

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 11 – 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 sang một số thị trường.....	8
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại	18
4. Khuyến nghị.....	19
II. KÍNH NỒI.....	20
1. Mô tả mặt hàng	20
2. Tình hình xuất khẩu sang một số thị trường.....	24
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại	35
4. Khuyến nghị.....	36
III. DÂY VÀ CÁP ĐIỆN BẰNG NHÔM	37
1. Mô tả mặt hàng	37
2. Tình hình xuất khẩu sang một số thị trường.....	40
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại	53
4. Khuyến nghị.....	54
IV. NHÔM THANH ĐỊNH HÌNH	55
1. Mô tả hàng hóa	55
2. Tình hình xuất khẩu	57
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại	66
4. Khuyến nghị.....	67

B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SẢN XUẤT TRONG NƯỚC	70
I. PHÔI THÉP	70
1. Mô tả hàng hóa.....	70
2. Tình hình nhập khẩu	74
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước	76
4. Khuyến nghị.....	77
II. PHÂN BÓN DAP, MAP	82
1. Mô tả hàng hóa.....	82
2. Tình hình nhập khẩu	84
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước	92
4. Khuyến nghị.....	94
III. VÁN GỖ MDF	96
1. Mô tả hàng hóa.....	96
2. Tình hình nhập khẩu	96
3. Đánh giá tình hình sản xuất và tiêu thụ trong nước.....	104
4. Khuyến nghị.....	107

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

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 thép cán nóng

Quy trình sản xuất thép cán nóng (Hot Rolling Process) là một chuỗi công nghệ luyện kim liên tục, phức tạp và có vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp thép hiện đại. Mục tiêu của quá trình này là biến các phôi thép (slab, billet hoặc bloom) được nung nóng lên đến trạng thái dẻo thành các sản phẩm thép cán nóng có hình dạng, kích thước và cơ tính mong muốn như thép cuộn (HRC), thép tấm, thép thanh hoặc thép hình. Toàn bộ quy trình diễn ra ở nhiệt độ cao trên 1.000°C , giúp thép dễ biến dạng, có cấu trúc tinh thể đồng nhất và đạt được các tính chất cơ học ổn định.

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

Khi phôi thép đạt đủ nhiệt độ, chúng được chuyển qua các giá cán thô (roughing mills) – nơi thép được ép và kéo dài nhiều lần để giảm chiều dày ban đầu. Quá trình cán thô giúp phá vỡ cấu trúc tinh thể lớn, làm đồng đều vật liệu và định hình kích thước sơ bộ. Sau đó, thép được đưa tiếp qua các giá cán tinh (finishing mills) để đạt được độ dày, độ rộng và bề mặt chính xác hơn, đồng thời cải thiện cơ tính như độ bền, độ dẻo và khả năng chịu lực. Trong suốt quá trình cán, nhiệt độ của thép giảm dần từ 1.200°C xuống khoảng 800°C , nhưng vẫn nằm trên nhiệt độ kết tinh lại, giúp duy trì tính dẻo của vật liệu.

Một bước quan trọng trong quy trình là làm mát và xử lý bề mặt thép. Sau khi rời khỏi giá cán, thép được làm nguội bằng hệ thống phun nước áp lực cao nhằm điều chỉnh cấu trúc vi mô, tăng độ bền và giảm ứng suất nội. Đồng thời, lớp oxit sắt (scale) hình thành trong quá trình cán nóng được tẩy sạch bằng nước áp lực hoặc bàn chải cơ học để tránh ảnh hưởng đến chất lượng bề

mặt. Tùy theo loại sản phẩm, thép sau đó được cuộn lại thành thép cuộn (Hot Rolled Coil – HRC) hoặc cắt thành tấm (Hot Rolled Plate) với chiều dài và kích thước theo tiêu chuẩn.

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

Toàn bộ quy trình sản xuất thép cán nóng được tự động hóa và kiểm soát bằng hệ thống PLC/SCADA hiện đại, cho phép giám sát nhiệt độ, tốc độ cán, lực ép và tốc độ cuộn theo thời gian thực. Các nhà máy lớn còn áp dụng công nghệ cán liên tục (Continuous Hot Rolling), trong đó phôi được đúc và đưa trực tiếp vào dây chuyền cán mà không cần làm nguội trung gian, giúp tiết kiệm năng lượng và nâng cao năng suất.

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

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

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

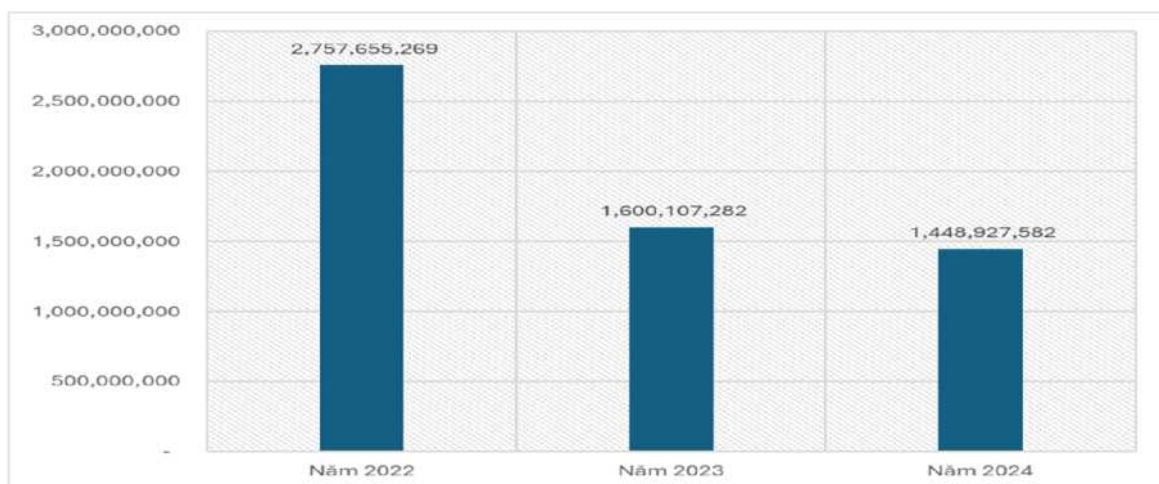
Thép cán nóng (hot-rolled steel) là một trong những nguyên vật liệu quan trọng trong nhiều ngành công nghiệp chủ lực của Hoa Kỳ như xây dựng, sản xuất ô tô, cơ khí chế tạo và năng lượng. Trong bối cảnh toàn cầu hóa chuỗi cung ứng và nhu cầu sản xuất phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu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

