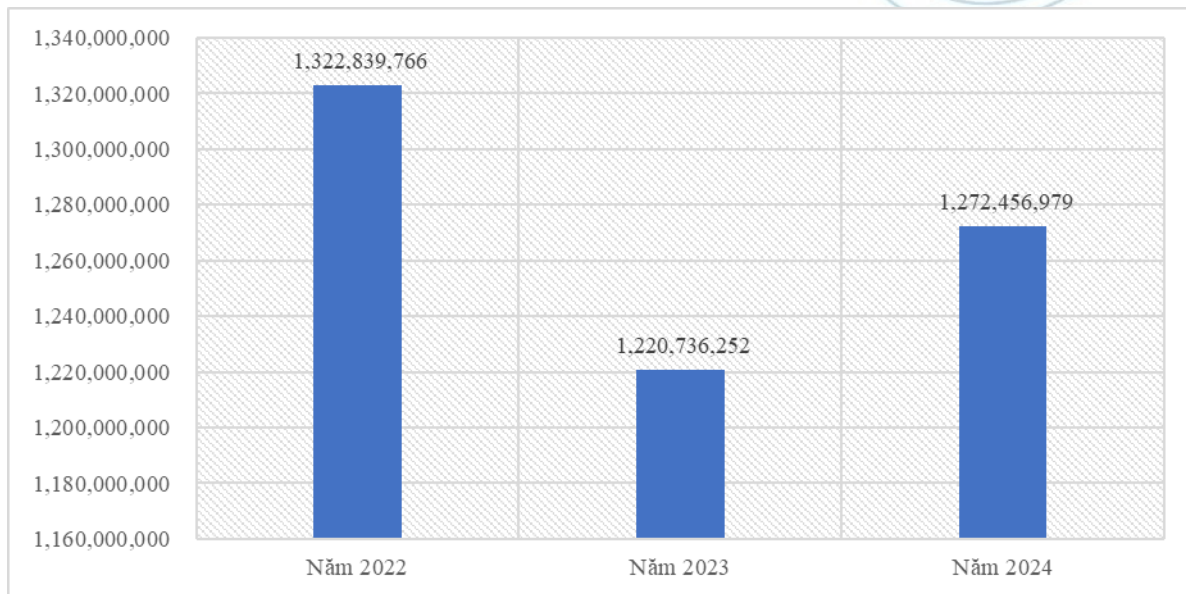
Trong những năm gần đây, thị trường Hoa Kỳ chứng kiến sự tăng trưởng ổn định về nhu cầu nhập khẩu kính nổi để phục vụ các lĩnh vực xây dựng dân dụng và công nghiệp.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu kính nổi từ tất cả các thị trường trên thế giới vào Hoa Kỳ đạt 1,3 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này giảm 7,7% so với năm 2022 xuống còn 1,2 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào Hoa Kỳ có sự tăng nhẹ trở lại đạt 1,3 tỷ USD.



## Biểu đồ 1: Tổng giá trị nhập khẩu kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ từ 2022 đến 2024

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

### Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ năm 2023 và 2024

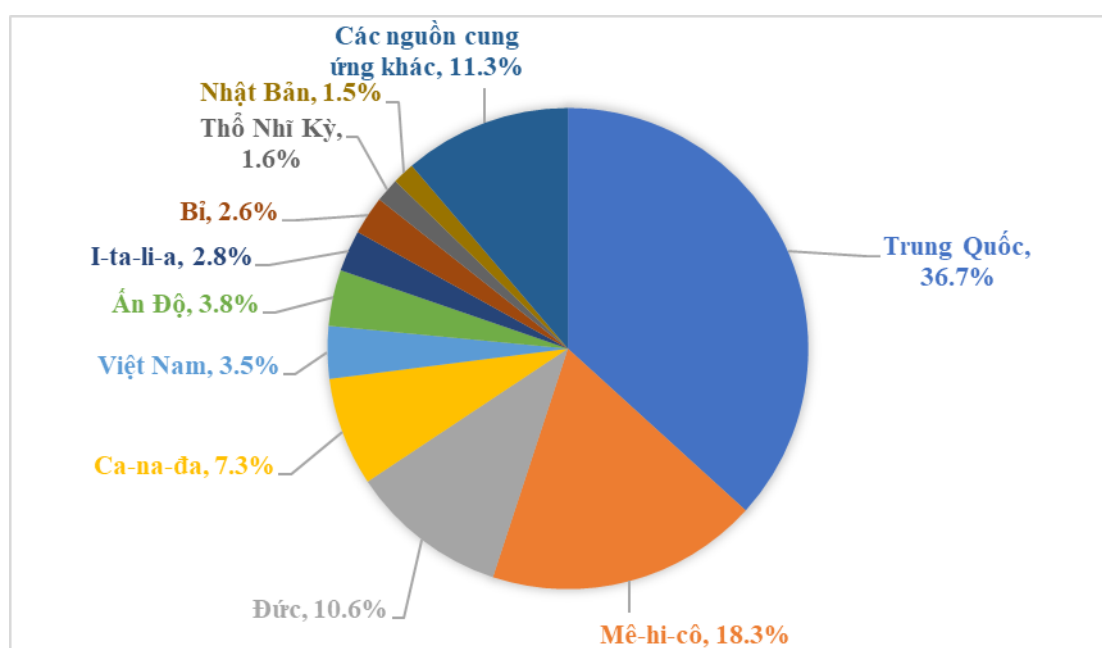
Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Trung Quốc	448.558.525	465.834.213	3,9%	36,7%	36,6%
Mê-hi-cô	223.498.724	227.448.976	1,8%	18,3%	17,9%
Đức	129.596.421	126.318.111	-2,5%	10,6%	9,9%
Ca-na-đa	89.342.104	96.616.604	8,1%	7,3%	7,6%
Việt Nam	43.001.527	62.375.349	45,1%	3,5%	4,9%
Ấn Độ	46.042.888	43.590.690	-5,3%	3,8%	3,4%
I-ta-li-a	33.846.870	33.785.800	-0,2%	2,8%	2,7%
Bỉ	31.632.063	30.994.572	-2,0%	2,6%	2,4%
Thổ Nhĩ Kỳ	19.653.713	23.821.404	21,2%	1,6%	1,9%
Nhật Bản	18.221.982	22.736.288	24,8%	1,5%	1,8%

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Trung Quốc dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 448,6 triệu USD, chiếm 36,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 223,5 triệu USD, chiếm 18,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Đức, Ca-na-đa và Ấn Độ lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 129,6 triệu USD, 89,3 triệu USD và 46 triệu USD. Việt Nam đứng thứ sáu các nguồn cung ứng lớn nhất hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ, kim ngạch xuất khẩu đạt 43 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu kính nổi của mười nguồn cung ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 1,1 tỷ USD, chiếm 88,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu kính nổi của các nguồn cung ứng khác đạt 137,3 triệu USD, chiếm 11,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**

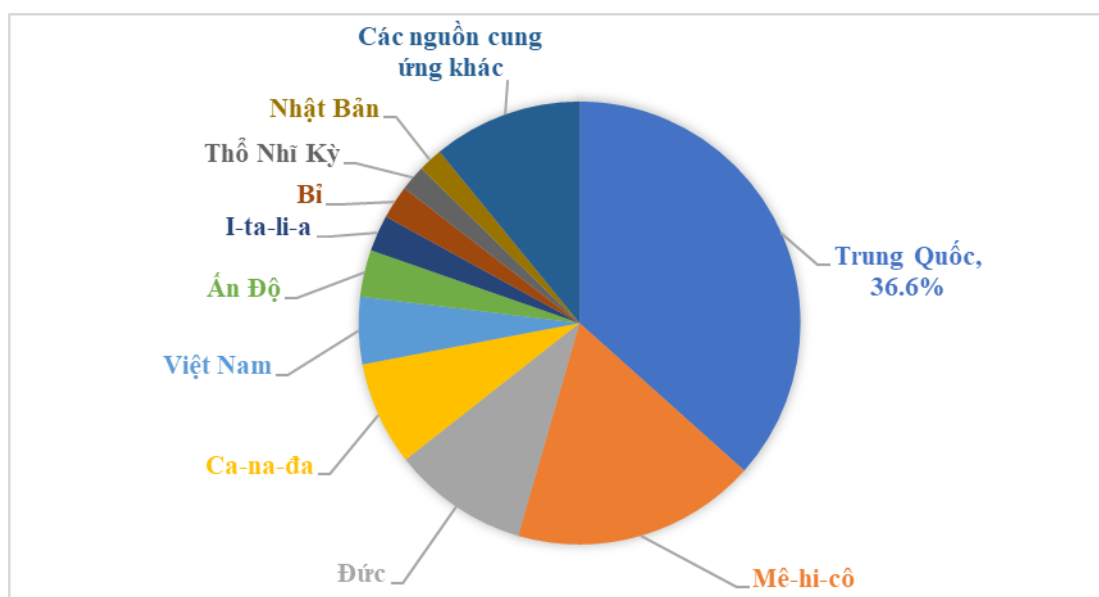


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 465,8 triệu USD, chiếm 36,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 227,4 triệu USD, chiếm 17,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Đức và Ca-na-đa tiếp tục xếp vị trí thứ ba và thứ tư các nguồn cung ứng chính mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 126,3 triệu USD và 96,6 triệu USD. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng 45,1% so với năm trước đó và đạt 62,4 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam đã vượt Ấn Độ xếp thứ năm các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Việt Nam đạt 62,4 triệu USD, chiếm 4,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ giảm nhẹ xuống 5,3% so với năm trước đó, đạt 43,6 triệu USD, xếp vị trí thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu kính nổi tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ phải kể đến Thổ Nhĩ Kỳ và Nhật Bản với kim ngạch xuất khẩu đạt 23,8 triệu USD và 22,7 triệu USD.

**Biểu đồ 3: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2024**



Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 1,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt gần 201 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 68,2 triệu USD. Mê-hi-cô xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 36,3 triệu USD. Trong 2 tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ có sự

tăng trưởng mạnh lên đến 161,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 21,9 triệu USD, đứng thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ. Đức, Ca-na-đa và Ấn Độ lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 14,8 triệu USD, 14,7 triệu USD và 6,9 triệu USD.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 2T/2024 và 2T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 2T/2024</b>	<b>Trị giá NK 2T/2025</b>	<b>2T/2025 so với 2T/2024</b>
Trung Quốc	80.883.390	68.164.146	-15,7%
Mê-hi-cô	34.983.016	36.311.334	3,8%
Việt Nam	8.367.565	21.861.702	161,3%
Đức	19.794.596	14.823.526	-25,1%
Ca-na-đa	15.707.752	14.718.929	-6,3%
Ấn Độ	6.435.226	6.852.698	6,5%
I-ta-li-a	5.878.576	4.844.507	-17,6%
Bỉ	4.862.293	4.835.429	-0,6%
Thổ Nhĩ Kỳ	5.448.103	4.055.147	-25,6%
Tây Ban Nha	1.490.602	2.841.650	90,6%

*Nguồn: IHS Markit*

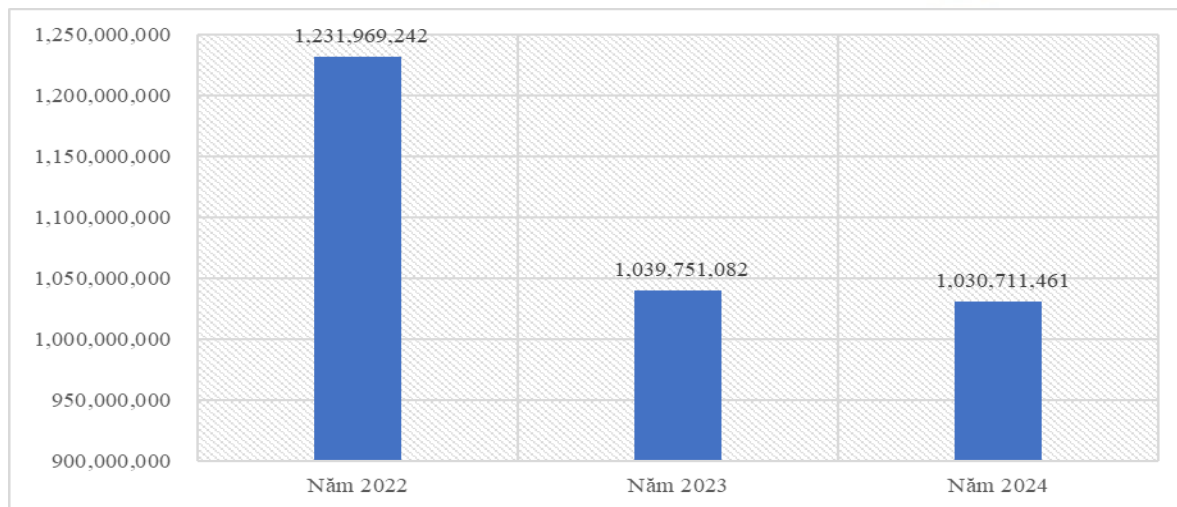
## **2.2. Thị trường EU**

EU là thị trường có nhu cầu ổn định về sản phẩm kính nổi, đặc biệt trong các lĩnh vực xây dựng xanh, tiết kiệm năng lượng và tái cấu trúc hạ tầng sau đại dịch.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu kính nổi từ tất cả các thị trường trên thế giới vào EU đạt 1,2 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này giảm 15,6% so với năm 2022 xuống còn 1,039 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào EU tiếp tục giảm nhẹ đạt 1,030 tỷ USD.

**Biểu đồ 4: Tổng giá trị nhập khẩu kính nổi sang thị trường EU từ 2022 đến 2024**

*Đơn vị: USD*



**Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU năm 2023 và 2024**

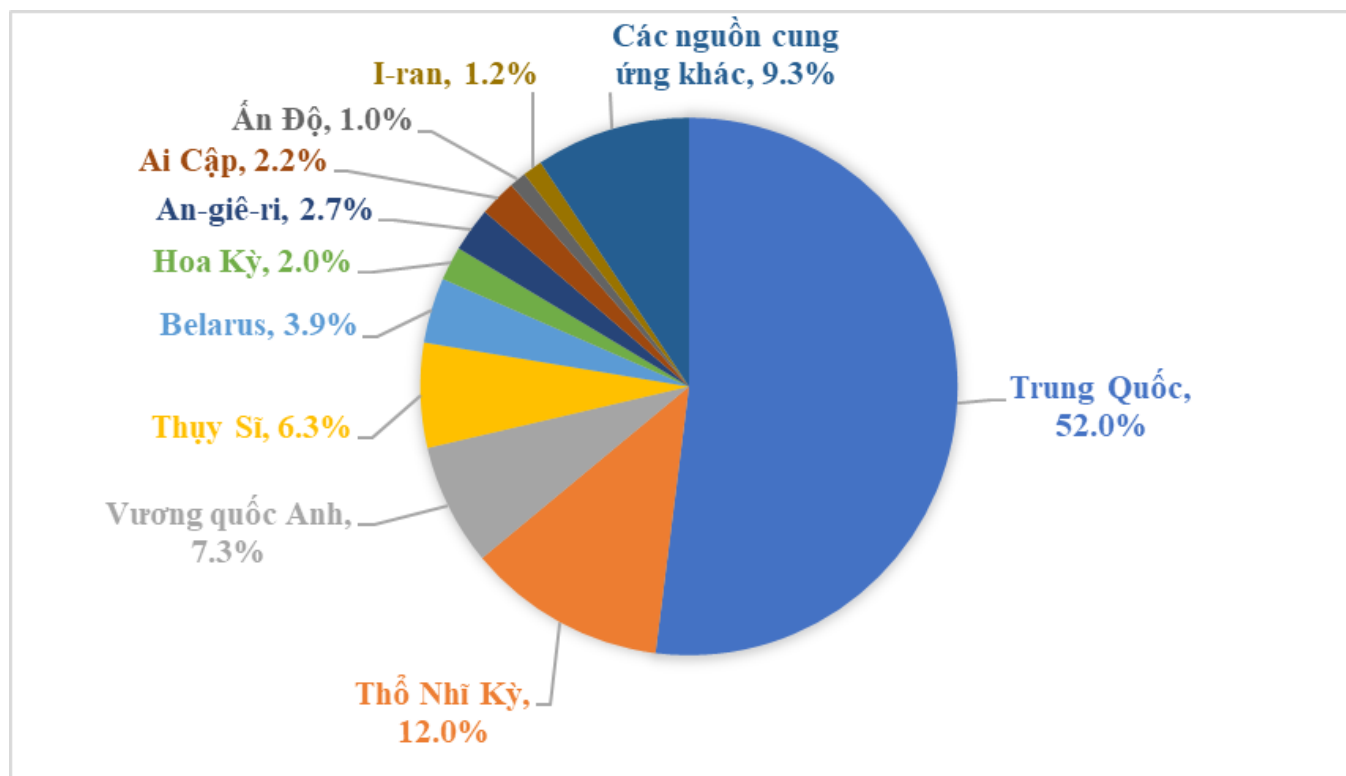
*Đơn vị: USD*

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
Vương quốc Anh	76.291.836	72.535.076	-4,9%	7,3%	7,0%
Thụy Sĩ	65.590.821	66.777.214	1,8%	6,3%	6,5%
Bê-la-rút	40.811.177	26.218.159	-35,8%	3,9%	2,5%
Hoa Kỳ	21.178.628	20.362.630	-3,9%	2,0%	2,0%
An-giê-ri	27.747.196	19.014.466	-31,5%	2,7%	1,8%
Ai Cập	23.137.927	18.063.830	-21,9%	2,2%	1,8%
Ấn Độ	10.558.408	12.033.103	14,0%	1,0%	1,2%
I-ran	12.249.423	9.301.354	-24,1%	1,2%	0,9%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	9.662.334	9.015.317	-6,7%	0,9%	0,9%
Nhật Bản	6.284.884	6.925.077	10,2%	0,6%	0,7%
In-đô-nê-xi-a	7.652.531	6.149.086	-19,6%	0,7%	0,6%
Việt Nam	9.195.227	5.019.458	-45,4%	0,9%	0,5%

*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, Trung Quốc dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang EU, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 540,6 triệu USD, chiếm 52% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thổ Nhĩ Kỳ đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 124,7 triệu USD, chiếm 12% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương quốc Anh, Thụy Sĩ và Bê-la-rút lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 76,3 triệu USD, 65,6 triệu USD và 40,8 triệu USD. Hoa Kỳ đứng thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU, kim ngạch xuất khẩu đạt 21,2 triệu USD, chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Việt Nam đứng thứ 12 các nguồn cung ứng kính nổi vào EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 9,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU.

**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023**

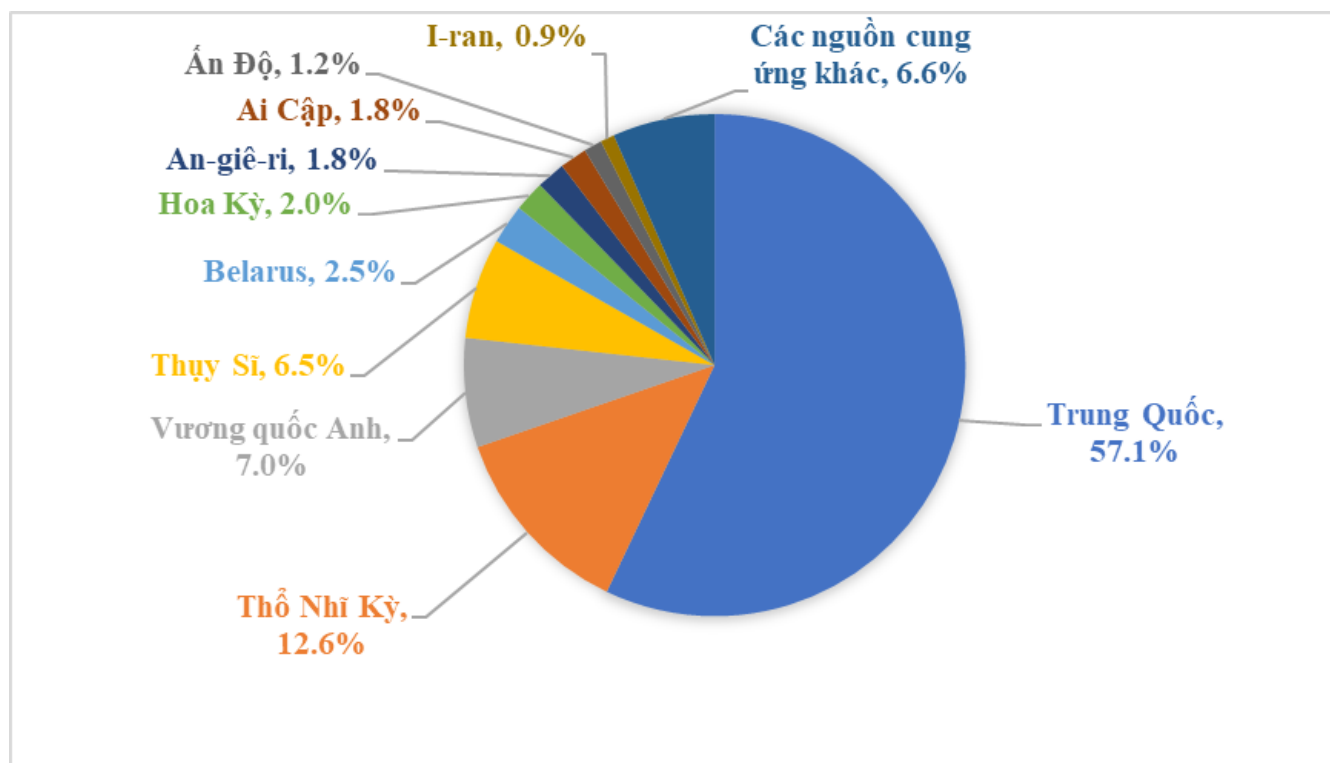


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 588,3 triệu USD, chiếm 57,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thổ Nhĩ Kỳ vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 130,1 triệu USD, chiếm 12,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương quốc Anh, Thụy Sĩ và Bê-la-rút tiếp tục xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính mặt hàng kính nổi sang thị trường EU với kim ngạch

xuất khẩu đạt lần lượt là 72,5 triệu USD, 66,8 triệu USD và 26,2 triệu USD. Hoa Kỳ vẫn đứng thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU, kim ngạch xuất khẩu đạt 20,4 triệu USD, chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống 45,4% so với năm trước đó, đạt 5 triệu USD, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU, xếp vị trí thứ mười bốn các nguồn cung ứng kính nổi vào thị trường EU.

**Biểu đồ 6: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2024**



*Nguồn: IHS Markit*

Trong 2 tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 5,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 167,7 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 109,1 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 15,9 triệu USD. Vương quốc Anh xếp vị trí thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 11,8 triệu USD. Thụy Sĩ, An-giê-ri và Ai Cập lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 9,9 triệu USD, 4,4 triệu USD và 2,4 triệu USD. Trong 2 tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự tăng trưởng nhẹ lên 3,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 997,4 nghìn USD, đứng thứ mười một trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 2T/2024 và 2T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng</b>	<b>Trị giá NK 2T/2024</b>	<b>Trị giá NK 2T/2025</b>	<b>2T/2025 so với</b>
Trung Quốc	84.605.081	109.142.518	29,0%
Thổ Nhĩ Kỳ	20.154.411	15.874.948	-21,2%
Vương quốc Anh	11.016.216	11.766.874	6,8%
Thụy Sĩ	11.309.867	9.900.975	-12,5%
An-giê-ri	4.021.685	4.359.439	8,4%
Ai Cập	2.810.620	2.377.177	-15,4%
Hoa Kỳ	3.771.459	2.224.269	-41,0%
Ấn Độ	1.492.223	1.667.259	11,7%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	1.315.489	1.446.482	10,0%
Nhật Bản	1.561.554	1.053.977	-32,5%
Việt Nam	961.976	997.446	3,7%

*Nguồn: IHS Markit***Tình hình xuất khẩu kính nổi sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

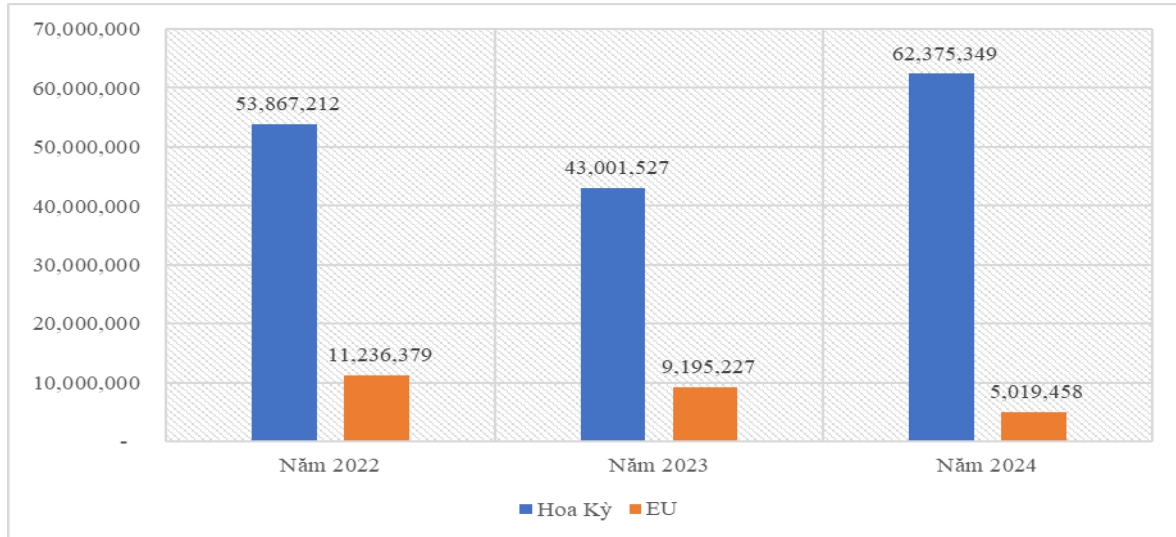
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 53,9 triệu USD và chiếm 4,1% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng kính nổi của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống đạt 43 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ. Năm 2024, trị giá xuất khẩu của Việt Nam có sự gia tăng trở lại đạt 62,4 triệu USD, chiếm 4,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ. Trong giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2024, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ có sự tăng trưởng và Việt Nam là một trong mười nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi vào Hoa Kỳ.

Thị trường EU: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang thị trường EU đạt 11,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng kính nổi của EU. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang EU giảm xuống còn 9,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU. Năm

2024, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang EU tiếp tục có sự sụt giảm xuống còn 5 triệu USD, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU.

**Biểu đồ 7: Tổng trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU từ năm 2022 đến năm 2024**

Đơn vị: USD

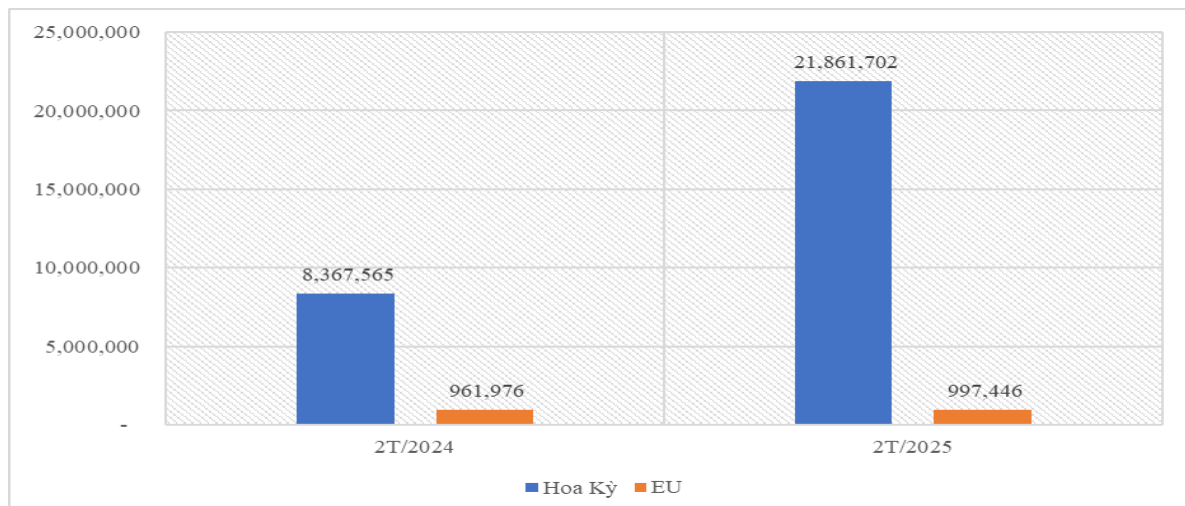


Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng đầu năm năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 161,3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 21,9 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU cũng có sự gia tăng nhẹ lên 3,7% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 997,4 nghìn USD.

**Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 2T/2024 và 2T/2025**

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

### 3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi

Hoa Kỳ đã tiến hành điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng kính nổi nhập khẩu từ hai quốc gia: Trung Quốc và Ma-lai-xi-a.

Vào ngày 21 tháng 11 năm 2024, hai công ty của Hoa Kỳ là Vitro Flat Glass, LLC và Vitro Meadville Flat Glass, LLC đã đệ trình đơn kiện lên Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) và Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (USITC), cáo buộc rằng kính nổi nhập khẩu từ Trung Quốc và Ma-lai-xi-a đang được bán tại thị trường Hoa Kỳ với giá thấp hơn giá trị hợp lý (dumping) và nhận được trợ cấp không công bằng từ chính phủ các nước này.

Ngày 31 tháng 12 năm 2024, DOC chính thức khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD) đối với sản phẩm kính nổi từ hai quốc gia trên.

Tính đến thời điểm hiện tại, Liên minh Châu Âu (EU) đã tiến hành một số cuộc điều tra phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm kính nổi và các sản phẩm liên quan đến kính từ các quốc gia khác nhau:

Năm 2012: EU đã tiến hành điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm kính nổi không màu (uncoloured float glass) nhập khẩu từ Ru-ma-ni.

Năm 2022: EU đã mở rộng các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với các sản phẩm vải sợi thủy tinh từ Trung Quốc và Ai Cập sang cả Ma-rốc và Thổ Nhĩ Kỳ, sau khi phát hiện hành vi lẩn tránh thuế thông qua việc chuyển hướng xuất khẩu.

### 4. Khuyến nghị

Trong bối cảnh hai tháng đầu năm 2025 ghi nhận xu hướng gia tăng biện pháp giám sát, siết chặt quản lý nhập khẩu và đẩy mạnh các công cụ phòng vệ thương mại đối với sản phẩm kính nổi tại cả thị trường Hoa Kỳ và EU, các doanh nghiệp Việt Nam cần triển khai chiến lược ứng phó chủ động, bài bản và dài hạn hơn nhằm giảm thiểu rủi ro và bảo đảm duy trì xuất khẩu bền vững.

Trước tiên, doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật các thay đổi trong chính sách điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, chống lẩn tránh thuế và các biện pháp tự vệ mà Hoa Kỳ và EU áp dụng với mặt hàng kính nổi và các sản phẩm thủy tinh xây dựng liên quan; đồng thời theo dõi các cảnh báo sớm từ Cục Phòng vệ thương mại.

Do đặc thù của hai thị trường này có yêu cầu rất nghiêm ngặt về minh bạch chuỗi cung ứng, doanh nghiệp cần rà soát toàn bộ quy trình chứng từ, hồ sơ truy xuất nguồn gốc, đảm bảo chứng minh rõ ràng xuất xứ Việt Nam và loại trừ nguy cơ sử dụng nguyên liệu từ các nước đang bị áp thuế cao, tránh

nguy cơ bị cáo buộc lẫn tránh thuế thông qua chuyển tải hoặc thay đổi không đáng kể.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần chuẩn hóa cơ sở dữ liệu kế toán - tài chính, cập nhật hệ thống quản trị chi phí, hồ sơ kỹ thuật và năng lực sản xuất nhằm sẵn sàng cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác và đúng hạn nếu bị yêu cầu trong các vụ việc điều tra, bởi việc hợp tác hiệu quả là yếu tố then chốt để giảm thiểu biên độ thuế. Đồng thời, doanh nghiệp nên tăng cường đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng tiêu chuẩn môi trường, tiêu chuẩn năng lượng - khí thải và yêu cầu ESG vốn được coi là điều kiện bắt buộc tại thị trường EU, nhất là khi các quy định liên quan đến phát thải và trách nhiệm chuỗi cung ứng tiếp tục được mở rộng trong năm 2025.

Ngoài ra, việc đa dạng hóa thị trường, mở rộng đối tác nhập khẩu và hạn chế phụ thuộc vào một số ít khách hàng sẽ giúp giảm thiểu mức độ tổn thương khi rủi ro phòng vệ thương mại gia tăng.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần duy trì phối hợp chặt chẽ với Cục Phòng vệ thương mại các hiệp hội ngành kính cùng các tổ chức tư vấn pháp lý uy tín để kịp thời nhận cảnh báo, nâng cao năng lực chuẩn bị hồ sơ và xây dựng kịch bản ứng phó khi có vụ việc xảy ra. Việc triển khai đồng bộ những giải pháp này sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam tăng cường khả năng chống chịu, hạn chế tối đa rủi ro phòng vệ thương mại và củng cố vị

thế bền vững tại các thị trường khó tính nhưng đầy tiềm năng như Hoa Kỳ và EU.

### III. Dây và cáp điện bằng nhôm

#### 1. Mô tả mặt hàng

Mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm là một trong những vật tư kỹ thuật quan trọng, đóng vai trò thiết yếu trong lĩnh vực truyền tải và phân phối điện năng. Sản phẩm này được chế tạo chủ yếu từ nhôm tinh khiết hoặc hợp kim nhôm có khả năng dẫn điện cao, đồng thời được kết cấu nhiều lớp nhằm đảm bảo cả tính dẫn điện, cơ học và an toàn khi sử dụng. Cấu tạo cơ bản của dây và cáp điện bằng nhôm gồm phần lõi dẫn điện làm từ các sợi nhôm hoặc hợp kim nhôm xoắn lại với nhau để tăng độ linh hoạt, lớp cách điện bên ngoài thường được làm từ vật liệu tổng hợp như PVC (polyvinyl chloride) hoặc XLPE (cross-linked polyethylene) giúp chống rò điện, chịu nhiệt, chịu ẩm và tăng khả năng cách điện trong điều kiện vận hành khắc nghiệt. Một số loại dây cáp nhôm cao cấp còn có thêm lớp giáp bảo vệ bằng thép hoặc nhôm nhằm chống tác động cơ học, côn trùng và môi trường ăn mòn.

So với dây đồng, dây và cáp điện bằng nhôm có ưu điểm nổi bật về trọng lượng nhẹ hơn khoảng 30–50%, giúp giảm tải trọng cho các công trình điện và dễ dàng trong vận chuyển, lắp đặt, đặc biệt là đối với các hệ thống đường dây điện trên không dài hàng chục hoặc hàng trăm kilômét. Nhôm cũng là

vật liệu dồi dào, giá thành thấp hơn đồng, góp phần đáng kể trong việc tiết giảm chi phí đầu tư ban đầu cho các dự án truyền tải điện năng, hạ tầng năng lượng và xây dựng dân dụng. Bên cạnh đó, nhôm có khả năng chống ăn mòn tốt hơn trong môi trường không khí, đặc biệt khi được phủ lớp oxide bảo vệ tự nhiên, giúp kéo dài tuổi thọ sản phẩm trong điều kiện khí hậu ẩm hoặc vùng ven biển. Tuy nhiên, do độ dẫn điện của nhôm chỉ bằng khoảng 61% so với đồng, nên để đạt được cùng khả năng dẫn điện, tiết diện dây nhôm cần lớn hơn. Ngoài ra, nhôm có xu hướng giòn, dễ gãy khi uốn nhiều lần, và dễ bị oxi hóa tại các đầu nối, nên đòi hỏi kỹ thuật lắp đặt, đầu nối và bảo trì đặc biệt để đảm bảo an toàn và hiệu quả sử dụng lâu dài.

Trên thị trường hiện nay, dây và cáp điện bằng nhôm được phân loại đa dạng tùy theo cấu trúc và mục đích sử dụng, bao gồm: dây nhôm lõi thép (ACSR) thường dùng cho đường dây tải điện trên không do có khả năng chịu lực kéo lớn; dây nhôm lõi nhôm (AAC) dùng trong truyền tải ngắn; cáp nhôm bọc cách điện (ABC) được ứng dụng trong mạng điện phân phối trung áp và hạ áp ở khu vực đô thị hoặc nông thôn; cùng các loại cáp nhôm bọc XLPE dùng trong hệ thống điện ngầm, nhà máy công nghiệp và các công trình hạ tầng kỹ thuật. Những sản phẩm này đều được sản xuất theo các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như IEC 61089, ASTM B232, TCVN 5064:1994 nhằm bảo

đảm chất lượng, độ bền cơ học và an toàn điện.

Hiện nay, nhu cầu sử dụng dây và cáp điện bằng nhôm trên thế giới không ngừng tăng do xu hướng mở rộng hệ thống lưới điện, phát triển năng lượng tái tạo (như điện gió, điện mặt trời) và xây dựng hạ tầng đô thị thông minh. Các quốc gia có ngành công nghiệp năng lượng phát triển như Trung Quốc, Ấn Độ, Hoa Kỳ và các nước EU đều là những thị trường tiêu thụ lớn, đồng thời là trung tâm sản xuất dây và cáp nhôm quy mô lớn. Ở Việt Nam, sản phẩm dây và cáp điện bằng nhôm được sản xuất và xuất khẩu bởi nhiều doanh nghiệp trong nước, góp phần đáp ứng nhu cầu nội địa và tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Nhờ sự kết hợp giữa ưu điểm kỹ thuật, hiệu quả kinh tế và khả năng thích ứng với các yêu cầu hiện đại về năng lượng, dây và cáp điện bằng nhôm được dự báo sẽ tiếp tục giữ vai trò trọng yếu trong quá trình phát triển của ngành điện và công nghiệp năng lượng trong tương lai.

### *Quy trình sản xuất*

Quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là một quá trình công nghệ phức tạp, đòi hỏi độ chính xác cao và tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế nhằm đảm bảo chất lượng, độ bền cơ học cũng như tính dẫn điện tối ưu của sản phẩm. Toàn bộ quy trình thường gồm nhiều công đoạn liên hoàn, từ khâu chọn nguyên liệu, kéo sợi, xoắn bện, bọc cách điện, bọc vỏ bảo vệ, đến

kiểm tra và đóng gói thành phẩm. Trước hết, nguyên liệu đầu vào là nhôm tinh khiết hoặc hợp kim nhôm chuyên dụng (thường có thêm các nguyên tố như magiê, silic hoặc boron để tăng độ bền và khả năng dẫn điện) sẽ được nấu chảy và đúc thành phôi tròn (billet). Các phôi này sau đó được kéo nguội hoặc kéo nóng qua nhiều khuôn giảm dần kích thước để tạo thành sợi nhôm có đường kính đúng tiêu chuẩn. Trong công đoạn này, các thông số như tốc độ kéo, nhiệt độ và lực căng dây được kiểm soát nghiêm ngặt nhằm đảm bảo sợi nhôm có bề mặt nhẵn, độ bền kéo và độ dẫn điện đạt yêu cầu.

Sau khi kéo sợi, nhôm sẽ được ủ nhiệt (annealing) để loại bỏ ứng suất nội, tăng độ dẻo và khả năng chịu uốn, giúp dây dễ dàng xử lý trong các công đoạn sau. Tiếp đến, nhiều sợi nhôm nhỏ được xoắn bện (stranding) lại với nhau bằng máy xoắn tốc độ cao để hình thành lõi dẫn điện có tiết diện lớn hơn, phù hợp với công suất truyền tải mong muốn. Ở giai đoạn này, tùy theo yêu cầu của từng loại sản phẩm, lõi nhôm có thể được kết hợp với lõi thép gia cường (đối với dây nhôm lõi thép – ACSR) nhằm tăng độ chịu lực, hoặc chỉ gồm nhôm nguyên chất (dây nhôm lõi nhôm – AAC) nếu ứng dụng cho các đường dây ngắn và có độ căng thấp. Sau đó, lõi dẫn điện được đưa vào công đoạn bọc cách điện, sử dụng các vật liệu như PVC, XLPE hoặc PE chịu nhiệt được đun nóng chảy và phủ đều xung quanh lõi nhôm bằng máy đùn chuyên dụng. Lớp

cách điện này không chỉ giúp ngăn dòng điện rò rỉ ra ngoài mà còn bảo vệ dây cáp khỏi độ ẩm, tia UV, hóa chất và tác động cơ học trong quá trình vận hành.

Đối với các loại cáp điện trung thế, cao thế hoặc cáp ngầm, quy trình sản xuất còn có thêm các công đoạn bọc bán dẫn, giáp kim loại và bọc vỏ ngoài bảo vệ. Lớp giáp thường làm từ băng thép, nhôm hoặc sợi tổng hợp để tăng khả năng chịu va đập, chống gặm nhấm và bảo vệ dây cáp trong điều kiện lắp đặt khắc nghiệt. Toàn bộ dây và cáp sau khi được bọc vỏ sẽ được làm nguội, kiểm tra điện áp thử nghiệm, đo điện trở, kiểm tra độ bền kéo, độ dày lớp cách điện và độ đồng tâm bằng các thiết bị đo tự động hiện đại nhằm đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật như IEC 60502, ASTM B232 hoặc TCVN 5935-1:2013.

Sau khi đạt yêu cầu kỹ thuật, dây và cáp điện bằng nhôm sẽ được cắt theo chiều dài quy định, cuộn lại và đóng gói bằng bao bì chuyên dụng để tránh ẩm, bụi và oxy hóa trong quá trình vận chuyển. Mỗi lô hàng đều được gắn tem truy xuất nguồn gốc, chứng chỉ chất lượng (CO, CQ) và được lưu mẫu để phục vụ công tác kiểm định sau này. Ngoài ra, nhiều nhà sản xuất hiện nay còn áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến như ISO 9001, ISO 14001 hoặc tiêu chuẩn RoHS, bảo đảm sản phẩm không chứa

chất độc hại, thân thiện với môi trường và đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt của thị trường xuất khẩu như Hoa Kỳ, EU hoặc Canada.

Nhìn chung, quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là sự kết hợp hài hòa giữa công nghệ luyện kim, kỹ thuật cơ khí chính xác và tự động hóa hiện đại. Chất lượng sản phẩm cuối cùng phụ thuộc vào việc kiểm soát chặt chẽ từng công đoạn – từ nguyên liệu đầu vào đến khâu kiểm tra đầu ra. Với sự tiên bộ của khoa học – kỹ thuật, các nhà máy sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm ngày nay đã ứng dụng rộng rãi robot, hệ thống điều khiển PLC và giám sát trực tuyến nhằm nâng cao năng suất, giảm hao hụt vật liệu, đồng thời tạo ra những sản phẩm có tính ổn định cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của ngành công nghiệp điện lực và xây dựng hạ tầng năng lượng hiện đại.

## **2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường**

### **2.1. Thị trường Hoa Kỳ**

Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu thụ điện năng lớn nhất thế giới, với hệ thống hạ tầng điện phát triển rộng khắp. Nhu cầu về dây và cáp điện, đặc biệt là loại làm từ nhôm, đang gia tăng do nhiều yếu tố như hiện đại hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải điện tiết kiệm chi phí hơn so với đồng.

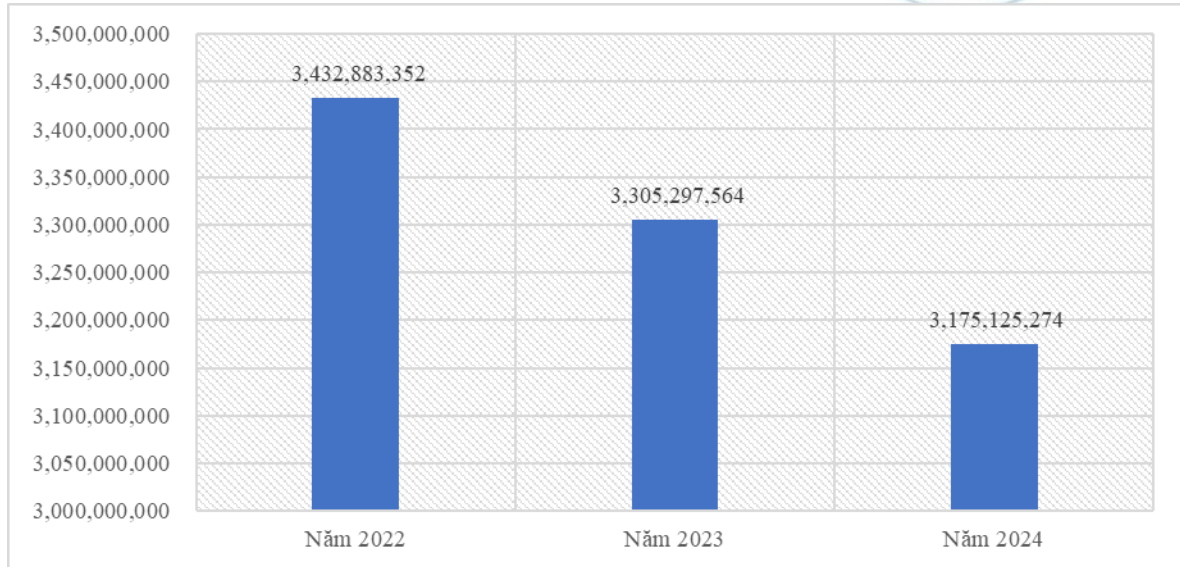
Dây và cáp điện bằng nhôm được ưa chuộng vì trọng lượng nhẹ, chi phí thấp hơn so với đồng và khả năng chống ăn mòn tốt. Đặc biệt trong các ứng dụng đường dây điện cao thế hoặc truyền tải xa, cáp nhôm thường được lựa chọn.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm từ tất cả các thị trường trên thế giới vào Hoa Kỳ đạt 3,4 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này giảm nhẹ 3,7% so với năm 2022 xuống còn 3,3 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào Hoa Kỳ tiếp tục giảm nhẹ xuống còn 3,2 tỷ USD.



**Biểu đồ 1: Tổng giá trị nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường Hoa Kỳ từ 2022 đến 2024**

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

**Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ năm 2023 và 2024**

*Đơn vị: USD*

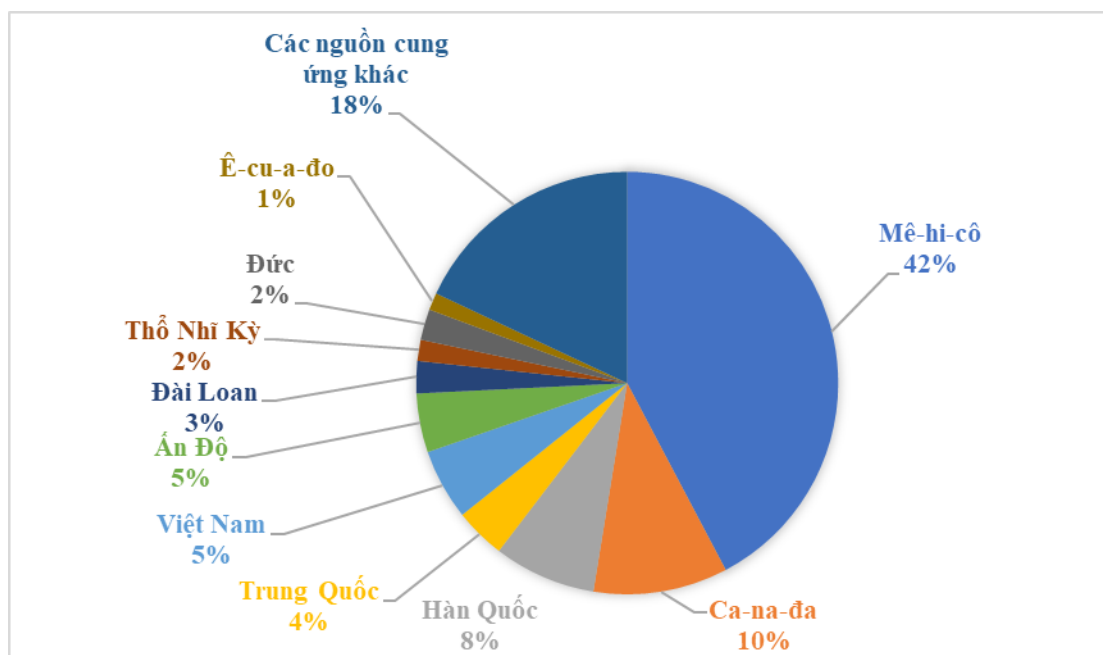
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Mê-hi-cô	1.397.082.979	1.513.740.170	8,4%	42,3%	47,7%
Ca-na-đa	340.488.775	318.175.470	-6,6%	10,3%	10,0%
Hàn Quốc	258.729.597	308.545.689	19,3%	7,8%	9,7%
Trung Quốc	128.505.816	142.164.892	10,6%	3,9%	4,5%
Việt Nam	179.134.294	122.896.386	-31,4%	5,4%	3,9%
Ấn Độ	149.110.738	105.171.371	-29,5%	4,5%	3,3%
Đài Loan	81.524.084	94.289.485	15,7%	2,5%	3,0%
Thổ Nhĩ Kỳ	53.278.660	68.634.668	28,8%	1,6%	2,2%
Đức	78.094.571	64.325.801	-17,6%	2,4%	2,0%
Ê-cu-a-đo	43.643.314	54.263.654	24,3%	1,3%	1,7%

*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, Mê-hi-cô dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, do có lợi thế địa lý gần gũi và tham gia Hiệp

định USMCA. Sản phẩm từ Mê-hi-cô có thời gian vận chuyển ngắn và mức thuế ưu đãi. Trị giá xuất khẩu của Mê-hi-cô đạt 1,4 tỷ USD, chiếm 42,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Là đối tác thương mại lâu năm, Ca-na-đa cung cấp dây cáp chất lượng cao, phục vụ cả nhu cầu công nghiệp và dân dụng, Ca-na-đa xếp thứ hai các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 340,5 triệu USD, chiếm 10,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc xếp thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 258,7 triệu USD, chiếm 7,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam xếp thứ trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 179,1 triệu USD, chiếm 5,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ và Trung Quốc lần lượt xếp vị trí thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 149,1 triệu USD và 128,5 triệu USD. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của mười nguồn cung ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 2,7 tỷ USD, chiếm 82% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của các nguồn cung ứng khác đạt 595,7 nghìn USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**

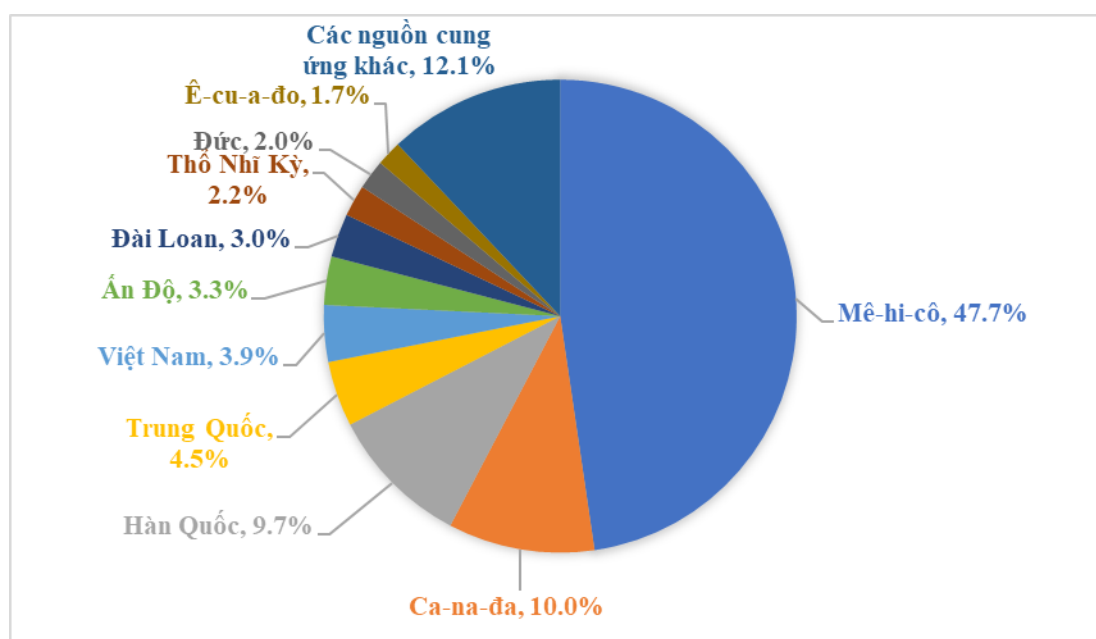


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Mê-hi-cô tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Mê-hi-cô đạt 1,5 tỷ USD,

chiếm 47,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 318,2 triệu USD, chiếm 10% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc tiếp tục xếp thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 308,5 triệu USD, chiếm 9,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trung Quốc xếp thứ tư với kim ngạch xuất khẩu đạt 142,1 triệu USD, chiếm 4,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Với kim ngạch xuất khẩu giảm xuống 31,4% so với năm trước đó và đạt 122,9 triệu USD, chiếm 3,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ, Việt Nam xếp thứ năm các nguồn cung ứng lớn dây và cáp điện bằng nhôm sang Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn sang Hoa Kỳ phải kể đến Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ và Ê-cu-a-đo với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 94,3 triệu USD, 68,6 triệu USD và 54,3 triệu USD.

**Biểu đồ 3: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2024**



Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 19,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 570,5 triệu USD. Mê-hi-cô là nguồn cung ứng có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 256,5 triệu USD. Hàn Quốc xếp vị trí thứ hai với trị giá xuất khẩu đạt 53 triệu USD. Ca-na-đa, Ấn Độ và Trung Quốc xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 46,2 triệu USD, 29,9 triệu USD và 25,8 triệu USD. Hai tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam

sang thị trường Hoa Kỳ có sự tăng trưởng lên 37,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 22,4 triệu USD, đứng thứ sáu trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng dây và cáp điện sang thị trường Hoa Kỳ.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 2T/2024 và 2T/2025**

*Đơn vị: USD*

Nguồn cung ứng vào	Trị giá NK 2T/2024	Trị giá NK 2T/2025	2T/2025 so với
Mê-hi-cô	239.984.363	256.533.824	6,9%
Hàn Quốc	40.080.164	53.010.110	32,3%
Ca-na-đa	53.886.977	46.219.565	-14,2%
Ấn Độ	4.275.314	29.878.181	598,9%
Trung Quốc	20.220.228	25.794.204	27,6%
Việt Nam	16.357.420	22.435.455	37,2%
Đài Loan (Trung Quốc)	15.348.078	17.728.300	15,5%
Ba Lan	6.993.021	14.219.369	103,3%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.206.651	13.815.053	35,4%
Cam-pu-chia	3.524.536	13.271.877	276,6%

*Nguồn: IHS Markit*



## 2.2. Thị trường EU

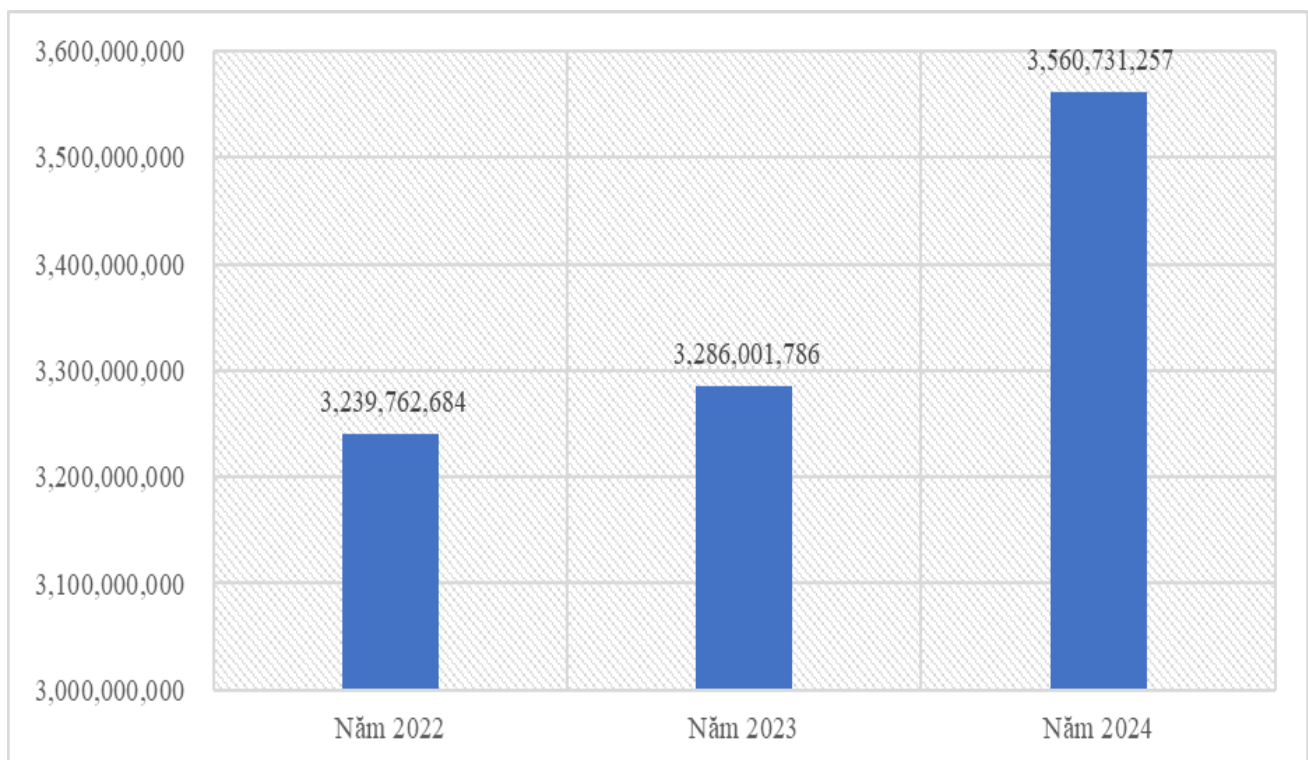
Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những khu vực phát triển công nghiệp và hạ tầng điện mạnh mẽ nhất thế giới, với nhu cầu lớn về dây và cáp điện phục vụ các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi nhờ đặc tính nhẹ, chi phí thấp hơn đồng, và hiệu quả trong truyền tải điện ở khoảng cách xa.

