

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 05 – 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.....	8
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	8
2.2. Thị trường Mê-hi-cô.....	12
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....	18
4. Khuyến nghị.....	18
II. Kính nổi.....	20
1. Mô tả mặt hàng.....	20
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....	23
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	23
2.2. Thị trường EU.....	27
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi.....	34
4. Khuyến nghị.....	34
III. Dây và cáp điện bằng nhôm.....	37
1. Mô tả mặt hàng.....	37
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường.....	40
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	40
2.2. Thị trường EU.....	44
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm.....	51
4. Khuyến nghị.....	52
IV. Nhôm thanh định hình.....	53
1. Mô tả hàng hóa.....	53
2. Tình hình xuất khẩu.....	55

2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	55
2.2. Thị trường EU.....	59
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình.....	65
4. Khuyến nghị.....	66
<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>68</b>
<b>I. Phôi thép.....</b>	<b>68</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	68
2. Tình hình nhập khẩu.....	72
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	75
4. Khuyến nghị.....	77
<b>II. Phân bón DAP, MAP.....</b>	<b>80</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	80
2. Tình hình nhập khẩu.....	82
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	87
4. Khuyến nghị.....	82
<b>III. Ván gỗ MDF.....</b>	<b>93</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	93
2. Tình hình nhập khẩu.....	94
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	101
4. Khuyến nghị.....	104

## 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°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°C đến 1.250°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

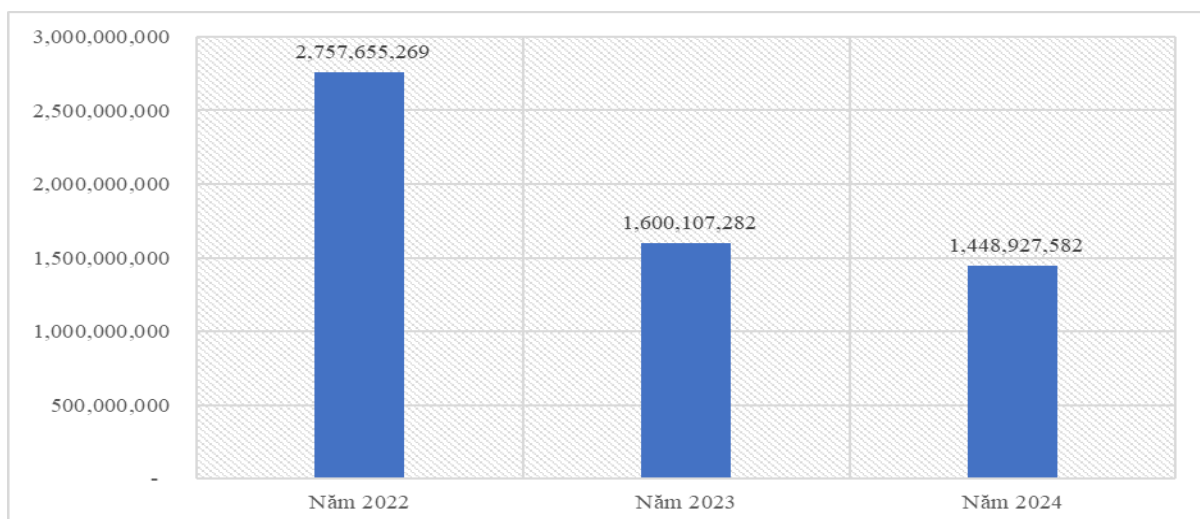
Thép cán nóng (hot-rolled steel) là một trong những nguyên vật liệu quan trọng trong nhiều ngành công nghiệp chủ lực của Hoa Kỳ như xây dựng, sản xuất ô tô, cơ khí chế tạo và năng lượng. Trong bối cảnh toàn cầu hóa chuỗi cung ứng và nhu cầu sản xuất phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu 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*

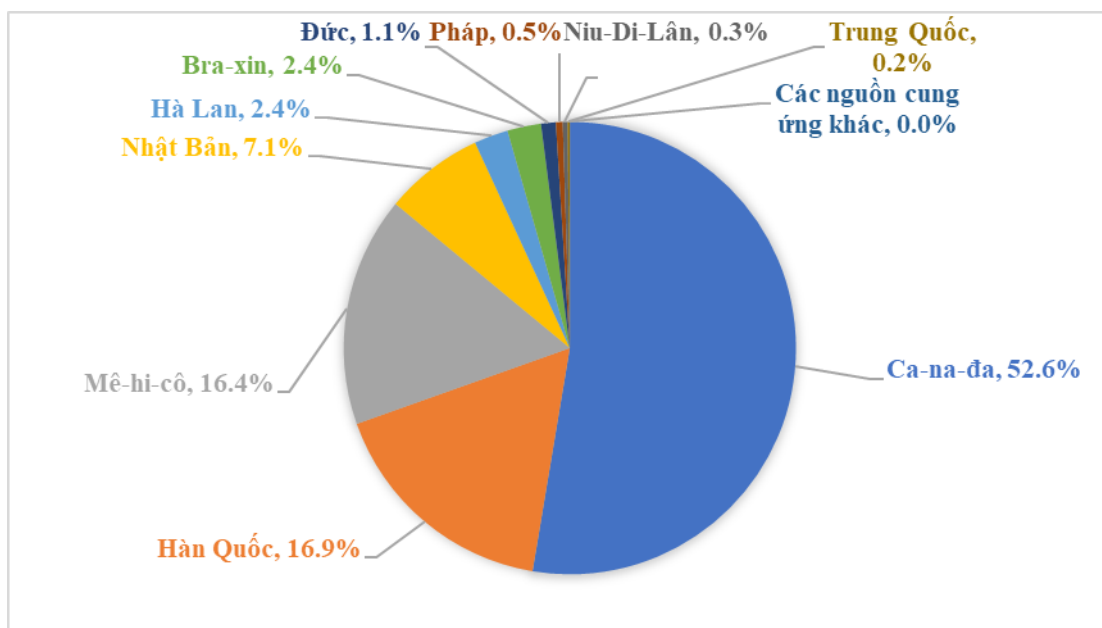
**Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ năm 2023 và 2024***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</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>
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.

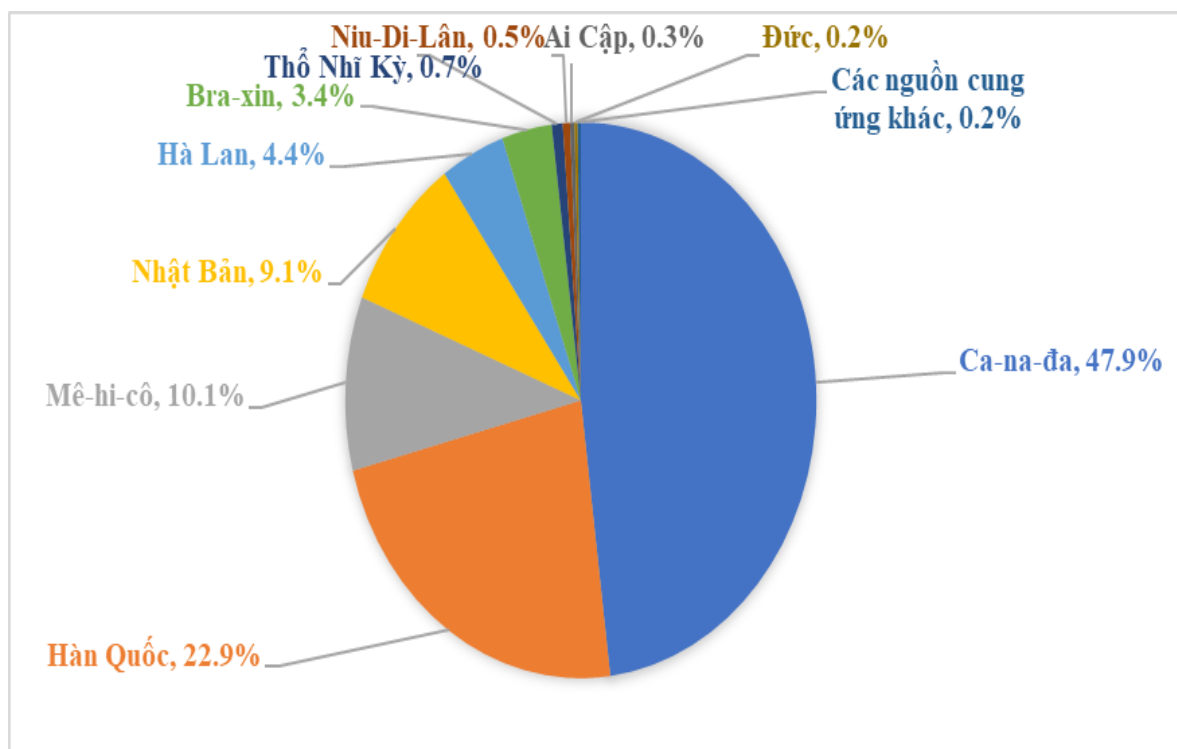
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



*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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 36,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 454,8 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 205,6 triệu USD, chiếm 45,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 111,2 triệu USD, chiếm 24,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô xếp vị trí thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 50,1 triệu USD, chiếm 11% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Thổ Nhĩ Kỳ, Bra-xin và Hà Lan lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm, thứ sáu và thứ bảy các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 44,1 triệu USD, 21,9 triệu USD, 9,1 triệu USD và 8 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ tám các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 2,5 triệu USD, chiếm 0,5 % tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 5T/2024 và 5T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Ca-na-đa	306.701.494	205.559.371	-33,0%	45,2%
Hàn Quốc	174.051.889	111.199.939	-36,1%	24,5%
Mê-hi-cô	104.167.243	50.145.283	-51,9%	11,0%
Nhật Bản	55.656.821	44.142.538	-20,7%	9,7%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.860.312	21.939.658	102,0%	4,8%
Bra-xin	27.659.362	9.107.325	-67,1%	2,0%
Hà Lan	26.400.717	7.999.165	-69,7%	1,8%
Việt Nam	3.069.067	2.474.269	-19,4%	0,5%
Pháp	264.885	1.158.602	337,4%	0,3%
Niu Di-Lân	5.505.872	876.066	-84,1%	0,2%

*Nguồn: IHS Markit*

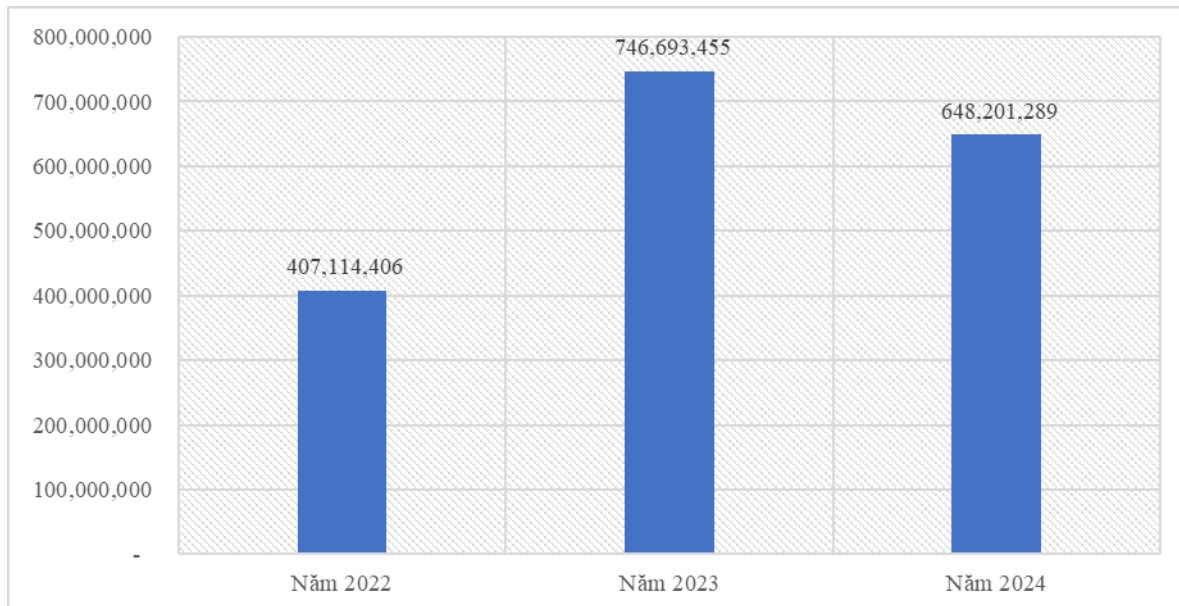
## **2.2. Thị trường Mê-hi-cô**

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**

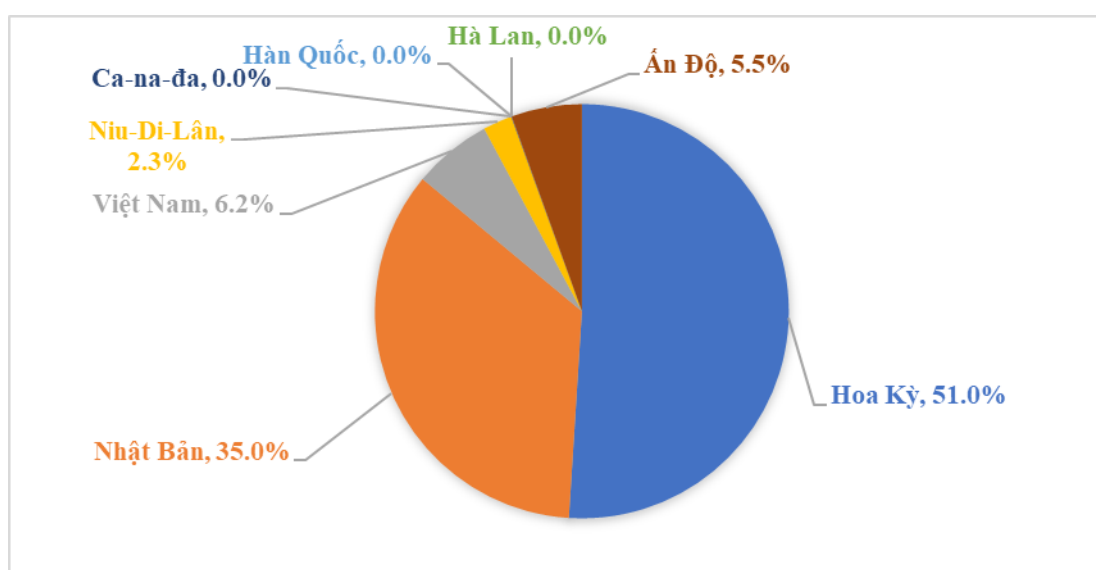
Đơn vị: USD

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**

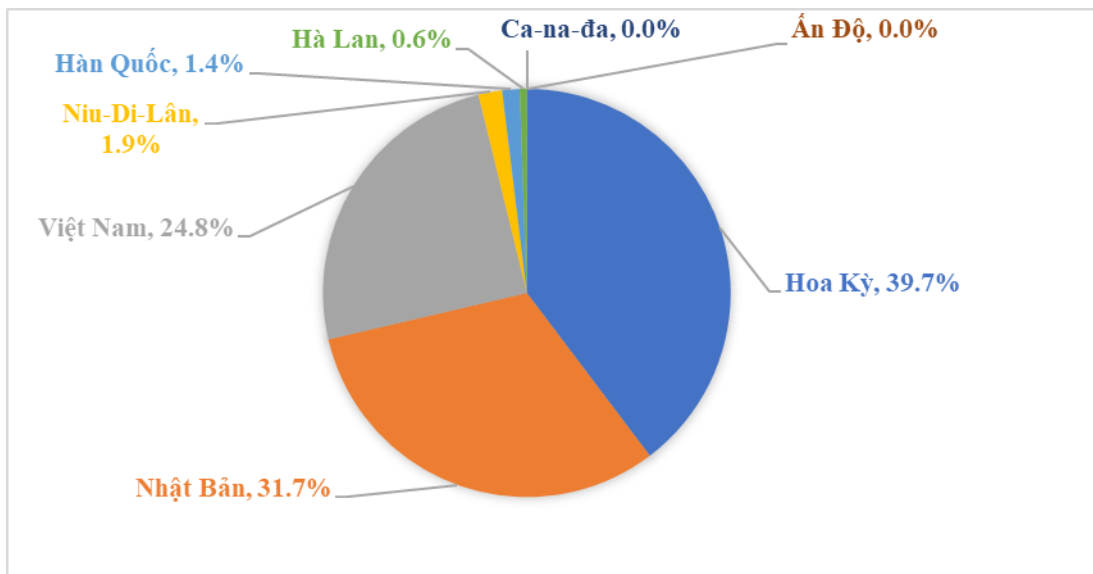


*Nguồn: IHS Markit*

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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 47,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 169,9 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 62,4 triệu USD, chiếm 36,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 56,1 triệu USD, chiếm 33,0% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Việt Nam xếp vị trí thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 36,4 triệu USD, giảm 62,8% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 21,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Niu Di-Lân xếp vị trí thứ tư các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 15,1 triệu USD, chiếm 8,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Mê-hi-cô 5T/2024 và 5T/2025**

<b>Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Hoa Kỳ	106.743.985	62.431.906	-41,5%	36,7%
Nhật Bản	99.265.217	56.057.466	-43,5%	33,0%
Việt Nam	97.686.952	36.380.536	-62,8%	21,4%
Niu Di- Lân	8.065.990	15.075.206	86,9%	8,9%
Hàn Quốc	8.928.583		-100,0%	0,0%
Hà Lan	3.614.805		-100,0%	0,0%

*Nguồn: IHS Markit*

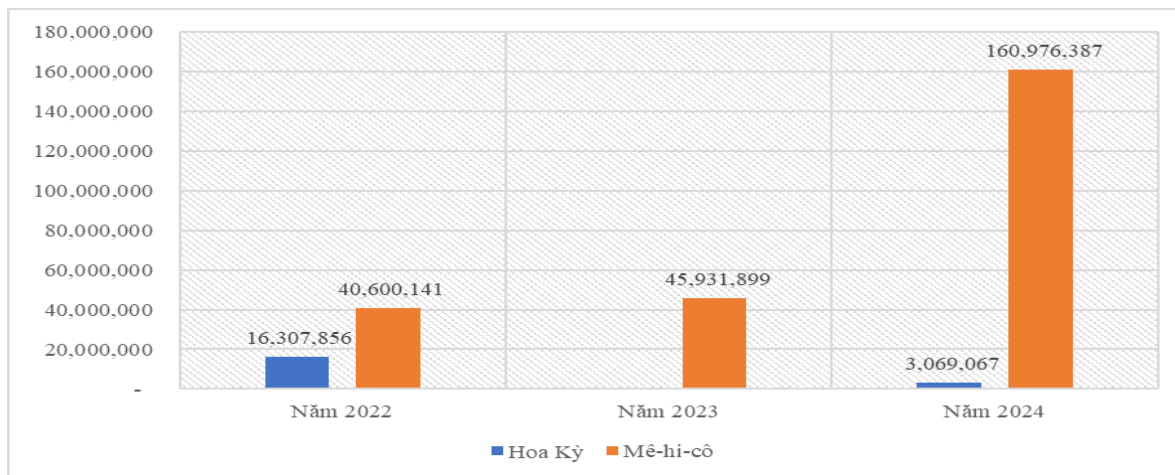
### **Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam**

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 07: 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

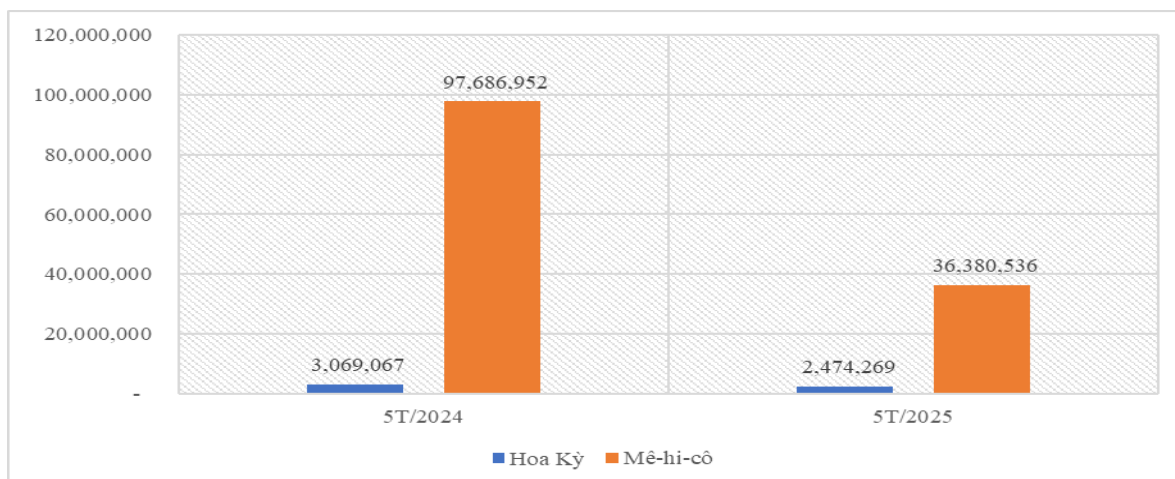


Nguồn: IHS Markit

Trong năm tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ giảm 19,4% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 2,5 triệu USD. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong năm tháng năm 2025 giảm 62,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 36,4 triệu USD.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong 5T/2024 và 5T/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 lẩn 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 năm tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu thép cán nóng (HRC) của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô tiếp tục đối mặt với rủi ro cao về phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này duy trì chính sách bảo hộ ngành thép nội địa và thường xuyên sử dụng các công cụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đối với thép nhập khẩu.

Đối với thị trường Hoa Kỳ, thép cán nóng là mặt hàng nhạy cảm và nằm trong nhóm sản phẩm thường xuyên bị điều tra, đồng thời chịu tác động trực tiếp từ các biện pháp thuế quan theo Mục 232 và các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp đang áp dụng đối với thép có xuất xứ từ nhiều quốc gia. Nguy cơ đối với do-

anh nghiệp Việt Nam gia tăng trong trường hợp kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, giá xuất khẩu thấp hơn đáng kể so với giá bán tại thị trường nội địa Hoa Kỳ hoặc so với các nước xuất khẩu khác, cũng như khi có nghi ngờ về việc sử dụng nguyên liệu đầu vào hoặc bán thành phẩm từ các quốc gia đang bị áp thuế cao để gia công, hoàn thiện tại Việt Nam nhằm lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại.