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

Đơn vị: USD

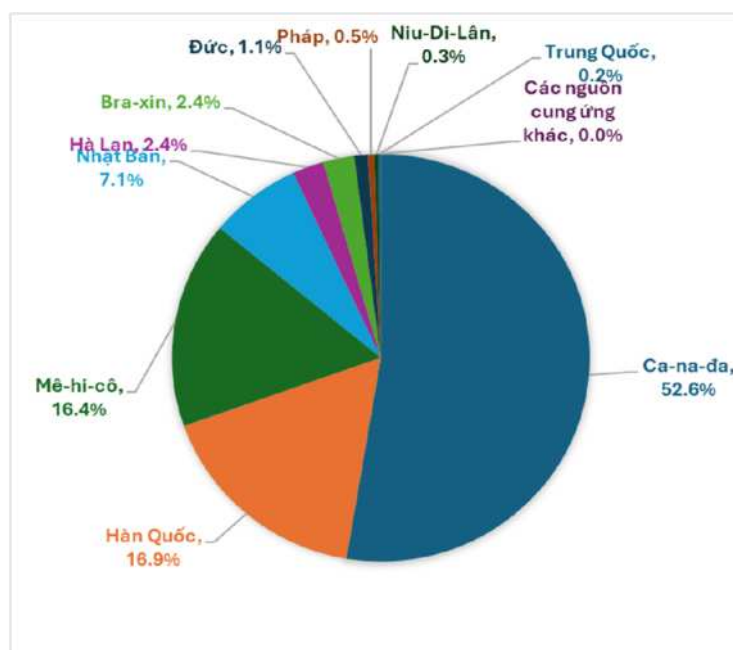
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Ca-na-đa	841.974.655	693.914.556	-17,6%	52,6%	47,9%
Hàn Quốc	270.727.620	331.470.688	22,4%	16,9%	22,9%
Mê-hi-cô	262.809.403	146.138.990	-44,4%	16,4%	10,1%
Nhật Bản	113.877.074	132.070.255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

Nguồn: IHS Markit

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

ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 1,6 tỷ USD, chiếm 99,96% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu thép cán nóng của các nguồn cung ứng khác đạt 10,9 triệu USD, chiếm 0,04% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

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

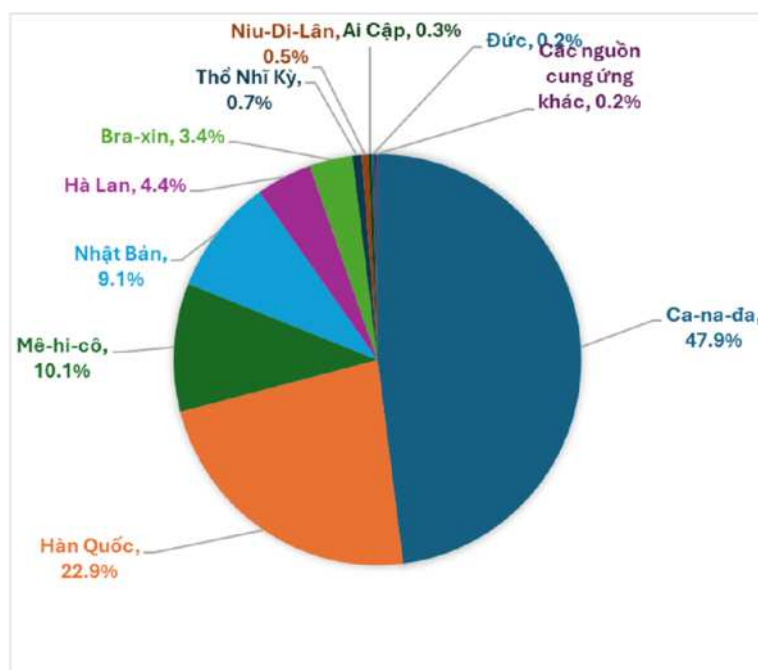


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, mặc dù trị giá xuất khẩu có sự sụt giảm nhưng Ca-na-đa tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Ca-na-đa đạt 693,9 triệu USD, chiếm 47,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 331,4 triệu USD, chiếm 22,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô tiếp tục đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 146,1 triệu USD, chiếm 10,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Hà Lan và Bra-xin tiếp tục xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 132 triệu USD, 64 triệu USD và 49,5 triệu USD. Nếu như trong năm 2023 Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng vào thị trường Hoa Kỳ thì năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 3,1 triệu USD, chiếm 0,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm

2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu thép cán nóng tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ phải kể đến Thổ Nhĩ Kỳ, Niu-Di-Lân và Ai Cập với kim ngạch xuất khẩu đạt 10,9 triệu USD, 7,1 triệu USD và 4,5 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 44,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 728,8 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 318,6 triệu USD, chiếm 43,7% 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 189,7 triệu USD, chiếm 26% 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 66,5 triệu USD, chiếm 9,1% 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 48,5 triệu USD, 37,2 triệu USD, 20,9 triệu USD và 20,4 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 14,4 triệu USD, chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 11T/2024 và 11T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	11T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
Canada	623.305.836	318.556.073	-48,9%	43,7%
Korea, South	297.796.926	189.744.638	-36,3%	26,0%
Mexico	134.063.510	66.451.979	-50,4%	9,1%
Japan	120.636.129	48.479.651	-59,8%	6,7%
Türkiye/Turkey	10.860.312	37.202.952	242,6%	5,1%
Brazil	36.341.361	20.970.639	-42,3%	2,9%
Netherlands	60.438.773	20.370.692	-66,3%	2,8%
Vietnam	3.069.067	14.449.047	370,8%	2,0%
Egypt	4.486.155	5.054.896	12,7%	0,7%
New Zealand	7.060.130	4.374.435	-38,0%	0,6%