Với mục tiêu hiện đại hóa hệ thống lưới điện, thúc đẩy chuyển đổi xanh và tăng cường sử dụng năng lượng tái tạo, nhu cầu sử dụng cáp nhôm trong EU được dự báo sẽ tiếp tục tăng mạnh trong những năm tới.

Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm từ tất cả các thị trường trên thế giới vào EU đạt 3,2 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này tăng nhẹ 1,4% so với năm 2022 đạt 3,3 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào EU tiếp tục tăng lên đến 3,6 tỷ USD.

**Biểu đồ 4: Tổng giá trị nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường EU từ 2022 đến 2024**

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

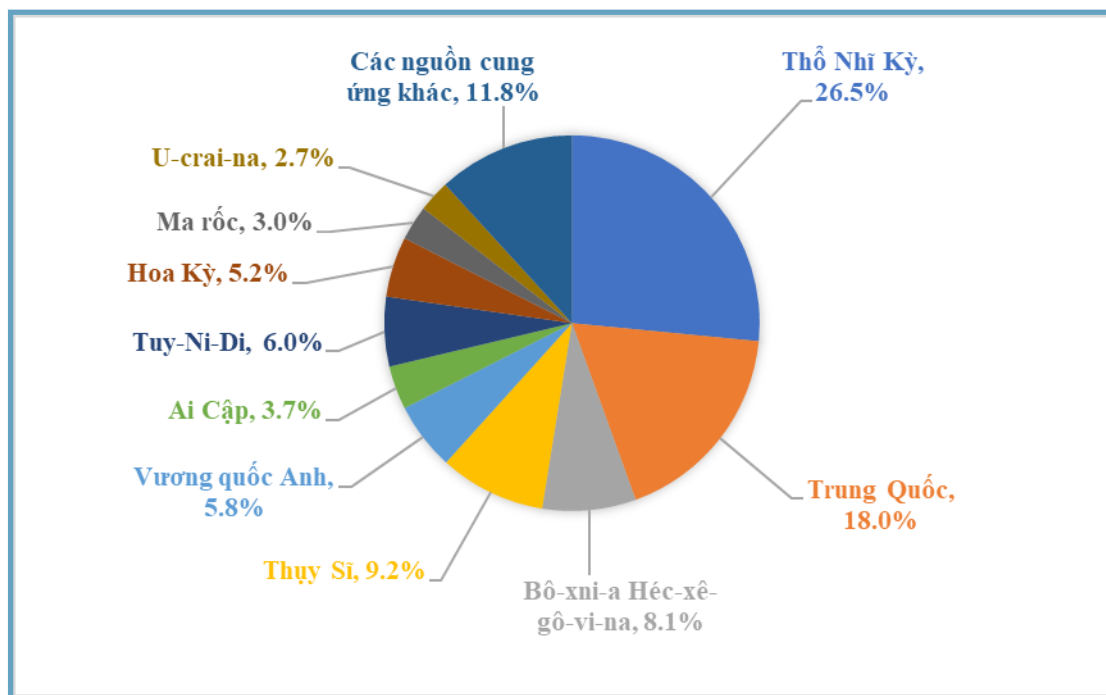
**Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU năm 2023 và 2024***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>2023 so với 2024</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641	7,7%	8,1%	8,0%
Thụy Sĩ	300.957.707	284.212.867	-5,6%	9,2%	8,0%
Vương quốc Anh	191.798.080	187.403.906	-2,3%	5,8%	5,3%
Ai Cập	123.162.498	183.382.360	48,9%	3,7%	5,2%
Tuy-Ni-Di	196.763.087	165.216.191	-16,0%	6,0%	4,6%
Hoa Kỳ	170.843.635	149.091.828	-12,7%	5,2%	4,2%
Ma rốc	98.558.171	146.688.122	48,8%	3,0%	4,1%
U-crai-na	89.811.292	114.603.215	27,6%	2,7%	3,2%
Hàn Quốc	50.081.882	59.466.135	18,7%	1,5%	1,7%
Ấn Độ	52.258.513	57.087.633	9,2%	1,6%	1,6%
Bê-la-rút	57.586.283	49.539.691	-14,0%	1,8%	1,4%
Mê-hi-cô	33.272.205	44.215.894	32,9%	1,0%	1,2%
Đài Loan	29.725.644	36.620.524	23,2%	0,9%	1,0%
Xéc-bi-a	29.137.528	36.341.460	24,7%	0,9%	1,0%
Ma-xê-đô-ni-a	17.080.288	23.830.558	39,5%	0,5%	0,7%
Nhật Bản	21.248.501	19.167.723	-9,8%	0,6%	0,5%
Na Uy	10.969.839	13.583.935	23,8%	0,3%	0,4%
Ma-lai-xi-a	12.240.693	12.599.105	2,9%	0,4%	0,4%
Việt Nam	11.835.237	11.803.801	-0,3%	0,4%	0,3%

*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 871,9 triệu USD, chiếm 26,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 589,9 triệu USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Tuy-ni-di lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 300,9 triệu USD, 264,6 triệu USD và 196,8 triệu USD. Việt Nam đứng thứ mười chín các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 11,8 triệu USD, chiếm 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU.

**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023**

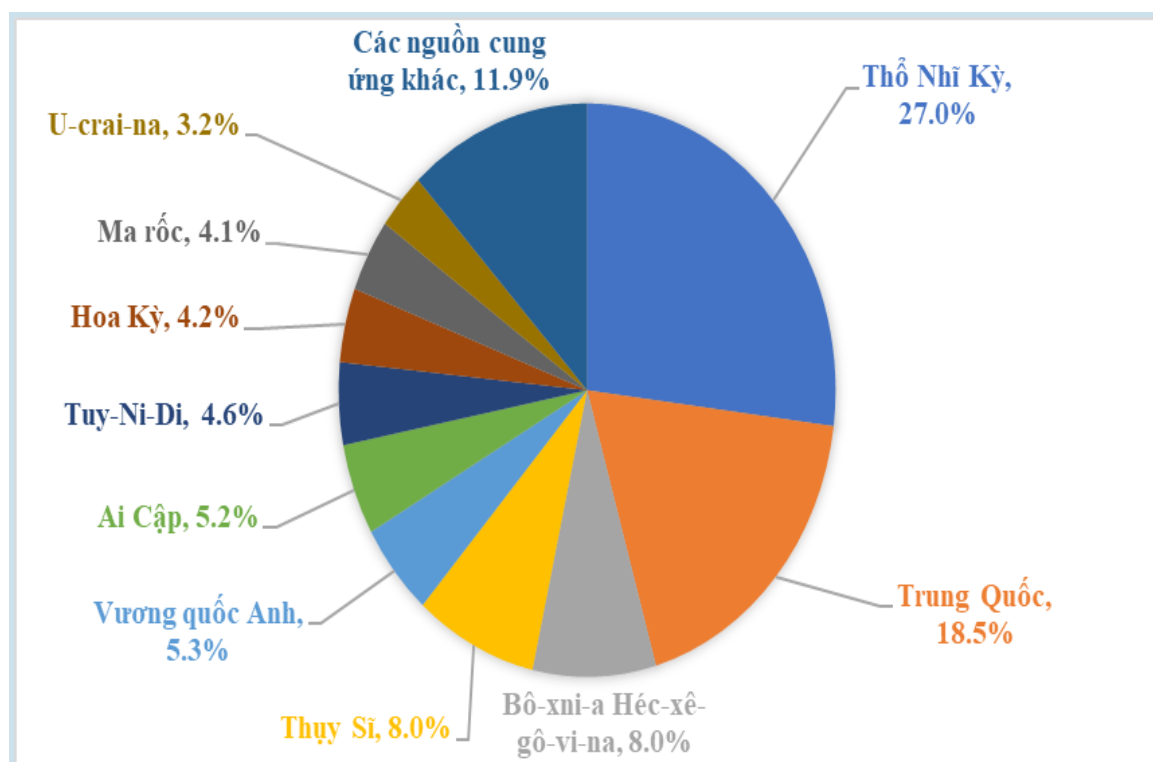


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 961,6 triệu USD, chiếm 27% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 659,5 triệu USD, chiếm 18,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đã vượt Thụy Sĩ xếp thứ ba các nguồn cung ứng lớn vào thị trường EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 295 triệu USD, chiếm 8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Vương quốc Anh và Ai Cập lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn dây và cáp điện

bằng nhôm sang thị trường EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 284,2 triệu USD, 187,4 triệu USD và 183,4 triệu USD. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giảm nhẹ xuống 0,3% so với năm trước đó, đạt 11,8 triệu USD, chiếm 0,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU, xếp vị trí thứ hai mươi một các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào thị trường EU.

**Biểu đồ 6: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2024**



Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 11,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 602,5 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện lớn nhất sang thị trường EU, đạt 157,2 triệu USD. Trung Quốc xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn, kim ngạch xuất khẩu tăng 46,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 115,4 triệu USD. Thụy Sĩ xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 49,2 triệu USD. Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na, Ai Cập và Ma rốc lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 47,3 triệu USD, 41,8 triệu USD và 36,1 triệu USD. Trong 2 tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 37,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,1 triệu USD, đứng thứ hai mươi ba trong số các nguồn cung ứng mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường EU.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 2T/2024 và 2T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào</b>	<b>Trị giá NK 2T/2024</b>	<b>Trị giá NK 2T/2025</b>	<b>2T/2025 so với</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	153.525.635	157.196.319	2,4%
Trung Quốc	78.666.108	115.350.114	46,6%
Thụy Sĩ	52.302.143	49.212.837	-5,9%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	46.965.358	47.329.958	0,8%
Ai Cập	25.150.245	41.817.134	66,3%
Ma-rốc	13.641.824	36.070.393	164,4%
Tuy-ni-di	24.640.376	30.268.886	22,8%
Vương quốc Anh	33.623.217	27.504.788	-18,2%
Hoa Kỳ	27.260.660	20.409.773	-25,1%
U-crai-na	17.791.035	18.258.768	2,6%
Xinh-ga-po	715.485	8.730.459	1120,2%
Ấn Độ	5.678.740	7.412.590	30,5%
Đài Loan (Trung Quốc)	4.686.268	6.391.480	36,4%
Mê-hi-cô	7.552.988	6.134.713	-18,8%
Hàn Quốc	8.858.709	5.695.367	-35,7%
Xéc-bi-a	3.475.328	4.724.188	35,9%
Ma-xê-đô-ni-a	3.811.372	4.117.728	8,0%
Nhật Bản	3.646.897	2.494.167	-31,6%
Ma-lai-xi-a	2.082.333	2.107.045	1,2%
Ô-man	369.971	2.084.317	463,4%
U-dơ-bê-ki-xtan	101.950	2.053.041	1913,8%
Na Uy	2.340.125	1.732.797	-26,0%
Việt Nam	1.724.372	1.082.832	-37,2%

*Nguồn: IHS Markit*

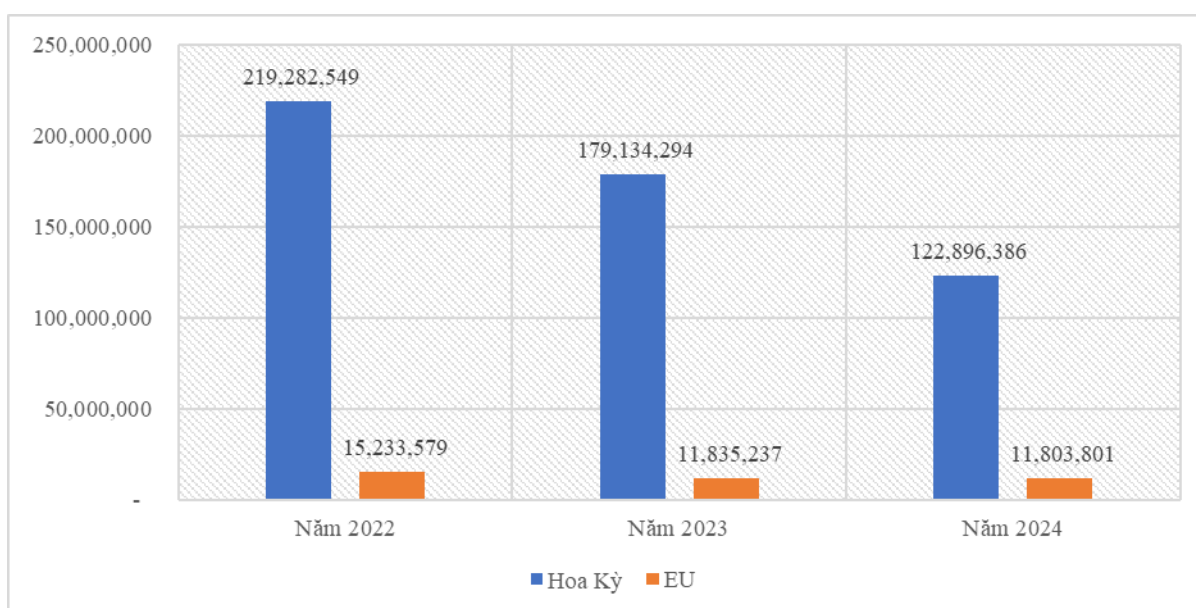
## Tình hình nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 219,3 triệu USD và chiếm 6,4% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống đạt 179,1 triệu USD, chiếm 5,4% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ. Năm 2024, trị giá xuất khẩu của Việt Nam tiếp tục giảm xuống đạt 122,9 triệu USD, chiếm 3,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ.

Thị trường EU: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện của Việt Nam sang thị trường EU đạt 15,2 triệu USD, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của EU. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống đạt 11,83 triệu USD, chiếm 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU. Năm 2024, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU tiếp tục có sự sụt giảm nhẹ xuống đạt 11,80 triệu USD, chiếm 0,3% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU.

**Biểu đồ 7: Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU từ năm 2022 đến năm 2024**

Đơn vị: USD



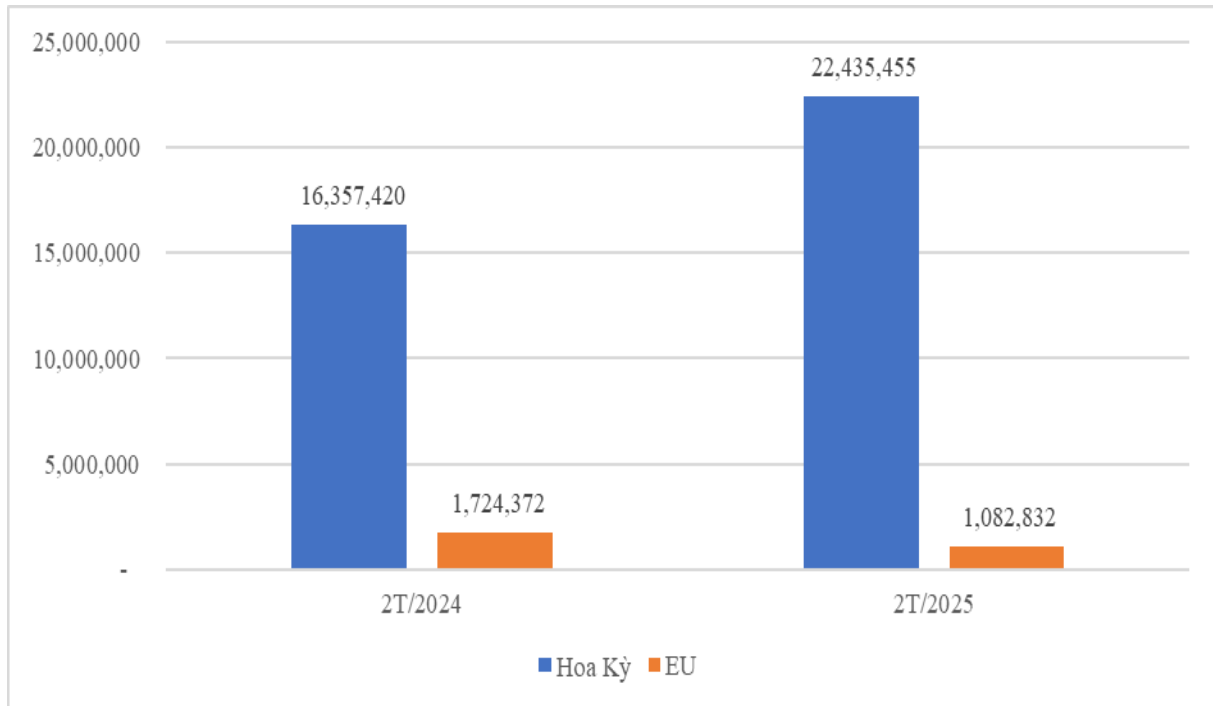
Nguồn: IHS Markit

Trong 2 tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 37,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 22,4 triệu USD. Trị giá

xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 37,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 1,1 triệu USD.

### **Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 2T/2024 và 2T/2025**

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

### **3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm**

Hoa Kỳ đã tiến hành điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với dây và cáp điện bằng nhôm có xuất xứ từ Trung Quốc.

Ngày 13/10/2023, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) khởi xướng điều tra phạm vi sản phẩm và chống lẩn tránh thuế đối với dây và cáp điện bằng nhôm nhập khẩu từ Việt Nam. DOC cáo buộc rằng các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc (như dây nhôm chưa hoàn thiện), thực hiện thay đổi không đáng kể rồi xuất khẩu sang Hoa Kỳ nhằm lẩn tránh thuế chống bán phá giá và trợ cấp đã áp dụng với Trung Quốc từ năm 2019.

Từ tháng 3/2025, chính quyền Hoa Kỳ đã nâng thuế nhập khẩu nhôm từ 10% lên 25% và áp dụng thêm các quy định nghiêm ngặt về xuất xứ, yêu cầu nhôm phải được "nấu chảy và đúc" tại Hoa Kỳ để được miễn thuế.

EU chưa tiến hành cuộc điều tra cụ thể nào đối với dây và cáp điện bằng nhôm, EU đã áp dụng một số biện pháp phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm nhôm khác, đặc biệt từ Trung Quốc như sản phẩm nhôm định hình, sản phẩm nhôm cuộn phẳng.

#### 4. Khuyến nghị

Trong hai tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường Hoa Kỳ và EU cần đặc biệt thận trọng trước nguy cơ gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại khi nhu cầu nhập khẩu tại hai thị trường này diễn biến phức tạp, trong khi chính sách bảo hộ ngành sản xuất nội địa tiếp tục được siết chặt.

Tại Hoa Kỳ, cơ quan điều tra vẫn duy trì xu hướng áp dụng mạnh mẽ các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẫn tránh đối với nhóm sản phẩm kim loại, nhất là những mặt hàng có cấu phần nhôm và có kim ngạch tăng nhanh. Do đó, doanh nghiệp xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm có thể đối mặt với rủi ro bị điều tra nếu xuất khẩu tăng đột biến trong đầu năm hoặc có nghi vấn về định giá thấp hơn giá thị trường nội địa của Hoa Kỳ. Trong khi đó, EU tiếp tục đẩy mạnh cơ chế phòng vệ kết hợp với các quy định môi trường như Cơ chế điều chỉnh carbon tại biên giới (CBAM), tiêu chuẩn an toàn kỹ thuật và yêu cầu truy xuất nguồn gốc vật liệu; vì vậy sản phẩm dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam có

thể bị kiểm soát chặt chẽ hơn, đặc biệt về hồ sơ tuân thủ, cường độ phát thải và chứng từ xuất xứ.

Trước những diễn biến đó, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng hệ thống dữ liệu minh bạch, đầy đủ về chi phí sản xuất, cơ cấu giá thành, nguồn gốc nguyên liệu, cũng như duy trì sổ sách kế toán đúng chuẩn để sẵn sàng cung cấp khi có yêu cầu điều tra.

Đồng thời, các đơn vị xuất khẩu cần rà soát quy trình sản xuất nhằm nâng cao chất lượng, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, và hoàn thiện bộ chứng nhận kỹ thuật - môi trường phù hợp với quy định của từng thị trường. Việc theo dõi chặt chẽ cảnh báo sớm từ cơ quan quản lý, phối hợp với hiệp hội ngành hàng, tư vấn luật quốc tế và chủ động chuẩn bị dữ liệu để đảm bảo khả năng phản biện trong các vụ việc phòng vệ thương mại là hết sức quan trọng.

Ngoài ra, doanh nghiệp nên cân nhắc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, điều chỉnh chiến lược giá theo diễn biến thị trường, đầu tư vào công nghệ tiết kiệm năng lượng và giảm phát thải để phù hợp với tiêu chuẩn xanh đang được Hoa Kỳ và EU áp dụng ngày càng rộng. Những hành động sớm, đồng bộ và mang tính chiến lược sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam giảm thiểu rủi ro, duy trì ổn định xuất khẩu và nâng cao khả năng ứng phó trong bối cảnh các biện pháp phòng vệ thương mại có xu hướng gia tăng trong năm 2025.

## IV. Nhôm thanh định hình

### 1. Mô tả hàng hóa

Nhôm thanh định hình là một loại vật liệu được sản xuất thông qua quá trình ép đùn hợp kim nhôm qua một khuôn đúc được thiết kế đặc biệt, nhằm tạo ra các thanh nhôm có hình dạng và kích thước mặt cắt ngang cố định, đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và thẩm mỹ riêng biệt. Nhôm thanh định hình được ứng dụng rộng rãi trong cả lĩnh vực dân dụng và công nghiệp.

Quy trình sản xuất nhôm thanh định hình gồm các bước chính: chuẩn bị phôi nhôm (billet) và khuôn, gia nhiệt hai nguyên liệu này, đùn ép để tạo hình, kéo căng và cắt theo kích thước, hóa già để tăng độ cứng, và cuối cùng là kiểm tra, đóng gói sản phẩm. Sau đó, nhôm có thể được xử lý bề mặt để tăng độ bền và tính thẩm mỹ.

- Chuẩn bị phôi và khuôn:

+ Chuẩn bị phôi (billet): Phôi nhôm được kiểm tra thành phần và đưa vào lò gia nhiệt.

+ Chuẩn bị khuôn: Khuôn được chuẩn bị sẵn theo thiết kế của sản phẩm cần tạo ra.

- Gia nhiệt:

+ Khuôn được gia nhiệt lên nhiệt độ cao hơn (khoảng 480-530 độ C) để đảm bảo hiệu quả đùn ép.

+ Phôi nhôm được gia nhiệt đến nhiệt độ phù hợp (khoảng 450-500 độ C) để đạt trạng thái dẻo, sẵn sàng cho quá trình đùn ép.

- Đùn ép tạo hình:

+ Phôi nhôm đã được gia nhiệt sẽ được đưa vào máy đùn ép.

+ Dưới áp lực cao, phôi nhôm được ép chảy qua khuôn để tạo thành các thanh nhôm có hình dạng mong muốn.

- Kéo căng và cắt:

+ Sau khi đùn ép, thanh nhôm vẫn còn mềm và cần được kéo căng để đạt được độ thẳng và kích thước yêu cầu, với độ co giãn khoảng 0.2-2%.

+ Tiếp theo, các thanh nhôm được cắt thành các chiều dài tiêu chuẩn theo đơn hàng.

- Hóa già:

+ Thanh nhôm sau khi cắt được đưa vào lò hóa già ở nhiệt độ khoảng 180-220 độ C trong khoảng 3-5 giờ để tăng độ cứng cho sản phẩm.

+ Sau đó, thanh nhôm được làm nguội bằng quạt gió công nghiệp.

- Kiểm tra chất lượng:

+ Các sản phẩm sau khi hóa già được kiểm tra về các chỉ tiêu vật lý như kích thước, trọng lượng, độ nhẵn bề mặt, độ cứng, độ phẳng,...

+ Chỉ những sản phẩm đạt tiêu chuẩn mới được chuyển sang công đoạn tiếp theo.

- Xử lý bề mặt và đóng gói:

+ Những thanh nhôm đạt yêu cầu sẽ được chuyển sang công đoạn xử lý bề mặt (như anodizing, sơn tĩnh điện) để tăng tính thẩm mỹ và độ bền, hoặc được đóng gói ngay.

+ Cuối cùng, sản phẩm được bao gói và nhập kho để lưu trữ hoặc vận chuyển đến tay khách hàng.

Các mã HS áp dụng đối với hàng hóa bị điều tra: 7604.10, 7604.21, 7604.29, 7608.10, 7608.20, 7610.10, 7610.90.

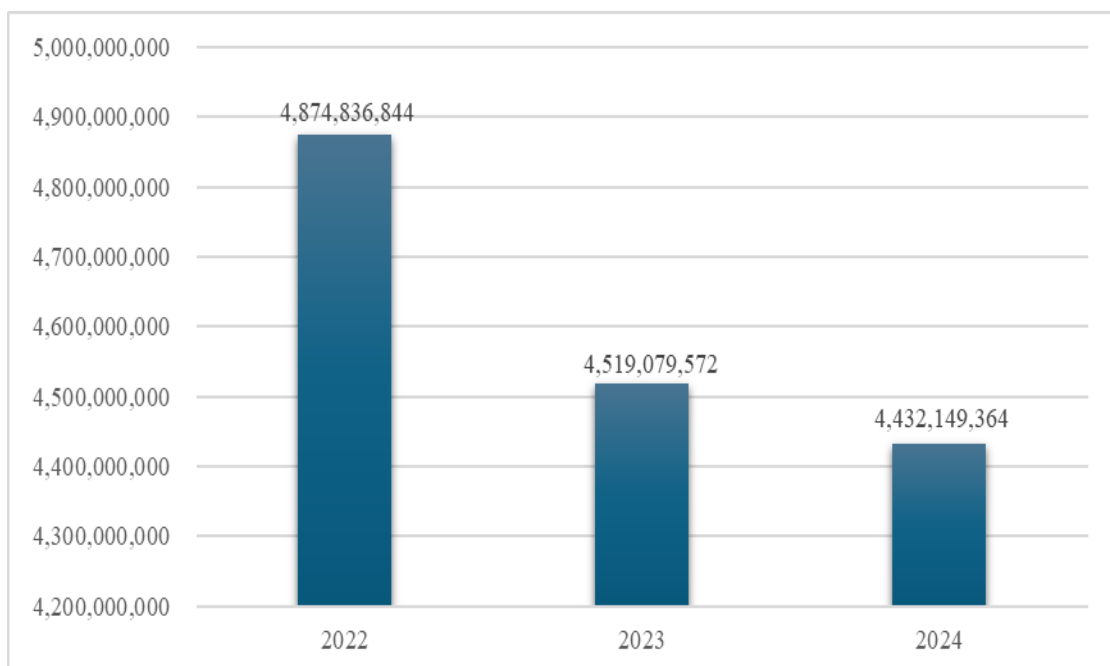
## 2. Tình hình xuất khẩu

### 2.1. Thị trường Hoa Kỳ

Năm 2022, trị giá nhập khẩu nhôm thanh định hình vào Hoa Kỳ đạt mức cao nhất lên đến 4,9 tỷ USD.