Đối với thị trường Mê-hi-cô, quốc gia này là thành viên của các hiệp định thương mại khu vực nhưng vẫn duy trì các biện pháp phòng vệ thương mại mạnh mẽ đối với sản phẩm thép nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước; trong đó thép cán nóng thường xuyên nằm trong phạm vi theo dõi, đặc biệt khi lượng nhập khẩu gia tăng nhanh hoặc có dấu hiệu gây thiệt hại cho ngành thép nội địa. Rủi ro bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá hoặc áp dụng biện pháp tự vệ đối với thép cán nóng từ Việt Nam có thể phát sinh nếu doanh nghiệp không chứng minh được tính hợp lý của giá xuất khẩu và xuất xứ thực sự của sản phẩm.

Trước bối cảnh đó, doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động tăng cường quản trị rủi ro phòng vệ thương mại bằng cách kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là phôi thép và bán thành phẩm, xây dựng và lưu trữ đầy đủ hệ thống hồ sơ chứng minh xuất xứ, quy trình sản xuất và chi phí cấu thành giá thành sản phẩm, bảo đảm tuân thủ quy định về xuất xứ của từng thị trường. Đồng thời, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi thông tin cảnh báo sớm từ cơ quan quản lý nhà nước và hiệp hội ngành thép, chuẩn bị sẵn sàng dữ liệu phục vụ việc trả lời bảng câu hỏi điều tra trong trường hợp bị khởi xướng vụ việc, phối hợp chặt chẽ với đối tác nhập khẩu tại Hoa Kỳ và Mê-hi-cô cũng như với các đơn vị tư vấn pháp lý chuyên sâu về phòng vệ thương mại để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp. Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, nâng cao chất lượng và hàm lượng giá trị gia tăng của sản phẩm, chuyển dần từ cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật và dịch vụ, cũng như chủ động xây dựng chiến lược dài hạn về tuân thủ và ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại sẽ góp phần giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tác động tiêu cực từ các biện pháp phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong năm tháng đầu năm 2025 và các giai đoạn tiếp theo.

## 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, Malaysia 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 hổng 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**

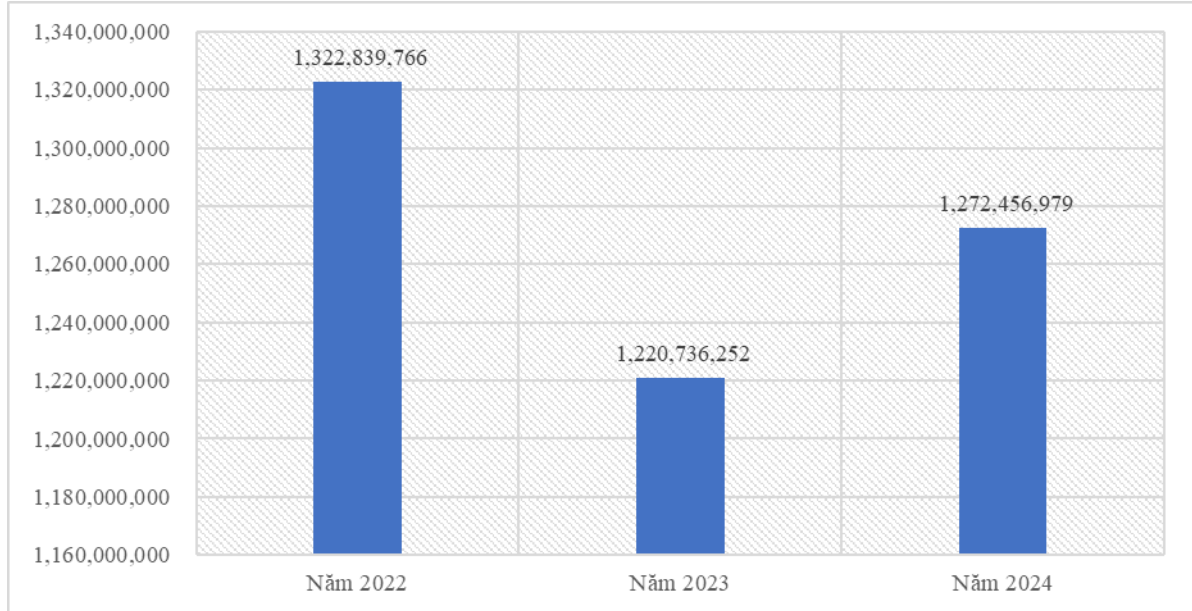
Kính nổi là sản phẩm cơ bản trong ngành công nghiệp thủy tinh, được sử dụng rộng rãi trong xây dựng, sản xuất cửa sổ, gương, nội thất và cả lĩnh vực điện tử, ô tô. Tại Hoa Kỳ, mặc dù có một số nhà máy sản xuất kính nổi quy mô lớn, nhưng nước này vẫn nhập khẩu một phần không nhỏ để đáp ứng nhu cầu ngày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

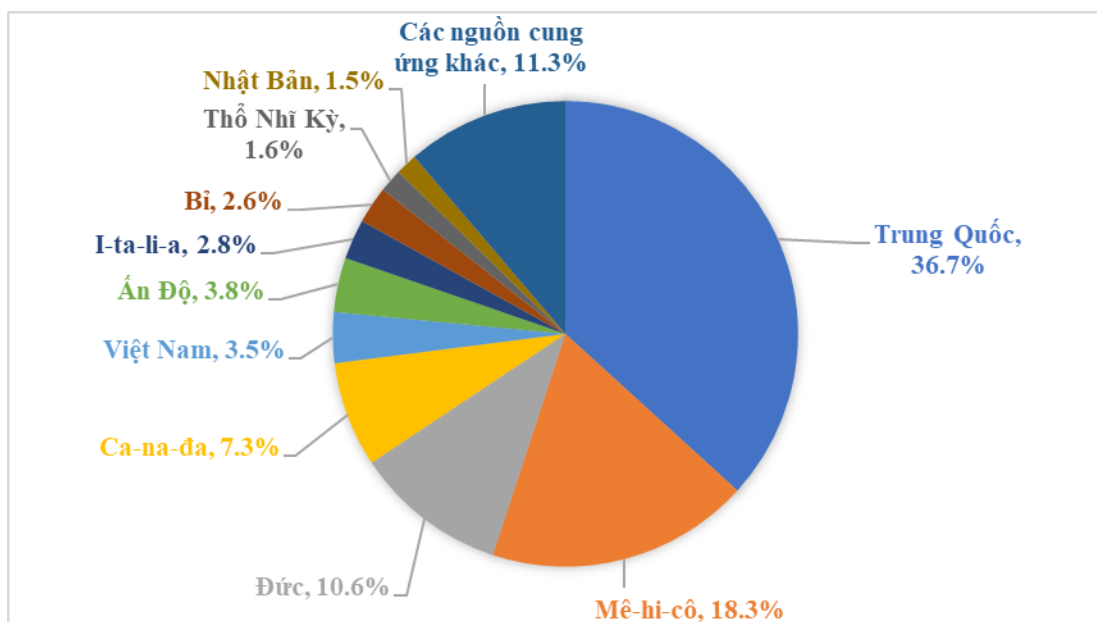
Đơn vị: USD

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**

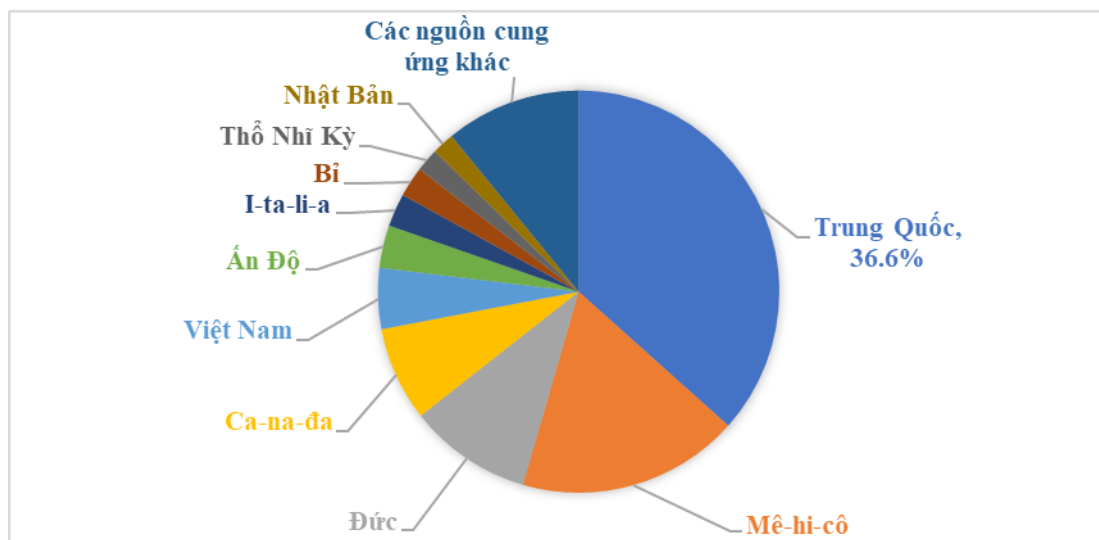


Nguồn: IHS Markit

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. 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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 3,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 503,6 triệu USD. Trung Quốc tiếp

tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 140,4 triệu USD, chiếm 27,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 90,1 triệu USD, chiếm 17,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trong năm 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 174,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 62 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 45,7 triệu USD, 40,4 triệu USD và 18,9 triệu USD.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 5T/2024 và 5T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Trung Quốc	188.873.232	140.415.831	-25,7%	27,9%
Mê-hi-cô	93.279.387	90.106.787	-3,4%	17,9%
Việt Nam	22.622.943	62.038.641	174,2%	12,3%
Đức	59.240.640	45.665.858	-22,9%	9,1%
Ca-na-đa	40.550.411	40.397.485	-0,4%	8,0%
Ấn Độ	17.944.083	18.863.956	5,1%	3,7%
I-ta-li-a	14.127.946	14.965.797	5,9%	3,0%
Bỉ	12.508.698	12.640.790	1,1%	2,5%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.810.188	10.491.342	-2,9%	2,1%
Nhật Bản	7.005.763	8.898.765	27,0%	1,8%

*Nguồn: IHS Markit*

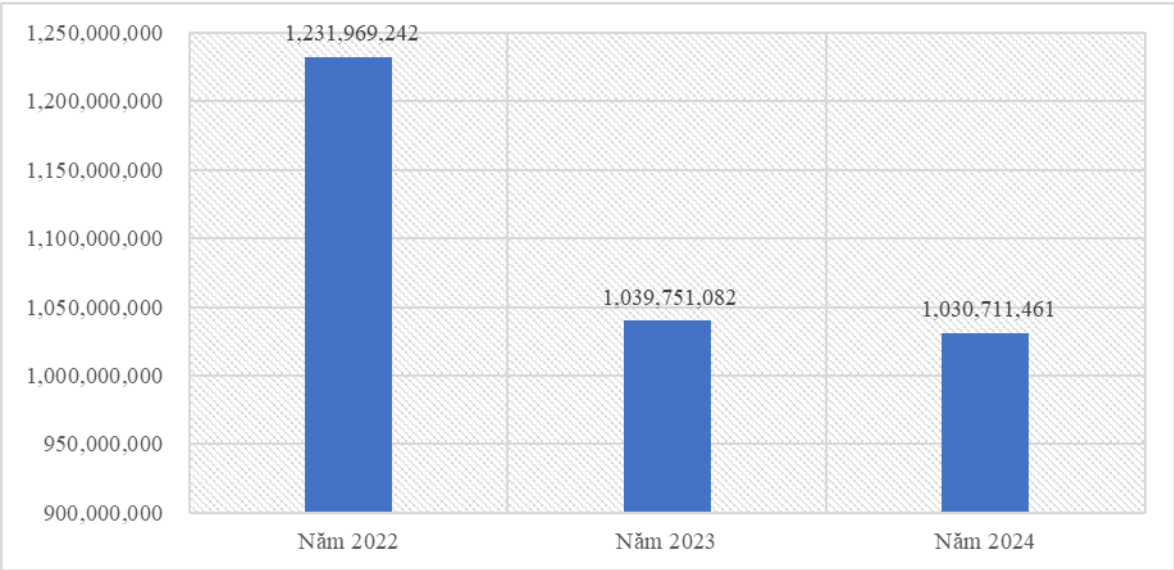
## **2.2. Thị trường EU**

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*



*Nguồn: IHS Markit*



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

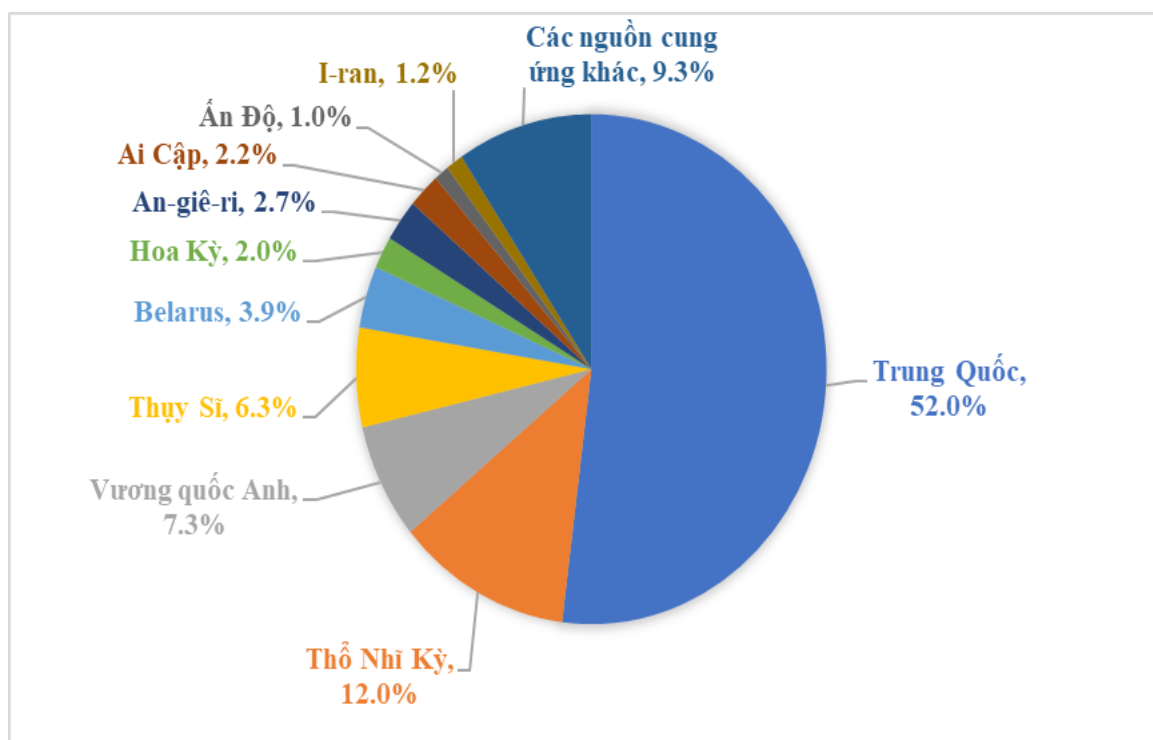
<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>2023 so với 2024</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
Vương quốc Anh	76.291.836	72.535.076	-4,9%	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-si-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.

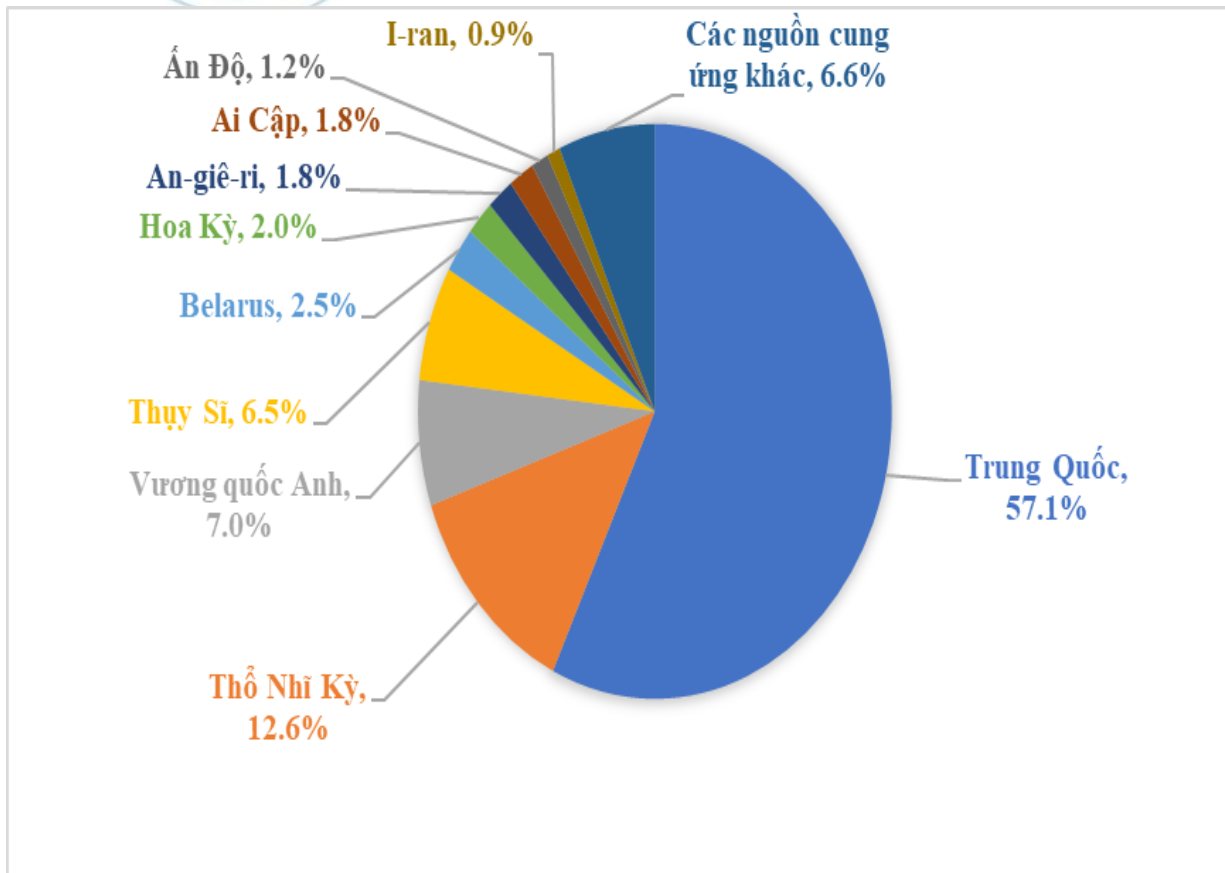
**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023**



*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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 12,5% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 448,9 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 278,2 triệu USD, chiếm 62% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thổ Nhĩ Kỳ xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 47,3 triệu USD, chiếm 10,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương quốc Anh xếp vị trí thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 34,4 triệu USD, chiếm 7,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. 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 28,6 triệu USD, 10,8 triệu USD và 6,7 triệu USD. Trong năm tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,3 triệu USD, đứng thứ mười ba 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 5T/2024 và 5T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Trung Quốc	210.358.968	278.229.094	32,3%	62,0%
Thổ Nhĩ Kỳ	55.021.247	47.270.895	-14,1%	10,5%
Vương quốc Anh	29.033.023	34.381.357	18,4%	7,7%
Thụy Sĩ	27.268.778	28.574.834	4,8%	6,4%
An-giê-ri	7.843.599	10.809.701	37,8%	2,4%
Ai Cập	8.291.092	6.678.292	-19,5%	1,5%
Hoa Kỳ	9.664.833	6.599.559	-31,7%	1,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	3.802.831	4.432.324	16,6%	1,0%
Ấn Độ	5.095.774	3.892.935	-23,6%	0,9%
Nhật Bản	3.221.350	3.424.591	6,3%	0,8%
I-ran	4.686.971	3.410.399	-27,2%	0,8%
In-đô-nê-xi-a	2.747.386	2.525.849	-8,1%	0,6%
Việt Nam	2.406.363	2.335.231	-3,0%	0,5%

*Nguồn: IHS Markit*

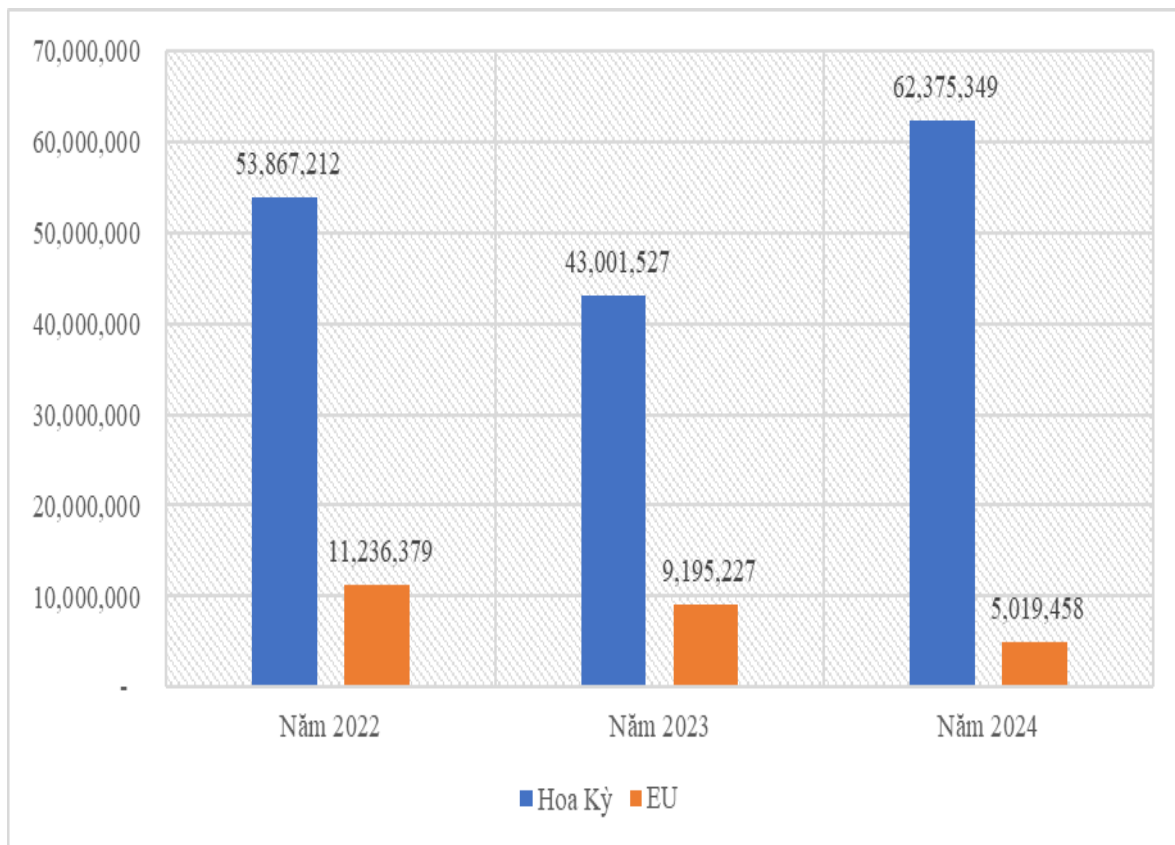
### **Tình hình xuất khẩu kính nổi sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