Nguồn: IHS Markit

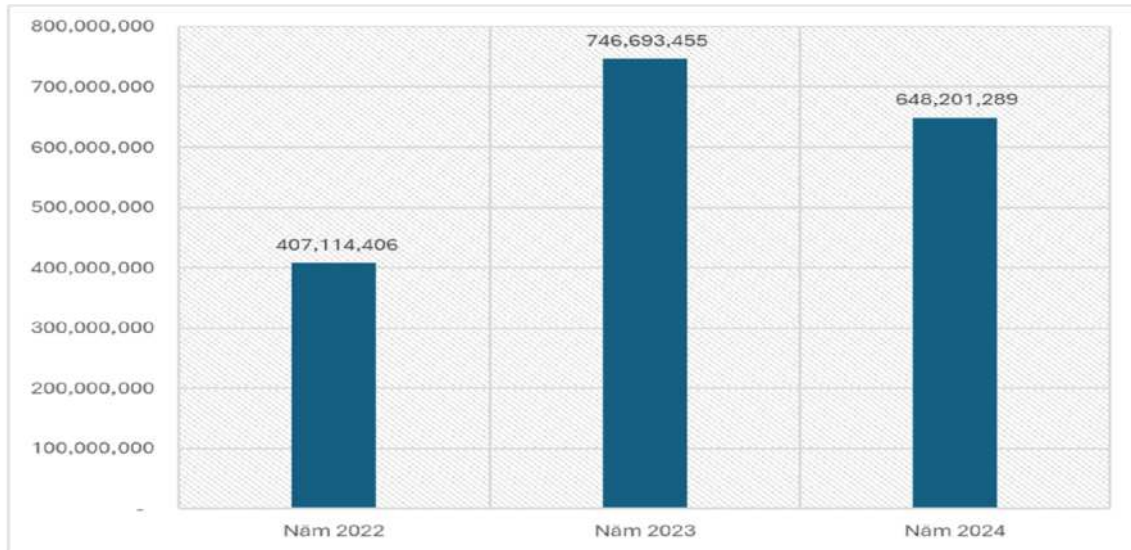
2.2. Thị trường Mê-hi-cô

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

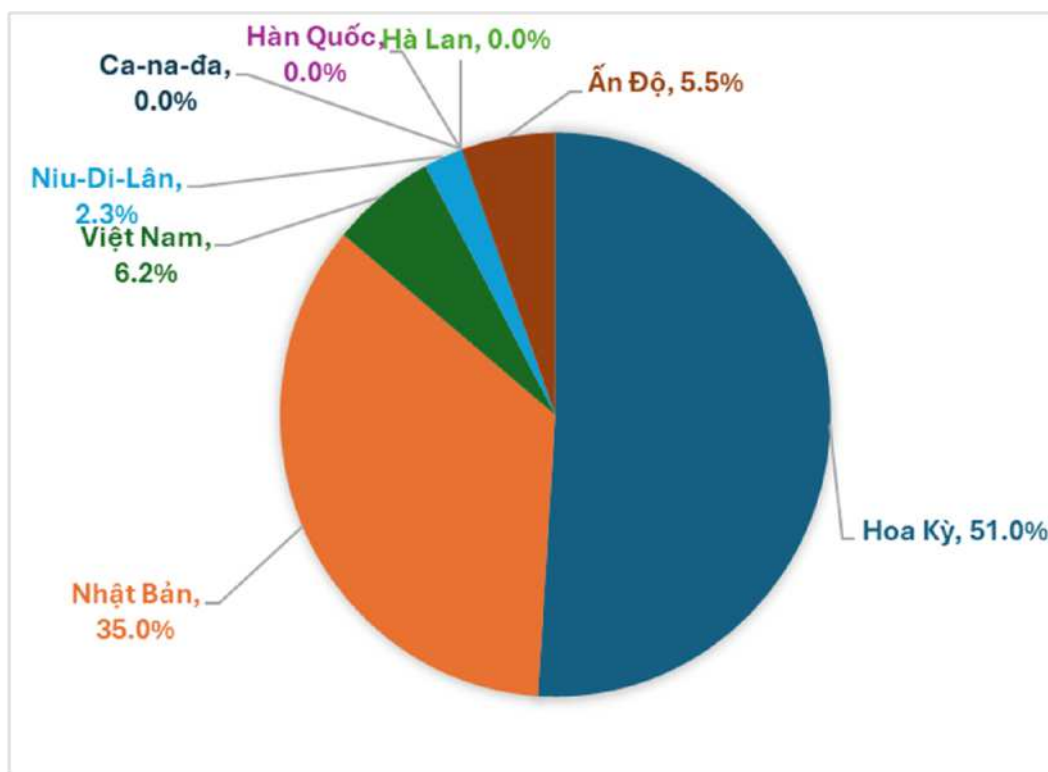
Đơn vị: USD

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

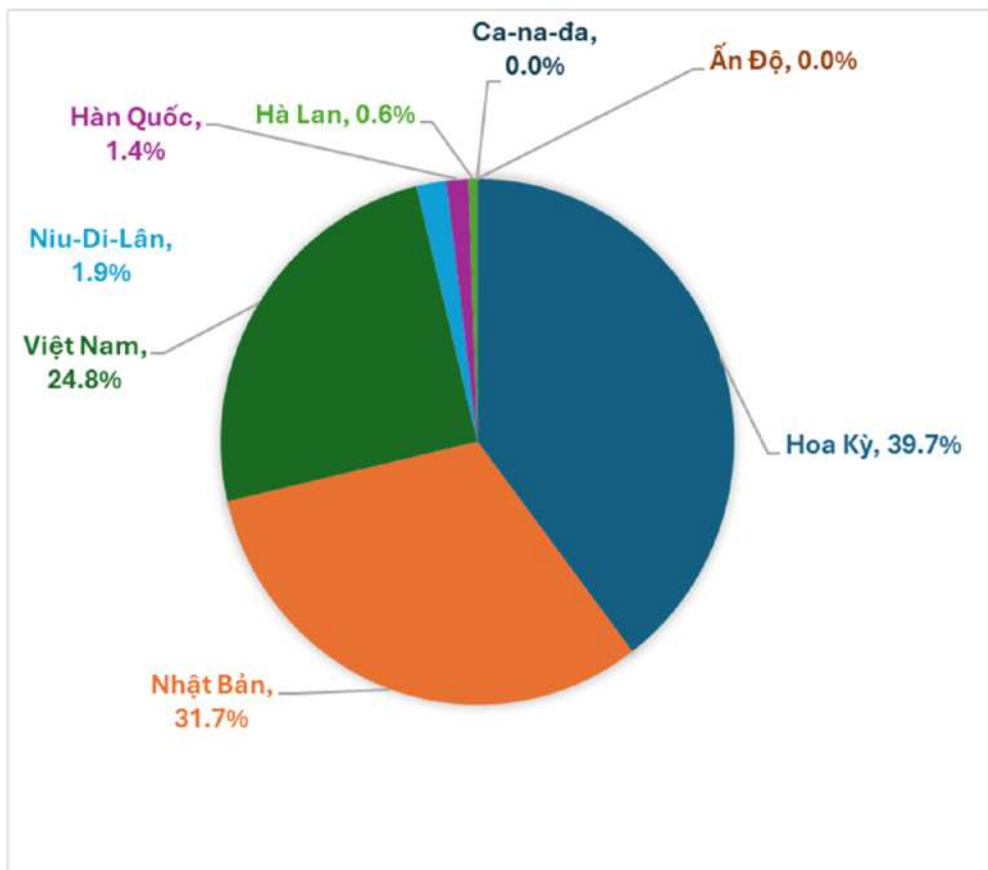


Nguồn: IHS Markit

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 mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 50,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 305,3 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 139,2 triệu USD, chiếm 45,6% 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 114,7 triệu USD, chiếm 37,6% 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 77,4% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 11,9% 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 4,9% 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 11T/2024 và 11T/2025

Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	10T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
United States	235.026.561	139.191.610	-40,8%	45,6%
Japan	201.203.609	114.673.802	-43,0%	37,6%
Vietnam	160.976.387	36.380.536	-77,4%	11,9%
New Zealand	9.958.961	15.075.206	51,4%	4,9%
Korea, South	8.928.583		-100,0%	0,0%
Netherlands	3.614.805		-100,0%	0,0%

Nguồn: IHS Markit

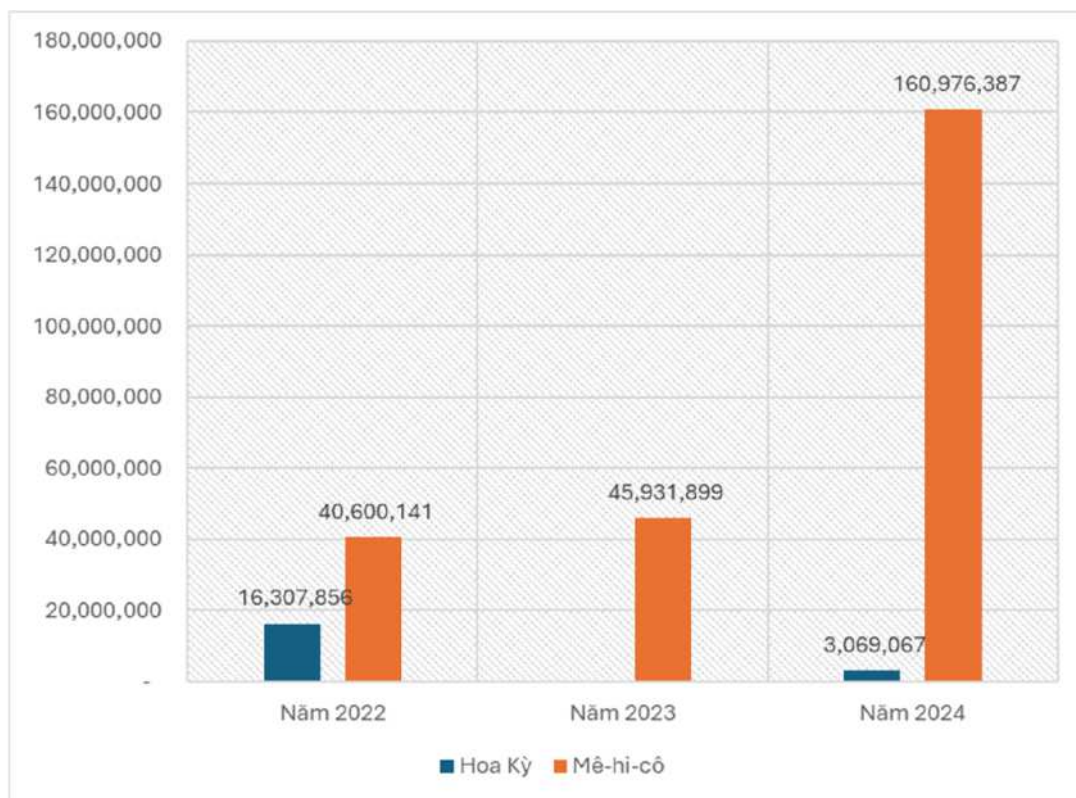
Tình hình nhập khẩu thép cán nóng vào Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam

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

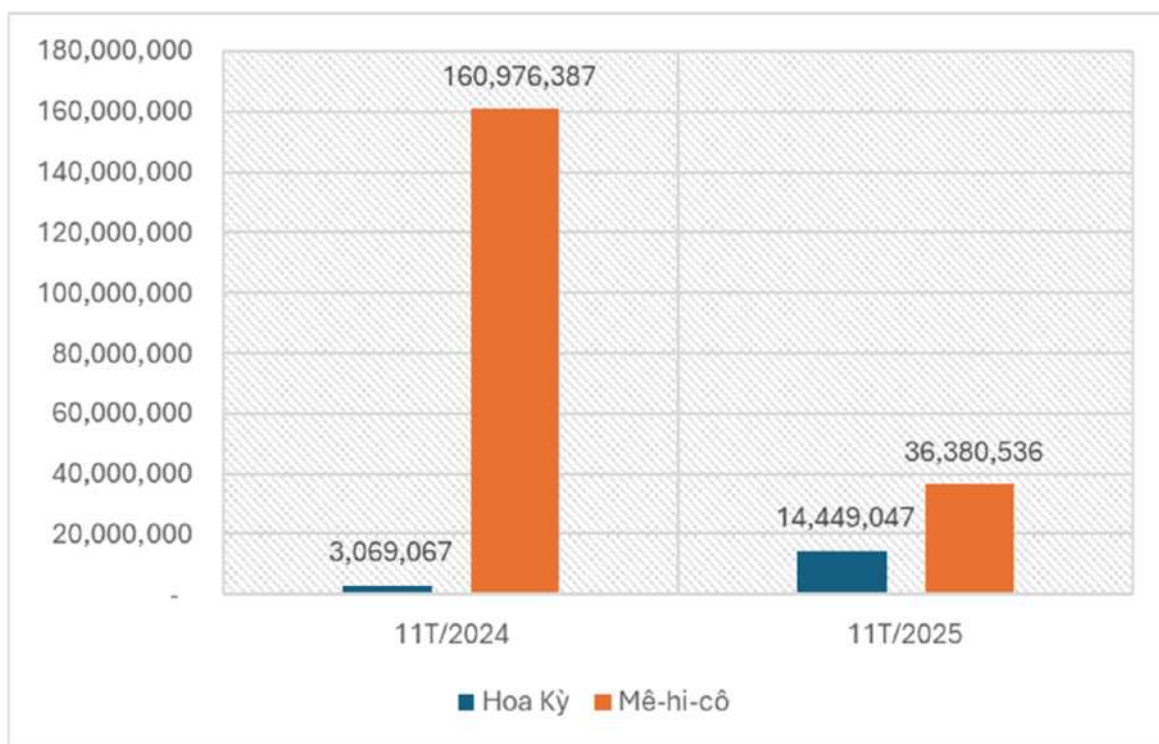


Nguồn: IHS Markit

Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng mạnh 370,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 14,4 triệu USD. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong mười một tháng năm 2025 giảm 77,4% 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 11T/2024 và 11T/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 11 tháng năm 2025, hoạt động xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô tiềm ẩn nhiều rủi ro gia tăng về phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai quốc gia này tiếp tục duy trì và mở rộng các biện pháp bảo hộ nhằm bảo vệ ngành thép nội địa trước áp lực dư thừa công suất toàn cầu. Tại Hoa Kỳ, thép cán nóng là mặt hàng nhạy cảm, đã từng nhiều lần bị áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ theo Mục 232, do đó nguy cơ bị điều tra mới hoặc rà soát lại mức thuế hiện hành là rất cao nếu kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam tăng mạnh hoặc có dấu hiệu cạnh tranh về giá. Bên cạnh đó, xu hướng điều tra chống lẩn tránh thuế tiếp tục được đẩy mạnh, đặc biệt trong trường hợp sản phẩm sử dụng nguyên liệu đầu vào từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ (như thép bán thành phẩm), khiến doanh nghiệp Việt Nam có thể bị áp dụng biện pháp tương tự nếu không chứng minh được xuất xứ và quá trình gia công đáng kể. Các rào cản phi thuế quan như tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định về phát thải, cũng như yêu cầu về minh bạch chuỗi cung ứng và tuân thủ quy định lao động cũng ngày càng được siết chặt. Đối với thị trường Mê-hi-cô, quốc gia này có xu hướng sử dụng linh hoạt các công cụ phòng vệ thương mại, đặc biệt là chống bán phá giá đối với các sản phẩm thép nhập khẩu, đồng thời thường xuyên rà soát và điều chỉnh biện pháp để bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Trong bối cảnh Mê-hi-cô chịu ảnh hưởng từ chuỗi cung ứng khu vực Bắc Mỹ và chính sách thương

mai của Hoa Kỳ, nguy cơ thép cán nóng từ Việt Nam bị điều tra hoặc áp dụng biện pháp phòng vệ là hiện hữu, nhất là khi có sự gia tăng đột biến về lượng hoặc giá xuất khẩu.

Trước những rủi ro trên, các doanh nghiệp xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam cần chủ động triển khai các giải pháp phòng vệ thương mại một cách toàn diện và có hệ thống. Trước hết, cần kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là phôi thép, nhằm đảm bảo đáp ứng quy tắc xuất xứ và tránh bị cáo buộc lẫn tránh thuế. Doanh nghiệp nên xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc minh bạch, lưu trữ đầy đủ hồ sơ sản xuất, chi phí và xuất khẩu để sẵn sàng cung cấp khi cơ quan điều tra nước ngoài yêu cầu. Đồng thời, cần theo dõi sát sao diễn biến thị trường và các vụ việc phòng vệ thương mại liên quan đến sản phẩm thép trên thế giới, qua đó có biện pháp điều chỉnh chiến lược xuất khẩu phù hợp. Việc xây dựng chiến lược giá hợp lý, tránh cạnh tranh bằng cách giảm giá quá mức là yếu tố quan trọng nhằm hạn chế nguy cơ bị kiện chống bán phá giá. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần nâng cao năng lực tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường và lao động của thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô, đồng thời đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải để đáp ứng xu hướng phát triển bền vững. Tăng cường phối hợp với cơ quan quản lý trong nước và hiệp hội ngành thép để tiếp cận thông tin cảnh báo sớm, cũng như chuẩn bị nguồn lực pháp lý để tham gia, hợp tác hiệu quả trong các vụ điều tra khi phát sinh là hết sức cần thiết. Về dài hạn, doanh nghiệp nên đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, giảm phụ thuộc vào các thị trường có mức độ rủi ro cao, đồng thời nâng cao giá trị gia tăng và chất lượng sản phẩm nhằm củng cố vị thế cạnh tranh và phát triển ổn định trong môi trường thương mại quốc tế ngày càng nhiều biến động.

II. Kính nổi

1. Mô tả mặt hàng kính nổi

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 (SiO_2), kết hợp với soda (Na_2CO_3), đá vôi (CaCO_3), dolomite, oxit nhôm (Al_2O_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°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 kính nổi

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 bề thiếc, ủ nhiệt, cắt, kiểm tra chất lượng đến đóng gói thành phẩm.

Trước hết, nguyên liệu đầu vào gồm cát silica (SiO_2) – chiếm khoảng 70% thành phần, cùng với soda (Na_2CO_3), đá vôi (CaCO_3), dolomite ($\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$), feldspar và một số phụ gia khác như oxit nhôm (Al_2O_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°C đến 1.600°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°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°C xuống khoảng 600°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

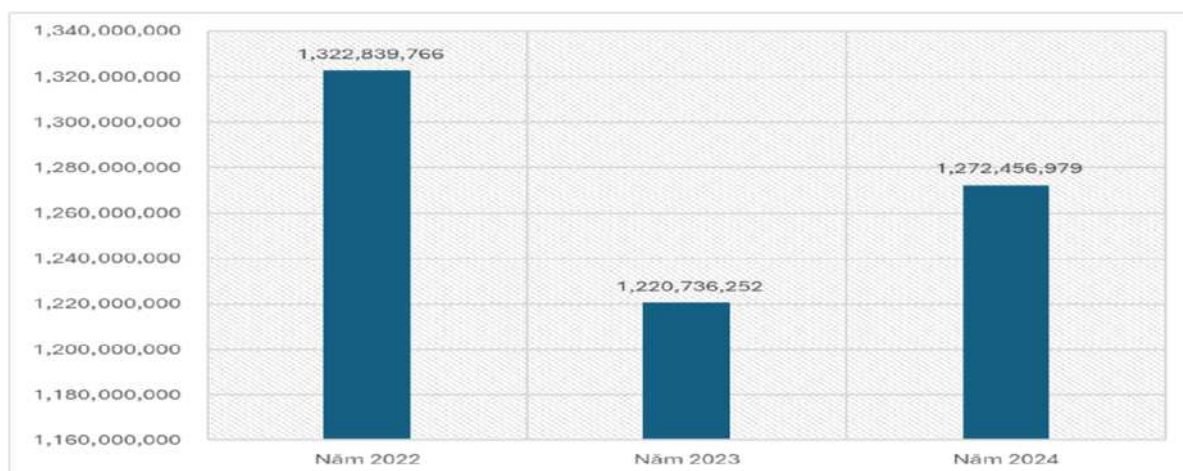
Kính nổi là sản phẩm cơ bản trong ngành công nghiệp thủy tinh, được sử dụng rộng rãi trong xây dựng, sản xuất cửa sổ, gương, nội thất và cả lĩnh vực điện tử, ô tô. Tại Hoa Kỳ, mặc dù có một số nhà máy sản xuất kính nổi quy mô lớn, nhưng nước này vẫn nhập khẩu một phần không nhỏ để đáp ứng nhu cầu ngày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