**Biểu đồ 1: Tổng giá trị nhập khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ từ năm 2022 đến năm 2024**

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ giảm 8,16% so với năm 2022 xuống còn 4,5 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ tiếp tục giảm xuống mức 4,4 tỷ USD.

**Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ  
năm 2023 và năm 2024**

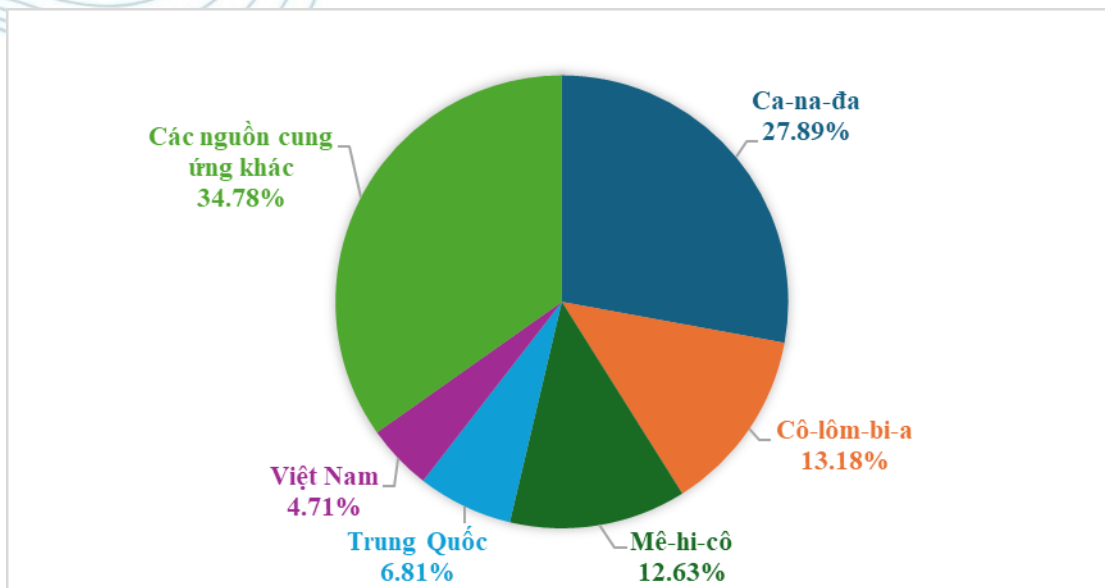
*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>Năm 2024 so với năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Ca-na-đa	1.260.502.766	1.248.674.448	-0,94%	27,89%	28,17%
Cô-lôm-bi-a	595.478.044	616.689.041	3,56%	13,18%	13,91%
Mê-hi-cô	570.619.081	533.276.852	-6,54%	12,63%	12,03%
Trung Quốc	307.547.792	331.895.945	7,92%	6,81%	7,49%
Việt Nam	212.997.054	218.900.633	2,77%	4,71%	4,94%

*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, Ca-na-đa dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ. Kim ngạch của Ca-na-đa đạt 1,3 tỷ USD, chiếm 27,89% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Cô-lôm-bi-a đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 595,5 triệu USD, chiếm 13,18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 570,6 triệu USD. Trung Quốc đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc đạt 307,6 triệu USD, chiếm 6,81% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam đứng thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 213 triệu USD.

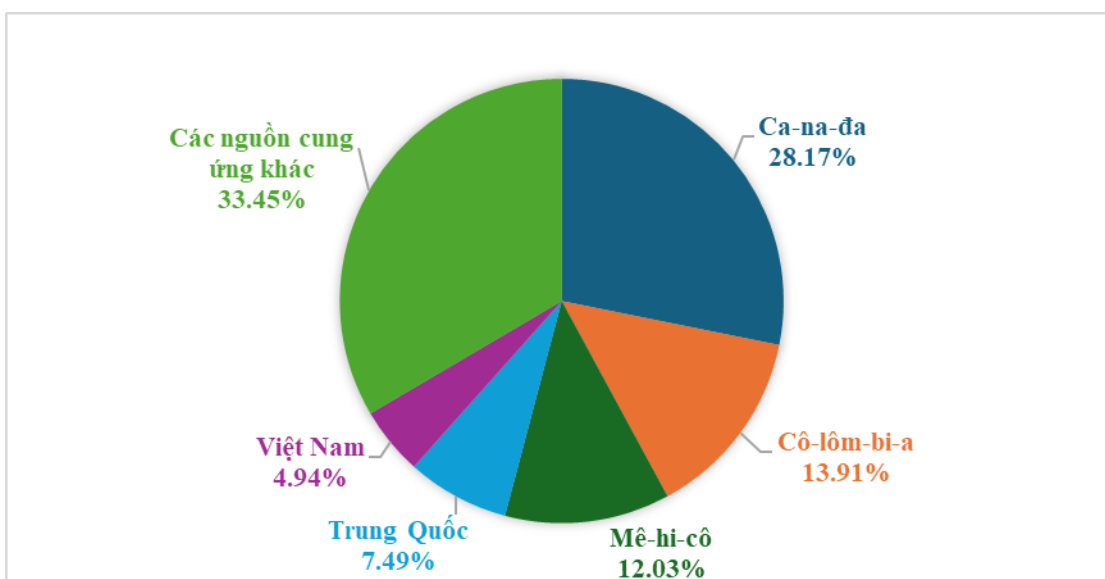
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm 2024, Ca-na-đa tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 1,2 tỷ USD, chiếm 28,17% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Cô-lôm-bi-a vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 616,7 triệu USD, chiếm 13,91% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Năm 2024, Mê-hi-cô xếp vị trí thứ ba các nguồn cung lớn mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ, đạt 533,3 triệu USD. Bên cạnh đó, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ phải kể đến Trung Quốc (331,9 triệu USD) và Việt Nam (219 triệu USD).

**Biểu đồ 3: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2024**



*Nguồn: IHS Markit*

Trong tháng 2 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 7,84% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 326,6 triệu USD. Nếu như trong tháng 2 năm 2024, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ đạt 27,5 triệu USD thì trong tháng 2 năm 2025, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ giảm mạnh xuống còn 18,5 triệu USD. Tuy nhiên, Việt Nam đứng vị trí thứ năm trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 2 năm 2025. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 98,5 triệu USD. Cô-lôm-bi-a đứng vị trí thứ hai tăng 34,04% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 45,2 triệu USD. Mê-hi-cô và Trung Quốc lần lượt đứng vị trí thứ ba và thứ tư các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 2 năm 2025, lần lượt là 41,3 triệu USD và 27,5 triệu USD.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 2/2024 và tháng 2/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK tháng 2/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 2/2025</b>	<b>T2/2025 so với T2/2024</b>
Ca-na-đa	93.787.278	98.504.700	5,03%
Cô-lôm-bi-a	33.711.395	45.187.235	34,04%
Mê-hi-cô	46.879.684	41.323.956	-11,85%
Trung Quốc	28.827.392	27.494.206	-4,62%
Việt Nam	27.469.709	18.500.013	-32,65%

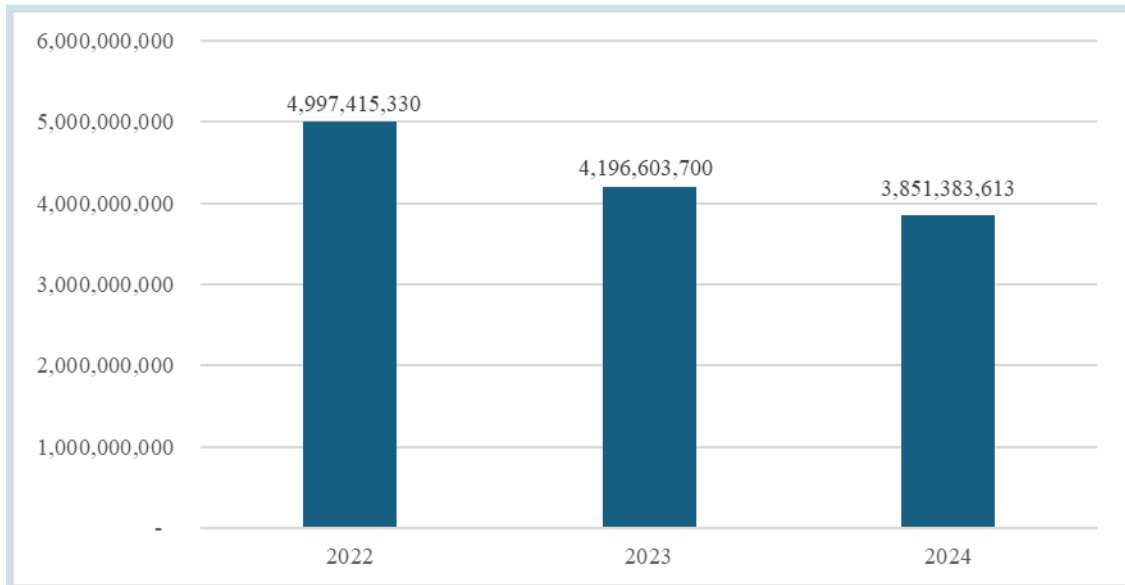
*Nguồn: IHS Markit*

## **2.2. Thị trường EU**

Năm 2022, trị giá nhập khẩu nhôm thanh định hình vào EU đạt mức cao nhất lên đến 5 tỷ USD.

**Biểu đồ 4: Tổng giá trị nhập khẩu nhôm thanh định hình sang EU  
từ năm 2022 đến năm 2024**

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào EU giảm 7,3% so với năm 2022 xuống còn 4,2 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào EU tiếp tục giảm xuống mức 3,9 tỷ USD, mức giảm 8.23% so với năm trước.

**Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào EU năm 2023 và năm 2024**

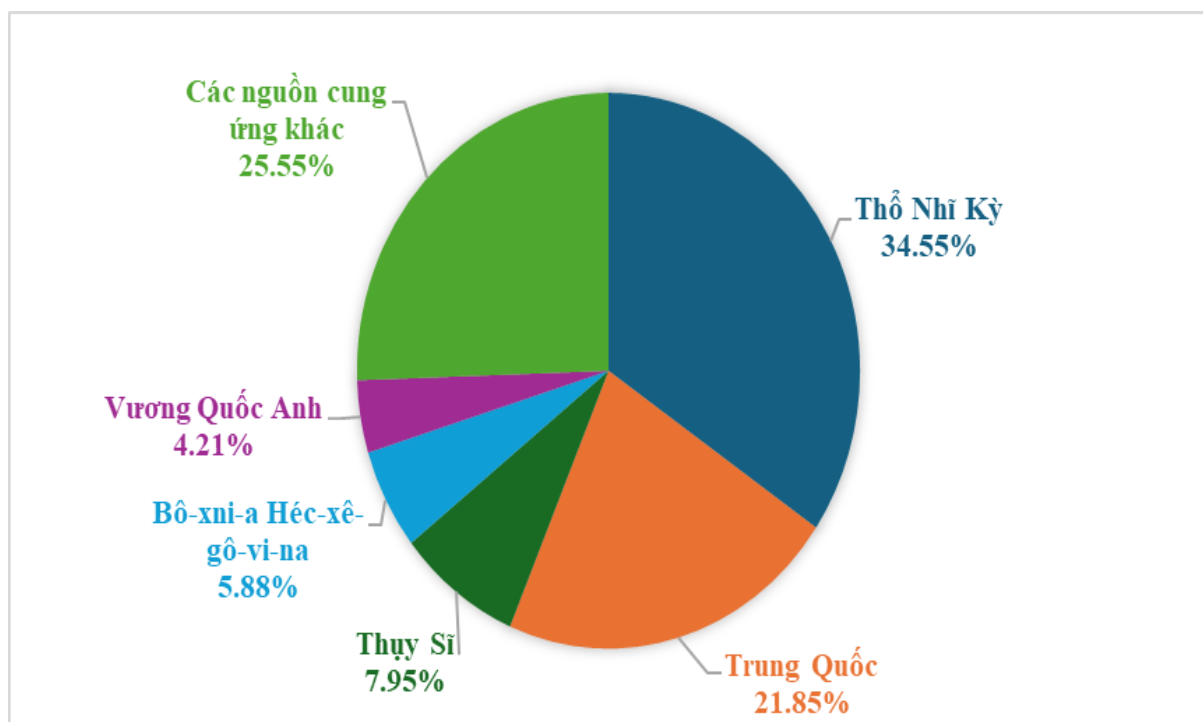
Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	Năm 2024 so với năm 2023	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	1.449.957.217	1.241.671.796	-14,36%	34,55%	32,24%
Trung Quốc	917.134.701	944.846.621	3,02%	21,85%	24,53%
Thụy Sĩ	333.792.426	274.606.828	-17,73%	7,95%	7,13%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	246.875.172	245.032.419	-0,75%	5,88%	6,36%
Vương Quốc Anh	176.749.635	180.875.019	2,33%	4,21%	4,70%

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU. Kim ngạch của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 1,4 tỷ USD, chiếm 34,55% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 917,1 triệu USD, chiếm 21,85% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 333,8 triệu USD. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, kim ngạch xuất khẩu của Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đạt 246,9 triệu USD, chiếm 5,88% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương Quốc Anh đứng thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 176,7 triệu USD. Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của các nguồn cung ứng khác đạt 1 tỉ USD, chiếm 25,55% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU, trong đó phải kể đến Hoa Kỳ (145,2 triệu USD), Na Uy (111,1 triệu USD), Xéc-bi-a (102,5 triệu USD), Ấn Độ (73,5 triệu USD) và Hàn Quốc (68,5 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười chín trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0.56% tổng kim ngạch, đạt 23,6 triệu USD.

**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023**

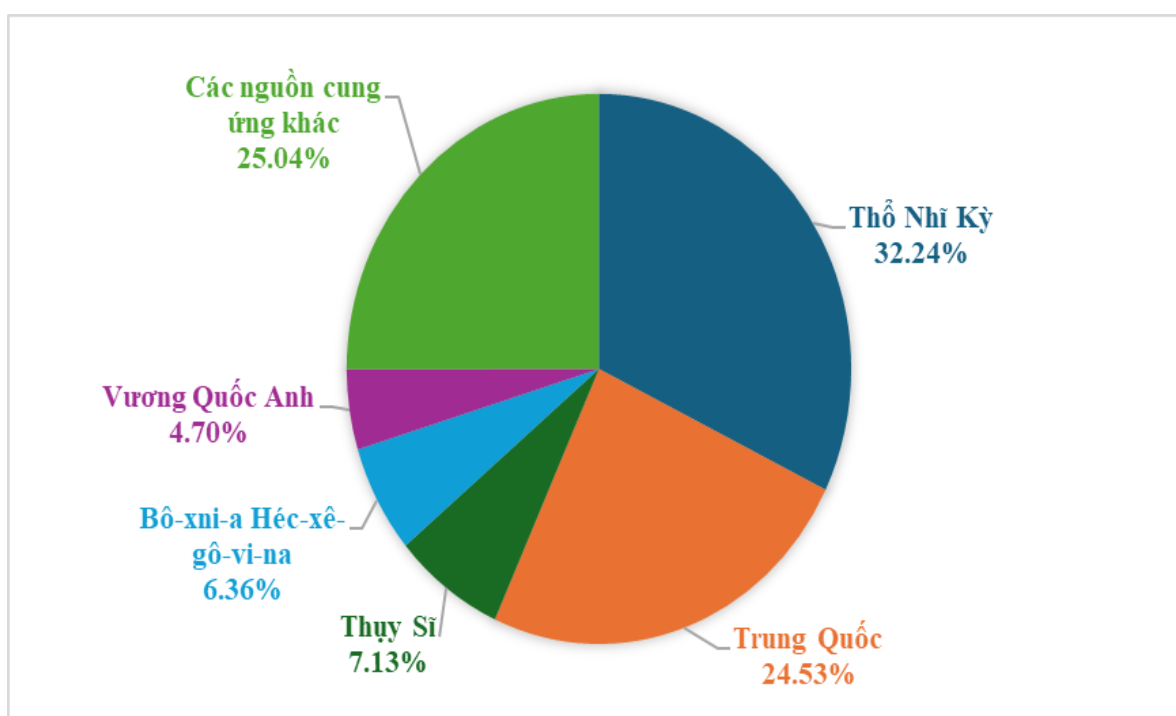


*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 1,2 tỷ USD, chiếm 32,24% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 944,8 triệu USD, chiếm 24,53% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, Thụy Sĩ

vẫn tiếp tục xếp vị trí thứ ba các nguồn cung lớn mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU, đạt 274,6 triệu USD. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, kim ngạch xuất khẩu của Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đạt 245 triệu USD, chiếm 6,36% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương Quốc Anh vẫn duy trì ở vị trí thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 180,9 triệu USD, tăng 2,33% so với năm trước. Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của các nguồn cung ứng khác đạt 964,3 triệu USD, chiếm 25,04% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU, trong đó phải kể đến Hoa Kỳ (126,9 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười ba trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0.85% tổng kim ngạch, đạt 32,8 triệu USD.

**Biểu đồ 6: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2024**



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 2 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU giảm 1,3% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 318,4 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 104,6 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ đứng vị trí thứ hai tăng nhẹ 0,61% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 86,6 triệu USD. Thụy Sĩ, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Vương quốc Anh lần lượt đứng vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 2 năm 2025 nhưng đều chứng kiến sự sụt giảm cho với cùng kì năm trước đó.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 2/2024 và tháng 2/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK tháng 2/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 2/2025</b>	<b>T2/2025 so với T2/2024</b>
Trung Quốc	84.021.539	104.562.575	24,45%
Thổ Nhĩ Kỳ	86.094.467	86.617.506	0,61%
Thụy Sĩ	30.663.969	22.922.109	-25,25%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	23.033.986	19.171.716	-16,77%
Vương Quốc Anh	15.357.441	13.442.372	-12,47%

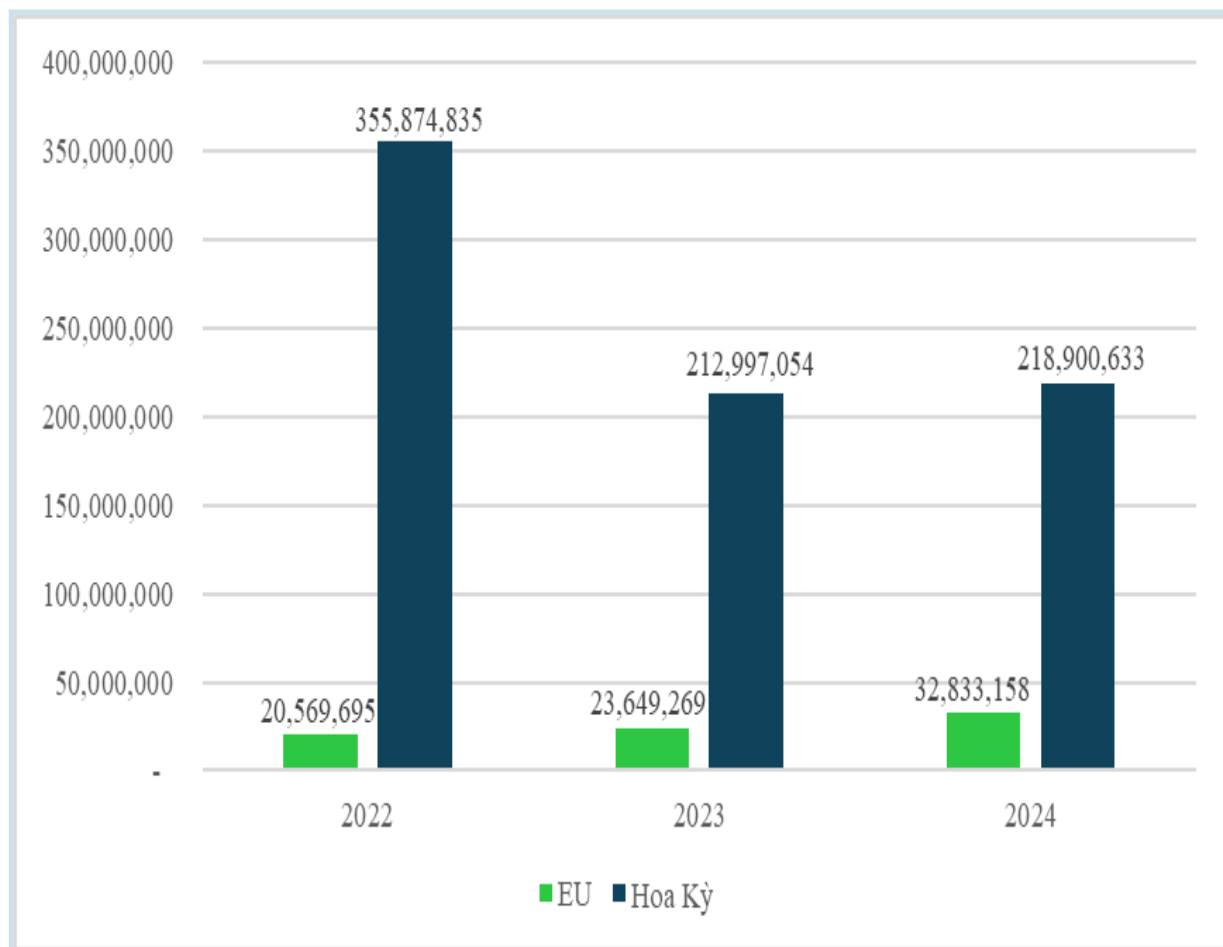
*Nguồn: IHS Markit*

### **Tình hình xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

Nhìn chung, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu chính của mặt hàng nhôm thanh định hình. Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Việt Nam đạt 355,9 triệu USD và chiếm 7,3% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam có sự sụt giảm xuống còn 213 triệu USD chiếm 4,71% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Hoa Kỳ. Sang đến năm 2024, tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Việt Nam có sự gia tăng trở lại so với năm trước đó và đạt 218,9 triệu USD, chiếm 4,94% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của Hoa Kỳ. Trong giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2024, Việt Nam là một trong năm nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ.

## Biểu đồ 7: Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU từ năm 2022 đến năm 2024

Đơn vị: USD



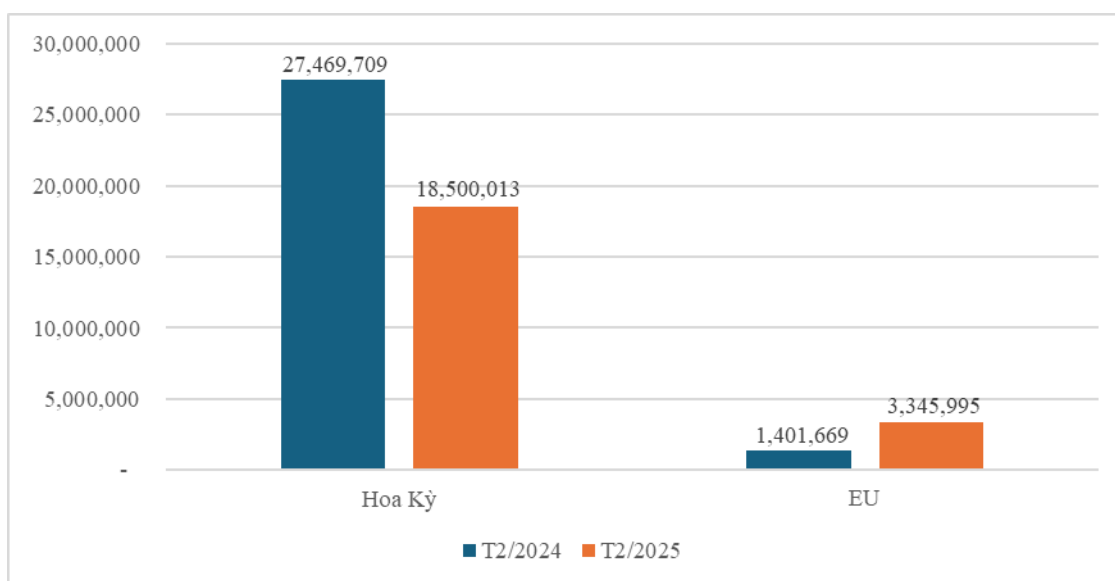
Nguồn: IHS Markit

Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Việt Nam đạt 20,6 triệu USD và chiếm 0,41% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của EU. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam tăng nhẹ lên mức 23,6 triệu USD chiếm 0,56% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU. Sang đến năm 2024, tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Việt Nam tăng so với năm trước đó và đạt 32,8 triệu USD, chiếm 0,85% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của EU và đứng thứ mười ba trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU.

Trong tháng 2 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự sụt giảm xuống còn 18,5 triệu USD, giảm 32,7% so với cùng kỳ năm trước.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU tháng 2/2024 và tháng 2/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 2 năm 2025 tăng gần 2,4 lần lên đến 3,3 triệu USD so với cùng kỳ năm trước, tuy nhiên trị giá xuất khẩu sang EU vẫn còn rất hạn chế so với Hoa Kỳ.

### 3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình

Nhiều quốc gia như Úc, Liên minh châu Âu (EU), Hoa Kỳ và Việt Nam đã khởi xướng các vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước.

Trung Quốc là quốc gia thường xuyên bị điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng nhôm thanh định hình. Vào ngày 31 tháng 3 năm 2021, Liên minh châu Âu (EU) đã áp dụng thuế chống bán phá giá đối với nhôm thanh định hình nhập khẩu từ Trung Quốc, với mức thuế dao động từ 21,2% đến 32,1% trong vòng 05 năm. Vào ngày 23 tháng 9 năm 2024, Bộ Công Thương Việt Nam ban hành Quyết định số 2531/QĐ-BCT về kết quả rà soát cuối kỳ việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm nhôm xuất xứ từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa. Theo đó, biện pháp chống bán phá giá được gia hạn thêm 05 năm với mức thuế chống bán phá giá được áp dụng từ 2,85% đến 35,58%. Cũng vào tháng 9 năm 2024, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (USITC) đã đưa ra kết luận cuối cùng về việc

áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với nhôm thanh định hình nhập khẩu từ 14 quốc gia, trong đó bao gồm Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ, In-đô-nê-xi-a và Mê-hi-cô. Mức thuế chống bán phá giá dao động từ 2,02% đến 376,85%, trong khi thuế chống trợ cấp từ 1,44% đến 168,81%. Tuy nhiên, vào tháng 10 năm 2024, USITC đã xác định rằng ngành công nghiệp nhôm thanh định hình trong nước không bị thiệt hại đáng kể do nhập khẩu từ các quốc gia này, do đó, các lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đã bị hủy bỏ.

#### 4. Khuyến nghị

Trong thời gian qua, nhôm thanh định hình là mặt hàng thường xuyên đối mặt với nhiều vụ việc điều tra phòng vệ thương mại do vai trò quan trọng của nó trong chuỗi cung ứng công nghiệp và sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà sản xuất lớn. Do đó, các doanh nghiệp trong lĩnh vực này cần nhận thấy rõ tầm quan trọng của phòng vệ thương mại và hiệu quả tích cực khi các doanh nghiệp trong ngành cùng nhau đoàn kết, tận dụng hiệu quả biện pháp phòng vệ thương mại để đối phó với hàng hóa bán phá giá của nước ngoài hoặc tiếp tục bảo vệ thành công thị trường xuất khẩu khi bị nước ngoài điều tra phòng vệ thương mại.

Trước hết, doanh nghiệp phải quan tâm nâng cao chất lượng sản phẩm. Theo đó cần tăng

cường đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, cải tiến quy trình sản xuất để tạo ra sản phẩm chất lượng cao. Đồng thời, tập trung vào chất lượng thay vì giá để tránh bị điều tra.