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

Đơn vị: USD

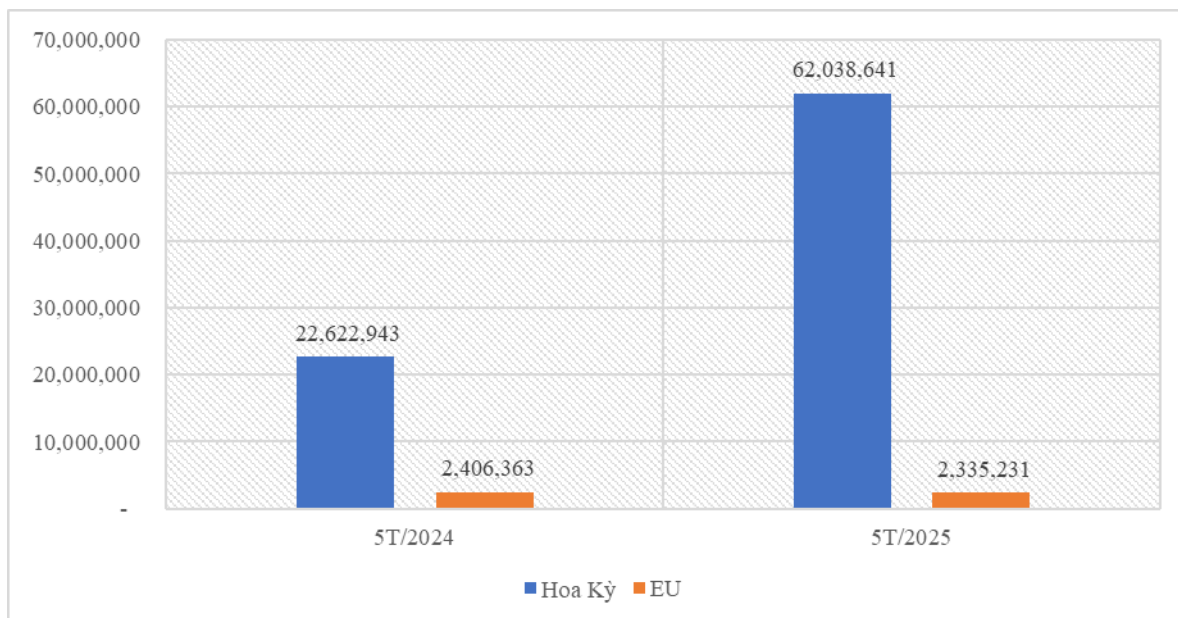


*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm tháng đầu năm năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 174,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 62 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU lại có sự sụt giảm xuống 3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 2,3 triệu USD.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 5T/2024 và 5T/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 Malaysia 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 năm tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) đứng trước nhiều rủi ro gia tăng liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại, trong bối cảnh nhu cầu xây dựng tại các thị trường này phục hồi chậm, chi phí sản xuất trong nước của họ vẫn ở mức cao và tình trạng dư thừa công suất của ngành kính trên phạm vi toàn cầu chưa được cải thiện, dẫn tới cạnh tranh gay gắt về giá giữa các nguồn cung. Tại thị trường Hoa Kỳ, các cơ quan chức năng tiếp tục duy trì chính sách bảo hộ đối với ngành sản xuất vật liệu xây dựng trong nước thông qua việc tăng cường giám sát nhập khẩu và thường xuyên khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng như chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với các mặt hàng có kim ngạch tăng nhanh và giá bán thấp, trong đó kính nổi được đánh giá là nhóm sản phẩm có nguy cơ cao bị xem xét do tính chất sản phẩm tương đối đồng nhất và dễ bị so sánh về giá.

Đặc biệt, trong bối cảnh Hoa Kỳ đang áp dụng thuế phòng vệ thương mại đối với kính nổi từ một số quốc gia, khả năng mở rộng phạm vi điều tra sang các nguồn cung thay thế, bao gồm Việt Nam, là hiện hữu nếu xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng nhanh hoặc có dấu hiệu chuyển hướng thương mại từ các thị trường đang chịu mức thuế cao. Bên cạnh đó, Hoa Kỳ cũng đẩy mạnh kiểm soát gian lận xuất xứ và hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua yêu cầu ngày

càng chi tiết về hồ sơ chuỗi cung ứng, tỷ lệ giá trị gia tăng và quy trình sản xuất, khiến áp lực tuân thủ pháp lý đối với doanh nghiệp xuất khẩu ngày càng lớn.

Đối với thị trường EU, song song với việc duy trì và gia tăng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội khối trước áp lực từ hàng nhập khẩu giá rẻ, EU còn triển khai đồng thời nhiều chính sách mới về phát triển bền vững và trung hòa carbon, trong đó có Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), cùng với các quy định nghiêm ngặt về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn sản phẩm và truy xuất nguồn gốc, làm gia tăng chi phí và nghĩa vụ tuân thủ đối với các nhà xuất khẩu kính nổi. Trong trường hợp kim ngạch xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU gia tăng nhanh hoặc giá bán thấp hơn đáng kể so với sản phẩm sản xuất trong khối, nguy cơ bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp có xu hướng tăng lên, đặc biệt khi ngành kính của EU đang chịu áp lực lớn từ chi phí năng lượng cao và sự suy giảm của thị trường xây dựng.

Trước bối cảnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam cần nâng cao năng lực quản trị rủi ro về phòng vệ thương mại, chủ động theo dõi sát các diễn biến chính sách và các vụ việc điều tra tại Hoa Kỳ và EU, đồng thời xây dựng và duy trì hệ thống quản trị tuân thủ nội bộ, trong đó chú trọng việc lưu trữ đầy đủ, chính xác và nhất quán các hồ sơ về nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, quy trình nấu và gia công kính, mức tiêu hao năng lượng, chi phí sản xuất, chi phí logistics và cấu trúc giá bán nhằm sẵn sàng cung cấp khi có yêu cầu điều tra. Doanh nghiệp cần kiểm soát tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào các thị trường nhạy cảm, tránh cạnh tranh chủ yếu bằng giá thấp, từng bước chuyển dịch sang các dòng sản phẩm kính có chất lượng cao, kính tiết kiệm năng lượng hoặc kính chuyên dụng để nâng cao giá trị gia tăng và giảm nguy cơ bị coi là gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước nhập khẩu. Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, hạn chế phụ thuộc vào một số thị trường lớn có xu hướng sử dụng mạnh các công cụ phòng vệ thương mại, cũng là giải pháp quan trọng nhằm phân tán rủi ro trong dài hạn.

Đồng thời, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành kính và cơ quan quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại để cập nhật kịp thời các cảnh báo sớm, chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ, đúng thời hạn trong trường hợp phát sinh điều tra, qua đó bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình và duy trì ổn

định hoạt động xuất khẩu kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp, cạnh tranh gay gắt và khó lường.

### **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 phi

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 đun 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 tiến 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**

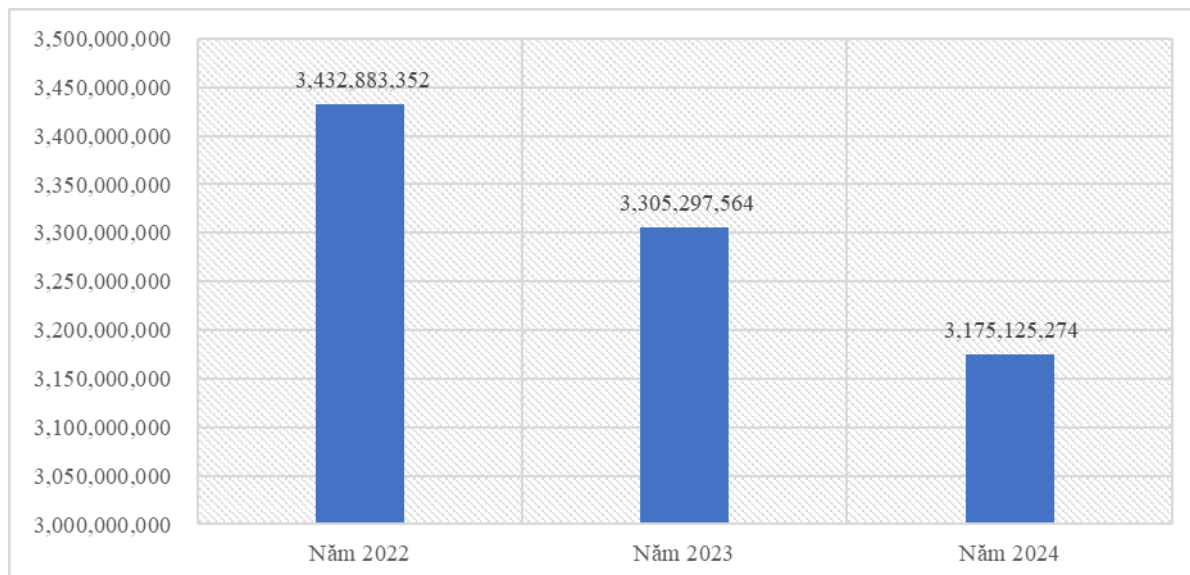
Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu thụ điện năng lớn nhất thế giới, với hệ thống hạ tầng điện phát triển rộng khắp. Nhu cầu về dây và cáp điện, đặc biệt là loại làm từ nhôm, đang gia tăng do nhiều yếu tố như hiện đại hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải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

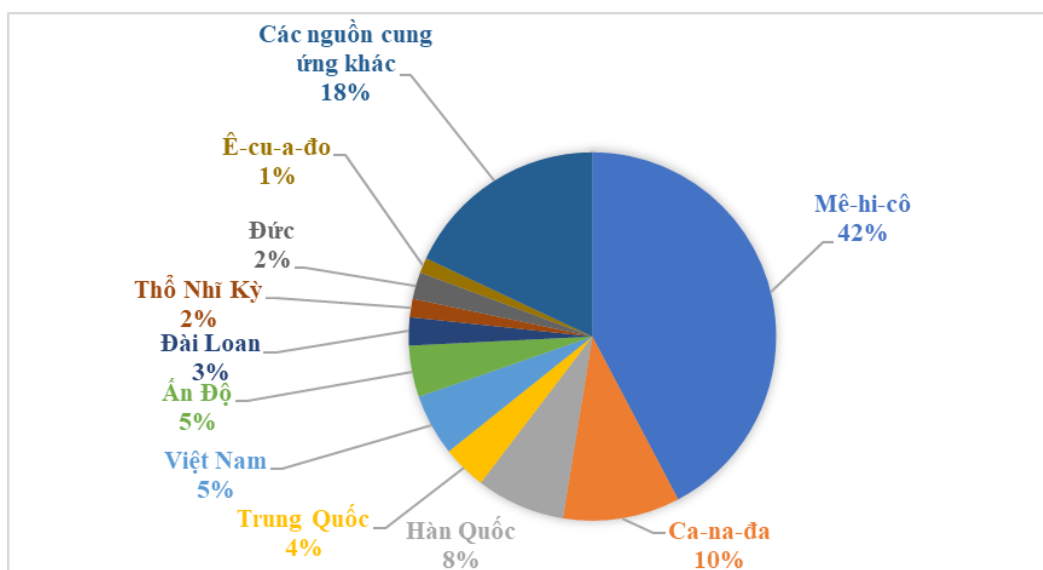
Đơn vị: USD

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 tư 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.

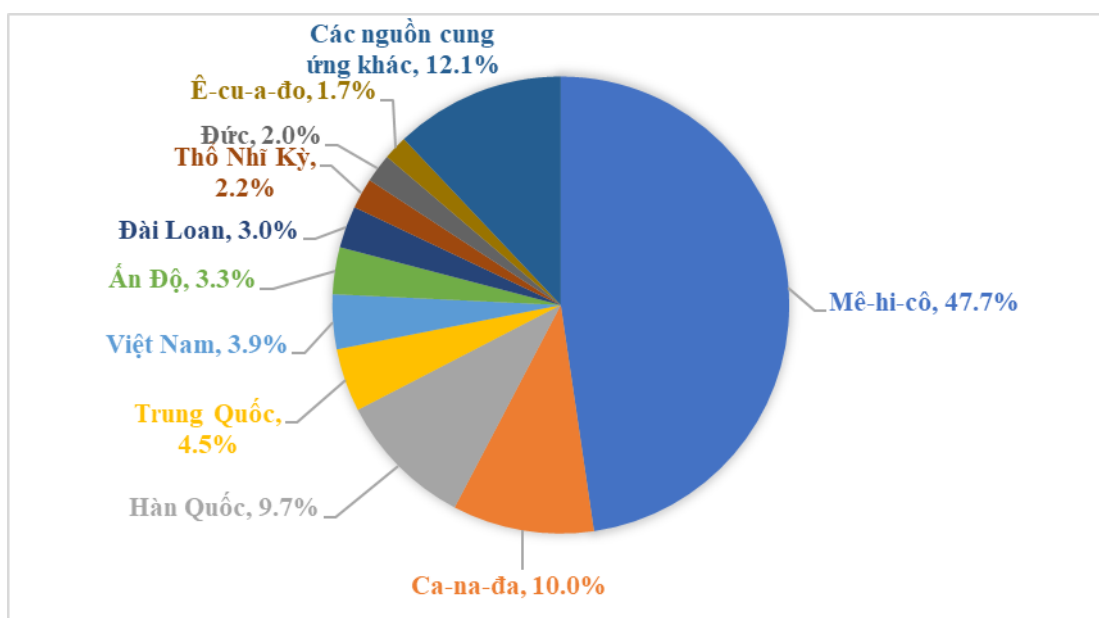
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 22,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,6 tỷ USD. Mê-hi-cô tiếp tục là nguồn cung ứng có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất

sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 649,6 triệu USD, chiếm 41,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc xếp vị trí thứ hai với trị giá xuất khẩu đạt 156,1 triệu USD, chiếm 10,0% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 133,8 triệu USD, chiếm 8,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 89,2 triệu USD, chiếm 5,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam xếp thứ năm các nguồn cung cấp lớn với trị giá xuất khẩu đạt 69,4 triệu USD, chiếm 4,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Cam-pu-chia xếp thứ sáu với trị giá xuất khẩu đạt 59,2 triệu USD, chiếm 3,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 5T/2024 và 5T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Mê-hi-cô	642.456.549	649.635.191	1,1%	41,7%
Hàn Quốc	123.601.059	156.050.519	26,3%	10,0%
Ca-na-đa	136.947.417	133.754.262	-2,3%	8,6%
Ấn Độ	21.543.048	89.180.673	314,0%	5,7%
Việt Nam	45.027.580	69.424.384	54,2%	4,5%
Cam-pu-chia	9.024.999	59.233.693	556,3%	3,8%
Trung Quốc	48.003.965	55.895.081	16,4%	3,6%
Đài Loan (Trung Quốc)	35.202.735	42.455.725	20,6%	2,7%
Ba Lan	18.285.114	42.083.514	130,2%	2,7%
Thổ Nhĩ Kỳ	25.625.799	38.171.764	49,0%	2,4%

*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

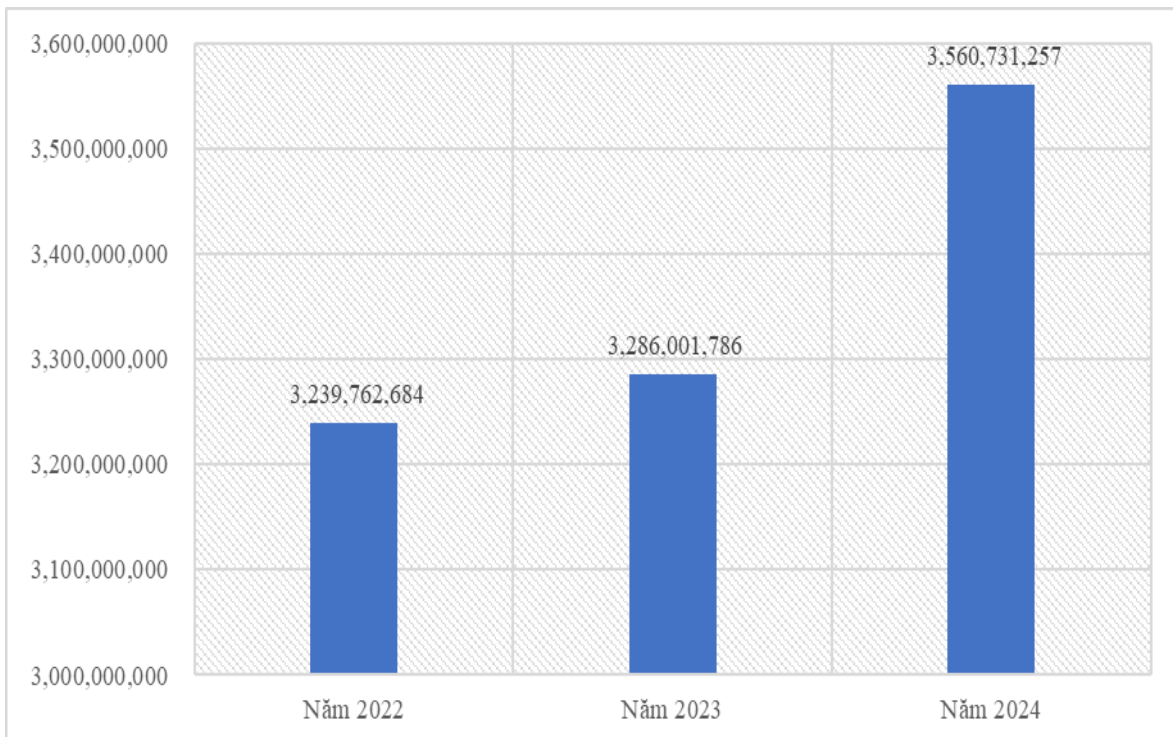
các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi nhờ đặc tính nhẹ, chi phí thấp hơn đồng, và hiệu quả trong truyền tải điện ở khoảng cách xa.

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*

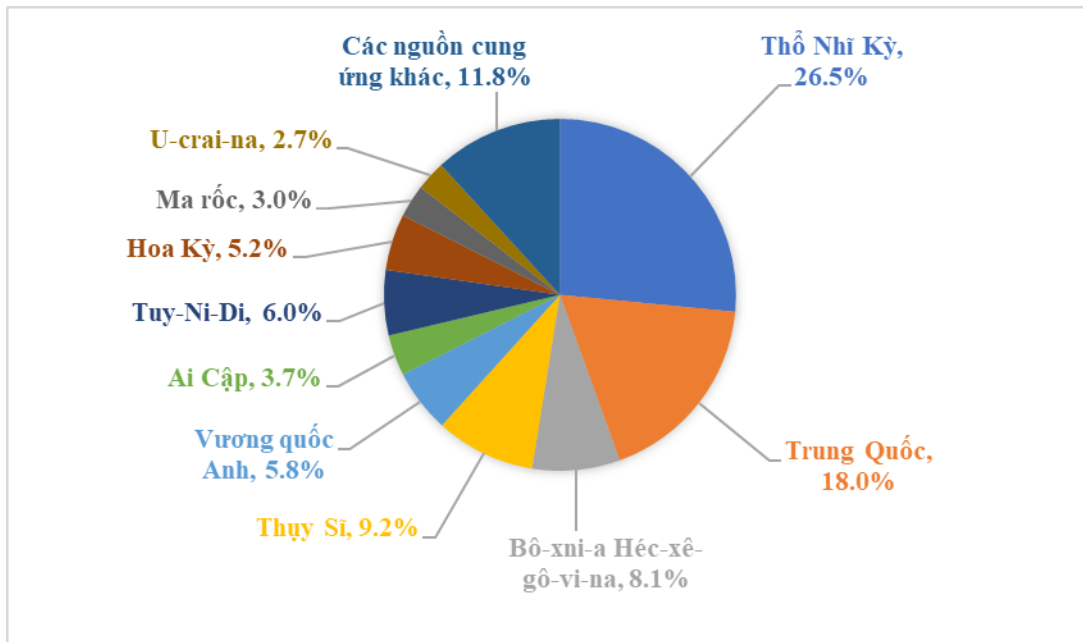
<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>2023 so với 2024</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641	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**