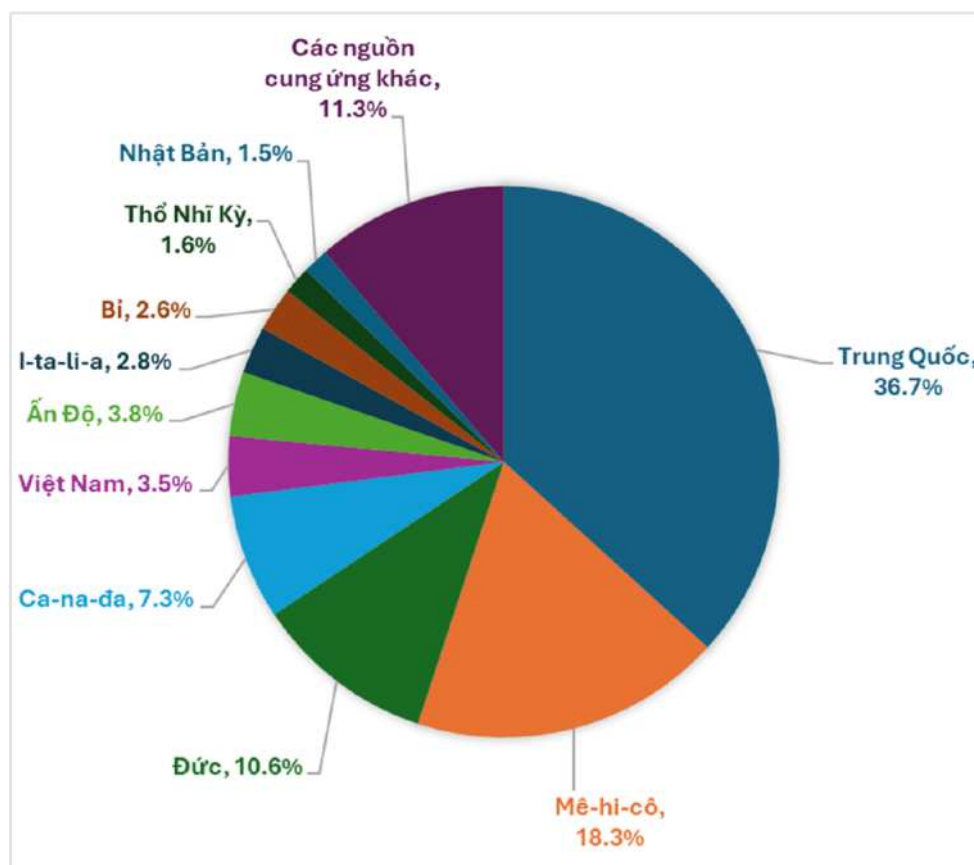
Đơn vị: USD

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 mặt 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.

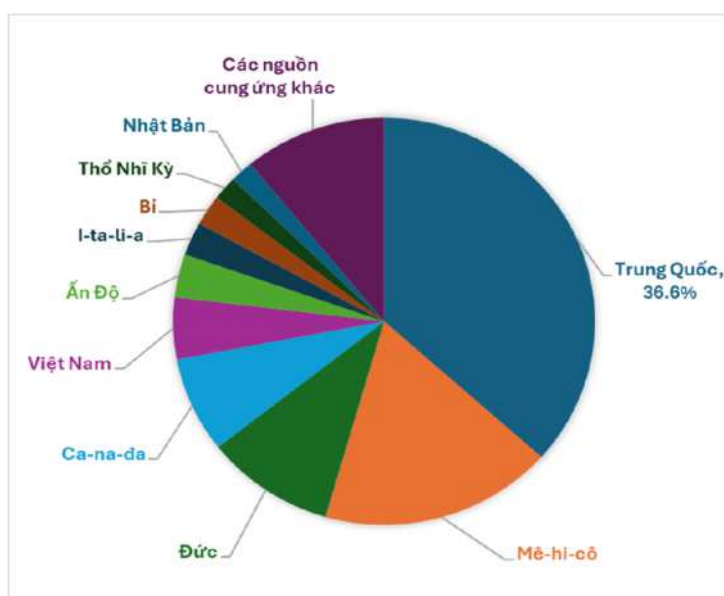
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



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 mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 4,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,1 tỷ USD. Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 263,7 triệu USD, chiếm 23,8% 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 207,1 triệu USD, chiếm 18,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ có sự tăng trưởng mạnh lên đến 167,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 151,3 triệu USD, đứng thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ, chiếm 13,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của 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 97,3 triệu USD, 90,3 triệu USD và 39,9 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 11T/2024 và 11T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	11T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
China	427.620.270	263.737.124	-38,3%	23,8%
Mexico	210.226.323	207.062.353	-1,5%	18,7%
Vietnam	56.509.830	151.280.212	167,7%	13,6%
Germany	113.309.476	97.286.615	-14,1%	8,8%
Canada	91.168.419	90.279.156	-1,0%	8,1%
India	39.457.026	39.911.789	1,2%	3,6%
Italy	30.849.175	36.227.503	17,4%	3,3%
Belgium	28.851.885	27.127.117	-6,0%	2,4%
Turkey	21.741.458	25.539.563	17,5%	2,3%
Spain	16.111.690	18.210.046	13,0%	1,6%