Ngoài ra, cần lưu trữ hồ sơ chi tiết và có tổ chức, bao gồm tài liệu tài chính, sản xuất và bán hàng để dễ dàng cung cấp khi cần thiết. Mặt khác, thường xuyên cập nhật thông tin về các biện pháp phòng vệ thương mại và xu hướng thị trường quốc tế; tổ chức các khóa đào tạo về phòng vệ thương mại cho nhân viên để nâng cao nhận thức và kỹ năng ứng phó. Thu thập chứng cứ là bước quan trọng trong quá trình ứng phó với các cuộc điều tra phòng vệ thương mại. Vì vậy, doanh nghiệp cần tập trung vào 3 loại chứng cứ chính: Dữ liệu giá cả gồm giá bán nội địa, giá xuất khẩu, biên độ chênh lệch; Chứng cứ thiệt hại gồm giảm doanh thu, mất thị phần, giảm lợi nhuận; Hồ sơ tài chính gồm báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp được khuyến nghị cần tăng cường hợp tác với cơ quan điều tra, đây là yếu tố quan trọng để đảm bảo quá trình điều tra diễn ra suôn sẻ và công bằng. Theo đó, doanh nghiệp cần: Thiết lập kênh liên lạc với cơ quan điều tra, Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương; phản hồi bổ sung thông qua việc trả lời các câu hỏi và yêu cầu làm rõ; Cung



cấp thông tin qua việc nộp hồ sơ và tài liệu theo yêu cầu, tham gia điều trần, trình bày và bảo vệ quan điểm của doanh nghiệp.

Đồng thời, để hướng tới kết quả tích cực, có lợi, trong quá trình ứng phó với các cuộc điều tra phòng vệ thương mại, việc tìm kiếm hỗ trợ pháp lý chuyên nghiệp là rất quan trọng. Do đó, doanh nghiệp được khuyến nghị nên nhận tư vấn từ luật sư chuyên ngành, hỗ trợ trong việc chuẩn bị và nộp hồ sơ pháp lý; đại diện cho doanh nghiệp trong quá trình điều tra, đảm bảo mọi hành động đều hợp pháp.

Tiếp theo là tham gia các phiên điều trần, đây là cơ hội quan trọng để doanh nghiệp bảo vệ lợi ích của mình. Theo đó, doanh nghiệp cần chuẩn bị thu thập và tổ chức các bằng chứng, tài liệu hỗ trợ; trình bày quan điểm và bằng chứng trước cơ quan điều tra; thực hiện trình bày và chuẩn bị câu trả lời cho các câu hỏi có thể được đặt ra; theo dõi kết quả và cung cấp thông tin bổ sung nếu cần.

Đặc biệt, doanh nghiệp cần theo dõi quá trình điều tra phòng vệ thương mại qua việc: Luôn cập nhật thông tin về các bước đang diễn ra và thời hạn hoàn thành từng giai đoạn của quá trình điều tra; sẵn sàng cung cấp thêm tài liệu, số liệu hoặc giải thích khi cơ quan điều tra yêu cầu; chuẩn bị các câu trả lời và thảo luận tại các phiên họp, điều trần một cách chủ động, hiệu quả; nắm bắt các phản ứng và nhận định của cơ quan điều tra để kịp thời điều chỉnh chiến lược bảo vệ.

## B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC

### I. Phôi thép

#### 1. Mô tả hàng hóa

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 kĩ 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 thổi oxy cơ bản (BOF) và thông qua lò hồ quang điện (EAF).

#### *Quy trình sản xuất phôi thép bằng lò thổi oxy cơ bản (BOF)*

Công nghệ BOF sản xuất khoảng 70% sản lượng thép thô trên thế giới. Nguyên liệu đầu vào là quặng sắt, đá vôi và than cốc. Quá trình sản xuất phôi thép bằng lò thổi oxy cơ bản (BOF) bao gồm các bước sau:

- Bước 1: Quặng sắt được nung chảy trong lò cao để tạo ra gang lỏng. Gang lỏng có thành phần chính là sắt và cacbon, cùng một số tạp chất như lưu huỳnh, photpho, silic...
- Bước 2: Gang lỏng được chuyển sang lò BOF để thổi oxy vào. Oxy sẽ kết hợp với cacbon và các tạp chất để tạo ra khí CO<sub>2</sub> và xỉ. Xỉ là một loại chất rắn có thành phần chủ yếu là canxi oxit (CaO), silic oxit (SiO<sub>2</sub>) và nhôm oxit (Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>). Xỉ có thể được tái sử dụng trong các để sản xuất các chế phẩm khác như xỉ măng, nhựa đường,...
- Bước 3: Thép lỏng thu được sau khi thổi oxy có thành phần chính là sắt và một lượng nhỏ cacbon (khoảng 0,1 – 0,2%). Thép lỏng được tiến xử lý và điều chỉnh thành phần để đạt tiêu chuẩn mác thép mong muốn.
- Bước 4: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

### ***Quy trình sản xuất phôi thép bằng lò hồ quang điện (EAF)***

Công nghệ sản xuất phôi thép bằng lò hồ quang điện (EAF) sản xuất khoảng 30% sản lượng thép thô trên thế giới. Nguyên liệu đầu vào là thép phế liệu và các chất phụ gia như niken, crom, lưu huỳnh...

Quá trình sản xuất phôi thép bằng lò hồ quang điện (EAF) gồm các bước sau:

- Bước 1: Thép phế liệu được đưa vào lò EAF để nung chảy bằng hồ quang điện. Hồ quang điện là một dòng điện có nhiệt độ rất cao (khoảng 3000 độ C) được tạo ra giữa hai điện cực bằng than chì. Hồ quang điện sẽ làm nóng và nung chảy thép phế liệu thành thép lỏng.
- Bước 2: Thép lỏng được tiến xử lý và điều chỉnh thành phần bằng cách thêm các chất phụ gia để đạt các mác thép mong muốn.
- Bước 3: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

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:

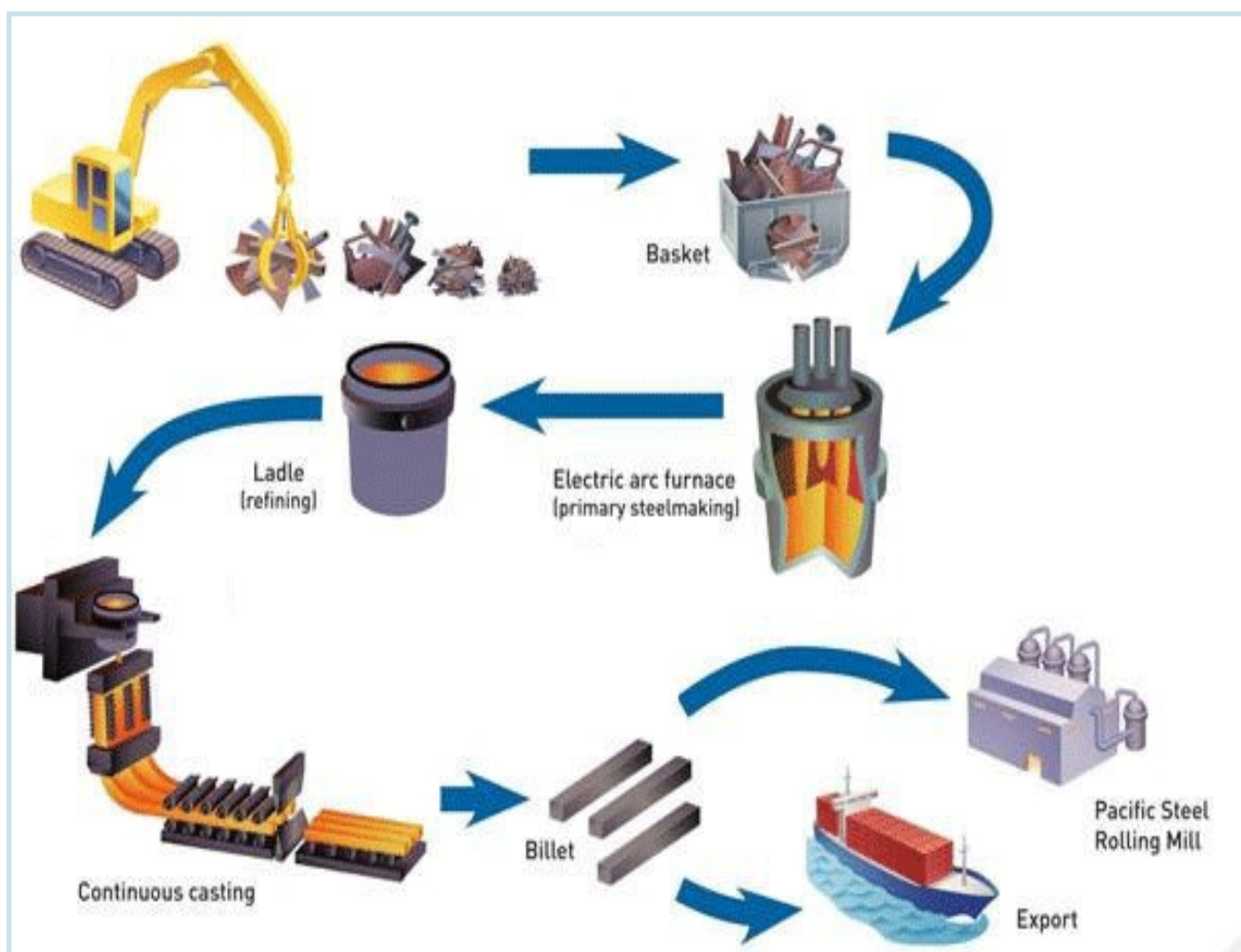
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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 kỳ 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 (Billet):** Có mặt cắt hình vuông, phổ biến nhất để cán ra thép xây dựng. Quy cách phổ biến của loại phôi thép này thường là: 100 x 100mm, 125 x 125mm, 150 x 150mm, chiều dài từ 6 đến 12 mét, khối lượng riêng khoảng 7.85 tấn/m<sup>3</sup>.

**Phôi thép tấm (Slab):** Có mặt cắt hình chữ nhật, dùng để cán ra thép cuộn cán nóng, thép tấm. Kích thước phổ biến thường có chiều dày (thickness) 150 – 250 mm, chiều rộng (width) 800 – 2000 mm, chiều dài (length) 6 – 12 mét (hoặc theo yêu cầu). Một phôi slab có thể nặng từ vài tấn đến hơn 20 tấn tùy kích thước.

**Phôi thép bloom:** Mặt cắt vuông hoặc gần vuông, là một dạng phôi trung gian giữa phôi thép billet (vuông) và phôi thép slab (tấm), dùng trong sản xuất thép hình, ray đường sắt, có kích thước lớn hơn billet, kích thước phổ biến 150 x 150 mm trở lên, thường 160×160 mm, 180×180 mm, 250×250 mm..., chiều dài: 6 - 12 mét (hoặc theo yêu cầu), trọng lượng thường nặng hơn billet, có thể lên đến vài tấn mỗi phôi.

## **2. Tình hình nhập khẩu**

Tháng 2/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt 14,6 triệu USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 2/2025 có sự tăng đột biến so với cùng kỳ 4 năm trước.

**Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 2 từ năm 2021 đến năm 2025**

Đơn vị: USD

Thời gian	Tháng 2/2021	Tháng 2/2022	Tháng 2/2023	Tháng 2/2024	Tháng 2/2025
Trị giá	558.771	322.156	530.872	6.089.556	14.625.766

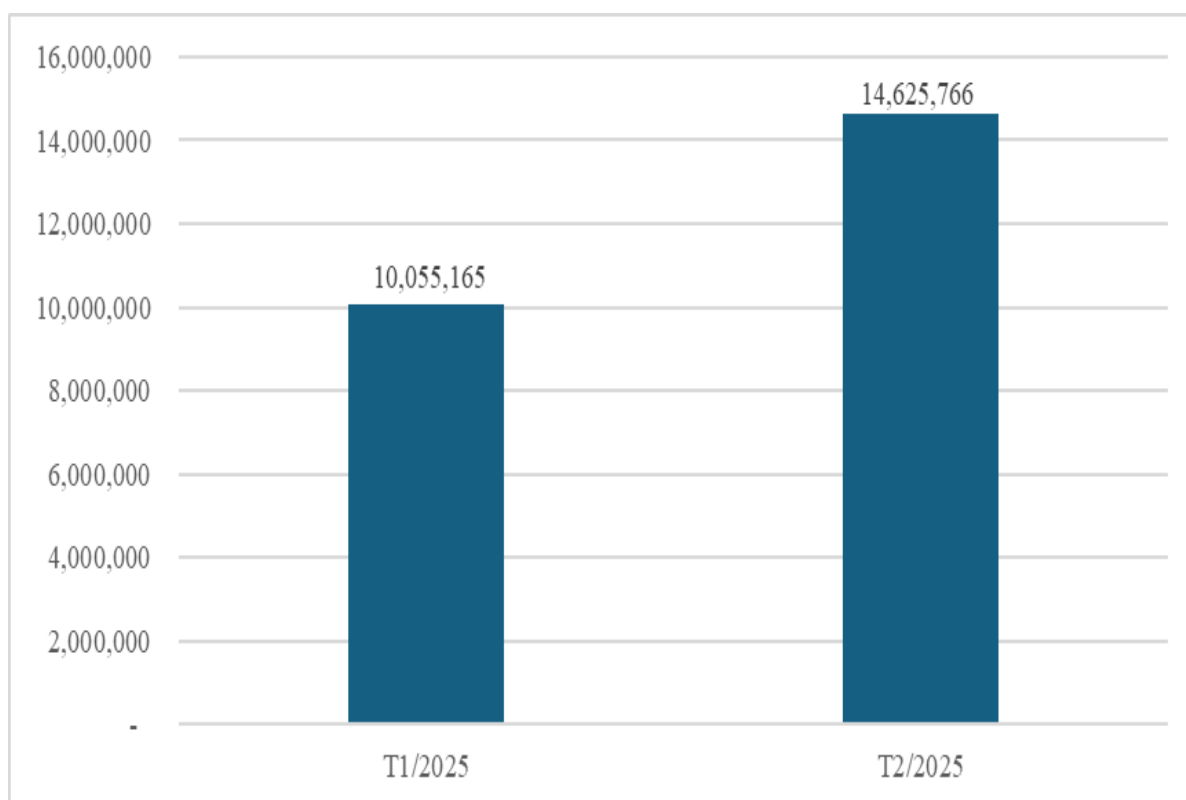
Nguồn: IHS Markit

So với tháng 1/2025, Trị giá nhập khẩu tăng 45,46% (từ gần 10 triệu USD lên 14,6 triệu USD).

Tuy nhiên, khi so sánh với tháng 2/2024, Trị giá nhập khẩu tăng mạnh hơn 2 lần từ 6 triệu USD lên 14,6 triệu USD.

**Biểu đồ 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 1 năm 2025 và tháng 2 năm 2025**

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 2/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt 14,6 triệu USD với 06 nguồn cung chính là In-đô-nê-xi-a, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Đức. Vượt qua Trung Quốc, In-đô-nê-xi-a là nguồn cung chủ lực và tăng đột biến, chiếm tới 95,61% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 14 triệu USD. Điều này phản ánh vai trò quan trọng của In-đô-nê-xi-a ngày càng giữ vị trí quan trọng trên thị trường thép Việt Nam, nhờ lợi thế về ưu đãi thuế quan và rào cản thương mại, chất lượng ổn định và chi phí vận chuyển thấp. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn thứ hai, chiếm 1,85% tổng Trị giá, tương ứng 270,4 nghìn USD. Sản phẩm phôi thép từ Trung Quốc có lợi thế về giá cả, hơn nữa nhu cầu nội địa suy yếu, để giảm áp lực tồn kho và duy trì hoạt động sản xuất, các doanh nghiệp thép Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu. Nhật Bản đứng thứ ba, đóng góp 0,77% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 112,8 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh. Hàn Quốc đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng của Việt Nam, giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường lớn như In-đô-nê-xi-a và Trung Quốc. Nhóm các quốc gia khác chiếm 1,33%, tương ứng 195 nghìn USD. Các quốc gia này bao gồm nhiều thị trường nhỏ lẻ, đóng góp vào sự đa dạng hóa nguồn nhập khẩu phôi thép. Mặc dù Trị giá nhập khẩu từ nhóm này không lớn, nhưng việc duy trì các nguồn cung nhỏ lẻ giúp Việt Nam giảm thiểu rủi ro từ sự phụ thuộc quá mức vào một số thị trường lớn và đảm bảo tính ổn định trong dài hạn.

**Bảng 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 2 năm 2025**

<b>Nguồn nhập khẩu</b>	<b>Trị giá (USD)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
In-đô-nê-xi-a	13.983.936	95,61%
Trung Quốc	270.354	1,85%
Nhật Bản	112.790	0,77%
Các quốc gia khác	258.687	1,77%
<b>Tổng cộng</b>	<b>14.625.766</b>	<b>100</b>

*Nguồn: IHS Markit*

### 3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

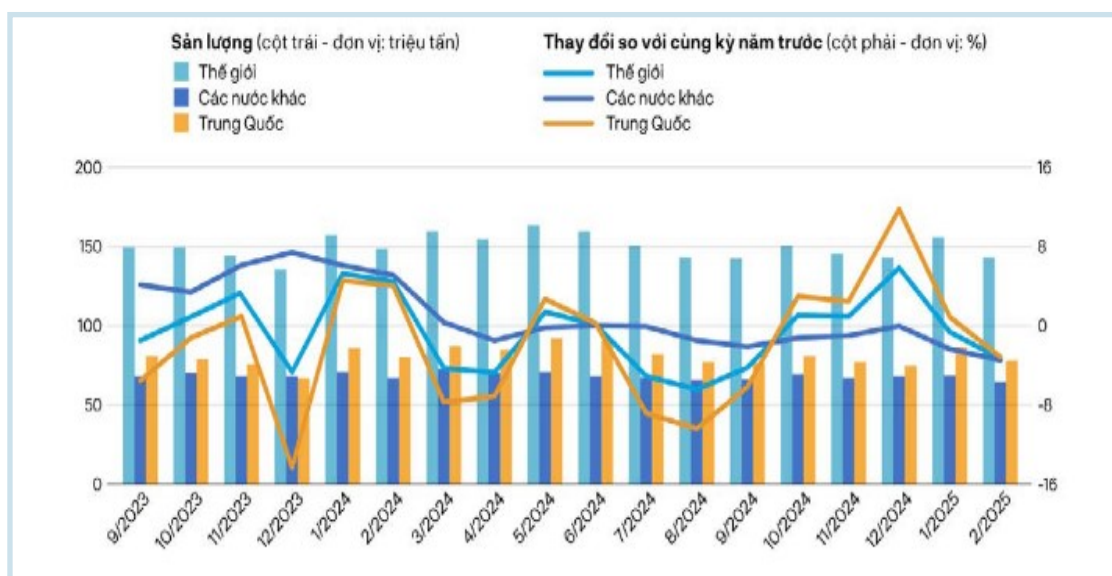
**Bảng 3: Các công ty sản xuất phôi thép trong nước**

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

Theo Hiệp hội Thép Thế giới (Worldsteel), tổng sản lượng thép thô của 69 quốc gia báo cáo đạt 144,7 triệu tấn trong tháng 2/2025, giảm 3,4% so với cùng kỳ năm 2024.

**Hình 1: Sản lượng thép thô từ tháng 9/2023 đến tháng 2/2025**

Đơn vị: triệu tấn



Nguồn: Worldsteel

## Hình 2: Sản lượng thép tính theo từng khu vực

Đơn vị: triệu tấn

	Tháng 2/2025	So với cùng kỳ 2024 (%)	2 tháng 2025	So với cùng kỳ 2024 (%)
Châu Phi	1,9	▲ 7,6%	3,9	▲ 1,7%
Châu Á và châu Đại Dương	107,3	▼ 2,6%	225,0	▼ 1,4%
EU (27)	10,1	▼ 7,1%	20,4	▼ 5,1%
Châu Âu (khác)	3,3	▼ 9,7%	6,9	▼ 8,6%
Trung Đông	3,7	▼ 11,5%	7,9	▼ 13,5%
Bắc Mỹ	8,2	▼ 6,3%	17,5	▼ 1,9%
Nga và khu vực CIS + Ukraine	6,7	▼ 1,9%	13,6	▼ 0,7%
Nam Mỹ	3,4	▼ 3,2%	6,9	▼ 2,5%
<b>Tổng 69 quốc gia</b>	<b>144,7</b>	<b>▼ 3,4%</b>	<b>302,0</b>	<b>▼ 2,2%</b>

Nguồn: Worldsteel

Tại Trung Quốc, nước sản xuất thép lớn nhất thế giới, ghi nhận sản lượng thép giảm 3,3% trong tháng 2, xuống 78,9 triệu tấn. Hiện quốc gia này đang đẩy mạnh việc giảm sản lượng. Một số nhà máy thép tại Trung Quốc đã bắt đầu cắt giảm sản lượng do tình trạng dư cung và lợi nhuận thấp đang ảnh hưởng đến ngành, Bloomberg dẫn báo cáo từ Mysteel.

Hồi giữa tháng 2, Tổng thống Mỹ Donald Trump ký sắc lệnh áp thuế 25% với toàn bộ nhôm, thép nhập khẩu. Điểm đáng chú ý của lần áp thuế này so với năm 2018 là các nước được miễn trừ trước đó, gồm Ca-na-đa, Mê-hi-cô, Bra-xin, Anh, Nhật Bản và Liên minh châu Âu (EU) sẽ không được hưởng quyền lợi này nữa.

Tại Việt Nam, theo số liệu từ Hiệp hội thép Việt Nam (VSA), sản lượng thép thành phẩm tháng 2 gần như không đổi so với cùng kỳ năm ngoái, quanh mức 2,1 triệu tấn. Kết quả sản xuất của từng mặt hàng có sự phân hoá mạnh trong tháng. Trong khi sản lượng thép xây dựng và thép cán nóng vẫn tiếp tục đà giảm 5 - 15% thì thép cán nguội và ống thép tăng mạnh 22 - 52%.

**Hình 3: Sản lượng thép thành phẩm trong tháng 2 và 2 tháng đầu năm 2025**

	Tháng 2/2025		Lũy kế 2 tháng đầu năm 2025	
	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái
Thép xây dựng	785.800	▼ 5,7%	1.722.378	▼ 6,9%
Thép cán nóng (HRC)	514.971	▼ 15,3%	1.064.670	▼ 16,5%
Thép cán nguội (CRC)	224.045	▲ 52,0%	435.631	▲ 20,3%
Tôn mạ	427.432	▲ 5,8%	856.666	▲ 1,4%
Ống thép	200.522	▲ 22,1%	371.111	▲ 1,6%
Tổng cộng	2.152.770	▼ 0,2%	4.450.456	▼ 5,2%

Nguồn: VSA

#### 4. Khuyến nghị

Phôi thép là sản phẩm trung gian quan trọng để sản xuất các loại thép thành phẩm, được sử dụng phổ biến trong xây dựng, từ các công trình dân dụng đến hạ tầng lớn như nhà cao tầng và cầu đường. Chính phủ Việt Nam chủ trương khuyến khích phát triển sản xuất thép từ thượng nguồn, ưu tiên nguồn cung trong nước vì thép được xem là vật liệu nền tảng của công nghiệp, giúp các ngành sản xuất chủ động hơn về nguyên liệu. Việc bảo vệ sản xuất thượng nguồn không chỉ góp phần duy trì việc làm mà còn tạo nguồn thu ngân sách ổn định. Bên cạnh đó, thép là mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn và là ngành công nghiệp cốt lõi, có tác động lan tỏa mạnh đến nhiều lĩnh vực kinh tế khác.

**Bảng 4: Tiến trình điều tra biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam**

Thời gian	Tiến trình điều tra
18/12/2016	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.
20/3/2020	Ban hành Quyết định số 918/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu
21/3/2023	Ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm thép dài nhập khẩu

Vào ngày 21 tháng 3 năm 2023, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT, trong đó, không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép.

Như vậy, tại thời điểm tháng 2/2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu vào Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ. Trong bối cảnh Việt Nam không còn áp dụng biện pháp tự vệ đối với phôi thép nhập khẩu từ Trung Quốc, các doanh nghiệp đối diện nguy cơ cạnh tranh gay gắt. Nếu xuất hiện dấu hiệu bán phá giá, doanh nghiệp cần lập tức thu thập dữ liệu so sánh giá nhập khẩu với giá thông thường tại nước xuất khẩu, chi phí sản xuất nội địa và giá bán trong nước để xác định mức độ bất thường. Đồng thời theo dõi biến động về lượng nhập khẩu, đặc biệt khi có sự tăng vọt đột ngột hoặc giá bán thấp bất thường. Các thông tin này là căn cứ quan trọng để đề xuất cơ quan chức năng mở điều tra chống bán phá giá.

Trên cơ sở bằng chứng đầy đủ, doanh nghiệp nói riêng và Hiệp hội ngành thép nói chung cần phối hợp chuẩn bị hồ sơ yêu cầu Bộ Công Thương khởi xướng điều tra. Hồ sơ phải chứng minh hành vi bán phá giá, mức thiệt hại của ngành và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố. Trong quá trình điều tra, các doanh nghiệp phải cung cấp dữ liệu minh bạch để hỗ trợ cơ quan quản lý xác minh. Nếu được kết luận có bán phá giá, ngành thép có thể đề nghị áp dụng thuế

chống bán phá giá nhằm đưa giá nhập khẩu về mức hợp lý.

Bên cạnh biện pháp pháp lý, doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh nội tại thông qua đầu tư công nghệ, giảm chi phí, nâng cao chất lượng và mở rộng các dòng sản phẩm giá trị gia tăng. Việc đa dạng hóa thị trường tiêu thụ, tham gia phân khúc cao cấp và mở rộng xuất khẩu cũng giúp giảm áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Ngoài ra, sự phối hợp giữa doanh nghiệp và Hiệp hội ngành thép góp phần tăng sức mạnh đại diện, thúc đẩy chia sẻ thông tin và xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh.

## II. Phân bón DAP, MAP

### 1. Mô tả hàng hóa

#### a) Mô tả mặt hàng

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.

Ø *Phân bón DAP (diammonium phosphate):*

Phân bón DAP có các đặc tính như sau:  
Công thức hóa học:  $(\text{NH}_4)_2\text{HPO}_4$ . Hình dạng: dạng hạt. Hàm lượng lân trong 1 kg DAP có giá trị bằng 2,8 kg supe lân hoặc lân nung chảy. DAP là loại phân trung tính, lân trong DAP tan nhanh trong nước nên cây dễ hấp thu. Màu sắc: vàng, xanh, đen, nâu.

#### Ø *Phân bón MAP (monoammonium phosphate):*

Phân bón MAP có các đặc tính như sau:  
Công thức hóa học:  $\text{NH}_4\text{H}_2\text{PO}_4$ . Khối lượng phân tử: 115,02g/mol. Nhiệt độ nóng chảy: 190°C. Hình dạng: dạng bột. Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

#### *b) 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 ( $\text{H}_3\text{PO}_4$ ) và amoniac ( $\text{NH}_3$ ).

*Nguyên liệu chính gồm:*

- Axit photphoric ( $\text{H}_3\text{PO}_4$ ): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc photphorit qua quá trình hòa tan với axit sulfuric.
- Amoniac ( $\text{NH}_3$ ): Dạng lỏng hoặc khí, cung cấp nguồn đạm.
- Nước và phụ gia: Điều chỉnh độ ẩm, kiểm soát pH.

##### Ø *Quy trình sản xuất DAP:*

DAP được sản xuất từ quặng apatit, amoniac và  $\text{H}_3\text{PO}_4$ . Axit  $\text{H}_3\text{PO}_4$  được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric,  $\text{NH}_3$  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  $\text{H}_3\text{PO}_4$  và khoảng 70% lượng  $\text{NH}_3$  cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni phot phát 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%  $\text{NH}_3$  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  $\text{NH}_3$ , HF,  $\text{SiF}_4$  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

phosphoric ( $H_3PO_4$ ) 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.

Amoniac được nhập về bằng xe bồn và được nạp vào bồn chứa Amoniac hình cầu có khả năng chịu áp suất cao. Amoniac lỏng được bơm sang thiết bị hóa hơi amoniac. Tại đây ammoniac lỏng được gia nhiệt hóa hơi bằng hơi nước tới điều kiện áp suất cao 13atm, nhiệt độ  $40^\circ - 50^\circ C$ . Khí Amoniac được đẩy tự nhiên tới ống phản ứng tiếp xúc trực tiếp với axit  $H_3PO_4$  để tạo thành sản phẩm MAP trong điều kiện áp cao 6-10 atm, nhiệt độ  $180^\circ - 200^\circ C$ . 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.