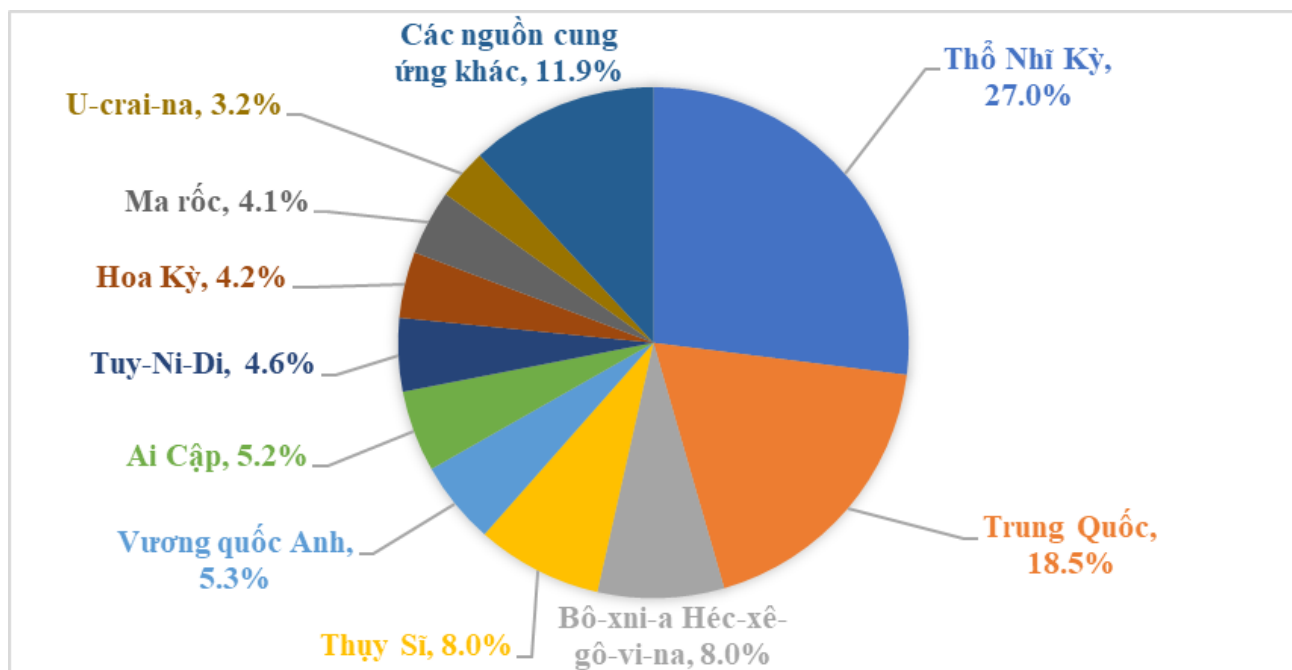


*Nguồn: IHS Markit*

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. Bồ-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 năm tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 12,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,6 tỷ 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 428,1 triệu USD, chiếm 27% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn, kim ngạch xuất khẩu tăng 28,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 293,1 triệu USD, chiếm 18,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 127,5 triệu USD, chiếm 8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, 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 125,7 triệu USD, 98,8 triệu USD và 88,9 triệu USD. Trong năm tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 43,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,4 triệu USD, tiếp tục 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 5T/2024 và 5T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK 5T/2024</b>	<b>Trị giá NK 5T/2025</b>	<b>5T/2025 so với 5T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	398.449.064	428.121.561	7,4%	27,0%
Trung Quốc	227.659.067	293.149.315	28,8%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	121.058.666	127.531.935	5,3%	8,0%
Thụy Sĩ	126.265.131	125.716.498	-0,4%	7,9%
Ai Cập	67.129.235	98.783.941	47,2%	6,2%
Ma-rôc	39.551.919	88.907.936	124,8%	5,6%
Tuy-ni-di	64.185.212	82.660.738	28,8%	5,2%
Vương quốc Anh	81.151.566	73.675.996	-9,2%	4,6%
Hoa Kỳ	69.641.289	60.963.090	-12,5%	3,8%
U-crai-na	46.814.980	46.542.101	-0,6%	2,9%
Ấn Độ	19.036.108	33.228.583	74,6%	2,1%
Đài Loan	13.973.715	16.577.393	18,6%	1,0%
Xéc-bi-a	10.874.938	15.441.607	42,0%	1,0%
Mê-hi-cô	22.267.954	15.180.955	-31,8%	1,0%
Hàn Quốc	22.962.368	14.165.115	-38,3%	0,9%
Ma-xê-đô-ni-a	9.692.330	13.344.214	37,7%	0,8%
Xinh-ga-po	1.537.567	9.133.681	494,0%	0,6%
Nhật Bản	8.459.877	6.223.277	-26,4%	0,4%
Ô-man	1.052.204	5.763.933	447,8%	0,4%
Ma-lai-xi-a	4.329.699	5.245.372	21,1%	0,3%
Na Uy	5.218.180	4.834.644	-7,3%	0,3%
U-dơ-bê-ki-xtan	1.372.443	4.199.185	206,0%	0,3%
Việt Nam	5.921.882	3.353.293	-43,4%	0,2%

*Nguồn: IHS Markit***Tình hình nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

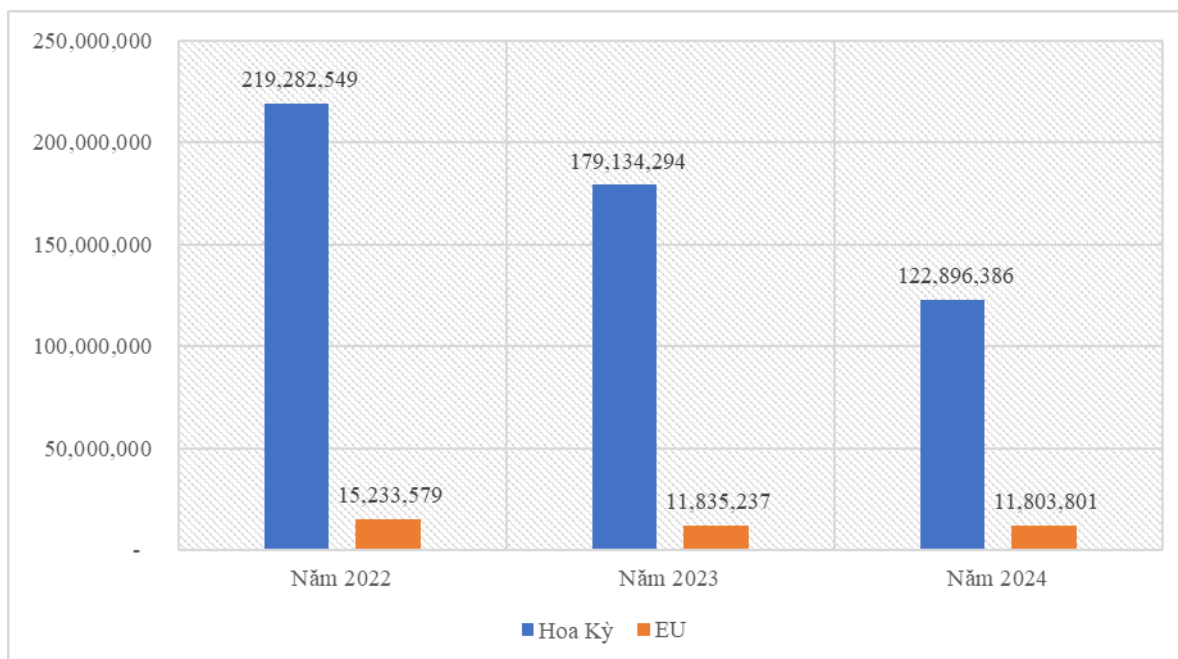
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 219,3 triệu USD và chiếm 6,4%

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*

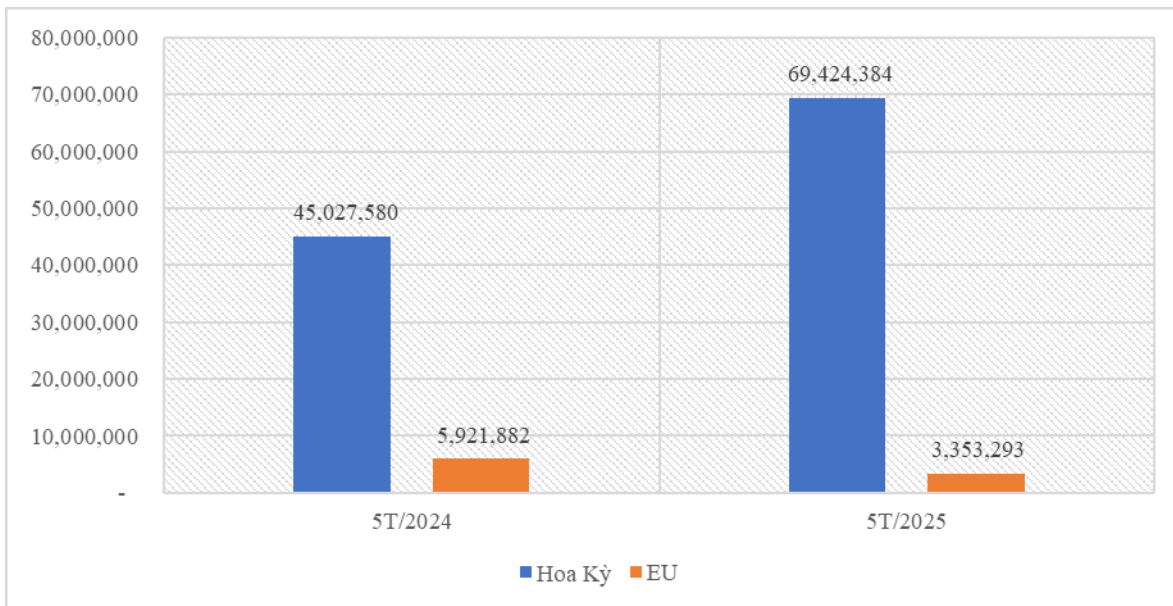


*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 54,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 69,4 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 43,4% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 3,4 triệu USD.

**Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 5T/2024 và 5T/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 năm tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) đứng trước nguy cơ gia tăng rủi ro bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này tiếp tục siết chặt quản lý nhập khẩu đối với các sản phẩm kim loại và vật liệu công nghiệp.

Tại Hoa Kỳ, các cơ quan chức năng duy trì xu hướng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và đặc biệt là điều tra chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm dây và cáp nhôm có dấu hiệu sử dụng nguyên liệu đầu vào từ các quốc gia đang bị áp thuế cao, trong đó trọng tâm là việc xác minh nguồn gốc nguyên liệu và mức độ gia công, chế biến thực chất tại Việt Nam. Nguy cơ bị mở rộng phạm vi áp dụng biện pháp phòng vệ hoặc bị áp thuế bổ sung có thể gia tăng nếu kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, giá xuất khẩu ở mức thấp hoặc doanh nghiệp không chứng minh được xuất xứ và giá trị gia tăng nội địa.

Đối với thị trường EU, mặc dù chưa ghi nhận vụ việc điều tra cụ thể đối với mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam trong giai đoạn này, song xu hướng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại của EU đối với các sản phẩm kim loại và sản phẩm công nghiệp cơ bản tiếp tục gia tăng, đặc biệt trong trường hợp lượng nhập khẩu tăng mạnh hoặc có dấu hiệu gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa, qua đó tiềm ẩn rủi ro bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá hoặc áp dụng biện pháp tự vệ trong thời gian tới.

Trước bối cảnh đó, doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động tăng cường quản trị rủi ro phòng vệ thương mại thông qua việc kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, xây dựng và lưu trữ đầy đủ hệ thống hồ sơ chứng minh xuất xứ và quá trình sản xuất, minh bạch hóa chi phí và giá thành sản phẩm, đồng thời hạn chế sử dụng nguyên liệu có xuất xứ từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ của Hoa Kỳ và EU.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi thông tin cảnh báo sớm từ cơ quan quản lý nhà nước và hiệp hội ngành hàng, chuẩn bị sẵn sàng dữ liệu phục vụ việc trả lời bảng câu hỏi điều tra trong trường hợp bị khởi xướng vụ việc, phối hợp chặt chẽ với đối tác nhập khẩu và đơn vị tư vấn pháp lý chuyên sâu về phòng vệ thương mại để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình. Ngoài ra, việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, nâng cao hàm lượng giá trị gia tăng, cải thiện chất lượng sản phẩm và chuyển dần từ cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật cũng là giải pháp quan trọng nhằm giảm thiểu nguy cơ bị điều tra và hạn chế tác động tiêu cực từ các biện pháp phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ và EU trong năm tháng đầu năm 2025 và các giai đoạn tiếp theo.

## **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 phiôi 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 phiôi 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.

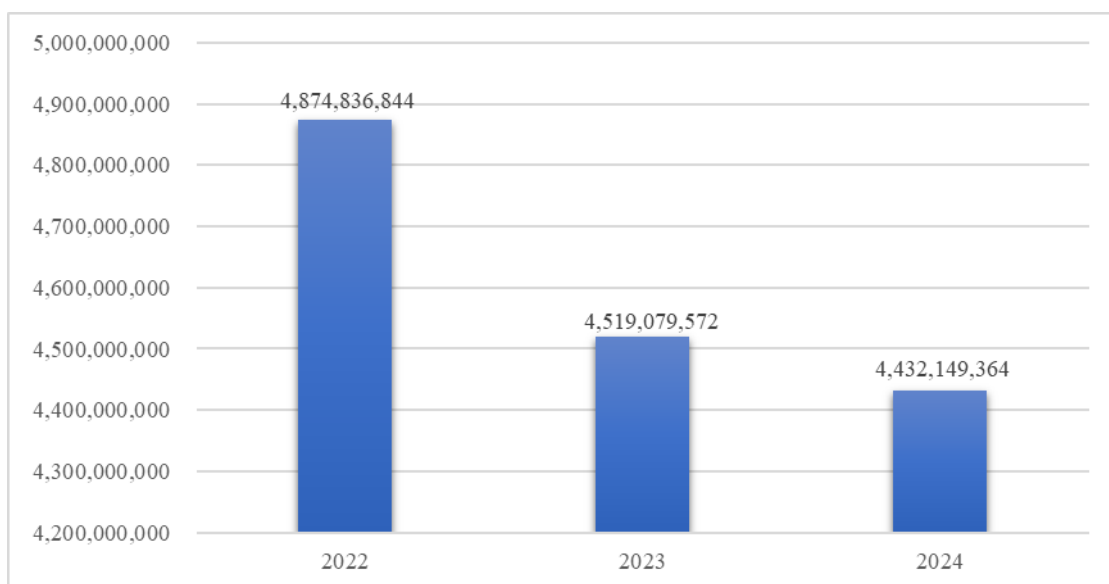
## 2. Tình hình xuất khẩu

### 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*

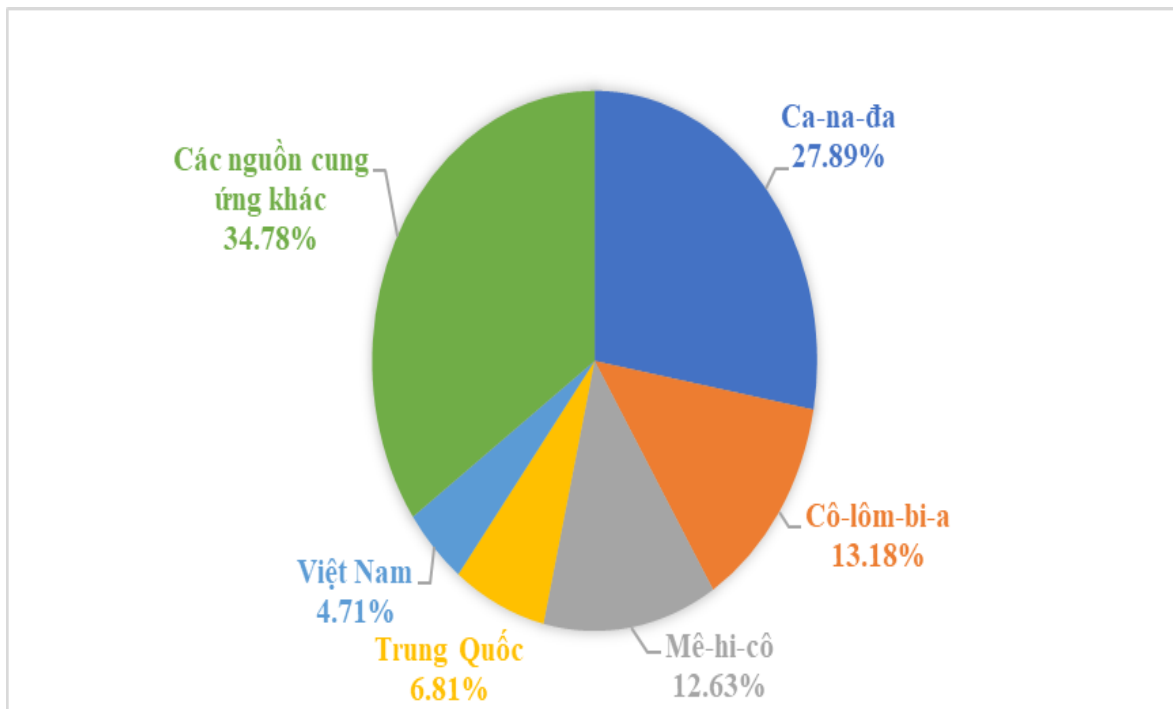
<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>Năm 2024 so với năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Ca-na-đa	1.260.502.766	1.248.674.448	-0,94%	27,89%	28,17%
Cô-lôm-bi-a	595.478.044	616.689.041	3,56%	13,18%	13,91%
Mê-hi-cô	570.619.081	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.

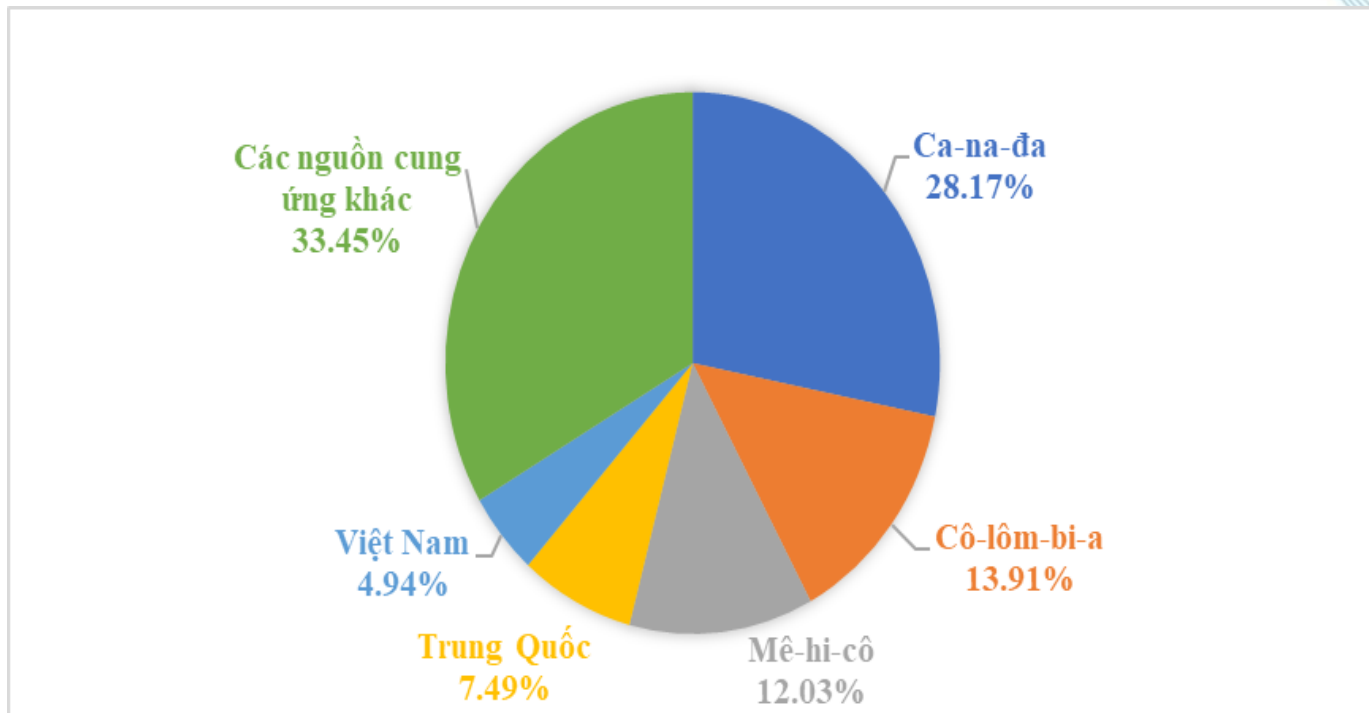
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



*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 5 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 21,2% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 310,5 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 84,7 triệu USD, tăng 18,2% so với tháng trước nhưng giảm 38,7% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a tiếp tục giữ vị trí thứ hai giảm 12,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt gần 47,6 triệu USD. Mê-hi-cô đứng vị trí thứ ba các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 5 năm 2025, đạt xấp xỉ 35 triệu USD. Nếu như trong tháng 5 năm 2024, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ đạt gần 15 triệu USD thì trong tháng 5 năm 2025, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng mạnh lên mức 25,6 triệu USD. Việt Nam đứng vị trí thứ tư trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 5 năm 2025. Trung Quốc đứng vị trí thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 5 năm 2025, đạt 17,1 triệu USD.