Nguồn: IHS Markit

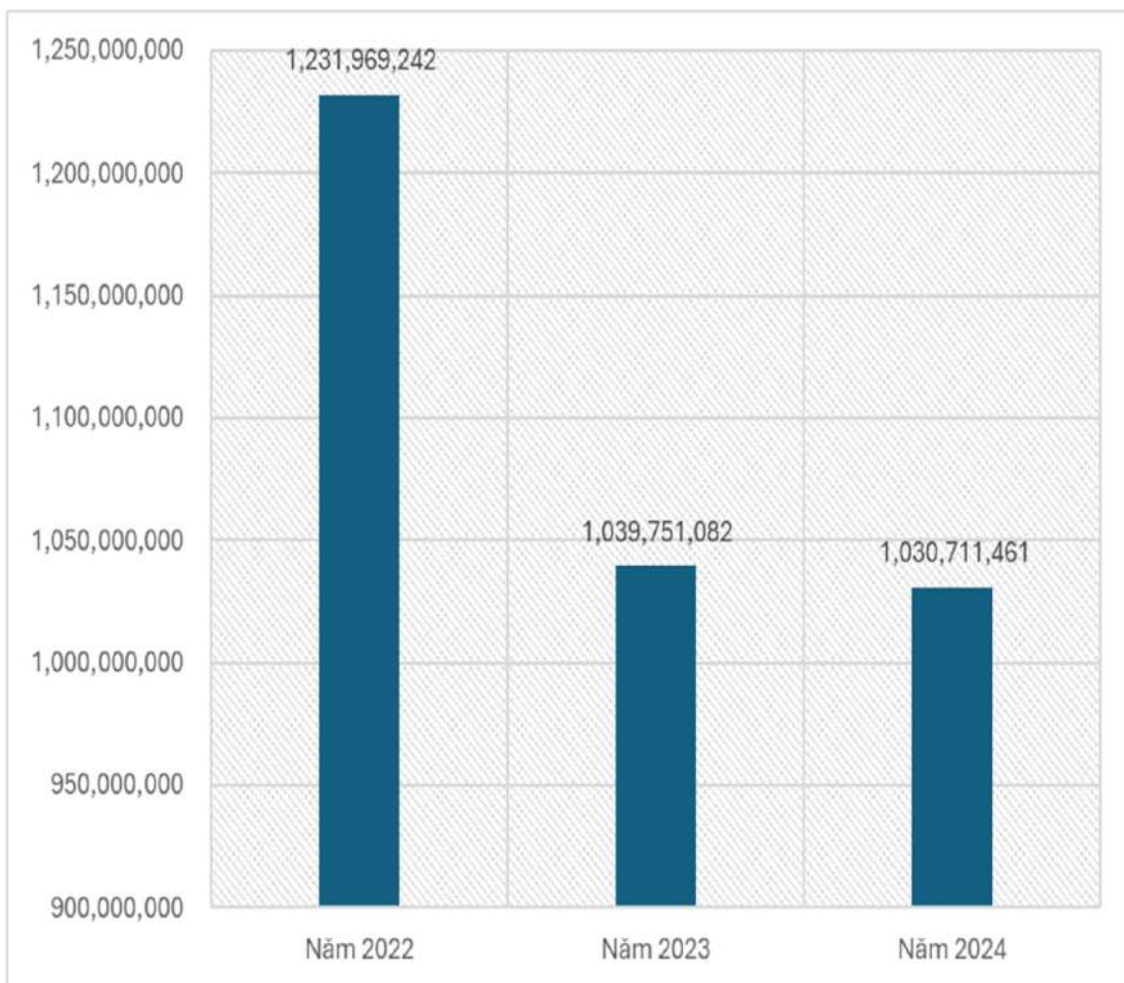
2.2. Thị trường EU

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

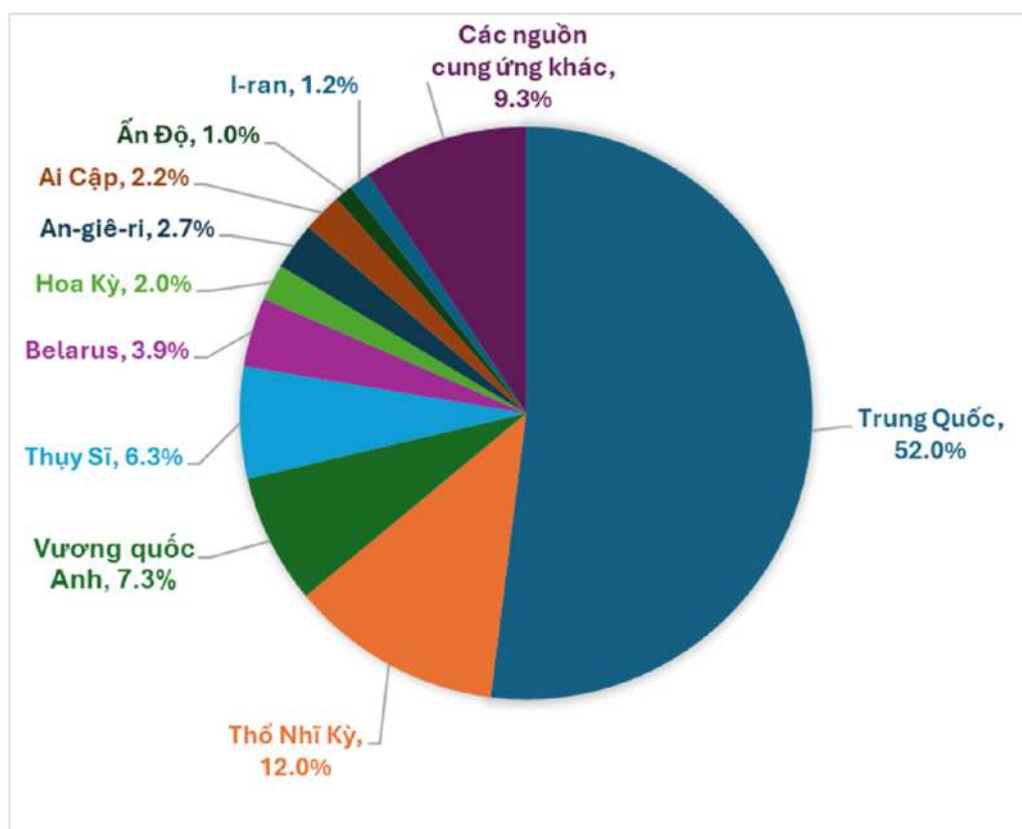
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
Vương quốc Anh	76.291.836	72.535.076	-4,9%	7,3%	7,0%
Thụy Sĩ	65.590.821	66.777.214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