## 2. Tình hình nhập khẩu

*Ø Tình hình chung về nhập khẩu phân bón:*

Theo số liệu thống kê của Cục Hải quan, trong tháng 2/2025 nhập khẩu phân bón các loại về Việt Nam đạt 492,03 nghìn tấn, trị giá trên 141,2 triệu USD, so tháng 1/2025 tăng 31,62% về lượng và giảm 1,81% về trị giá, so tháng 2/2024 tăng 74,73% về lượng và tăng 54,23% về trị giá.

Tính chung 2 tháng đầu năm 2025, nhập khẩu phân bón đạt 869,28 nghìn tấn, trị giá 286,39 triệu USD, giá trung bình 329,46 USD/tấn, tăng 26,49% về lượng, tăng 26,22% về kim ngạch nhưng giảm nhẹ 0,22% về giá so với 2 tháng đầu năm 2024.

Giá nhập khẩu trung bình giảm, đặc biệt trong tháng 2/2025 còn 287 USD/tấn, giảm 11,73% so với cùng kỳ năm trước và giảm sâu 25,41% so với tháng 1/2025. Điều này phản ánh nguồn cung phân bón toàn cầu dồi dào, sức ép cạnh tranh lớn khiến giá hạ nhiệt.

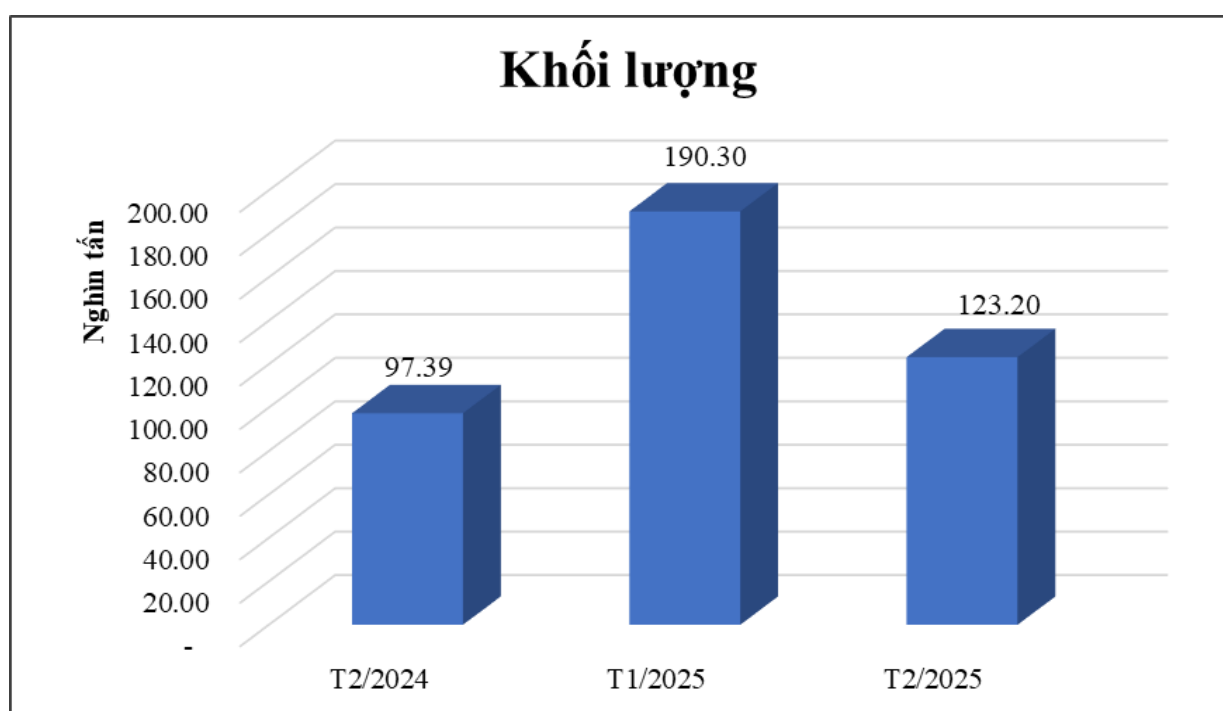
Phân bón của Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ thị trường Trung Quốc, sử dụng 36,82% về lượng và sử dụng 29,97% về kim ngạch trong tổng nhập khẩu phân bón của cả nước, đạt 320,1 nghìn tấn, giá trị 85,83 triệu USD, giá trung bình 268,14 USD/tấn; tăng 9,92% về lượng, tăng 33,94% về kim ngạch và tăng 21,86% về giá so với 2 tháng đầu năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Nga đạt 102,542 nghìn tấn, giá trị 57,21 triệu USD, giá trung bình 557,91 USD/tấn; giảm 15,12% về lượng, giảm 24,07% về kim ngạch và giảm 10,55% về giá; Tiếp đến thị trường Lào đạt 54,27 nghìn tấn, trị giá 13,79 triệu USD, giá trung bình 254,16 USD/tấn; tăng 9,95% về lượng, tăng 2,02% về kim ngạch nhưng giảm 7,21% về giá.

Đáng chú ý, nhập khẩu phân bón từ Canada tăng rất mạnh so với cùng kỳ năm trước, tăng 572,55% về khối lượng, tăng 571,36% về kim ngạch, đạt 40,47 nghìn tấn, trị giá 12,74 triệu USD; nhập khẩu từ Đài Loan cũng tăng mạnh 169,93% về lượng, tăng 217% về kim ngạch, đạt 16,15 nghìn tấn, giá trị 9,71 triệu USD. Israel có mức tăng trưởng kỷ lục, đạt 24,83 nghìn tấn, trị giá 8,60 triệu USD, tăng đột biến 17.507,80% về lượng và 5.569,28% về trị giá so với tháng trước.

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

**Hình 1: Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 2 các năm 2024, 2025**



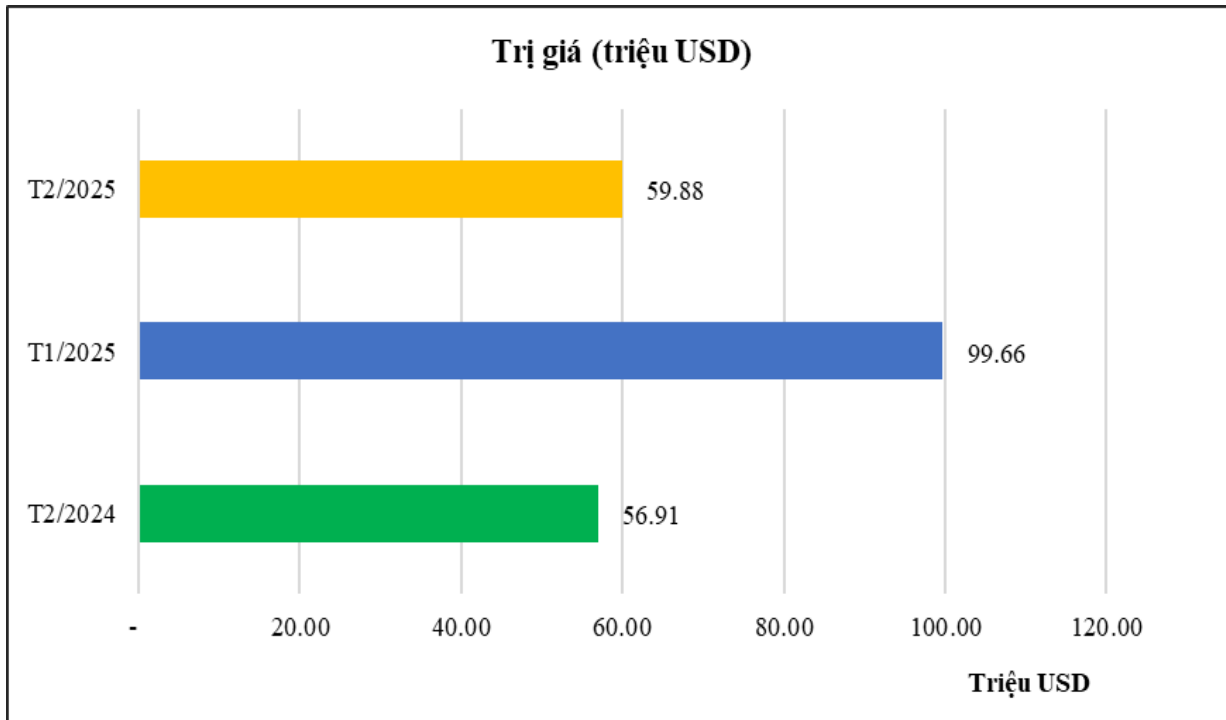
Nguồn: IHS Markit

Có thể thấy, khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP tháng 2 năm 2025 tăng 25,81 nghìn tấn, tương ứng với 26,5% so với cùng kỳ năm 2024. Điều này phản ánh nhu cầu nửa đầu năm mạnh hơn cùng kỳ năm trước do cây trồng bước vào giai đoạn bón phân chính, trong khi nguồn hàng khu vực (đặc biệt từ Trung Quốc) thông suốt hơn so với đầu 2024. Bên cạnh đó, sau thời gian kiểm soát xuất khẩu từ cuối 2024, nguồn cung nói trở lại đúng lúc nhu cầu nội địa lên cao, doanh nghiệp tranh thủ chốt lô lớn với thời gian giao nhanh.

Tuy nhiên, nếu so với tháng trước thì lượng nhập khẩu này giảm 67,10 nghìn tấn, tương ứng với 35,3%. Đây là nhịp điều chỉnh mang tính kỹ thuật do tháng 1 thường là tháng tích hàng

để kịp vụ Đông–Xuân/Hè–Thu và để né đứt gãy do Tết, nên khối lượng nhập thường vọt lên đỉnh. Bước sang tháng 2, doanh nghiệp chuyển sang xả hàng – giao về thị trường, khiến lượng nhập khẩu hạ nhiệt.

**Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 2 các năm 2024, 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

Kim ngạch nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP tháng 2 năm 2025 đạt 59,88 triệu USD, chỉ tăng 2,97 triệu USD (tương ứng 5,22%) so với cùng kỳ 2024. Như vậy, dù khối lượng cùng kỳ tăng mạnh nhưng trị giá nhập khẩu chỉ nhích nhẹ cho thấy giá nhập bình quân đã giảm khoảng 16–17%. Nguyên nhân có thể do cơ cấu nguồn cung dịch về Trung Quốc; chiết khấu/điều khoản mềm hơn khi nguồn cung khu vực được nối từ đầu năm 2025; và cước vận tải giảm.

Trị giá nhập khẩu trong tháng 2 đã giảm 39,78 triệu USD so với hồi tháng 1 (tương ứng giảm 39,9%). Mức giảm trị giá mạnh hơn giảm khối lượng (khi khối lượng chỉ giảm 35,3%) cũng cho thấy xu hướng giá bình quân giảm nhiều. Kết quả này cũng phù hợp với nhận định khi xem xét về khối lượng nhập khẩu ở phần trên khi nguyên nhân do nhịp điều chỉnh kỹ thuật sau tháng 1 tích hàng trước vụ; trong khi tháng 2 ngắn ngày, lại vào dịp nghỉ Tết, lịch giao nhận chậm hơn và người bán thường chiết khấu để giải phóng hàng giao nhanh.

**Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 2 năm 2025**

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	27.123.476,14	73.608.894,28
Ả rập Xê út	21.780.000,00	33.000.000,00
Na-uy	2.656.655,66	3.503.460,00
Bỉ	1.339.843,91	2.793.259,05
Hà Lan	1.006.132,46	2.726.000,00
Nga	865.580,00	1.856.000,00
Hoa Kỳ	654.233,06	327.588,74
Pháp	505.919,56	566.570,84
Đức	505.277,90	622.009,86
Chile	435.491,40	378.000,00
Jordan	393.480,00	322.342,31
Hàn Quốc	381.976,84	755.950,84
Italy	342.918,80	496.588,63
Israel	295.920,00	216.000,00
Ba Lan	278.780,68	112.884,03
Thái Lan	251.067,87	267.852,36
Ấn Độ	208.403,30	202.464,53
Tây Ban Nha	196.421,46	109.010,51
Vương quốc Anh	147.929,34	328.643,80
Thổ Nhĩ Kỳ	109.715,03	93.305,26
Úc	95.239,12	241.604,97
Nhật Bản	73.604,99	570.050,00
Nam Phi	58.956,50	27.817,07
Peru	55.500,00	30.000,00

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Áo	33.983,45	7.877,07
Đài Loan - Trung Quốc	29.799,88	2.200,00
Lithuania	26.834,92	24.000,00
Slovenia	15.037,39	3.500,00
Bulgaria	8.280,00	4.000,00
Singapore	2.397,60	1.332,00
Việt Nam	21,37	2,20
Ireland	1,03	0,50
<b>Tổng</b>	<b>59.878.879,66</b>	<b>123.199.208,85</b>

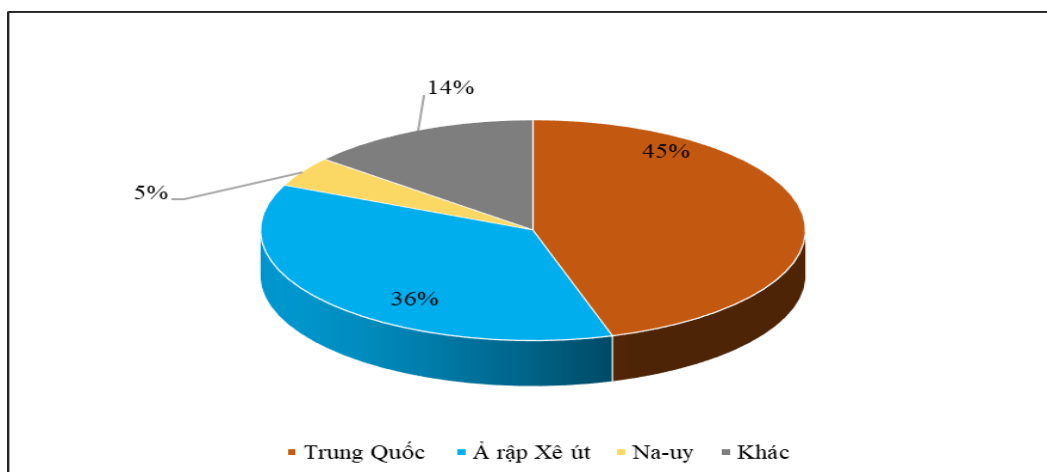
*Nguồn: IHS Markit*

Xét về thị trường, Việt Nam nhập khẩu phân bón DAP, MAP chủ yếu từ thị trường Trung Quốc với 73,4 nghìn tấn, trị giá hơn 27,1 triệu USD, chiếm 45% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này vào Việt Nam.

Đứng thứ 2 là Ả rập Xê út với gần 33 nghìn tấn, tương đương hơn 21,78 triệu USD, chiếm 36%. Tiếp đến là Na-uy với 3,5 nghìn tấn về khối lượng nhập và 2,65 triệu USD, chiếm khoảng 5%.

**Hình 3: Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 2 năm 2025**

*Đơn vị: %*



*Nguồn: IHS Markit*

Lượng nhập khẩu phân bón dự kiến tiếp tục tăng trong các tháng tới, do nhu cầu nông nghiệp phục hồi và chuẩn bị cho vụ hè thu. Tuy nhiên, mức tăng sẽ giảm tốc độ so với 2 tháng đầu năm do tồn kho đã được bổ sung tương đối đầy đủ. Giá nhập khẩu phân bón duy trì xu hướng giảm hoặc đi ngang nhờ nguồn cung thế giới ổn định và chi phí vận chuyển hạ nhiệt. Thị trường Trung Quốc và khối ASEAN vẫn giữ vai trò chủ lực, nhưng nhập khẩu từ các thị trường như Canada, Israel và Nhật Bản sẽ có xu hướng tăng nếu chính sách ưu đãi được tận dụng tốt.

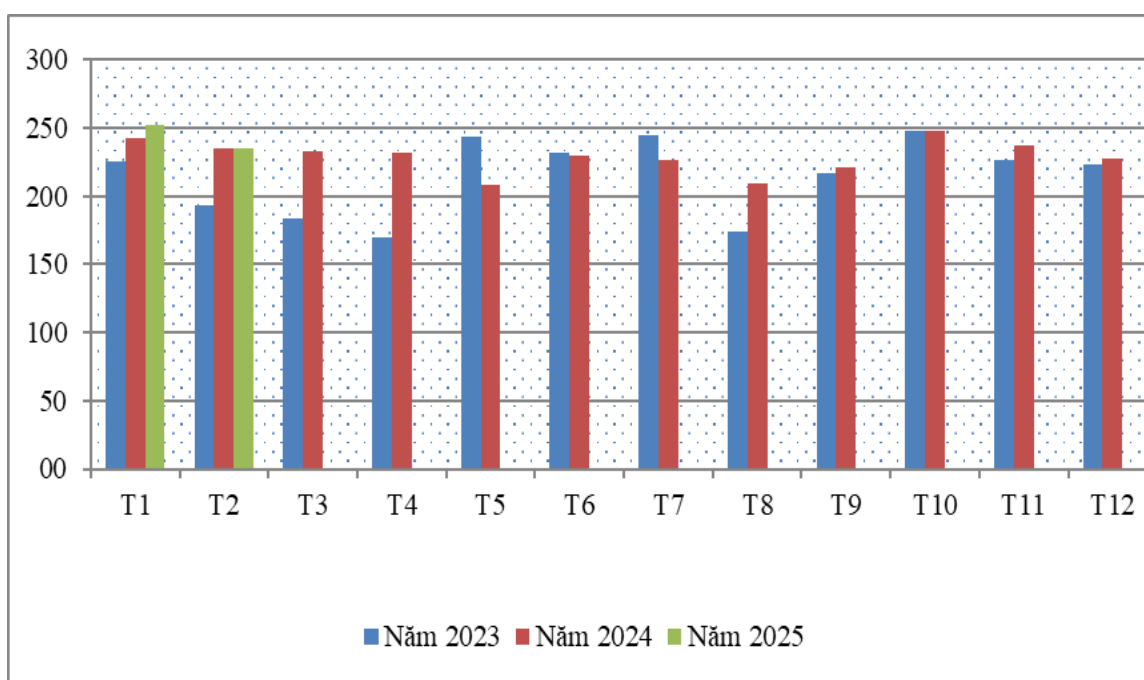
### 3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

Thị trường phân bón trong nước đang có những biến động nhất định do ảnh hưởng của thời tiết, mùa vụ và các yếu tố khác. Nhu cầu phân bón tăng cao ở các khu vực đang trong vụ đông xuân, đặc biệt là mặt hàng ure, giá phân bón đang có xu hướng tăng nhẹ.

Hiện Việt Nam có 4 nhà máy phân ure lớn nhất là Phú Mỹ, Cà Mau, Ninh Bình, Hà Bắc. Tại các nhà máy ure này, hoạt động sản xuất đang duy trì ổn định, đáp ứng nhu cầu phân ure cho sản xuất nông nghiệp ở trong nước. Dự kiến sản lượng sản xuất của Việt Nam trong tháng 2 duy trì ổn định ở mức 225.000 tấn, tương đương với sản lượng tháng 1 trước đó do các nhà máy chưa có kế hoạch bảo dưỡng định kỳ.

**Hình 4: Lượng sản xuất phân bón Ure của Việt Nam**

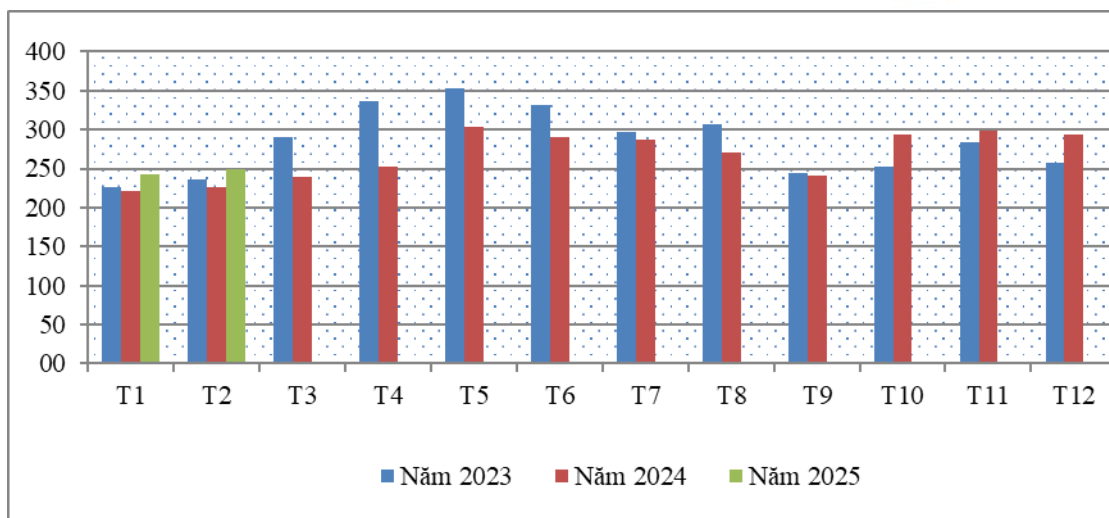
*Đơn vị: nghìn tấn*



*Nguồn: VITIC*

## Hình 5: Lượng sản xuất phân bón NPK của Việt Nam

Đơn vị: nghìn tấn



Nguồn: VITIC

Đối với ure làm nguyên liệu sản xuất, trong tháng 1 và 2, nhu cầu tiêu thụ phân bón NPK thường không quá mạnh do chưa vào cao điểm mùa mưa tại Tây Nguyên-Đông Nam Bộ nên các nhà máy có thể không hoạt động với công suất cao. Do vậy lượng ure dùng sản xuất NPK trong hai tháng đầu năm chỉ ở mức 45.000 tấn.

Theo dự báo của AgroMonitor, lượng phân ure tiêu thụ nội địa trong tháng 2 này ước đạt 100.000 tấn, giảm 60.000 tấn so với tháng 1. Tồn kho trong tháng 2 này sẽ tăng nhẹ, đạt mức 411.000 tấn. Giá ure nội địa trong tháng 2 dự kiến được hỗ trợ bởi các thông tin tích cực từ thị trường thế giới (Ấn Độ có thể mở thầu mới trong tháng 2, nhu cầu tại Mỹ, EU, Australia tăng).

Theo số liệu thống kê của Cục Hải quan, xuất khẩu phân bón của Việt Nam trong tháng 2/2025 đạt 186,88 nghìn tấn, trị giá trên 73,87 triệu USD, tăng 26,69% về lượng và tăng 21,67% về trị giá so với tháng 1/2025; so với tháng 2/2024 tăng 8,81% về lượng và tăng 1,86% về trị giá. Lũy kế 2 tháng đầu năm 2025, kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước đạt trên 334,15 nghìn tấn, trị giá 134,46 triệu USD, giảm 5,06% về lượng và giảm 7,54% về trị giá so với cùng kỳ năm 2024.

Trong tháng 2/2025, xuất khẩu phân bón của Việt Nam sang khối thị trường Asean đạt 90,1 nghìn tấn, trị giá 31,6 triệu USD, chiếm 42,77% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong đó, xuất khẩu tới thị trường Campuchia đạt 43,03 nghìn tấn, trị giá 12,44

triệu USD, tăng 7,57% về lượng và giảm 23,84% trị về giá so với tháng 1/2025, so với tháng 2/2024 tăng 44,62% về lượng và tăng 4,6% trị về giá, chiếm 16,84% tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước.

Xuất khẩu phân bón sang thị trường Đài Loan trong tháng 2/2025 đạt 17,42 nghìn tấn, trị giá 7,21 triệu USD, so với tháng 1/2025 tăng đột biến 1.565,68% về lượng và tăng 1.609,19% trị về giá, chiếm 9,76% thị phần.

Xuất khẩu phân bón sang thị trường Hàn Quốc trong tháng 2/2025 đạt 15,26 nghìn tấn, trị giá 6,52 triệu USD, so với tháng 1/2025 giảm mạnh 71,99% về lượng và 68,39% trị về giá, chiếm 8,82% thị phần.

Lũy kế 2 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu phân bón sang thị trường Asean đạt 153,99 nghìn tấn, trị giá 57,01 triệu USD, chiếm 42,4% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong đó, xuất khẩu phân bón sang thị trường Campuchia đạt 83,02 nghìn tấn, trị giá 28,79 triệu USD, tăng 22,94% về lượng và tăng 2,89% về trị giá so với cùng kỳ năm 2024, chiếm 21,41% thị phần.

Xuất khẩu phân bón của Việt Nam chủ yếu ở một số mặt hàng phân bón NPK và phân hữu cơ, với các thị trường xuất khẩu chính như Campuchia, Lào và Myanmar. Tăng trưởng xuất khẩu phân bón đang chịu sự cạnh tranh từ các thị trường sản xuất lớn như Trung Quốc, Nga và khu vực Trung Đông, cộng thêm sức ép giá giảm từ nguồn cung toàn cầu.

Xuất khẩu phân bón Việt Nam được dự báo phục hồi nhẹ, nhất là các loại phân hữu cơ và phân bón chuyên dụng cho cây trồng công nghiệp xuất khẩu. Các thị trường ASEAN và Nam Á sẽ tiếp tục là điểm đến trọng điểm, trong khi các doanh nghiệp cần đáp ứng tiêu chuẩn môi trường và chất lượng quốc tế để mở rộng thị phần tại các thị trường tham gia CPTPP và EVFTA.

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

- Tập đoàn Hóa chất Việt Nam (Vinachem):

+ Sản phẩm: Phân DAP, NPK, Kali, và các loại phân bón hóa học khác.

+ Nhà máy nổi bật: Nhà máy DAP Đình Vũ (Hải Phòng) – sản xuất DAP; Nhà máy DAP Lào Cai – sản xuất DAP.

+ Công ty trực thuộc: 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

+ Sản phẩm: DAP, phân bón vi lượng và hóa chất.

- Nhà máy DAP số 1 - Hải Phòng, thuộc Công ty Cổ phần DAP- VINACHEM, là một trong những cơ sở sản xuất DAP lớn nhất cả nước. Doanh nghiệp này hiện chiếm khoảng 30% thị phần phân bón DAP trên toàn quốc.

- Nhà máy DAP số 2 - Lào Cai, cũng thuộc Công ty Cổ phần DAP - VINACHEM, đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng DAP trong nước.

Ø Đánh giá chung:

Năm 2025, thị trường phân bón Việt Nam được kỳ vọng duy trì sự ổn định về nguồn cung nhờ năng lực sản xuất trong nước ngày càng được cải thiện.

Các nhà máy lớn như Đạm Phú Mỹ, Đạm Cà Mau và DAP Đình Vũ đã triển khai các dự án mở rộng công suất, nâng cấp công nghệ, và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế nhằm tối ưu hóa sản lượng và chất lượng sản phẩm. Đồng thời, sự ổn định trong chuỗi cung ứng và năng lực xuất khẩu mạnh mẽ sẽ tiếp tục đảm bảo nguồn cung đáp ứng tốt nhu cầu nội địa. Các Hiệp định thương mại tự do (FTA) như RCEP và EVFTA tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhập khẩu phân bón từ các nước có lợi thế cạnh tranh về giá như Nga, Trung Quốc và Indonesia. Điều này không chỉ giúp bổ sung nguồn cung mà còn hạn chế tình trạng tăng giá đột biến do khan hiếm cục bộ. Bên cạnh đó, nhu cầu gia tăng nhờ mở rộng diện tích canh tác và áp công nghệ nông nghiệp dự báo sẽ thúc đẩy nhu cầu phân bón.

Tuy nhiên, bên cạnh cơ hội, ngành cũng đối mặt với những thách thức như xu hướng nông nghiệp hữu cơ tại các nước phát triển có thể làm giảm nhu cầu phân bón hóa học toàn cầu. Ngoài ra, các hiện tượng thời tiết cực đoan như El Niño và La Niña có thể ảnh hưởng đến sản lượng nông nghiệp, từ đó tác động đến nhu cầu phân bón, đặc biệt trong ngắn hạn.

#### **4. Khuyến nghị**

- Đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu chiến lược:

Khuyến khích doanh nghiệp tìm kiếm đối tác cung ứng từ các thị trường có tiềm năng và ổn định hơn như Trung Đông, Chile, hoặc Ấn Độ để giảm phụ thuộc vào nguồn Trung Quốc. Có thể xem xét ký hợp đồng dài hạn để ổn định giá và đảm bảo nguồn hàng.