**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 5/2024 và tháng 5/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK tháng 5/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 5/2025</b>	<b>T5/2025 so với T5/2024</b>
Ca-na-đa	115.253.020	84.703.498	-26,51%
Cô-lôm-bi-a	54.587.655	47.568.132	-12,86%
Mê-hi-cô	47.256.772	34.972.607	-25,99%
Việt Nam	14.965.868	25.576.424	70,90%
Trung Quốc	28.161.940	17.098.355	-39,29%

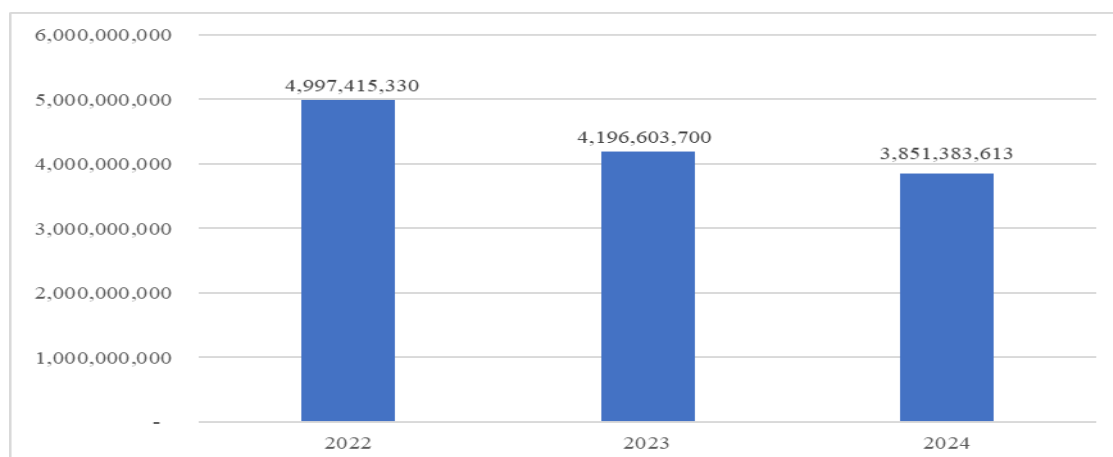
*Nguồn: IHS Markit*

## 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

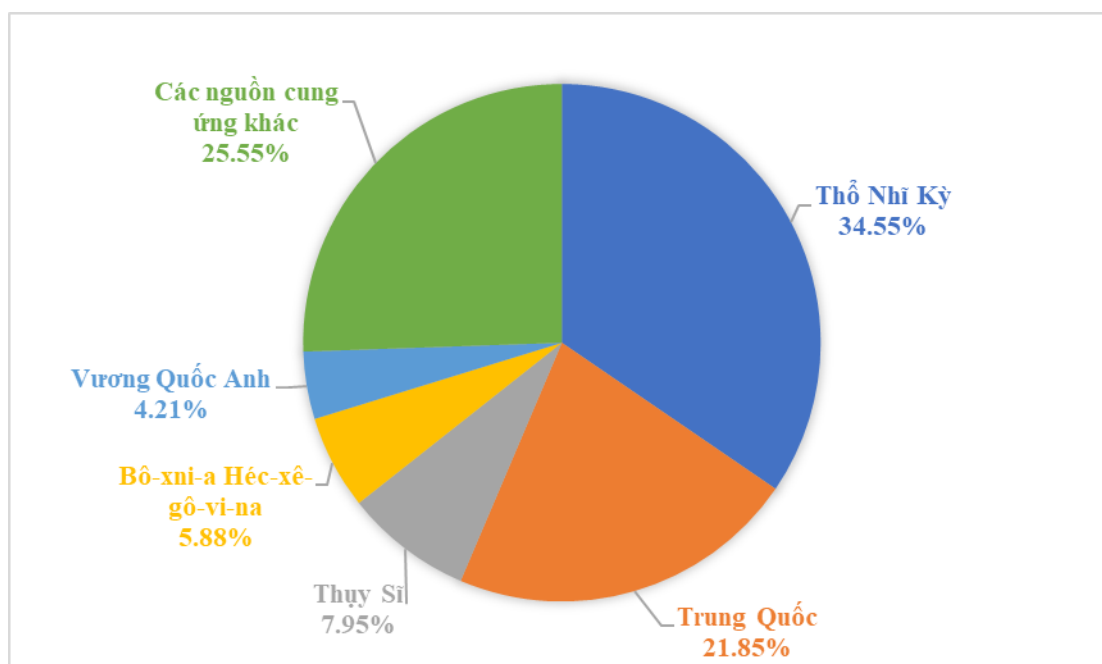
Đơn vị: USD

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.

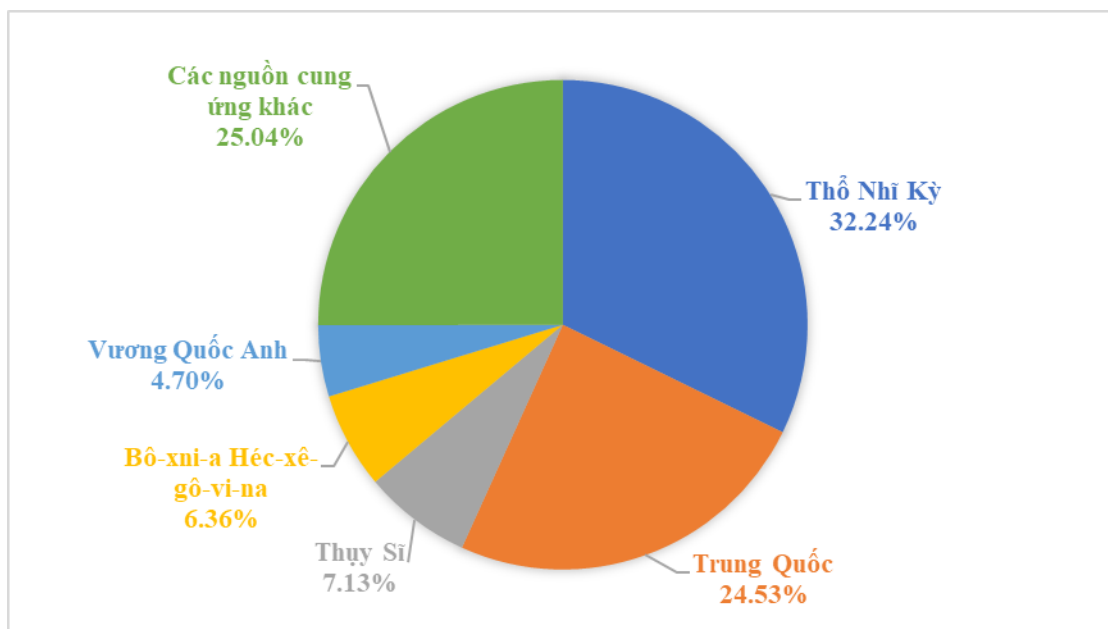
**Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023**



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 5 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU tăng 7,4% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 380,5 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ

là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 130,2 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai tăng gần 8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 87,3 triệu USD. Thụy Sĩ và Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na lần lượt đứng vị trí thứ ba và thứ tư các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 5 năm 2025, đạt 27,6 triệu USD và 22,3 triệu USD.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 5/2024 và tháng 5/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK tháng 5/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 5/2025</b>	<b>T5/2025 so với T5/2024</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	117.248.001	130.151.703	11,01%
Trung Quốc	80.885.374	87.333.870	7,97%
Thụy Sĩ	25.671.657	27.587.579	7,46%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	21.060.778	22.268.638	5,74%

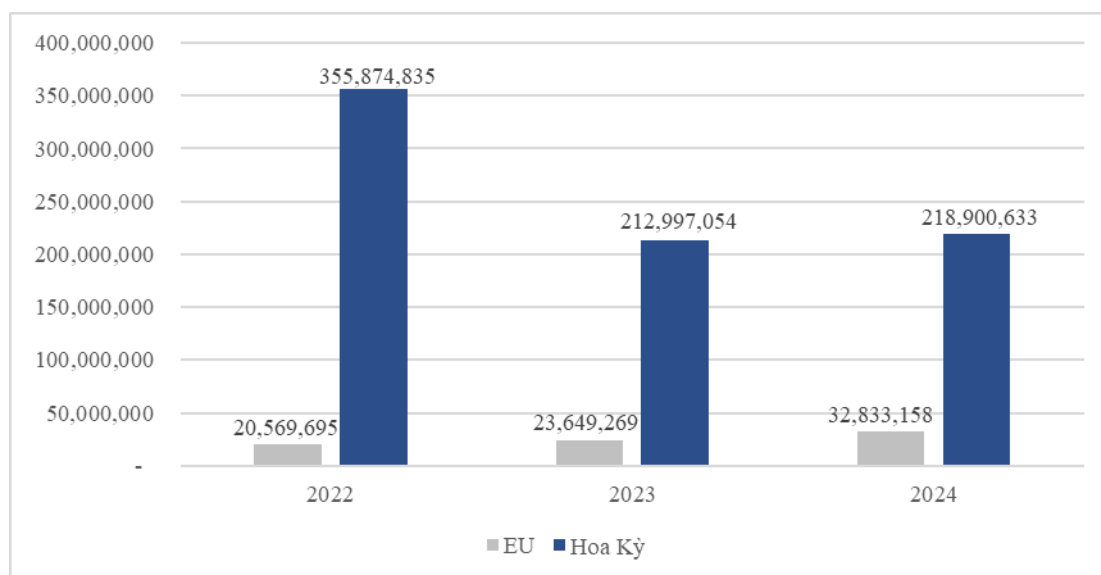
*Nguồn: IHS Markit*

### **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



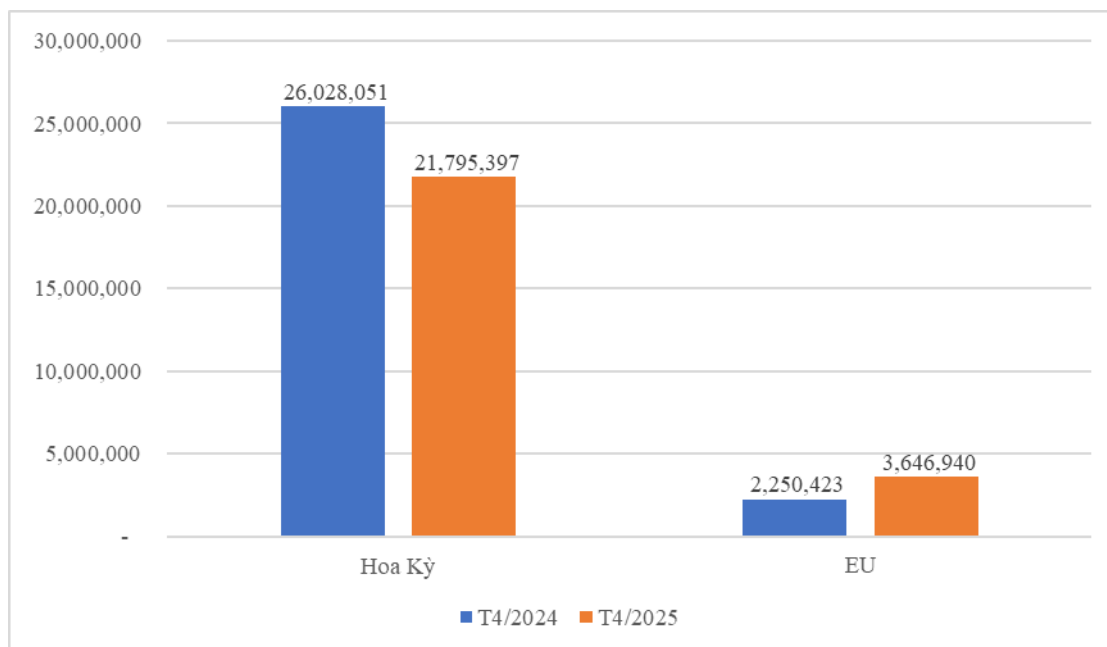
Nguồn: IHS Markit

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 4 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự sụt giảm xuống còn 21,8 triệu USD, giảm 16,3% 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 4/2024 và tháng 4/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 4 năm 2025 tăng 1,6 lần lên đến 3,6 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 trên thế giới đã tiến hành điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình và Trung Quốc là đối tượng chính của các cuộc điều tra này.

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 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**

Việc xuất khẩu tăng trưởng nhanh và hội nhập sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động, khiến hàng hóa Việt Nam liên tục đối mặt với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại. Trước thực tế này, Cục Phòng vệ thương mại khuyến nghị các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu nhôm thanh định hình thực hiện các biện pháp chủ động sau:

- Cập nhật pháp lý và quy trình điều tra tại các thị trường trọng điểm, đặc biệt về phòng vệ thương mại và chống lẩn tránh.
- Theo dõi cảnh báo sớm từ trang thông tin điện tử của Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương, kết nối thông tin với Hiệp hội và đối tác để phản ứng kịp thời.
- Đa dạng hóa thị trường và sản phẩm xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá mức vào các thị trường có kim ngạch nhập khẩu lớn và thường áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại.
- Nâng cao giá trị sản phẩm và kiểm soát sản lượng, giá bán nhằm chuyển từ cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng, giảm nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá hoặc nhận trợ cấp.
- Hoàn thiện quản trị doanh nghiệp, minh bạch chuỗi nguồn gốc nguyên liệu, áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế và lưu giữ đầy đủ chứng từ để chứng minh tuân thủ quy định khi bị điều tra.
- Hợp tác chặt chẽ khi bị điều tra, cung cấp đầy đủ hồ sơ cho cơ quan nước ngoài và phối hợp với Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương để được hướng dẫn và hỗ trợ kịp thời.
  - o 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
  - o 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.

## 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 kỹ sư xây dựng.



Hiện nay, 2 phương pháp sản xuất thép được sử dụng trên toàn thế giới đó là sản xuất thông qua lò 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 xi 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 tiền 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 tiền 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:

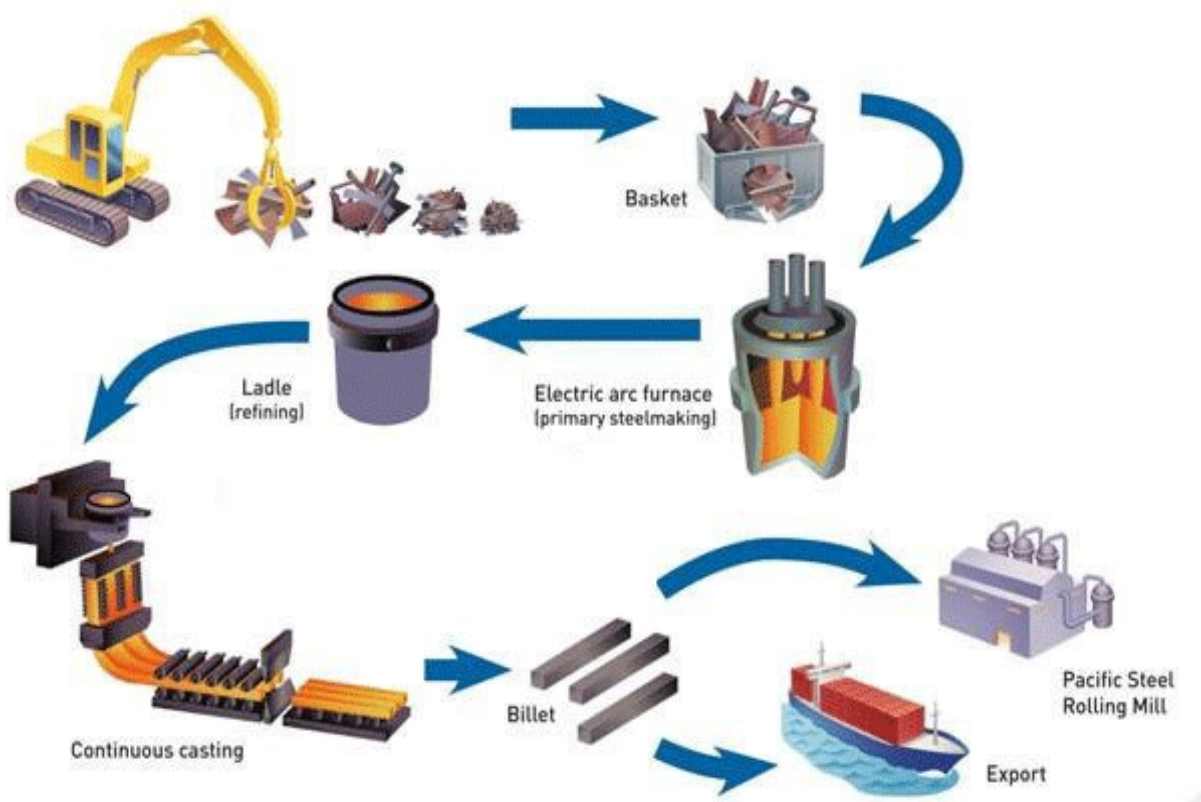
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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 kì nhà máy nào. Do đó, có thể hiểu một cách đơn giản nhất phôi thép là sản phẩm của quá trình luyện

phôi nằm trong dây chuyền sản xuất sắt thép và là nguyên liệu đầu vào của nhà máy cán thép xây dựng thành phẩm.

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

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

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

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

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

**Phôi thép vuông (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 5/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt hơn 2 triệu USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 5/2025 tăng so với cùng kỳ 04 năm trước, tuy nhiên chứng kiến mức giảm mạnh so với các tháng từ đầu năm 2025.

**Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5 từ năm 2021 đến năm 2025**

*Đơn vị: USD*

Thời gian	Tháng 5/2021	Tháng 5/2022	Tháng 5/2023	Tháng 5/2024	Tháng 5/2025
Trị giá	998.037	842.641	1.136.414	818.868	2.022.223

*Nguồn: IHS Markit*

So với tháng 5/2024, Trị giá nhập khẩu tăng gần 2,5 lần từ 818,9 nghìn USD lên hơn 2 triệu USD.

**Bảng 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 1 đến tháng 5 năm 2025**

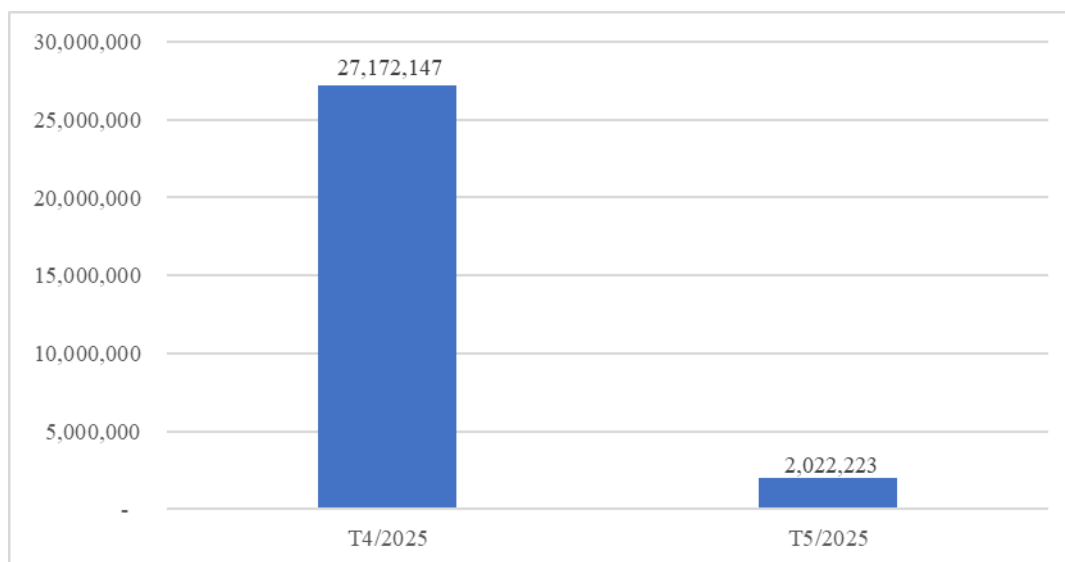
Đơn vị: USD

Thời gian	Tháng 1/2025	Tháng 2/2025	Tháng 3/2025	Tháng 4/2025	Tháng 5/2025
Trị giá	10.055.165	14.625.766	14.599.793	27.172.147	2.022.223

So với tháng 4/2025, Trị giá nhập khẩu giảm mạnh từ gần 27,2 triệu USD xuống hơn 2 triệu USD. Nguyên nhân là do trong tháng 5/2025, Việt Nam không nhập khẩu mặt hàng phôi thép từ In-đô-nê-xi-a - nguồn cung ứng chủ lực từ đầu năm 2025 cho thị trường Việt Nam.

**Biểu đồ 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 4 năm 2025 và tháng 5 năm 2025**

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 5/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt hơn 2 triệu USD với 05 nguồn cung là Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc và Đức. Trung Quốc vươn lên vị trí đầu tiên và là nguồn cung chủ lực, chiếm tới 81,7% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 1,7 triệu USD. Điều này khẳng định vai trò quan trọng của Trung Quốc trên thị trường thép Việt Nam, nhờ 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 là nhà cung cấp lớn thứ hai, chiếm 5,11% tổng Trị giá, tương ứng 103,3 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh Đài Loan đứng thứ ba, đóng góp 5,1% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 103,1 nghìn USD. Đài Loan 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 Trung Quốc và Nhật Bản. Nhóm các quốc gia khác chiếm 8,1%, tương ứng 163,4 nghìn USD. Các quốc gia này bao gồm nhiều thị trường nhỏ lẻ, đóng góp vào sự đa dạng hóa nguồn nhập khẩu phi 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 3: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5 năm 2025**

<b>Nguồn nhập khẩu</b>	<b>Trị giá (USD)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
Trung Quốc	1.652.442	81,71
Nhật Bản	103.289	5,11
Đài Loan	103.088	5,10
Các quốc gia khác	163.403	8,08
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.022.223</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 số liệu từ Hiệp hội thép Việt Nam (VSA), trong tháng 5/2025, tổng sản lượng thép thành phẩm đạt hơn 2,79 triệu tấn, tăng 8% so với cùng kỳ năm trước. Lũy kế 5 tháng đầu năm, sản lượng đạt hơn 13 triệu tấn, tương ứng mức tăng 9% so với cùng kỳ năm 2024. Thép xây dựng tiếp tục là nhóm sản phẩm có đóng góp lớn nhất với 1,19 triệu tấn trong tháng 5, tăng 11%, nâng tổng sản lượng 5 tháng lên hơn 5,29 triệu tấn (+10%). Mức tăng này cho thấy nhu cầu xây dựng trong nước và xuất khẩu đang phục hồi rõ nét.