- *Đối với sản xuất và xuất khẩu nội địa:*

Tăng cường đầu tư sản xuất phân bón trong nước, nhất là phân bón hữu cơ và phân bón chuyên dùng cho cây trồng đặc thù nhằm giảm sự lệ thuộc vào nhập khẩu. Kiểm soát chất lượng phân bón nội địa và nhập khẩu, bảo vệ nông dân trước rủi ro từ phân bón giả, kém chất lượng.

- *Thúc đẩy chuyển đổi công nghệ sản xuất:*

Đề xuất các doanh nghiệp sản xuất trong nước nghiên cứu ứng dụng công nghệ tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải CO<sub>2</sub> và tận dụng phụ phẩm từ ngành hóa chất để giảm chi phí đầu vào, đồng thời đáp ứng tiêu chuẩn “phân bón xanh” mà nhiều thị trường quốc tế đang hướng đến.

- *Tăng cường phân tích thị trường và cảnh báo sớm:*

Cần vận hành hệ thống giám sát giá và cảnh báo sớm phân bón để theo dõi biến động bất thường về nhập khẩu, giá và thuế của các nước xuất khẩu lớn. Hệ thống này sẽ giúp dự báo sớm nguy cơ bán phá giá hoặc gia tăng nhập khẩu đột biến. Doanh nghiệp nên chủ động thu thập dữ liệu cung-cầu nội địa, sản lượng, doanh thu và tồn kho để làm cơ sở nếu cần. Đồng thời, cần theo dõi biến động giá quốc tế, đặc biệt từ Nga, Trung Quốc, và Hoa Kỳ để đưa ra kế hoạch nhập khẩu linh hoạt, hạn chế rủi ro từ biến động giá và chính sách của các thị trường.

- *Tập trung hỗ trợ xúc tiến thương mại và kết nối cung – cầu trong nước:*

Bộ Công Thương, các hiệp hội và địa phương cần phối hợp tổ chức các hội nghị kết nối giữa nhà sản xuất – đại lý – người tiêu dùng, qua đó thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nội địa và giảm tồn kho.

- *Nghiên cứu biện pháp kỹ thuật thay vì phòng vệ thương mại sớm:*

Trong giai đoạn hiện nay, cần ưu tiên biện pháp phi thuế quan như quy chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng, chứng nhận nguồn gốc để đảm bảo sự công bằng trong cạnh tranh, trước khi xem xét khởi động điều tra phòng vệ thương mại.

Đồng thời, doanh nghiệp cần thiết lập hệ thống lưu hồ sơ chi tiết: chi phí sản xuất, giá thành, năng lực sản xuất, hợp đồng nguyên liệu – để sẵn sàng khi bị điều tra. Doanh nghiệp cần lên kế hoạch nội bộ và phối hợp với Cục PVTM để biết rõ quy trình và yêu cầu hồ sơ trong các vụ việc.

- *Khuyến khích hình thành “liên minh nguyên liệu” giữa các nhà sản xuất phân bón trong nước:*

Nhằm chia sẻ nguồn nguyên liệu, giảm chi phí logistics và tăng sức cạnh tranh với hàng nhập khẩu, nhất là trong bối cảnh giá vận chuyển quốc tế biến động mạnh. Doanh nghiệp cần xây dựng kế hoạch tối ưu hóa chuỗi sản xuất – phân phối, giảm tồn kho và tăng khả năng ứng phó với biến động thị trường.

### **III. Ván gỗ MDF**

#### **1. Mô tả hàng hóa**



Ván gỗ MDF là ván sợi gỗ mật độ trung bình (Medium Density Fibreboard – MDF), là sản phẩm gỗ công nghiệp được sản xuất từ các sợi gỗ hoặc vật liệu có chứa cellulose được nghiền nhỏ, trộn với chất kết dính (nhựa tổng hợp như urê-formaldehyde, melamine, phenol-formaldehyde) và các chất phụ gia khác, sau đó được ép nóng ở áp suất và nhiệt độ cao để tạo thành tấm ván có độ dày, mật độ và cấu trúc đồng nhất.

Hàng hóa có thể ở dạng chưa phủ bề mặt hoặc đã được phủ bề mặt (melamine, veneer, laminate, sơn PU, v.v.). Các tấm MDF có độ dày thông thường từ 2,5 mm đến 30 mm, mật độ từ 450 kg/m<sup>3</sup> đến dưới 1.000 kg/m<sup>3</sup>, và kích thước phổ biến là 1.220 mm × 2.440 mm hoặc 1.830 mm × 2.750 mm.

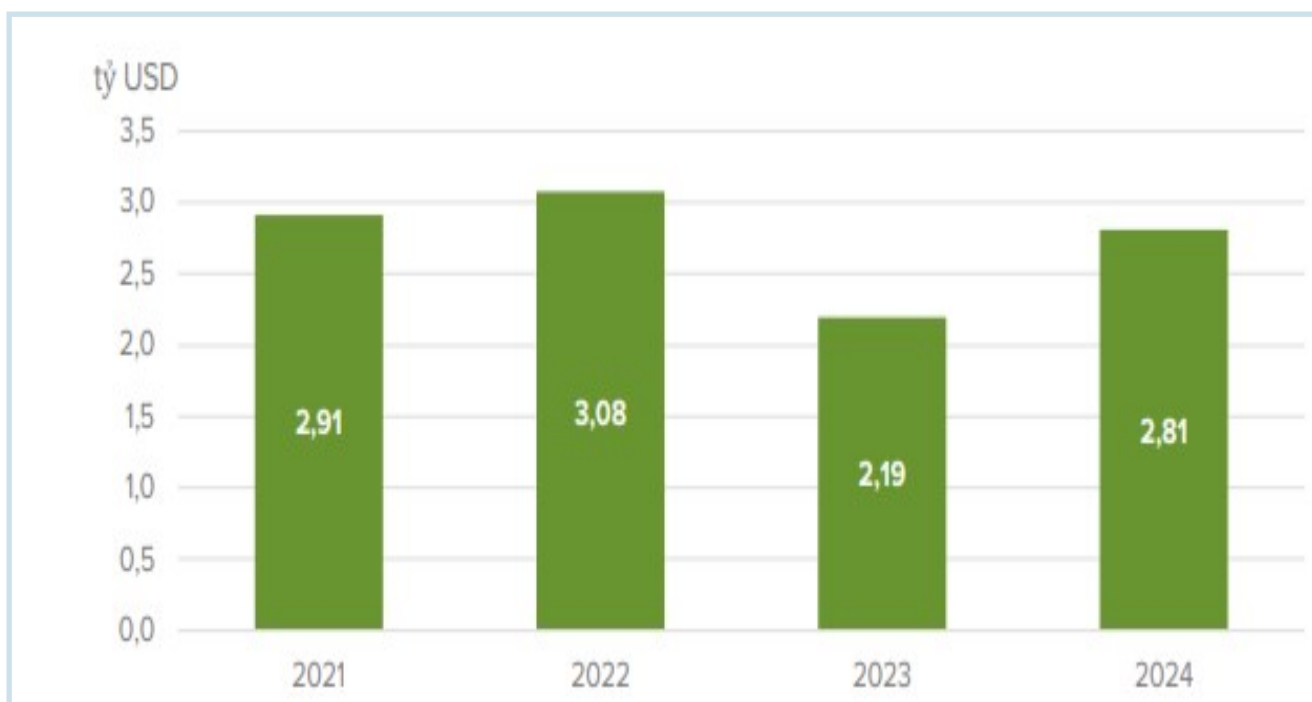
Sản phẩm được sử dụng chủ yếu trong ngành sản xuất đồ nội thất, tủ, kệ, sàn, cửa, vách ngăn, và các sản phẩm trang trí nội thất khác.

Các mã HS áp dụng đối với hàng hóa bị điều tra gồm: 4411.12.00, 4411.13.00, 4411.14.00, 4411.92.00, 4411.93.00 và 4411.94.00.

## 2. Tình hình nhập khẩu

Năm 2024, kim ngạch nhập khẩu Gỗ và Sản phẩm Gỗ (G&SPG) Việt Nam đạt trên 2,81 tỷUSD, tăng 28,1% so với năm 2023, ngành hàng gỗ trong năm 2024 đã xuất siêu 13,06 tỷ USD. Các mặt hàng G&SPG Việt Nam nhập khẩu đều tăng trong năm, các mặt hàng có xu hướng nhập tăng mạnh gồm: gỗ tròn, gỗ xẻ, gỗ dán, veneer, ván dăm, ván sợi, gỗ dán,... Đây là các nguyên liệu chính phục vụ cho chế biến đồ gỗ xuất khẩu và tiêu dùng trong nước. Biểu đồ 01 chỉ ra kim ngạch nhập khẩu G&SPG của Việt Nam theo các năm trong giai đoạn từ năm 2021 tới năm 2024 và so sánh giá trị nhập khẩu theo tháng năm 2023 và năm 2024.

**Biểu đồ 1: Kim ngạch nhập khẩu G&SPG của Việt Nam**



*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-

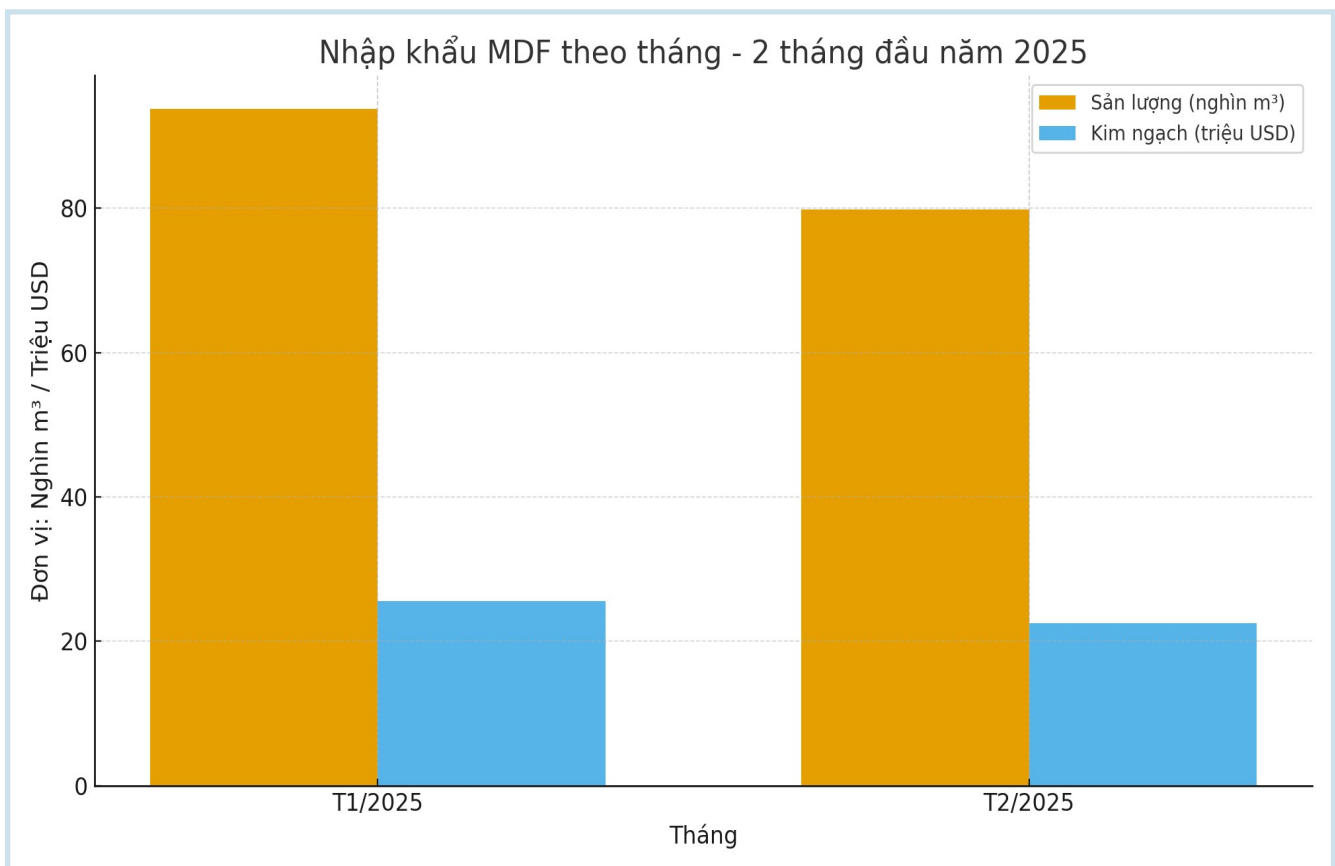
mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước.

Thị trường ván gỗ MDF đang chứng kiến sự phát triển với mức tăng trưởng ổn định, tuy nhiên, để tiếp tục duy trì đà tăng trưởng, các doanh nghiệp cần đổi mới và khắc phục các thách thức về giá nguyên liệu, môi trường và cạnh tranh công nghệ. Sự đổi mới, đầu tư vào công nghệ tiên tiến và việc tuân thủ các tiêu chuẩn bền vững sẽ là chìa khóa mở ra cơ hội phát triển dài hạn cho thị trường MDF.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và cạnh tranh thương mại ngày càng gay gắt, nhập khẩu ván gỗ MDF đã trở thành một yếu tố có tác động lớn đến ngành sản xuất trong nước.

### a. Sản lượng – Kim ngạch nhập khẩu ván gỗ MDF

**Biểu đồ 2: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF theo tháng – 2 tháng đầu năm 2025**



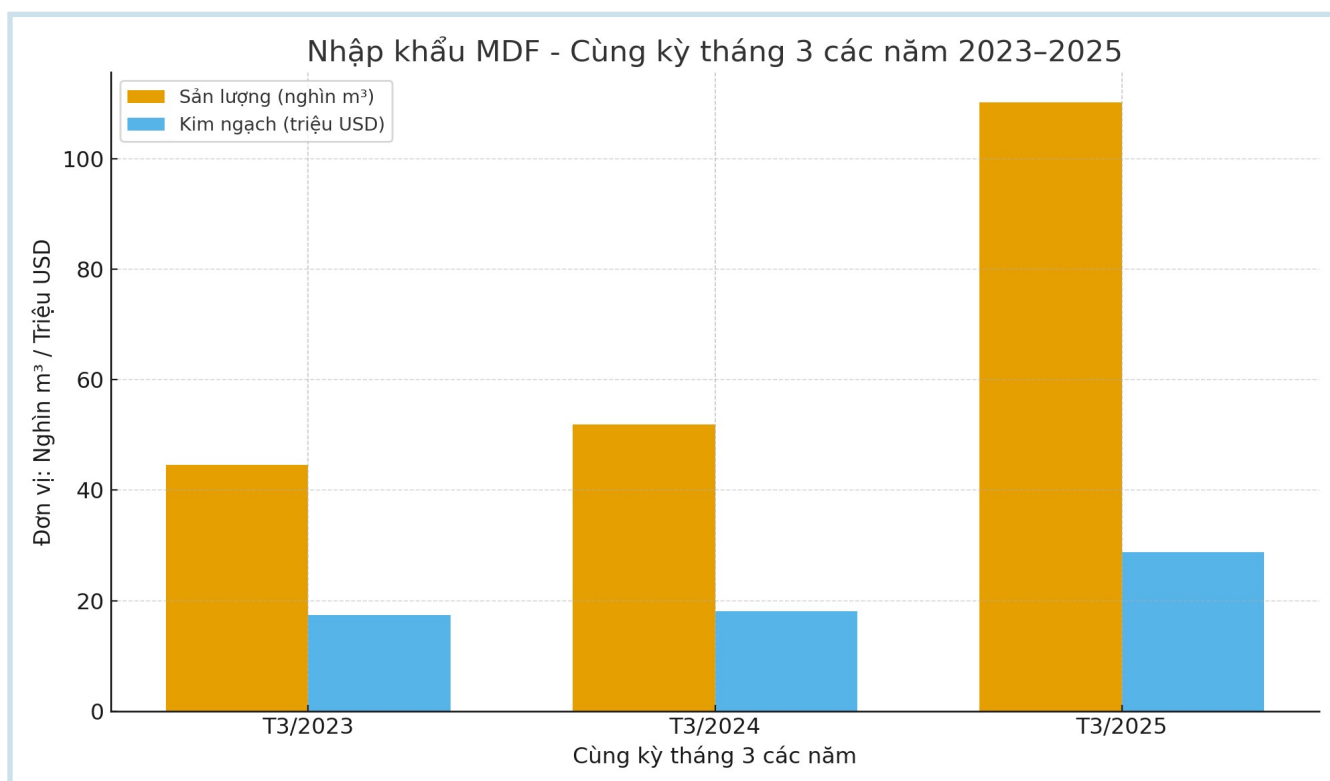
*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 2 cho thấy diễn biến nhập khẩu MDF trong 2 tháng đầu năm 2025. Tháng 1/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 93,8 nghìn m³ với kim ngạch khoảng 25,5 triệu USD, cho

thấy doanh nghiệp sớm chủ động tích trữ hàng cho các đơn hàng đầu năm. Sang tháng 2/2025, sản lượng giảm xuống còn khoảng 79,8 nghìn m<sup>3</sup> và kim ngạch còn khoảng 22,5 triệu USD, tương ứng mức thay đổi khoảng -14,8% về sản lượng và -11,8% về kim ngạch so với tháng 1 – chủ yếu do yếu tố mùa vụ sau kỳ nghỉ Tết.

Tuy giảm so với tháng 1, mức nhập khẩu tháng 2/2025 vẫn cao hơn đáng kể so với mặt bằng các năm trước (xem Biểu đồ 3 và 4), cho thấy nhu cầu MDF của thị trường Việt Nam năm 2025 đã dịch chuyển lên một mặt bằng mới, dù chịu tác động của mùa vụ.

**Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 2 năm 2023-2025**

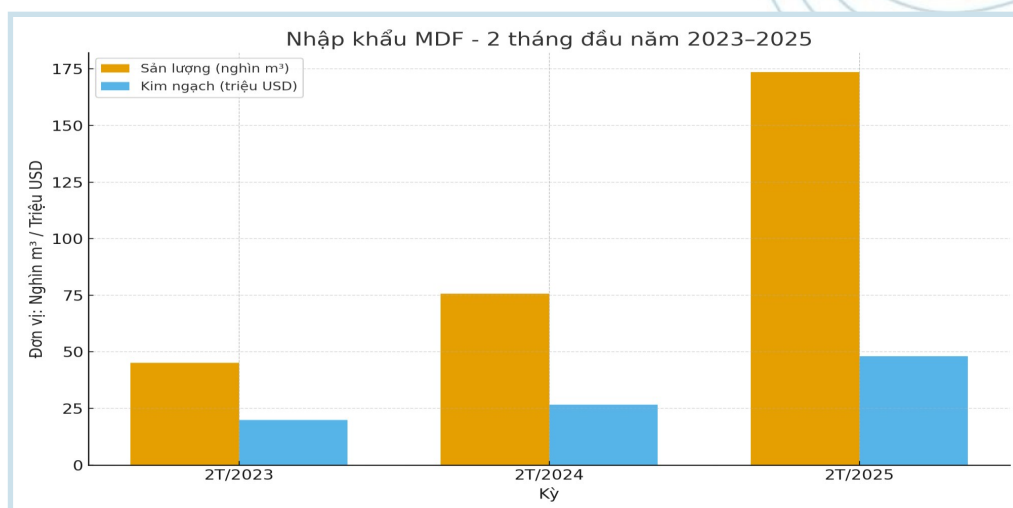


*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 3 cho thấy cả sản lượng và kim ngạch nhập khẩu MDF đều tăng liên tục qua các năm 2023–2025. Tháng 2/2023, sản lượng nhập khẩu chỉ khoảng 30,8 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch khoảng 12,2 triệu USD, thể hiện giai đoạn nhu cầu MDF còn yếu. Năm 2024, sản lượng tăng lên khoảng 29,6 nghìn m<sup>3</sup> và kim ngạch đạt khoảng 10,2 triệu USD, tương ứng mức tăng -3,7% về sản lượng và -15,8% về kim ngạch so với cùng kỳ 2023.

Đến tháng 2/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 79,8 nghìn m<sup>3</sup>, cao hơn 169,6% so với tháng 2/2024 và 159,6% so với tháng 2/2023. Kim ngạch đạt khoảng 22,5 triệu USD, tăng khoảng 120,0% so với 2024 và 85,2% so với 2023. Như vậy, ngay cả trong tháng chịu tác động mùa vụ mạnh như tháng 2, quy mô nhập khẩu MDF vẫn được duy trì ở mức cao.

## Biểu đồ 4: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF – 2 tháng đầu năm 2023–2025



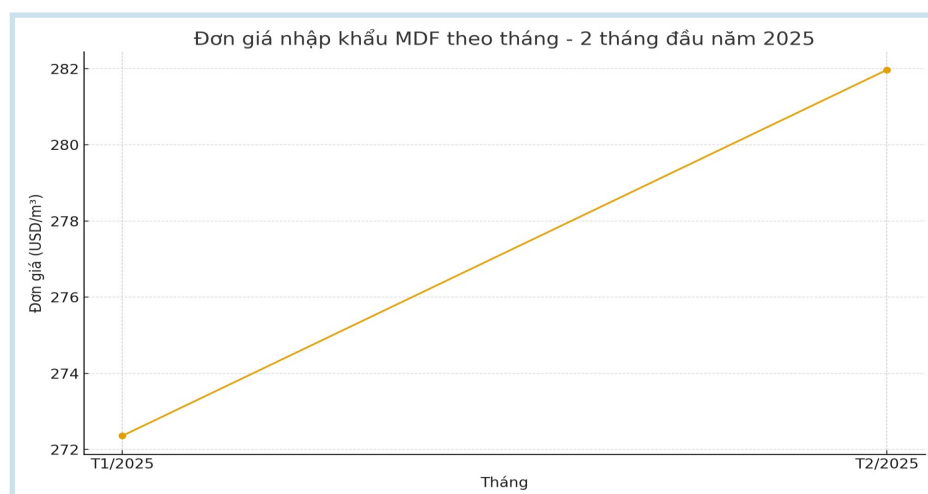
Nguồn: IHS Markit

Tính lũy kế 2 tháng đầu năm, năm 2023 Việt Nam nhập khoảng 45,2 nghìn m<sup>3</sup> MDF với kim ngạch khoảng 19,8 triệu USD. Năm 2024, lũy kế này tăng lên khoảng 75,7 nghìn m<sup>3</sup> và 26,6 triệu USD.

Đến 2 tháng đầu năm 2025, lũy kế nhập khẩu đạt khoảng 173,6 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch 48,0 triệu USD. So với cùng kỳ 2024, sản lượng tăng khoảng 129,2% và kim ngạch tăng khoảng 80,8%; so với 2023, mức tăng lần lượt là 283,8% và 142,3%. Điều này cho thấy ngay từ những tháng đầu năm, nhập khẩu MDF đã ở trạng thái “tăng tốc”, tạo nền tảng cho xu hướng tăng trưởng cả năm.

### b. Diễn biến giá nhập khẩu

#### Biểu đồ 5: Giá nhập khẩu MDF theo tháng – 2 tháng đầu năm 2025 (USD/m<sup>3</sup>)

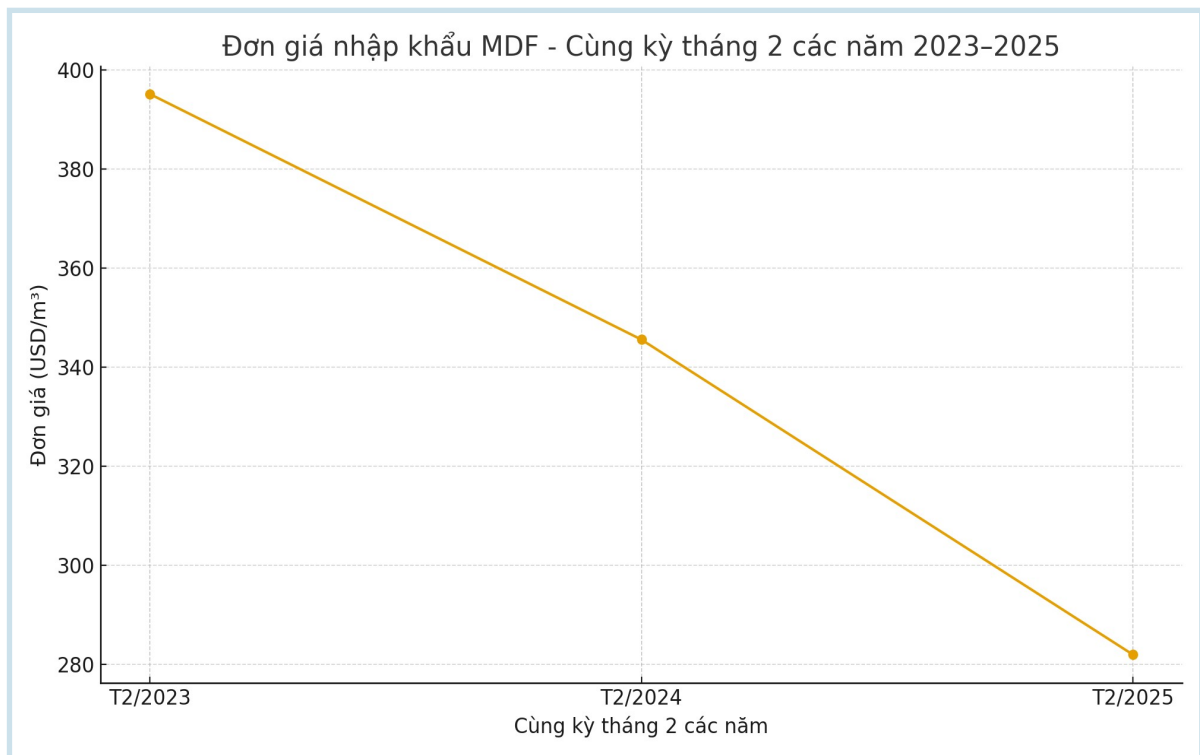


Nguồn: IHS Markit

Biểu đồ 5 cho thấy đơn giá MDF nhập khẩu (USD/m<sup>3</sup>) trong 2 tháng đầu năm 2025. Tháng 1/2025, đơn giá ở mức khoảng 272,4 USD/m<sup>3</sup>; sang tháng 2/2025, đơn giá nhích lên khoảng 282,0 USD/m<sup>3</sup>. Mặc dù tăng nhẹ so với tháng 1, mức giá này vẫn nằm trong vùng thấp nếu so với giai đoạn 2022–2023.

Mặt bằng giá thấp giúp doanh nghiệp chế biến gỗ có nhiều dư địa hơn trong đàm phán giá bán sản phẩm đầu ra, đồng thời khuyến khích họ duy trì nhập khẩu ở mức khá cao ngay cả trong tháng thấp điểm..

**Biểu đồ 6: Giá bình quân MDF – Cùng kỳ tháng 2 năm 2023–2025 (USD/m<sup>3</sup>)**



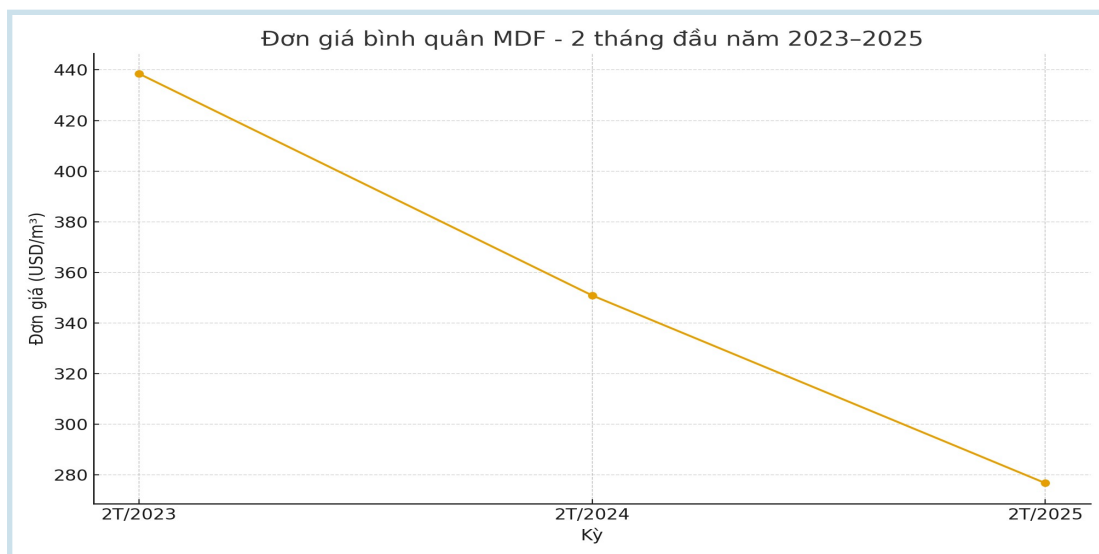
*Nguồn: IHS Markit*

Xét cùng kỳ tháng 2, đơn giá MDF nhập khẩu năm 2023 ở mức khoảng 395,1 USD/m<sup>3</sup>; năm 2024 giảm xuống khoảng 345,5 USD/m<sup>3</sup> (giảm khoảng -12,5%); đến năm 2025 tiếp tục giảm còn khoảng 282,0 USD/m<sup>3</sup> (thấp hơn khoảng -18,4% so với 2024 và -28,6% so với 2023).