Thép cán nóng (HRC) cũng ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng, đạt 642.384 tấn trong tháng 5 (+11%) và 3,19 triệu tấn trong 5 tháng (+12%). Sản lượng thép HRC tăng một phần nhờ sự góp mặt của dự án Dung Quất 2 của Hoà Phát. Dự án này đã bắt đầu chạy từ quý I năm nay và dự kiến sẽ vận hành toàn bộ nhà máy từ quý IV. Thép cán nguội (CRC) có mức tăng mạnh nhất trong tháng 5, với 249.147 tấn, tăng 14%, và lũy kế 5 tháng đạt 1,19 triệu tấn, tăng tới 16%. Ở chiều ngược lại, tôn mạ là mặt hàng duy nhất giảm nhẹ cả trong tháng 5 (-1%) và lũy kế 5

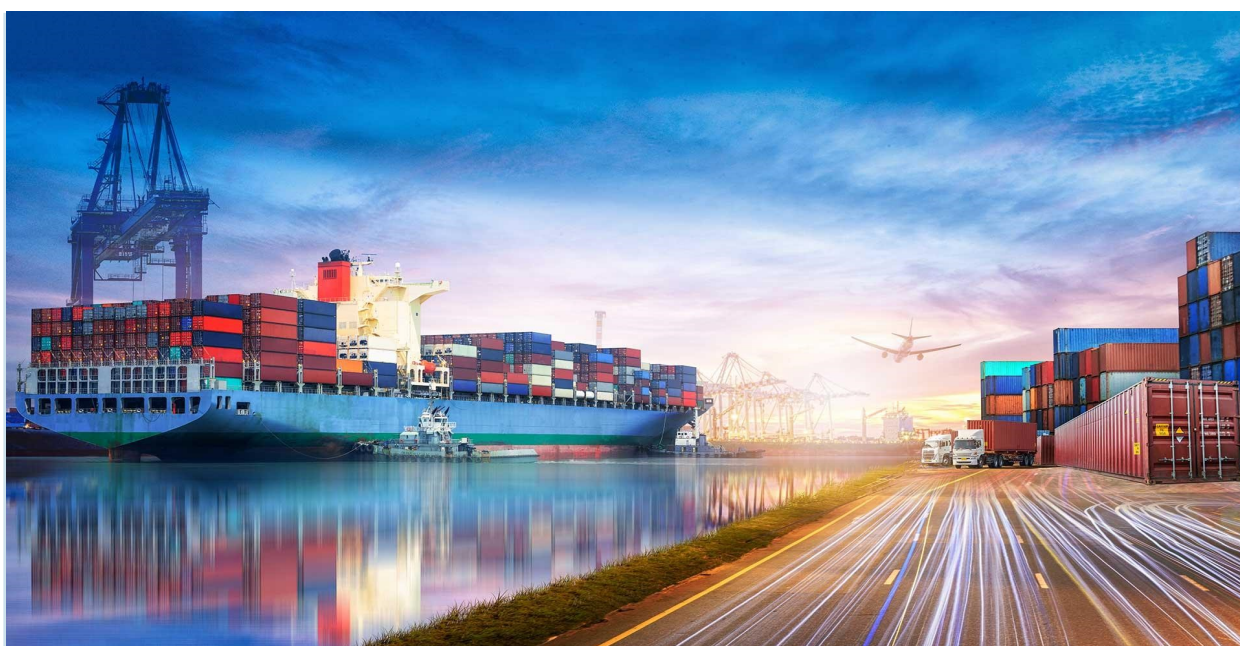
tháng (-1%). Ống thép có mức tăng nhẹ, với 216.330 tấn trong tháng 5 (+2%) và hơn 1 triệu tấn trong 5 tháng (+7%).

**Bảng 4: Sản lượng thép thành phẩm trong tháng 5 và 5 tháng đầu năm 2025**

	Tháng 5/2025		Lũy kế 5 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	1.190.403	▲ 11%	5.297.171	▲ 10%
Thép cán nóng (HRC)	642.384	▲ 11%	3.187.901	▲ 12%
Thép cán nguội (CRC)	249.147	▲ 14%	1.187.550	▲ 16%
Tôn mạ	501.442	▼ 1%	2.323.690	▼ 1%
Ống thép	216.330	▲ 2%	1.020.205	▲ 7%
Tổng cộng	2.799.706	▲ 8%	13.016.517	▲ 9%

*Nguồn: VSA*

Theo VSA, nhìn chung, giá nguyên liệu sản xuất thép giao dịch bình quân trong tháng 05/2025 có xu hướng giảm so với cùng kỳ tháng 5 năm 2024 và so với tháng 4/2025 dù nhu cầu thép trong nước đang phục hồi. Sự gia tăng các chính sách thương mại, cũng như sự thay đổi trong nguồn cung nguyên liệu, đã ảnh hưởng đến chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm thép. Giá nguyên liệu sản xuất thép có điều chỉnh tăng đầu quý II/2025.



**Bảng 5: Giá bình quân các loại nguyên liệu thép**

Mặt hàng	BQ Tháng 4 2024	BQ Tháng 5 2024	BQ Tháng 4 2025	BQ Tháng 5 2025	So với tháng trước	So với cùng kỳ năm trước	Giá hiện tại
Quặng sắt 62% Fe CFR Bắc TQ	110,9	117,5	99,8	99,1	▼ 0,6%	▼ 15,7%	95,4
Than mỏ PLV HCC FOB Úc	238,8	239,4	182,4	192,2	▲ 5,4%	▼ 19,7%	187,0
Than cốc FOB Bắc TQ	283,2	305,7	209,5	202,0	▼ 3,6%	▼ 33,9%	193,0
Thép phế HMS 1/2 80:20 CFR ĐÁ	378,2	375,8	340,0	335,0	▼ 1,5%	▼ 10,8%	335,0
Phôi thép CFR ĐNÁ	512,3	526,2	450,8	450,1	▼ 0,2%	▼ 14,5%	442,0
HRC SAE1006 CFR ĐNÁ	545,8	552,2	506,4	502,0	▼ 0,9%	▼ 9,1%	499,0

*Nguồn: VSA*

Việc đẩy mạnh các công trình đầu tư công sẽ giúp hỗ trợ phân nào giá thép.

#### **4. Khuyến nghị**

Phôi thép giữ vai trò then chốt trong chuỗi sản xuất thép, là sản phẩm trung gian không thể thiếu để chế tạo các loại thép thành phẩm như thép xây dựng, thép cuộn, thép tấm hay thép hình. Các sản phẩm này được sử dụng rộng rãi trong hầu hết các hoạt động xây dựng và công nghiệp, từ những công trình dân dụng như nhà ở, trường học, bệnh viện cho đến các dự án hạ tầng quy mô lớn như cao tốc, cầu vượt, nhà máy, khu công nghiệp và hệ thống năng lượng. Có thể nói, phôi thép chính là nền móng quan trọng đảm bảo sự ổn định và liên tục của chuỗi cung ứng vật liệu xây dựng. Chính phủ Việt Nam trong nhiều năm qua luôn chủ trương thúc đẩy phát triển sản xuất thép từ thượng nguồn, nhằm xây dựng một ngành công nghiệp thép tự chủ, bền vững và có khả năng cạnh tranh. Việc ưu tiên nguồn cung trong nước không chỉ giúp giảm phụ thuộc vào nhập khẩu mà còn củng cố an ninh vật liệu chiến lược, nhất là trong bối cảnh thế giới thường xuyên biến động về địa chính trị, thương mại và giá cả. Thép được coi là vật liệu nền tảng cho quá trình công nghiệp hóa, bởi sự ổn định trong nguồn cung thép sẽ tạo điều kiện để các ngành sản xuất khác - từ cơ khí, chế tạo máy đến xây dựng và năng lượng - phát triển mạnh mẽ và bền vững hơn. Việc bảo vệ và duy trì năng lực sản

xuất thương nguồn không chỉ mang ý nghĩa kinh tế mà còn có tác động xã hội đáng kể. Sản xuất phôi thép là lĩnh vực sử dụng nhiều lao động, góp phần tạo công ăn việc làm ổn định cho hàng chục nghìn người lao động trực tiếp và gián tiếp. Đồng thời, ngành thép cũng đóng góp quan trọng vào ngân sách nhà nước thông qua thuế, phí và các khoản nộp ngân sách khác, giúp tăng nguồn lực tài chính cho phát triển kinh tế - xã hội. Ngoài ra, thép là một trong những mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn, đóng vai trò trọng yếu trong nền sản xuất quốc gia. Với đặc thù là ngành công nghiệp cốt lõi và có sức lan tỏa mạnh, mọi biến động trong cung - cầu thép đều ảnh hưởng trực tiếp tới nhiều lĩnh vực liên quan. Do đó, việc phát triển sản xuất phôi thép trong nước không chỉ giúp ổn định thị trường mà còn tạo động lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ và hạ nguồn phát triển, nâng cao tính tự chủ của nền kinh tế và giảm thiểu rủi ro từ các cú sốc bên ngoài.

**Bảng 6: Tiến trình điều tra biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam**

<b>Thời gian</b>	<b>Tiến trình điều tra</b>
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, đến thời điểm tháng 5/2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu vào Việt Nam không còn thuộc diện áp thuế tự vệ. Việc biện pháp tự vệ đối với phôi thép Trung Quốc hết hiệu lực đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp trong nước phải đối mặt với nguy cơ cạnh tranh ngày càng gay gắt. Trong trường hợp xuất hiện dấu hiệu cho thấy hàng nhập khẩu có thể bị bán phá giá, doanh nghiệp cần nhanh chóng thu thập và phân tích dữ liệu liên quan, bao gồm: so sánh giá nhập khẩu với giá thông thường tại nước xuất khẩu, đối chiếu với chi phí sản xuất và giá bán trong nước để nhận diện mức giá bất thường. Việc theo dõi diễn biến lượng nhập khẩu, đặc biệt là các thời điểm xuất hiện mức tăng đột biến hoặc khi giá bán quá thấp so với mặt bằng thị trường, cũng là bước quan trọng để đánh giá rủi ro. Những thông tin này đóng vai trò là căn cứ cần thiết khi đề xuất cơ quan nhà nước xem xét khởi xướng điều tra chống bán phá giá.

Khi các bằng chứng được thu thập đầy đủ, các doanh nghiệp cùng với Hiệp hội ngành thép cần phối hợp xây dựng hồ sơ yêu cầu Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương tiến hành khởi xướng điều tra. Hồ sơ phải thể hiện rõ hành vi bán phá giá, thiệt hại mà ngành sản xuất trong nước phải chịu cũng như mối liên hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Trong giai đoạn điều tra, doanh nghiệp phải hợp tác đầy đủ và minh bạch, cung cấp dữ liệu chính xác để phục vụ quá trình xác minh. Nếu cơ quan điều tra kết luận có hành vi bán phá giá, ngành thép có thể đề nghị áp dụng thuế chống bán phá giá nhằm đưa giá nhập khẩu trở về mức hợp lý và đảm bảo cạnh tranh công bằng.

Song song với biện pháp pháp lý, doanh nghiệp cần chủ động củng cố năng lực cạnh tranh nội tại bằng cách đầu tư công nghệ, tối ưu hóa chi phí, cải thiện chất lượng sản phẩm và phát triển các dòng sản phẩm giá trị gia tăng. Việc mở rộng thị trường tiêu thụ, xác lập vị trí ở các phân khúc cao cấp và tăng cường hoạt động xuất khẩu cũng góp phần giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa và hạn chế sức ép từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Bên cạnh đó, sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và Hiệp hội ngành thép sẽ tạo sức mạnh cộng hưởng, giúp tăng cường chia sẻ thông tin, nâng cao khả năng ứng phó trước các hành vi cạnh tranh không lành mạnh và bảo vệ lợi ích chung của toàn ngành.

## 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 (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>), trong đó lượng Ni-tơ chiếm ít nhất 7% và lượng P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> 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: (NH<sub>4</sub>)<sub>2</sub>HPO<sub>4</sub>. 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: NH<sub>4</sub>H<sub>2</sub>PO<sub>4</sub>. 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 (H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub>) và amoniac (NH<sub>3</sub>).

*Nguyên liệu chính gồm:*

- Axit photphoric (H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub>): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc phốtphorit 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 photphat với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

Tại thiết bị tạo hạt DAP, bùn được phân phối đều vào thiết bị tạo hạt, và 30%  $\text{NH}_3$  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 Amoniac và axit photphoric ( $\text{H}_3\text{PO}_4$ ) 50%. Axit  $\text{H}_3\text{PO}_4$  50% được gia nhiệt tới  $60^\circ - 70^\circ\text{C}$  nhờ thiết bị gia nhiệt axit với tác nhân nhiệt là hơi nước ở điều kiện áp suất (P) 10 3atm. Axit  $\text{H}_3\text{PO}_4$  sau gia nhiệt được bơm cao áp bơm lên ống phản ứng ở điều kiện nhiệt độ  $60^\circ - 70^\circ\text{C}$ , áp suất 13atm.

Amoniac được nhập về bằng xe bồn và được nạp vào bồn chứa Amoniac hình cầu có khả năng chịu áp suất cao. Amoniac lỏng được bơm sang thiết bị hóa hơi amoniac. Tại đây ammoniac lỏng được gia nhiệt hóa hơi bằng hơi nước tới điều

kiện áp suất cao 13atm, nhiệt độ 40° - 50°C. Khí Amoniac được đẩy tự nhiên tới ống phản ứng tiếp xúc trực tiếp với axit H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub> để tạo thành sản phẩm MAP trong điều kiện áp cao 6-10 atm, nhiệt độ 180° - 200°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**

*Tình hình chung về nhập khẩu phân bón:*

Theo số liệu sơ bộ của Cục Hải quan, trong tháng 5/2025 Việt Nam đã nhập khẩu hơn 550 nghìn tấn phân bón với trị giá hơn 173 triệu USD, tăng 10,5% về lượng và tăng 9,64% về kim ngạch. Giá bình quân 316 USD/tấn, giảm nhẹ gần 1% so với tháng trước đó.

Lũy kế trong 5 tháng đầu năm, nước ta đã nhập hơn 2,3 triệu tấn phân bón, trị giá hơn 749 triệu USD, tăng 12% về lượng và tăng 9,9% về kim ngạch. Giá bình quân 315 USD/tấn, giảm nhẹ 2% so với cùng kỳ năm 2024.

*Về cơ cấu thị trường nhập khẩu phân bón của Việt Nam:*

Xét về thị trường, trong tháng 5, phân bón Việt Nam đang được nhập khẩu nhiều nhất từ Trung Quốc với hơn 1 triệu tấn, trị giá hơn 256 triệu USD, tăng 19% về lượng và tăng 12% về trị giá so với cùng kỳ năm trước. Giá bình quân 255 USD/tấn, giảm 6% so với 5 tháng năm 2024.

Nga xếp thứ hai với hơn 349 nghìn tấn, kim ngạch 169 triệu USD, tăng nhẹ về lượng (4%) nhưng tăng đến 11% về giá trị. Đặc biệt, giá nhập khẩu từ Nga tăng 7%, đạt 484 USD/tấn, cao nhất trong các thị trường chủ đạo.

Đứng thứ 2 là Nga với hơn 349 nghìn tấn, trị giá hơn 169 triệu USD, tăng 4% về lượng và tăng 11% về trị giá so với cùng kỳ năm trước. Giá cũng tăng 7%, tương đương với 484 USD/tấn, cao nhất trong các thị trường chủ đạo.

Lào là nhà cung cấp phân bón lớn thứ 3 của Việt Nam với hơn 197 nghìn tấn, trị giá hơn 54 triệu USD, tăng 39% về lượng và tăng 45% về kim ngạch. Đáng chú ý

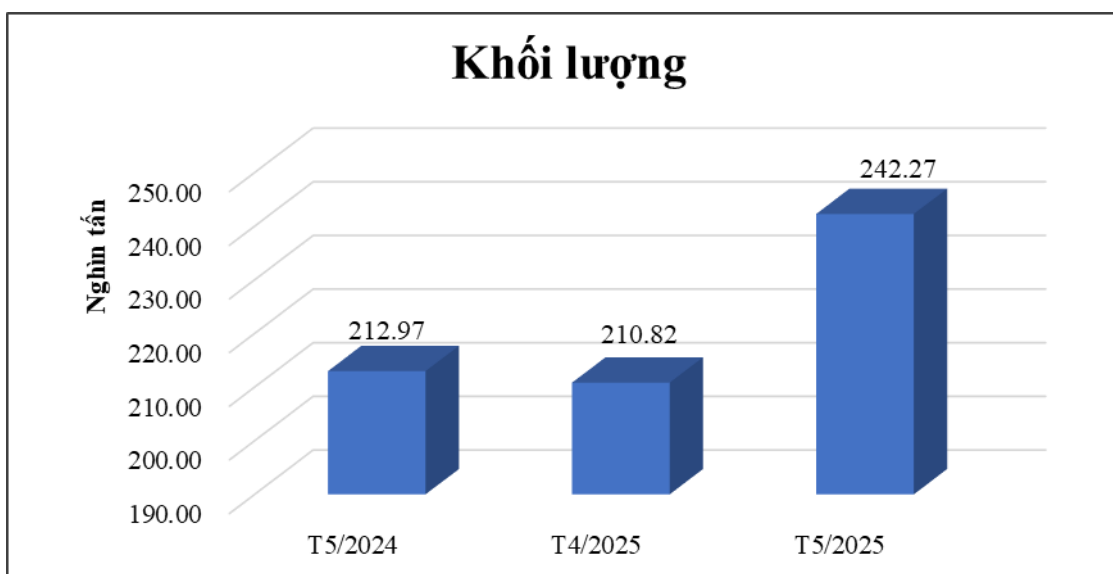
giá phân bón trung bình 275 USD/tấn, tăng 4% so với giá của 5 tháng năm 2024 và là mức giá hấp dẫn nhất trong số các nhà cung cấp chủ đạo.

Ngoài 3 thị trường nêu trên, lượng phân bón nhập từ Malaysia tiếp tục tăng mạnh, đạt 58.367 tấn trị giá 22 triệu USD, tăng gần 87% về lượng và gần 99% về kim ngạch. Israel cũng tiếp tục đóng vai trò quan trọng với hơn 55 nghìn tấn trị giá gần 20 triệu USD, tiếp nối đà tăng trưởng bứt phá từ quý III/2024. Trước đó vào quý 3 năm 2024, lượng nhập khẩu phân bón từ quốc gia này vào thị trường Việt Nam đã tăng trưởng hơn 3.000%.

Giá phân bón nhập khẩu giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước có thể hỗ trợ tích cực cho hoạt động sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là trong bối cảnh chi phí đầu vào vẫn là yếu tố ảnh hưởng lớn đến thu nhập của nông dân. Tuy nhiên, một số chuyên gia cũng cảnh báo rằng giá phân bón quốc tế vẫn chịu ảnh hưởng từ yếu tố địa chính trị, giá năng lượng và điều chỉnh chính sách thương mại tại các nước xuất khẩu lớn. Vì vậy, việc giá tiếp tục giảm sâu trong các tháng tới chưa phải là xu hướng chắc chắn.

*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 5 các năm 2024, 2025**

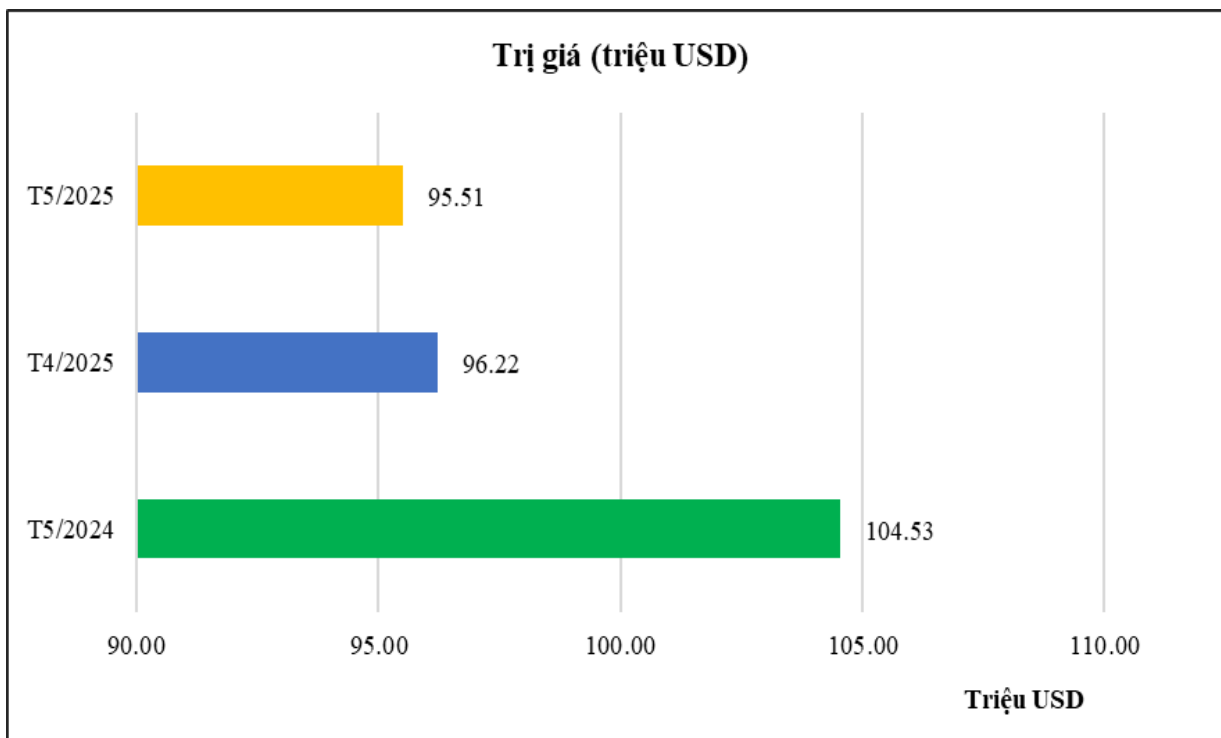


*Nguồn: IHS Markit*

Trong tháng 5/2025, lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam đạt 242,27 nghìn tấn, tăng tăng hơn 29 nghìn tấn so với cùng kỳ năm 2024 (tương đương 13,76%) đồng thời tăng 31,4 nghìn tấn, tương đương 14,91% so với tháng 4 năm 2025.

Lũy kế 5 tháng đầu năm, lượng nhập khẩu mặt hàng này đạt 911,75 nghìn tấn, tăng 230,71 nghìn tấn, tương đương tăng gần 34% so với cùng kỳ 2024.

**Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 5 các năm 2024, 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

Tính trong tháng 5/2025, trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam đạt 95,51 triệu USD, tăng 9 triệu USD so với cùng kỳ năm 2024 (tương đương 8,62%) và tăng 709 nghìn USD (tương đương 0,74%) so với tháng trước.

Lũy kế 5 tháng đầu năm, trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam đạt xấp xỉ 424 triệu USD, tăng hơn 76 triệu USD so với cùng kỳ năm 2024 (tương đương 21,93%).

**Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5 năm 2025**

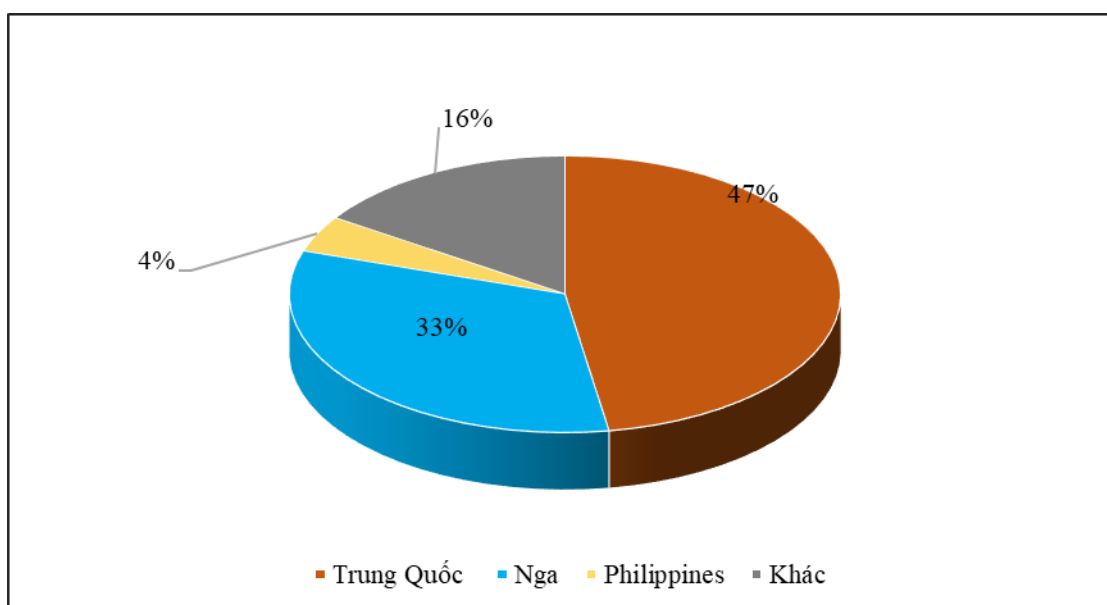
Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	45.318.038,48	136.636.280,77
Nga	31.146.355,67	69.342.840,00
Philippines	4.066.000,00	8.560.000,00
Hàn Quốc	3.561.462,00	9.757.004,81
Na-uy	2.817.555,01	4.064.970,00
Hà Lan	1.695.338,18	5.073.480,00
Bi	1.560.633,56	2.661.350,00
Đức	1.165.507,81	1.349.673,24
Italy	819.440,17	1.111.929,95
Israel	477.000,00	384.000,00
Saudi Arabia	444.500,00	700.000,00
Pháp	349.018,83	237.189,47
Tây Ban Nha	294.217,13	139.000,37
Thái Lan	290.482,86	396.120,62
Chile	253.140,00	237.000,00
Ấn Độ	236.088,00	313.000,00
Nhật Bản	173.640,74	550.011,50
Thổ Nhĩ Kỳ	163.108,37	140.566,56
Malaysia	156.570,85	275.844,52
Ba Lan	145.964,64	74.400,00
Hoa Kỳ	74.814,40	60.514,94
Jordan	61336	46877,18
Vương quốc Anh	60.269,60	70.390,05
Peru	55.500,00	30.000,00
Úc	51.504,99	21.005,74
Đài Loan - Trung Quốc	43.400,00	21.200,00
Slovenia	20.466,28	4.375,00
Ukraine	10.000,00	3.577,31
Việt Nam	1.126,32	2.892,75
Nam Phi	30,00	13,45
<b>Tổng</b>	<b>95.512.509,89</b>	<b>242.265.508,23</b>

Nguồn: IHS Markit

Theo thống kê, trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP từ Trung Quốc vào Việt Nam tháng 5 năm 2025 đạt 45,31 triệu USD, chiếm 47,45%; tiếp đến là Nga với 31,14 triệu USD, chiếm 32,61%, Philippines với 4 triệu USD, chiếm 4,26%. Trị giá nhập khẩu từ các thị trường còn lại đạt gần 15 triệu USD; chiếm 15,69%. Như vậy, trị giá nhập khẩu mặt hàng này từ Trung Quốc trong tháng 5 tăng gần gấp đôi so với tháng trước, số liệu này cho thấy Trung Quốc vẫn là thị trường cung ứng phân bón DAP, MAP lớn nhất của Việt Nam.

**Hình 3: Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5 năm 2025**

*Đơn vị: %*

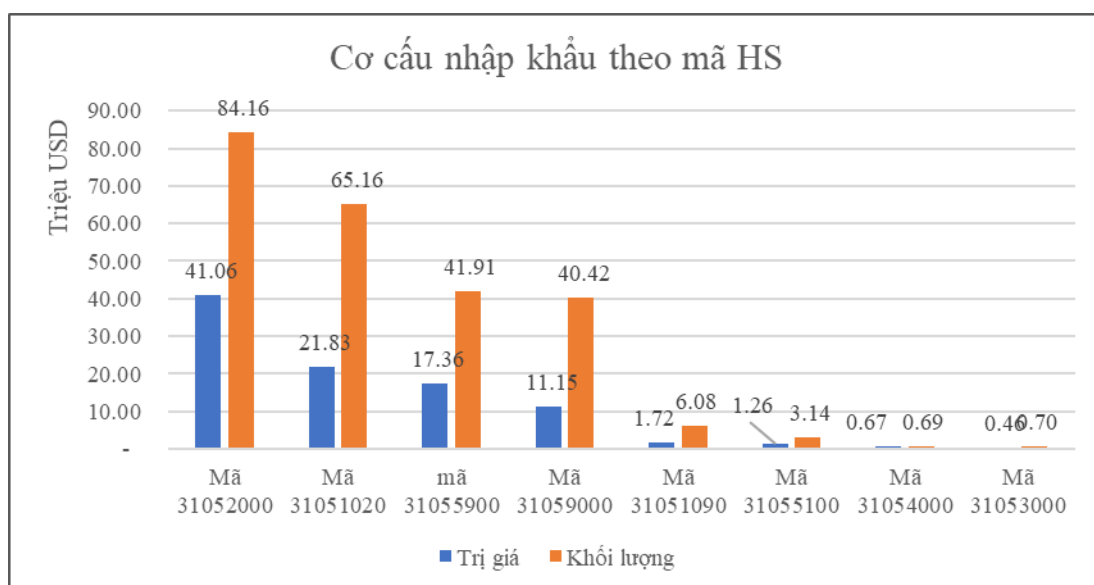


*Nguồn: IHS Markit*

Giá nhập khẩu trung bình của cả hai mặt hàng có xu hướng giảm nhẹ 2–3% so với tháng trước do nguồn cung dồi dào từ Trung Quốc và Nga, cùng với việc các nước sản xuất lớn điều chỉnh giá bán để kích cầu. Tuy nhiên, một số thị trường như Hàn Quốc và Nhật Bản ghi nhận dấu hiệu thắt chặt tiêu chuẩn kỹ thuật và quy định về môi trường, có thể ảnh hưởng đến chi phí nhập khẩu trong các tháng tới. Nguồn nhập khẩu chính vẫn tập trung từ Trung Quốc, Nga, Hàn Quốc và Ả Rập Xê Út, chiếm hơn 85% tổng lượng nhập khẩu DAP và MAP của Việt Nam.

*Cơ cấu nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP theo mã HS:*

**Hình 4: Cơ cấu nhập khẩu mặt hàng phân bón theo mã HS trong tháng 5 năm 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

Về cơ cấu nhập khẩu theo mã HS, trị giá nhập khẩu mặt hàng có mã HS 3105.2000 với 41,06 triệu USD chiếm 43%, là mức tỉ trọng cao nhất trong tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng DAP và MAP vào Việt Nam; tiếp đến là mã HS 3105.1020 với 21,82 triệu USD, chiếm 22,85%; mã HS 3105.5900 với 17,35 triệu USD, chiếm 18,17%; các mã còn lại chỉ chiếm 15,98%.

Về phía các doanh nghiệp nhập khẩu, CTCP DAP- Vinachem, CTCP DAP số 2 - Vinachem và CTCP Hóa chất Đức Giang, Công ty cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau, Công ty cổ phần Tập đoàn Vinacam,... là những công ty nhập khẩu phân bón DAP lớn nhất tại Việt Nam.

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

#### *Tình hình sản xuất:*

Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, sản xuất phân bón trong nước trong tháng 5/2025 ghi nhận những diễn biến trái chiều giữa hai nhóm sản phẩm chủ lực là phân bón Ure và phân bón NPK, phản ánh sự khác biệt về nhu cầu mùa vụ và khả năng vận hành của các nhà máy sản xuất.

### Phân bón Ure:

Sản lượng phân bón Ure trong tháng 5/2025 đạt 259,1 nghìn tấn, tăng mạnh 10,48% so với tháng 4/2025 và tăng 24,08% so với cùng kỳ tháng 5/2024. Tính chung 5 tháng đầu năm 2025, tổng sản lượng phân Ure đạt 1.219 nghìn tấn, tăng 5,81% so với cùng kỳ năm trước.

Đây là mức tăng trưởng tích cực, phản ánh sự phục hồi mạnh mẽ về nhu cầu tiêu thụ trong nước khi bước vào cao điểm mùa vụ gieo trồng, đồng thời cho thấy khả năng vận hành ổn định trở lại của các nhà máy sau giai đoạn bảo trì hoặc thiếu nguyên liệu đầu năm.

### Phân bón NPK:

Sản lượng phân bón NPK trong tháng 5/2025 đạt 340,9 nghìn tấn, giảm 3,72% so với tháng 4/2025, tuy nhiên vẫn tăng 3,14% so với tháng 5/2024. Lũy kế 5 tháng đầu năm 2025, sản lượng phân bón NPK đạt 1.538,5 nghìn tấn, tăng mạnh 18,8% so với cùng kỳ năm 2024.

Mặc dù sản lượng NPK giảm nhẹ trong tháng 5 do yếu tố mùa vụ hoặc điều chỉnh sản xuất của doanh nghiệp, xu hướng chung vẫn tăng trưởng mạnh nhờ nhu cầu cao từ thị trường nội địa và hoạt động sản xuất ổn định hơn của các doanh nghiệp lớn.

Ngành sản xuất phân bón trong nước đang có tín hiệu phục hồi tích cực cả về sản lượng lẫn tăng trưởng theo năm. Một số yếu tố chính thúc đẩy bao gồm: Tăng trưởng nhu cầu tiêu dùng trong nước do bước vào vụ hè thu tại nhiều địa phương; Giá nguyên liệu đầu vào có dấu hiệu ổn định, giúp giảm áp lực chi phí sản xuất; Chính sách hỗ trợ sản xuất nông nghiệp từ Chính phủ và địa phương tiếp tục phát huy hiệu quả.

Tuy nhiên, ngành vẫn cần theo dõi sát diễn biến thị trường phân bón toàn cầu, giá khí đầu vào (với phân Ure) và biến động thời tiết trong nước để có kế hoạch sản xuất điều chỉnh phù hợp trong các tháng tới. Xu hướng giá: dự kiến giữ mức tương đối ổn định trong tháng 6 do nguồn cung trong nước được đảm bảo và lượng hàng nhập khẩu vẫn dồi dào.

Giá bán trong nước dao động ở mức 14.500 – 15.200 đồng/kg đối với DAP và 13.800 – 14.500 đồng/kg đối với MAP, tăng nhẹ 1–2% so với tháng 4 do chi phí đầu vào (lưu huỳnh, amoniac, axit photphoric) tăng.

Nhu cầu thị trường nội địa: bước vào giai đoạn giảm sau vụ Đông Xuân, song nhu cầu tại các vùng trồng cây công nghiệp (Tây Nguyên, Đông Nam Bộ) vẫn duy trì ổn định.

Đánh giá: Mặc dù năng lực sản xuất trong nước đã cải thiện, nhưng các doanh nghiệp vẫn phụ thuộc lớn vào nguyên liệu nhập khẩu và chịu sức ép cạnh tranh về giá từ nguồn hàng giá thấp nhập khẩu, đặc biệt từ Trung Quốc.

### ***Tình hình xuất khẩu phân bón:***

Thị trường	5 tháng đầu năm 2025		So với 5T/2024		Tỷ trọng	
	Lượng (tấn)	Giá (USD/tấn)	Kim ngạch(USD)	Lượng	Giá	Kim ngạch
<b>Tổng cộng</b>	<b>947.654</b>	<b>372.015.141</b>	<b>31,27</b>	<b>26,57</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Campuchia	281.208	100.642.326	48,95	31,59	29,7	27,1
Hàn Quốc	104.158	42.571.788	21,81	20,63	11	11,4
Malaysia	74.969	30.950.285	44,37	73,15	7,91	8,32
Philippines	49.592	21.733.641	26,73	15,17	5,23	5,84
Lào	33.938	13.072.313	41,77	62,73	3,58	3,51
Nhật Bản	25.974	12.577.948	56,51	73,31	2,74	3,38
Đài Loan (TQ)	29.110	12.371.777	88,37	91,3	3,07	3,33
Myanmar	12.557	6.664.740	-39,9	-37,25	1,33	1,79
Mozambique	6.105	4.530.315	112,2	161,36	0,64	1,22
Thái Lan	6.263	3.082.971	-30,51	-26,95	0,66	0,83
Angola	52	73.788			0,01	0,02

Tính chung 5 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu phân bón đạt 947.654 tấn, trị giá 372,02 triệu USD, giá trung bình 392,6 USD/tấn, tăng 31,3% về lượng, tăng 26,6% về kim ngạch nhưng giảm 3,6% về giá so với 5 tháng đầu năm 2024.

Phân bón của Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Campuchia, chiếm 29,7% về lượng và chiếm 27,1% về kim ngạch trong tổng xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 281.208 tấn, trị giá 100,64 triệu USD, giá trung bình 357,9 USD/tấn; tăng 49% về lượng, tăng 31,6% về trị giá nhưng giảm 11,7% về giá so với 5 tháng đầu năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Hàn Quốc đạt 104.158 tấn, trị giá 42,57 triệu USD, giá trung bình 408,7 USD/tấn; tăng 21,8% về lượng, tăng 20,6% về kim ngạch nhưng giảm 1% về giá, chiếm trên 11% cả về lượng và kim ngạch; Tiếp đến thị trường Malaysia đạt 74.969 tấn, trị giá 30,95 triệu USD, giá trung bình 412,8 USD/tấn; tăng 44,4% về lượng, tăng 73,2% về kim ngạch và tăng 19,9% về giá, chiếm 7,9% về lượng và chiếm 8,3% về kim ngạch.

Nhìn chung, xuất khẩu phân bón sang hầu hết các thị trường trong 5 tháng đầu năm 2025 đều tăng cả lượng và kim ngạch so với cùng kỳ năm 2024.

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

Nguồn cung trong nước ổn định: Hai nhà máy sản xuất DAP lớn (DAP Đình Vũ – Hải Phòng và DAP số 2 Lào Cai) duy trì hoạt động ổn định, công suất vận hành đạt khoảng 75–80% công suất thiết kế, sản lượng ước tính hơn 70 nghìn tấn/tháng.

Các nhà máy sản xuất DAP trong nước như DAP Đình Vũ (Hải Phòng) và DAP Lào Cai tiếp tục hoạt động ổn định, sản lượng duy trì khoảng 90–95% công suất thiết kế. Tuy nhiên, áp lực cạnh tranh từ nguồn nhập khẩu giá thấp vẫn hiện hữu, đặc biệt là từ Trung Quốc – nơi đang có chính sách hỗ trợ xuất khẩu phân bón. Chi phí đầu vào của doanh nghiệp trong nước vẫn ở mức cao do giá lưu huỳnh và amoniac chưa giảm đáng kể. Ngoài ra, tình trạng tồn kho tăng nhẹ (khoảng 8–10%) so với tháng trước phản ánh sức tiêu thụ trong nước chưa phục hồi mạnh.

### ***Đánh giá chung:***

Tháng 5/2025, thị trường phân bón DAP và MAP có diễn biến ổn định hơn so với các tháng đầu năm, song vẫn tiềm ẩn rủi ro từ biến động giá quốc tế và cạnh tranh không lành mạnh.

Để bảo vệ ngành sản xuất trong nước và đảm bảo phát triển bền vững, cần đồng bộ hóa ba trụ cột chính: chủ động nguồn cung – tăng cường năng lực phòng vệ thương mại – nâng cao năng lực doanh nghiệp. Đây sẽ là hướng đi chiến lược giúp Việt Nam không chỉ vững vàng trước biến động mà còn từng bước khẳng định vị thế trên thị trường phân bón khu vực và toàn cầu.

Đồng thời, song song với việc theo dõi chặt chẽ diễn biến nhập khẩu và giá quốc tế, cần triển khai ngay chính sách hỗ trợ sản xuất – cảnh báo sớm – phòng vệ thương mại, hướng tới mục tiêu tự chủ nguồn cung, ổn định thị trường và phát triển xuất khẩu bền vững.

### ***Nguy cơ và thách thức tiềm ẩn:***

- Phụ thuộc cao vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu:

Nguyên liệu chính như axit photphoric, amoniac và lưu huỳnh vẫn phải nhập khẩu từ Trung Quốc, Ả Rập Xê Út và Nga. Biến động giá hoặc chính sách hạn chế xuất khẩu từ các nước này có thể làm tăng chi phí sản xuất trong nước.

- Sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá thấp

DAP và MAP Trung Quốc tiếp tục có giá bán thấp hơn khoảng 8–10% so với giá thành sản xuất trong nước, gây áp lực cạnh tranh mạnh mẽ, đặc biệt với các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ.

- Nguy cơ gian lận thương mại và chuyển tải bất hợp pháp

Một số lô hàng có dấu hiệu thay đổi nhãn mác, khai sai mã HS để giảm thuế nhập khẩu, ảnh hưởng tới tính minh bạch của thị trường.

- Rủi ro từ xu hướng phụng vệ thương mại toàn cầu

Các nước đang tăng cường biện pháp bảo hộ đối với mặt hàng phân bón, trong đó có khả năng siết chặt quy định về tiêu chuẩn môi trường, carbon và truy xuất nguồn gốc, có thể ảnh hưởng đến khả năng xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam.

- Tác động của chính sách thuế và chi phí logistics

Việc thuế GTGT đối với phân bón vẫn chưa được khấu trừ đầu vào khiến doanh nghiệp sản xuất trong nước gặp khó khăn về dòng tiền.

Chi phí vận chuyển nội địa và container tăng do thiếu tàu, khiến giá thành sản xuất đội lên.

## 4. Khuyến nghị

### *(1) Ổn định sản xuất và chủ động nguồn cung trong nước*

Cơ cấu lại chuỗi cung ứng đầu vào, tăng tỉ lệ nội địa hóa thông qua đầu tư vào các nhà máy sản xuất nguyên liệu trung gian. Đẩy mạnh hợp tác giữa các doanh nghiệp trong nước để chia sẻ nguồn cung, tối ưu chi phí vận chuyển và lưu kho.

Xây dựng kế hoạch dự trữ nguyên liệu chiến lược, giảm rủi ro khi thị trường quốc tế biến động.

### *(2) Theo dõi, dự báo và cảnh báo sớm diễn biến thị trường*

Tăng cường công tác phân tích, dự báo giá thế giới; cập nhật chính sách xuất – nhập khẩu phân bón của các nước lớn (Trung Quốc, Ấn Độ, Nga).

Vận hành hiệu quả hệ thống cảnh báo sớm ngành phân bón, phối hợp với Cục Phòng vệ thương mại để phát hiện sớm nguy cơ bán phá giá hoặc trợ cấp.

### *(3) Tăng cường năng lực phòng vệ thương mại*

Theo dõi sát lượng nhập khẩu có dấu hiệu bất thường; nếu cần thiết, xem xét áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc tự vệ.

Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng hồ sơ dữ liệu chi phí sản xuất để có cơ sở kháng kiện khi cần.

Đẩy mạnh kiểm soát chất lượng hàng nhập khẩu, tránh gian lận về nguồn gốc, xuất xứ.

### *(4) Hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh*

Hướng dẫn doanh nghiệp áp dụng công nghệ sản xuất tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải để đáp ứng tiêu chuẩn môi trường mới.

Đào tạo doanh nghiệp nhỏ và vừa về pháp luật phòng vệ thương mại, quy trình điều tra và biện pháp kháng kiện.

Tăng cường xúc tiến thương mại, kết nối qua các hiệp định CPTPP, EVFTA, RCEP để mở rộng thị trường xuất khẩu.

#### *(5) Chính sách điều tiết và hỗ trợ của Nhà nước*

Đề xuất điều chỉnh chính sách thuế GTGT đối với phân bón, tạo điều kiện cho doanh nghiệp được khấu trừ thuế đầu vào.

Xây dựng cơ chế phối hợp giữa các Bộ, ngành để điều tiết cung cầu, đảm bảo bình ổn giá trong mùa vụ cao điểm.

Tăng cường giám sát, kiểm tra chống gian lận thương mại và chuyên tải bất hợp pháp.

### **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.

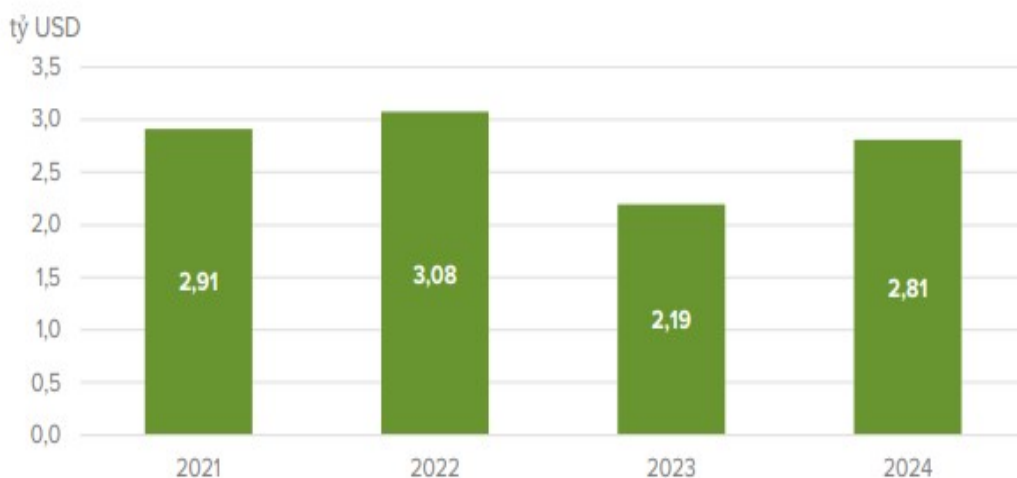
Sản phẩm được sử dụng chủ yếu trong ngành sản xuất đồ nội thất, tủ, kệ, sàn, cửa, vách ngăn, và các sản phẩm trang trí nội thất khác.

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 tỷ USD, 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 1 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*

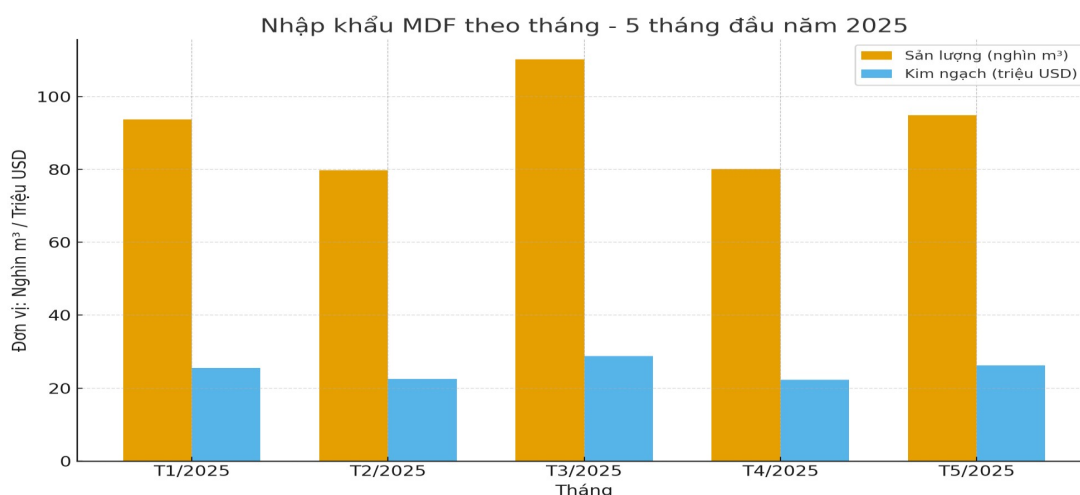
Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập 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 - 5 tháng đầu năm 2025**

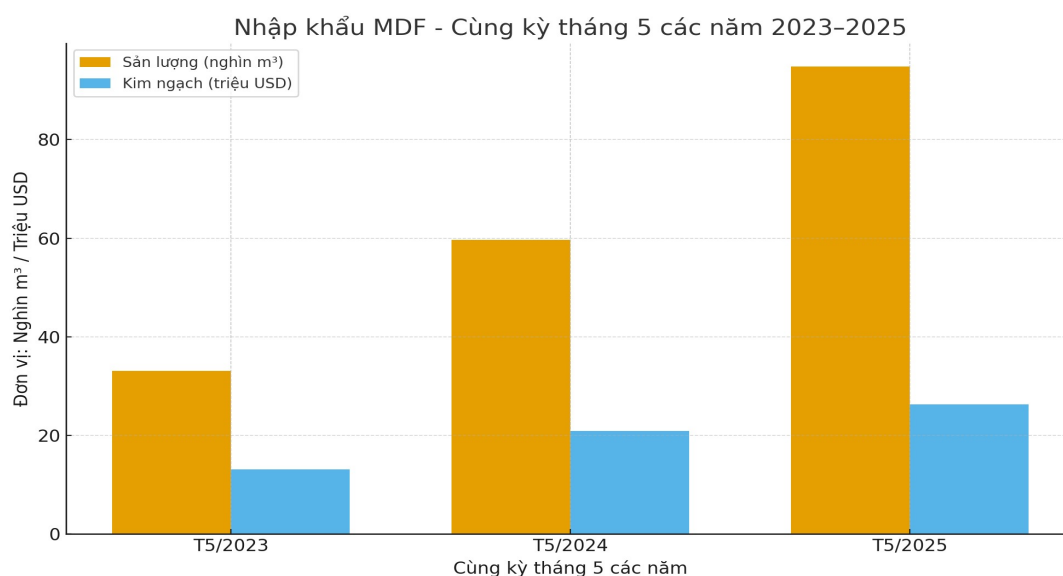


*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 2 cho thấy tháng 1/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 93,8 nghìn m<sup>3</sup>, với kim ngạch khoảng 25,5 triệu USD. 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, phản ánh nhịp điều chỉnh sau giai đoạn nhập mạnh đầu năm.

Tháng 3/2025, cả sản lượng và kim ngạch đều bật tăng mạnh, đạt lần lượt khoảng 110,2 nghìn m<sup>3</sup> và 28,8 triệu USD – mức cao nhất trong 5 tháng đầu năm. Sang tháng 4/2025, sản lượng giảm về khoảng 80,1 nghìn m<sup>3</sup> và kim ngạch còn khoảng 22,3 triệu USD; đến tháng 5/2025, sản lượng đạt khoảng 94,8 nghìn m<sup>3</sup>, kim ngạch đạt khoảng 26,2 triệu USD. So với tháng 4, tháng 5/2025 ghi nhận mức thay đổi không quá đột biến, cho thấy hoạt động nhập khẩu MDF đang vận động quanh một mặt bằng ổn định hơn sau giai đoạn “đỉnh” tháng 3.

**Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 5 năm 2023 - 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

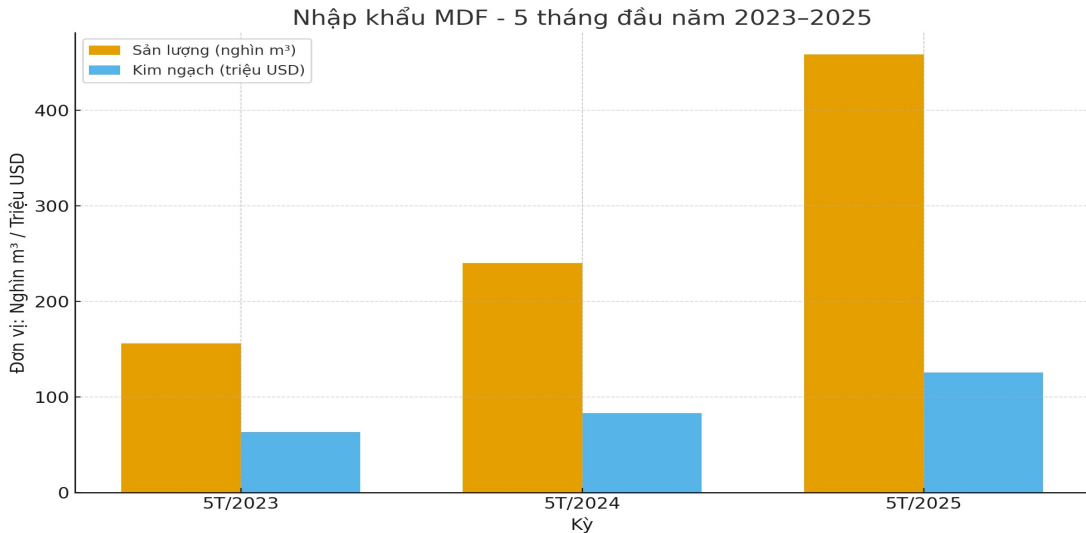
Biểu đồ 3 cho thấy cả sản lượng và kim ngạch nhập khẩu MDF đều tăng liên tục qua các năm 2023–2025. Tháng 5/2023, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 33,0 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch khoảng 13,1 triệu USD. Đến tháng 5/2024, sản lượng tăng lên khoảng 59,6 nghìn m<sup>3</sup> (tăng khoảng 80,5% so với tháng 5/2023), kim ngạch tăng lên khoảng 20,8 triệu USD (tăng khoảng 58,8%).

Tháng 5/2025, sản lượng tiếp tục tăng lên khoảng 94,8 nghìn m<sup>3</sup>, cao hơn khoảng 59,0% so với tháng 5/2024 và khoảng 187,1% so với tháng 5/2023. Kim ngạch tháng 5/2025 đạt khoảng 26,2 triệu USD, tăng khoảng 25,9% so với tháng 5/2024 và gần gấp đôi (khoảng 99,9%) so với tháng 5/2023. Điều này cho thấy nhu cầu

nhập khẩu MDF không chỉ tăng theo lũy kế nhiều tháng mà còn tăng mạnh ngay tại từng thời điểm cùng kỳ hàng năm.

#### Biểu đồ 4:

### Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF - 5 tháng đầu năm 2023 - 2025



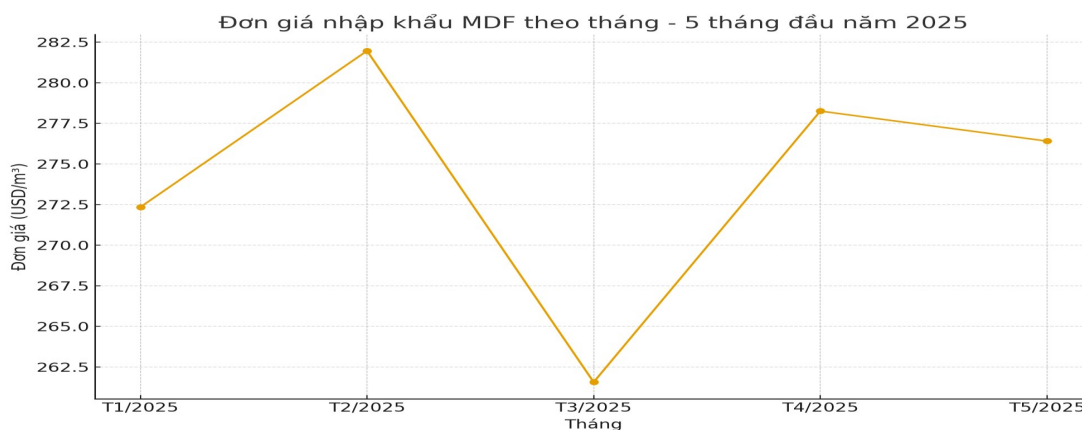
*Nguồn: IHS Markit*

Tính lũy kế 5 tháng đầu năm, sản lượng nhập khẩu MDF năm 2023 đạt khoảng 156,1 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch khoảng 63,4 triệu USD. Năm 2024, các con số này lần lượt tăng lên khoảng 240,2 nghìn m<sup>3</sup> và 83,0 triệu USD. Đến năm 2025, 5 tháng đầu năm ghi nhận sản lượng khoảng 458,8 nghìn m<sup>3</sup> và kim ngạch khoảng 125,4 triệu USD.

So với 5 tháng đầu năm 2024, 5 tháng đầu năm 2025 ghi nhận mức tăng khoảng 91,0% về sản lượng và 51,0% về kim ngạch; so với cùng kỳ 2023, mức tăng tương ứng là 193,9% và 97,8%. Độ dốc tăng của cột sản lượng lớn hơn đáng kể so với cột kim ngạch, cho thấy tốc độ tăng lượng cao hơn tốc độ tăng giá trị, hàm ý giá bình quân mỗi m<sup>3</sup> MDF có xu hướng giảm. Quy mô nhập khẩu MDF đang mở rộng rất nhanh, tạo áp lực cạnh tranh trực tiếp với MDF sản xuất trong nước, đặc biệt ở phân khúc giá thấp – trung bình.

## b. Diễn biến giá nhập khẩu

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



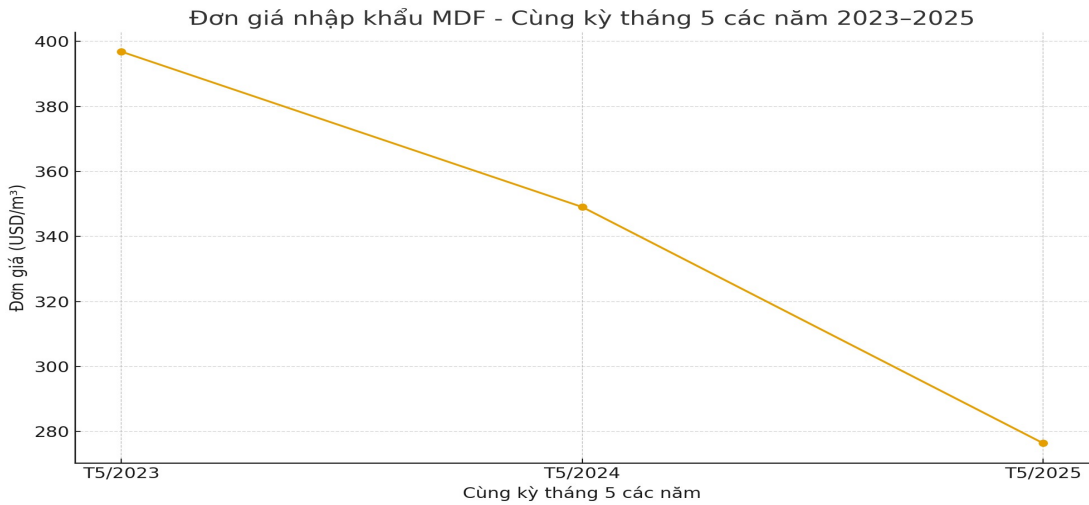
*Nguồn: IHS Markit*

Đơn giá nhập khẩu bình quân MDF trong 5 tháng đầu năm 2025 dao động trong vùng 260–285 USD/m<sup>3</sup>. Cụ thể, tháng 1/2025 đạt khoảng 272,4 USD/m<sup>3</sup>; tháng 2/2025 tăng lên khoảng 282,0 USD/m<sup>3</sup>; tháng 3/2025 giảm xuống khoảng 261,6 USD/m<sup>3</sup> – mức thấp nhất trong 5 tháng; tháng 4/2025 tăng trở lại lên khoảng 278,3 USD/m<sup>3</sup>; đến tháng 5/2025, đơn giá tiếp tục dao động quanh mức 276,4 USD/m<sup>3</sup>.

Diễn biến này cho thấy mặt bằng giá MDF nhập khẩu năm 2025 duy trì ở vùng thấp so với các năm trước, với một số thời điểm giảm sâu (như tháng 3) tạo điều kiện để doanh nghiệp đẩy mạnh nhập khẩu, sau đó giá phục hồi nhưng không vượt quá vùng 280–285 USD/m<sup>3</sup>.



## Biểu đồ 6: Giá nhập khẩu MDF - Cùng kỳ tháng 5 năm 2023 - 2025 (USD/m<sup>3</sup>)

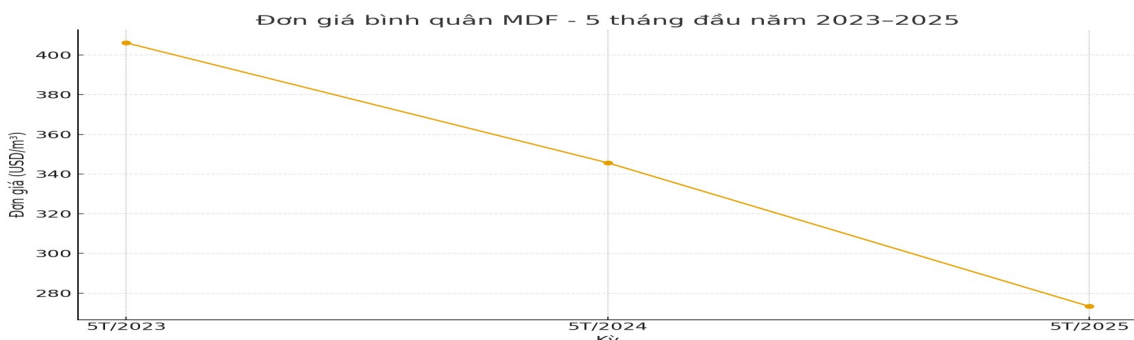


Nguồn: IHS Markit

Đơn giá bình quân MDF nhập khẩu tháng 5/2023 ở mức khoảng 396,9 USD/m<sup>3</sup>; tháng 5/2024 giảm xuống khoảng 349,1 USD/m<sup>3</sup> (giảm khoảng 12,0% so với tháng 5/2023); đến tháng 5/2025 tiếp tục giảm còn khoảng 276,4 USD/m<sup>3</sup> (thấp hơn khoảng 20,8% so với tháng 5/2024 và khoảng 30,3% so với tháng 5/2023).

Như vậy, ngay tại cùng kỳ tháng 5, giá MDF nhập khẩu đã giảm tổng cộng hơn 30% trong vòng 2 năm, trong khi sản lượng và kim ngạch cùng kỳ tháng 5 lại tăng rất mạnh. Điều này cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đang nhập được nhiều MDF hơn với chi phí bình quân thấp hơn rõ rệt, tạo dư địa giảm giá thành sản phẩm gỗ/nội thất, nhưng cũng đồng thời gia tăng sức ép cạnh tranh về giá đối với các nhà máy MDF trong nước.

## Biểu đồ 7: Giá bình quân MDF – 5 tháng đầu năm 2023-2025 (USD/m<sup>3</sup>)



Xét bình quân 5 tháng đầu năm, đơn giá MDF nhập khẩu giảm từ khoảng 406,1 USD/m<sup>3</sup> năm 2023 xuống khoảng 345,7 USD/m<sup>3</sup> năm 2024 và còn khoảng 273,3 USD/m<sup>3</sup> năm 2025. Trong bối cảnh khối lượng nhập khẩu tăng rất mạnh, xu hướng giảm giá kéo dài này củng cố nhận định về sức ép cạnh tranh giá từ MDF nhập khẩu đối với sản phẩm trong nước, đặc biệt ở phân khúc MDF phổ thông.

### **c. Thị trường cung ứng**

Trong tháng 5/2025, cơ cấu thị trường cung cấp MDF cho Việt Nam tiếp tục 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.

- China: sản lượng khoảng 67.129,6 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 70,8% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 16,34 triệu USD (chiếm khoảng 62,3% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 243,4 USD/m<sup>3</sup>.

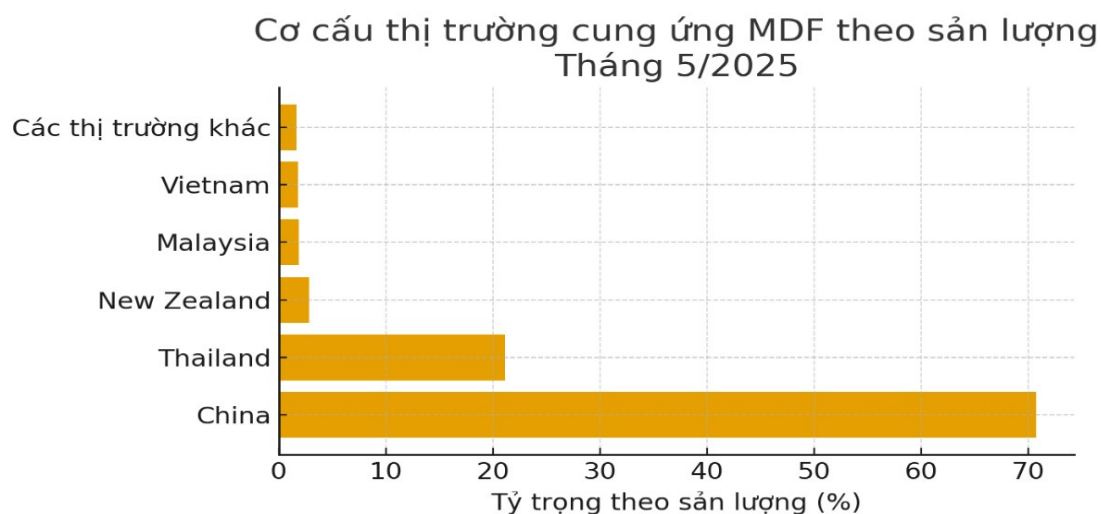
- Thailand: sản lượng khoảng 20.041,1 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 21,1% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 7,08 triệu USD (chiếm khoảng 27,0% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 353,0 USD/m<sup>3</sup>.

- New Zealand: sản lượng khoảng 2.681,0 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 2,8% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,92 triệu USD (chiếm khoảng 3,5% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 343,1 USD/m<sup>3</sup>.

- Malaysia: sản lượng khoảng 1.770,0 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 1,9% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,78 triệu USD (chiếm khoảng 3,0% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 440,7 USD/m<sup>3</sup>.

Trong cơ cấu này, các thị trường như Trung Quốc và Thái Lan giữ vai trò trụ cột về nguồn cung, trong đó Trung Quốc nổi bật với lợi thế giá thấp và khối lượng lớn, còn Thái Lan và các thị trường như New Zealand, Malaysia cung cấp các dòng MDF chất lượng cao hơn. Sự kết hợp giữa nguồn hàng giá thấp và nguồn hàng chất lượng cao cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đang chủ động đa dạng hóa nguồn cung để vừa tối ưu chi phí, vừa đáp ứng yêu cầu kỹ thuật và nhu cầu đa dạng của thị trường nội địa và xuất khẩu.

## Biểu đồ 8: Cơ cấu thị trường cung cấp MDF – Tháng 5/2025 (Top 5 theo khối lượng m3)



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 nghiên cứu và báo chí 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 thông tin được công ty cung cấp, 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 thông tin từ công ty VRG Dongwha MDF, công suất sản xuất là 650,000 m<sup>3</sup>/năm.
- VRG Quảng Trị: Theo thông tin từ công ty 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 thông tin được công ty cung cấp, 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 thông tin do công ty Kosmo Việt Nam cung cấp, 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 quy mô 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**

*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.

*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, Malaysia 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 chế, 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**

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

- Áp lực lớn về giá và công suất:
  - o 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.
  - o 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:
  - o 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.
  - o 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, Malaysia tiếp tục duy trì ở mức thấp trong bối cảnh dư cung khu vực.
- Tác động gián tiếp tới chuỗi ngành gỗ:
  - o 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.
  - o 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.

### *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
  - o 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.
  - o 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.
- Cân nhắc sử dụng công cụ phòng vệ thương mại một cách có chọn lọc
  - o Việt Nam đã từng khởi xướng điều tra chống bán phá giá với MDF nhập khẩu từ Thái Lan và Malaysia, đây là tiền lệ cho thấy ngành MDF có thể sử dụng công cụ phòng vệ.
  - o 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
  - o 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

- o 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.

- o 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

- o 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.

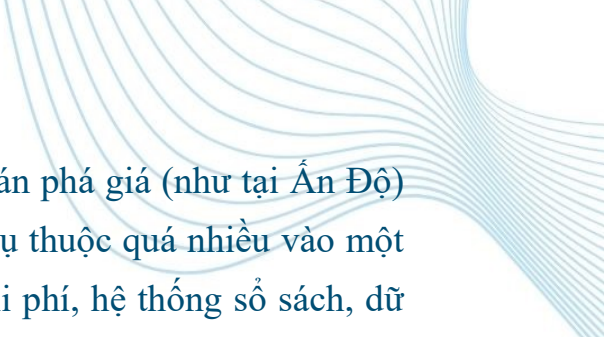
- Đẩy mạnh tích hợp dọc và liên kết chuỗi

- o 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

- o 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



o 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.