Xu hướng giảm giá rõ rệt trong 3 năm liên tiếp giúp chi phí đầu vào MDF của doanh nghiệp Việt Nam trở nên cạnh tranh hơn, nhưng cũng gây áp lực rất lớn lên các nhà máy MDF trong nước nếu không tối ưu được chi phí sản xuất.

## Biểu đồ 7: Giá bình quân MDF – 2 tháng đầu năm 2023–2025

(USD/m<sup>3</sup>)



*Nguồn: IHS Markit*

Ở góc độ lũy kế, đơn giá bình quân MDF nhập khẩu 2 tháng đầu năm giảm từ khoảng 438,5 USD/m<sup>3</sup> năm 2023 xuống khoảng 350,9 USD/m<sup>3</sup> năm 2024 và còn khoảng 276,8 USD/m<sup>3</sup> năm 2025. Điều này khẳng định xu thế giảm giá có tính chu kỳ, không chỉ là biến động cục bộ theo tháng.

### c. Thị trường cung ứng

Trong tháng 2/2025, cơ cấu thị trường cung cấp MDF cho Việt Nam tập trung chủ yếu vào một số đối tác lớn. Nhóm các thị trường hàng đầu chiếm tỷ trọng tuyệt đối về khối lượng và kim ngạch nhập khẩu.

- Trung Quốc: sản lượng khoảng 54.746,5 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 68,6% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 13,02 triệu USD (chiếm khoảng 57,9% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 237,9 USD/m<sup>3</sup>.

- Thái Lan: sản lượng khoảng 18.019,6 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 22,6% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 6,49 triệu USD (chiếm khoảng 28,8% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 360,3 USD/m<sup>3</sup>.

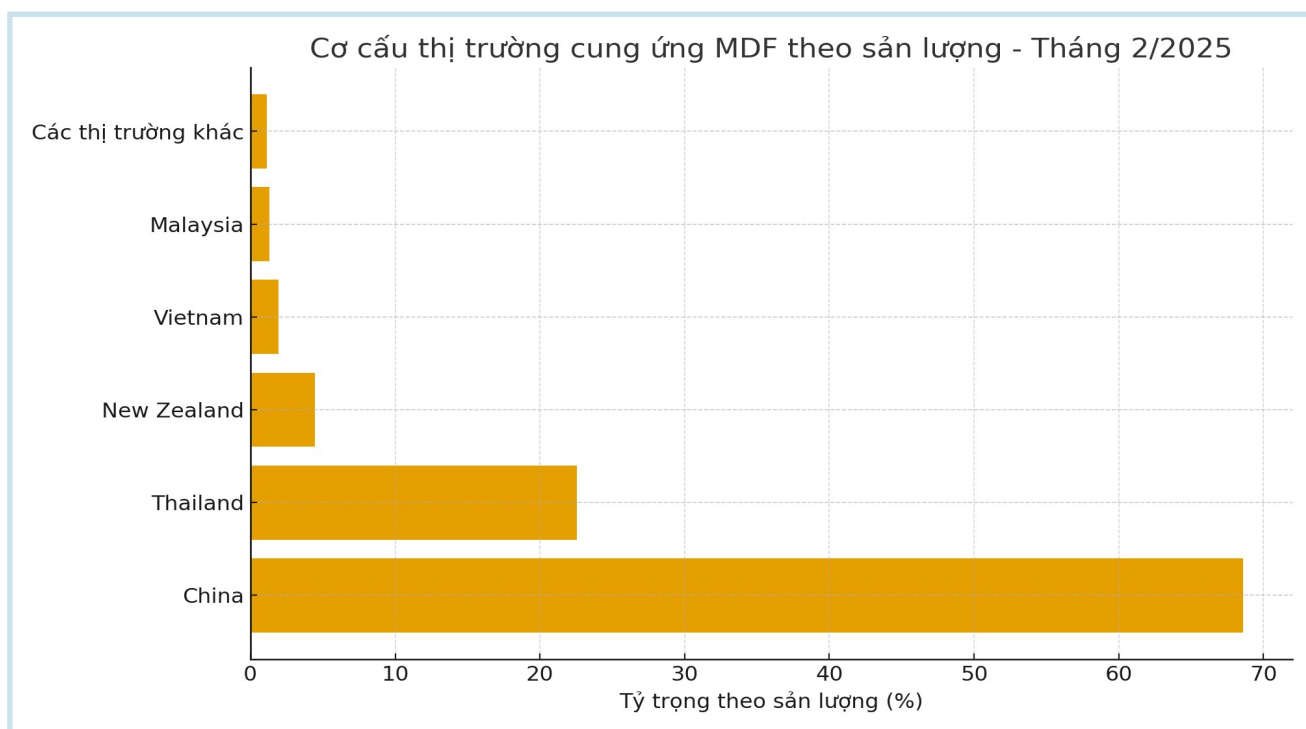
- Niu Di-lân: sản lượng khoảng 3.557,5 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 4,5% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 1,25 triệu USD (chiếm khoảng 5,5% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 350,9 USD/m<sup>3</sup>.

- Ma-lai-xi-a: sản lượng khoảng 1.033,0 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 1,3% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,41 triệu USD (chiếm khoảng 1,8% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 395,3 USD/m<sup>3</sup>.

Trong đó, Trung Quốc là thị trường cung cấp chủ lực, chiếm tỷ trọng áp đảo cả về khối lượng và kim ngạch; Thái Lan giữ vị trí thứ hai, tiếp đến là Niu Di-lân và một số thị trường khác với tỷ trọng nhỏ hơn nhưng mức giá bình quân thường cao hơn mặt bằng chung. Điều này cho thấy doanh nghiệp Việt Nam vừa tận dụng được nguồn cung giá cạnh tranh từ Trung Quốc, vừa duy trì nhập khẩu MDF chất lượng cao từ một số thị trường khác để đáp ứng các phân khúc sản phẩm trung và cao cấp..

### Biểu đồ 8: Cơ cấu thị trường cung cấp MDF – Tháng 2/2025

(Top 5 theo khối lượng m<sup>3</sup>)



Nguồn: IHS Markit

Sự phụ thuộc lớn vào một nguồn cung chính (Trung Quốc) mang lại lợi thế về giá và nguồn hàng ổn định trong ngắn hạn, nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro về trung và dài hạn nếu có biến động về chính sách thương mại, logistics hoặc chi phí đầu vào. Vì vậy, song

song với việc tận dụng lợi thế giá từ thị trường chủ lực, Việt Nam cần từng bước đa dạng hóa nguồn cung và nâng cao năng lực sản xuất MDF trong nước.

### 3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước

#### a. Quy mô thị trường ván gỗ MDF trong nước

Theo các báo cáo và danh sách từ các nguồn như tìm hiểu danh sách các nhà máy sản xuất gỗ MDF chất lượng tại Việt Nam và các nhà máy sản xuất gỗ MDF nổi tiếng trong nước, có khoảng 10-15 doanh nghiệp sản xuất MDF tại Việt Nam. Các doanh nghiệp lớn bao gồm:

- Kim Tín, với nhiều nhà máy như Kim Tín MDF và Kim Tín MDF Đồng Phú.
- VRG Dongwha, một liên doanh giữa VRG và Dongwha Hàn Quốc.
- VRG Quảng Trị, VRG Kiên Giang, và VRG Kon Tum, thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam.
- Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh, với nhà máy khởi công từ năm 2016.

Danh sách này được xác nhận thêm qua các vụ việc điều tra chống bán phá giá, như AD21, trong đó có 5 công ty đại diện ngành sản xuất trong nước, bao gồm Công ty Cổ phần Gỗ MDF VRG Dongwha, Công ty TNHH Dongwha Việt Nam, Công ty Cổ phần Gỗ MDF VRG Quảng Trị, Công ty Cổ phần Kim Tín MDF, và Công ty Cổ phần Kim Tín MDF Đồng Phú.

#### *Công suất của ngành*

Dựa trên thông tin từ các nhà máy cụ thể, công suất sản xuất của ngành được ước tính như sau:

- Kim Tín: Theo thêm nhà máy ván MDF mới tại Đồng Nai, Kim Tín nâng công suất 1.200.000 m<sup>3</sup>/năm, tổng công suất đạt 1,200,000 m<sup>3</sup>/năm vào năm 2022, và có thể duy trì ở mức này vào năm 2024-2025.
- VRG Dongwha: Theo VRG Dongwha MDF, công suất sản xuất là 650,000 m<sup>3</sup>/năm.

- VRG Quảng Trị: Theo MDF QUẢNG TRỊ - MDF VRG QUẢNG TRỊ, có hai nhà máy với công suất 60,000 m<sup>3</sup>/năm và 120,000 m<sup>3</sup>/năm, tổng cộng 180,000 m<sup>3</sup>/năm.
- Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh: Theo các nhà máy sản xuất gỗ MDF nổi tiếng trong nước, công suất ước tính 120,000 m<sup>3</sup>/năm.

Tổng công suất từ các doanh nghiệp lớn này là khoảng 2,150,000 m<sup>3</sup>/năm. Tuy nhiên, có thể có thêm các doanh nghiệp khác như VRG Kiên Giang, VRG Kon Tum, và Kim An, với công suất bổ sung, nâng tổng công suất ngành lên khoảng 2,5-3 triệu m<sup>3</sup>/năm, dựa trên xu hướng mở rộng sản xuất. Điều này cho thấy năng lực sản xuất MDF trong nước về mặt lý thuyết hoàn toàn có thể đáp ứng phần lớn nhu cầu thị trường nếu chạy đủ công suất.

### *Sản lượng thực tế*

Theo Gỗ MDF: Cấu tạo, phân loại, ưu nhược điểm, giá, ứng dụng, sản lượng sản xuất MDF của Việt Nam năm 2020 đạt khoảng 1,2 triệu m<sup>3</sup>, tăng 12% so với năm 2019. Với sự mở rộng công suất, như nhà máy mới của Kim Tín và các dự án khác, sản lượng thực tế năm 2024 có thể đạt 2-2,5 triệu m<sup>3</sup>. Điều này dựa trên giả định rằng các nhà máy hoạt động ở mức 80-90% công suất, phù hợp với xu hướng tăng trưởng ngành công nghiệp chế biến gỗ.

### **b. Tình hình tiêu thụ ván gỗ MDF trong nước**

MDF hiện là vật liệu chủ lực cho ngành nội thất gia đình – văn phòng, đồ gỗ lắp ghép, tủ bếp, tủ áo, vách ngăn và một phần vật liệu trang trí xây dựng. Theo báo Tuổi Trẻ Online năm 2024 về ván gỗ công nghiệp “made in Viet Nam”, kết quả khảo sát trực tuyến cho thấy khoảng 68% người được hỏi lựa chọn gỗ công nghiệp (trong đó MDF chiếm tỷ trọng lớn) cho nội thất, trong khi chỉ 32% vẫn ưu tiên gỗ tự nhiên. Điều này phản ánh xu hướng chuyển dịch rõ rệt sang sử dụng ván gỗ công nghiệp, góp phần mở rộng thị trường MDF trong nước.

Ở kênh nội địa, các tập đoàn như Kim Tín, Đồng Phú – KES, MDF Mekong, MDF VRG Quảng Trị... đều xây dựng hệ thống phân phối rộng khắp với tổng kho, đại lý cấp 1 và cấp 2 trên nhiều tỉnh thành, đồng thời phát triển hệ sinh thái từ ván MDF thô đến ván đã phủ bề mặt, sàn gỗ, sản phẩm nội thất trọn gói. Điều này cho thấy thị trường trong nước không chỉ là đầu ra phụ mà đang trở thành một trụ cột quan trọng giúp hấp thụ sản lượng MDF.

Về xuất khẩu, Việt Nam đã trở thành một trong những nước xuất khẩu ván gỗ công nghiệp (bao gồm MDF) đáng chú ý trong khu vực. Theo đại diện Tập đoàn KES cho biết sản phẩm của doanh nghiệp này mỗi năm xuất khẩu khoảng 3.000 container sản phẩm đến hơn 30 quốc gia và vùng lãnh thổ; riêng sàn gỗ công nghiệp, sản lượng xuất sang thị trường Mỹ đạt trên 3 triệu m<sup>2</sup>/năm. Một số nhà máy MDF khác như VRG Quảng Trị, MDF Mekong... cũng tham gia xuất khẩu sang Ấn Độ, Trung Đông, Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á.

Ở tầm ngành, Việt Nam là nước xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn trong khu vực. Theo Báo Điện tử Chính phủ, Năm 2023, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt gần 13,4 tỷ USD, trong đó nhóm sản phẩm gỗ chiếm khoảng 9,2 tỷ USD; năm 2024, kim ngạch tăng lên khoảng 16,25 tỷ USD và mục tiêu năm 2025 là trên 18 tỷ USD. Trong cơ cấu này, ván gỗ (bao gồm ván gỗ công nghiệp như MDF) chiếm khoảng 8% giá trị xuất khẩu.

Thị trường nội địa cũng được đánh giá có tiềm năng lớn. Một số phân tích về thị trường đồ gỗ cho rằng quy mô thị trường nội địa có thể đạt khoảng 10 tỷ USD vào năm 2025, tăng khoảng 10% so với năm trước, trong khi khoảng 90% đồ nội thất bán tại Việt Nam vẫn là hàng nhập khẩu hoặc mang thương hiệu nước ngoài. Điều này cho thấy dư địa rất lớn cho các nhà sản xuất MDF và đồ gỗ trong nước khai thác thị trường nội địa nếu nâng cao được năng lực cạnh tranh.

Về công nghệ, nhiều nhà máy MDF mới tại Việt Nam sử dụng dây chuyền ép liên tục hiện đại nhập từ châu Âu, được đánh giá thuộc nhóm dây chuyền tiên tiến trên thế giới. Các doanh nghiệp như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đều công bố đáp ứng các tiêu chuẩn E1, E0, CARB P2 về nồng độ formaldehyde, tuân thủ các quy chuẩn kỹ thuật như QCVN 16:2023/BXD và các yêu cầu về phát thải của thị trường Mỹ, châu Âu. Một số doanh nghiệp còn đạt chứng nhận FSC về nguồn gốc gỗ hợp pháp và bền vững, tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Như vậy, xét về năng lực công nghệ và tiêu chuẩn chất lượng, ngành MDF Việt Nam không thua kém đáng kể so với các nước sản xuất lớn trong khu vực. Lợi thế về chi phí nguyên liệu rừng trồng, lao động và công nghệ mới giúp MDF “Made in Viet Nam” có tính cạnh tranh tốt. Tuy nhiên, ngành vẫn chịu áp lực lớn từ xu hướng giảm giá MDF trên thị trường quốc tế và sự cạnh tranh trực tiếp từ MDF nhập khẩu giá thấp từ Trung Quốc, Thái Lan..., đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước phải tiếp tục tối ưu chi phí, đa

dạng hóa sản phẩm và đẩy mạnh các dòng sản phẩm giá trị gia tăng cao thay vì chỉ bán ván thô.

#### 4. Khuyến nghị

##### a. Dự báo xu hướng thị trường ván gỗ MDF

###### (1) Nhu cầu thị trường đối với ván gỗ MDF

Trong trung hạn, nhu cầu ván gỗ MDF tại Việt Nam được dự báo tiếp tục tăng nhờ các động lực sau:

- Tăng trưởng tiêu dùng nội địa và đô thị hóa: Các nghiên cứu về tiêu dùng và bán lẻ cho thấy tầng lớp trung lưu và chi tiêu cho nhà ở/nội thất tại Việt Nam tiếp tục tăng đều đến 2030, kéo theo nhu cầu lớn đối với nội thất gỗ công nghiệp, trong đó MDF giữ vai trò chủ lực.

- Xu hướng dịch chuyển từ gỗ tự nhiên sang gỗ công nghiệp: Khảo sát người tiêu dùng cho thấy tỷ lệ lựa chọn gỗ công nghiệp (MDF, MFC, HDF...) cho nội thất đã vượt trội so với gỗ tự nhiên, chủ yếu do yếu tố giá, tính đồng đều về chất lượng và khả năng thiết kế bề mặt đa dạng.

- Nhu cầu quốc tế đối với sản phẩm gỗ Việt Nam: Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt khoảng 16,25 tỷ USD, tăng 20,3% so với 2023; mục tiêu cho năm 2025 là trên 18 tỷ USD, cho thấy chuỗi sản xuất – xuất khẩu đồ gỗ (trong đó MDF là nguyên liệu đầu vào quan trọng) đang phục hồi khá mạnh.

- Dữ liệu nhập khẩu MDF: Thống kê tổng hợp cho thấy riêng nhóm ván sợi (MDF/HDF) nhập khẩu vào Việt Nam năm gần đây đạt khoảng 837.900 m<sup>3</sup>, với đơn giá bình quân khoảng 201 USD/m<sup>3</sup>, tăng tới 59% về lượng so với năm trước đó. Điều này phản ánh rõ nhu cầu tăng về MDF, dù năng lực sản xuất trong nước đã được mở rộng.

Nhìn chung, có thể dự báo nhu cầu MDF (nội địa + xuất khẩu gián tiếp qua đồ gỗ) sẽ tiếp tục tăng trong giai đoạn 2025–2030, song song với xu hướng “gỗ công nghiệp hóa” trong ngành nội thất và xây dựng.

###### (2) Quy mô, tốc độ tăng trưởng thị trường và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng:

- o Thị trường ván gỗ công nghiệp (wood-based panels) của Việt Nam (bao gồm MDF, HDF, PB, OSB, plywood...) được ước tính đạt khoảng 861 triệu USD năm 2024 và dự báo tăng lên khoảng 1,585 tỷ USD vào năm 2030, tương ứng tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 10,8%/năm giai đoạn 2025–2030.

- o MDF là một trong các phân khúc quan trọng của nhóm ván gỗ công nghiệp. Mặc dù plywood hiện chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất, song nhu cầu ván sợi (MDF/HDF) được đánh giá là tăng nhanh nhờ ứng dụng rộng trong nội thất phẳng, ván sàn và vật liệu trang trí.

- Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam:

- o Về công suất: Các doanh nghiệp lớn như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đã xây dựng hệ thống nhà máy MDF với tổng công suất lên tới vài triệu m<sup>3</sup>/năm, trong đó chỉ riêng hệ thống nhà máy của Kim Tín đã đạt khoảng 1,2 triệu m<sup>3</sup>/năm và còn kế hoạch mở rộng thêm, nhà máy VRG DONGWHA cũng đạt công suất khoảng 650.000 m<sup>3</sup>/năm.

- o Về công nghệ – chất lượng: Nhiều dây chuyền MDF mới sử dụng công nghệ ép liên tục hiện đại, đáp ứng các tiêu chuẩn E0/E1, CARB P2 và QCVN 16:2023/BXD về nồng độ formaldehyde, đủ điều kiện cung ứng cho các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật Bản.

- o Về chuỗi giá trị: Một số tập đoàn đã xây dựng hệ sinh thái khép kín từ rừng trồng – sản xuất MDF – ván phủ bề mặt – sàn gỗ – đồ gỗ nội thất, giúp giảm chi phí, chủ động nguyên liệu và nâng cao khả năng kiểm soát chất lượng.

Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh vẫn chịu sức ép từ:

- Nguồn cung giá rẻ từ Trung Quốc, Thái Lan, Ma-lai-xi-a với lợi thế về quy mô và công suất dư thừa, khiến giá MDF nhập khẩu vào Việt Nam có xu hướng ở mức thấp (khoảng 200 USD/m<sup>3</sup>) và biến động theo chu kỳ dư cung của khu vực.

- Chi phí tài chính và chi phí tuân thủ tiêu chuẩn (môi trường, phát thải, nguồn gốc gỗ hợp pháp) tăng nhanh, trong khi khả năng chuyển hết chi phí vào giá bán còn hạn

ché, đặc biệt với các dòng sản phẩm MDF phổ thông phải cạnh tranh trực diện với hàng nhập khẩu.

Nhìn tổng thể, doanh nghiệp MDF Việt Nam có lợi thế rõ về công nghệ và chuỗi giá trị, nhưng chịu áp lực rất lớn về giá so với MDF nhập khẩu, nhất là ở phân khúc sản phẩm phổ thông.

## **b. Khuyến nghị**

### *(1) Nguy cơ đe dọa của hàng nhập khẩu đối với sản xuất MDF trong nước*

- Áp lực lớn về giá và công suất:
  - ⇒ Giá MDF nhập khẩu bình quân khoảng 200–210 USD/m<sup>3</sup> (năm gần đây), trong khi nhiều nhà máy trong nước phải đối mặt với chi phí đầu vào tăng (gỗ nguyên liệu, điện, logistics, chi phí tài chính, chi phí tuân thủ chuẩn mực môi trường), khiến biên lợi nhuận bị thu hẹp mạnh với các dòng MDF phổ thông.
  - ⇒ Năng lực sản xuất MDF trong nước đã đạt tới vài triệu m<sup>3</sup>/năm, nếu cộng cả các dự án đang triển khai (như dự án MDF Tri Lễ – Nghệ An, dù chậm tiến độ), nguy cơ dư công suất nội địa là nếu không quản trị tốt bài toán cạnh tranh với hàng nhập.
- Tác động phân hóa giữa các nhóm doanh nghiệp:
  - ⇒ Các doanh nghiệp quy mô lớn, có hệ sinh thái khép kín (rừng trồng – MDF – ván phủ – nội thất) vẫn có khả năng cạnh tranh được với MDF nhập khẩu nhờ chi phí bình quân thấp và chủ động nguồn nguyên liệu.
  - ⇒ Ngược lại, các doanh nghiệp quy mô nhỏ, chỉ sản xuất MDF dạng thô, ít sản phẩm giá trị gia tăng dễ bị bào mòn lợi nhuận, thậm chí bị đẩy ra khỏi thị trường nếu giá nhập khẩu từ Trung Quốc, Thái Lan, Ma-lai-xi-a tiếp tục duy trì ở mức thấp trong bối cảnh dư cung khu vực.
- Tác động gián tiếp tới chuỗi ngành gỗ:
  - ⇒ Giá MDF nhập khẩu rẻ là lợi thế cho doanh nghiệp chế biến đồ gỗ – nội thất, đặc biệt là nhóm sản xuất cho xuất khẩu, vì giúp giảm chi phí nguyên liệu.

⇒ Tuy nhiên, nếu nhập khẩu quá lớn và kéo giá thị trường xuống thấp trong thời gian dài, một bộ phận năng lực sản xuất MDF trong nước có nguy cơ bị “bóp nghẹt”, dẫn tới phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài về trung – dài hạn.

Tóm lại, nguy cơ đe dọa của MDF nhập khẩu đối với sản xuất trong nước là hiện hữu, nhưng mức độ khác nhau giữa các nhóm doanh nghiệp. Vấn đề không chỉ là “nhập khẩu nhiều hay ít” mà là nhập khẩu với mức giá nào, trong bao lâu và cấu trúc sản phẩm ra sao.

## *(2) Khuyến nghị về chiến lược chính sách*

### *(i) Về phía cơ quan quản lý nhà nước*

- Tăng cường giám sát, thu thập dữ liệu về nhập khẩu MDF

⇒ Xây dựng bộ chỉ báo định kỳ (theo tháng/quý) về: khối lượng, kim ngạch, đơn giá bình quân (USD/m<sup>3</sup>), cơ cấu thị trường, so sánh với chi phí sản xuất trong nước.

⇒ Khi xuất hiện dấu hiệu giá nhập khẩu liên tục thấp hơn chi phí sản xuất trong nước trong một khoảng thời gian đủ dài và gây thiệt hại rõ rệt cho ngành, cần xem xét kích hoạt cơ chế tham vấn với doanh nghiệp để đánh giá khả năng mở điều tra phòng vệ thương mại.

Cần nhắc sử dụng công cụ phòng vệ thương mại một cách có chọn lọc

⇒ Việt Nam đã từng khởi xướng điều tra chống bán phá giá với MDF nhập khẩu từ Thái Lan và Ma-lai-xi-a, đây là tiền lệ cho thấy ngành MDF có thể sử dụng công cụ phòng vệ.

- Trong giai đoạn hiện nay, nên ưu tiên hoàn thiện cơ chế giám sát và cảnh báo sớm, tăng cường đối thoại với doanh nghiệp, chỉ xem xét khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại khi hội tụ đủ bằng chứng và có đánh giá tác động toàn chuỗi – tránh lạm dụng công cụ này.

Đẩy mạnh “rào cản kỹ thuật” tích cực thay cho bảo hộ thuần túy

⇒ Tăng cường kiểm tra, giám sát việc tuân thủ QCVN 16:2023/BXD, tiêu chuẩn E0/E1, formaldehyde, an toàn sức khỏe đối với cả hàng sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu.

⇒ o Đẩy nhanh lộ trình áp dụng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc hợp pháp, chuẩn mực môi trường tương thích với EUDR, Lacey Act... cho MDF nhập khẩu, qua đó loại bỏ các nguồn hàng “giá rẻ bất thường” không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật, đồng thời khuyến khích doanh nghiệp trong nước đầu tư vào công nghệ sạch, nâng cấp sản phẩm.

· Chính sách hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu sản phẩm của doanh nghiệp trong nước

⇒ Hỗ trợ tín dụng, thuế, đất đai, nghiên cứu – phát triển... cho các dự án sản xuất MDF chất lượng cao (E0, chống ẩm, chống cháy, bề mặt đặc biệt) và sản phẩm sau MDF (ván phủ, đồ nội thất, ván sàn), thay vì chỉ tập trung vào MDF phổ thông.

⇒ Khuyến khích mô hình liên kết rừng trồng – MDF – nội thất trên cơ sở vùng nguyên liệu FSC, nhằm giảm chi phí gỗ nguyên liệu, đảm bảo nguồn gốc hợp pháp và ổn định cung ứng.

#### *(ii) Về phía doanh nghiệp MDF trong nước*

· Không cạnh tranh “thuần giá” với MDF nhập khẩu phổ thông

⇒ Thay vì lao vào cuộc đua giảm giá đến đáy, doanh nghiệp nên dịch chuyển dần sang phân khúc có giá trị gia tăng cao (MDF chống ẩm, chịu nước, chống cháy, siêu mịn cho sơn phủ, MDF xanh thân thiện môi trường...), nơi hàng nhập khẩu giá rẻ khó cạnh tranh trực diện.

· Đẩy mạnh tích hợp dọc và liên kết chuỗi

⇒ Ưu tiên chiến lược tích hợp từ rừng trồng – MDF – ván phủ – nội thất, hoặc liên kết với các doanh nghiệp nội thất xuất khẩu để đảm bảo đầu ra ổn định, giảm phụ thuộc vào thị trường MDF thô.

· Đầu tư vào chứng chỉ, tiêu chuẩn quốc tế

⇒ Chủ động đạt và duy trì các chứng chỉ FSC, CARB P2, E0/E1, ISO..., để có thể bán vào phân khúc trung – cao cấp trên cả thị trường nội địa và xuất khẩu, tránh rơi vào thế “hàng phổ thông – biên lợi nhuận thấp – dễ bị đào thải khi giá biến động”.

· Theo dõi sát diễn biến phòng vệ thương mại quốc tế

⇒ Các vụ việc MDF Việt Nam bị điều tra chống bán phá giá (như tại Ấn Độ) là cảnh báo cho doanh nghiệp về rủi ro pháp lý khi phụ thuộc quá nhiều vào một số thị trường. Doanh nghiệp cần chuẩn bị tốt hồ sơ chi phí, hệ thống sổ sách, dữ liệu để sẵn sàng ứng phó nếu bị điều tra, đồng thời đa dạng hóa thị trường xuất khẩu.