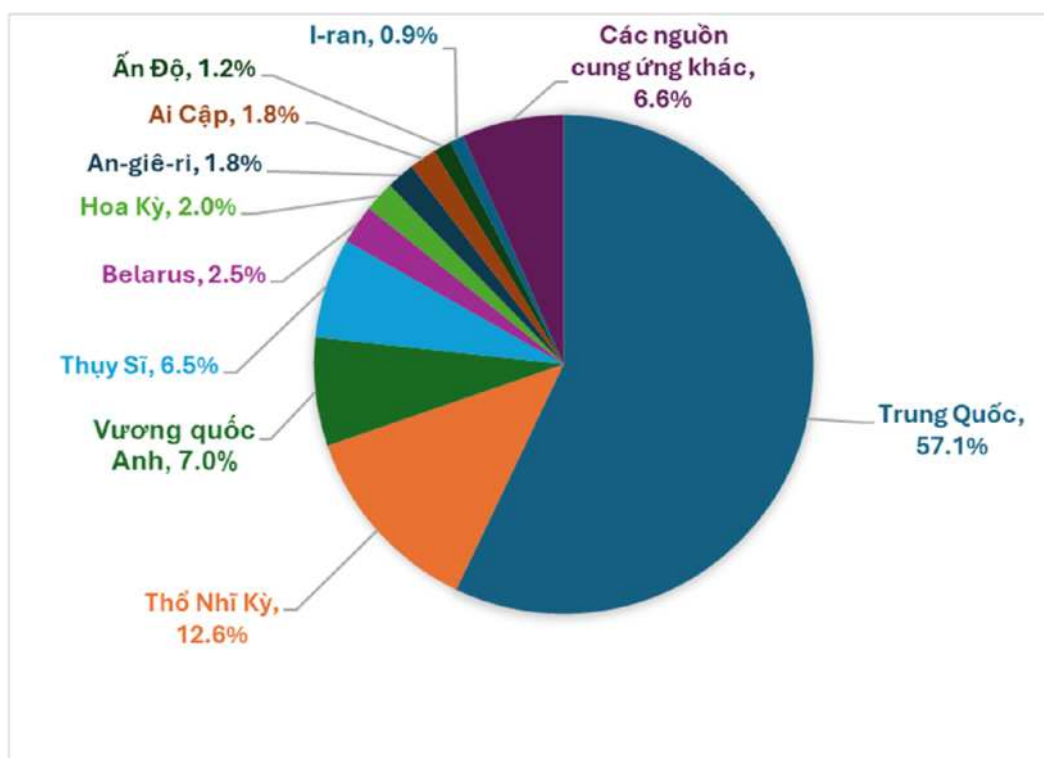


Nguồn: IHS Markit

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 mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 12,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 976,5 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 655,6 triệu USD, chiếm 60,9% 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 120,6 triệu USD, chiếm 11,2% 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 80,6 triệu USD, chiếm 7,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, An-giê-ri và Hoa Kỳ 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 63,1 triệu USD, 24 triệu USD và 19,3 triệu USD. Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự gia

tăng 4,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 5 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 11T/2024 và 11T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	11T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
China	427.620.270	263.737.124	-38,3%	23,8%
Mexico	210.226.323	207.062.353	-1,5%	18,7%
Vietnam	56.509.830	151.280.212	167,7%	13,6%
Germany	113.309.476	97.286.615	-14,1%	8,8%
Canada	91.168.419	90.279.156	-1,0%	8,1%
India	39.457.026	39.911.789	1,2%	3,6%
Italy	30.849.175	36.227.503	17,4%	3,3%
Belgium	28.851.885	27.127.117	-6,0%	2,4%
Turkey	21.741.458	25.539.563	17,5%	2,3%
Spain	16.111.690	18.210.046	13,0%	1,6%

Nguồn: IHS Markit

Tình hình nhập khẩu kính nổi vào Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

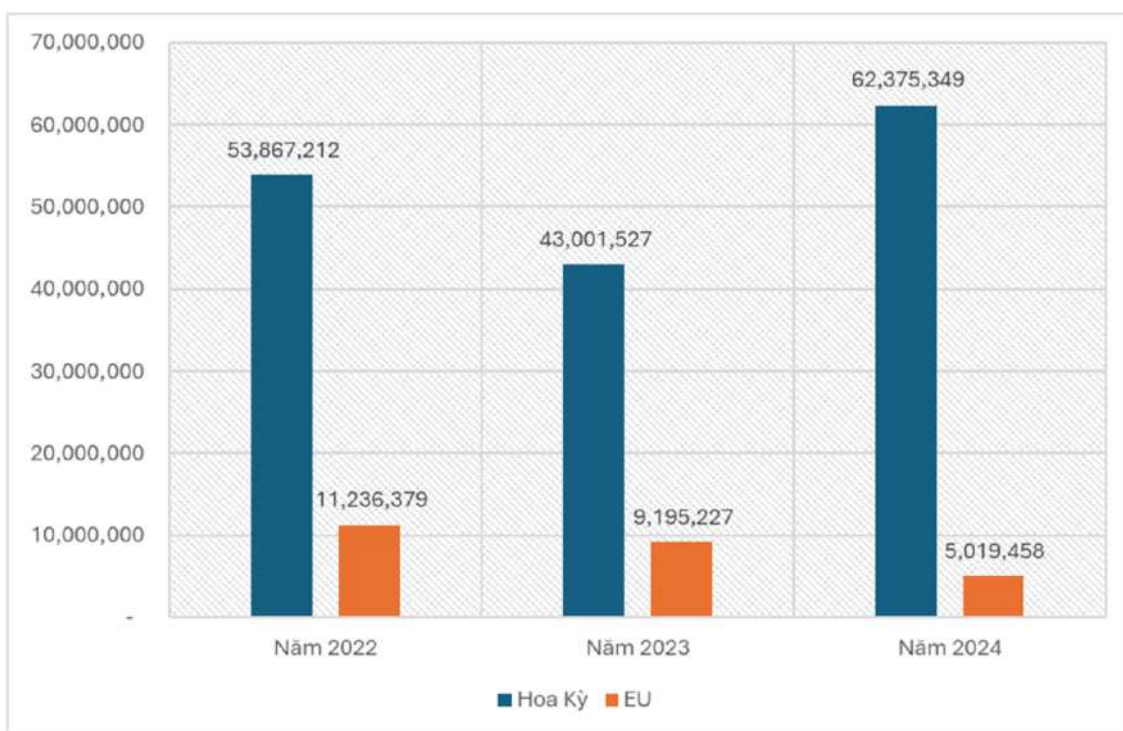
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 53,9 triệu USD và chiếm 4,1% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng kính nổi của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống đạt 43 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu 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

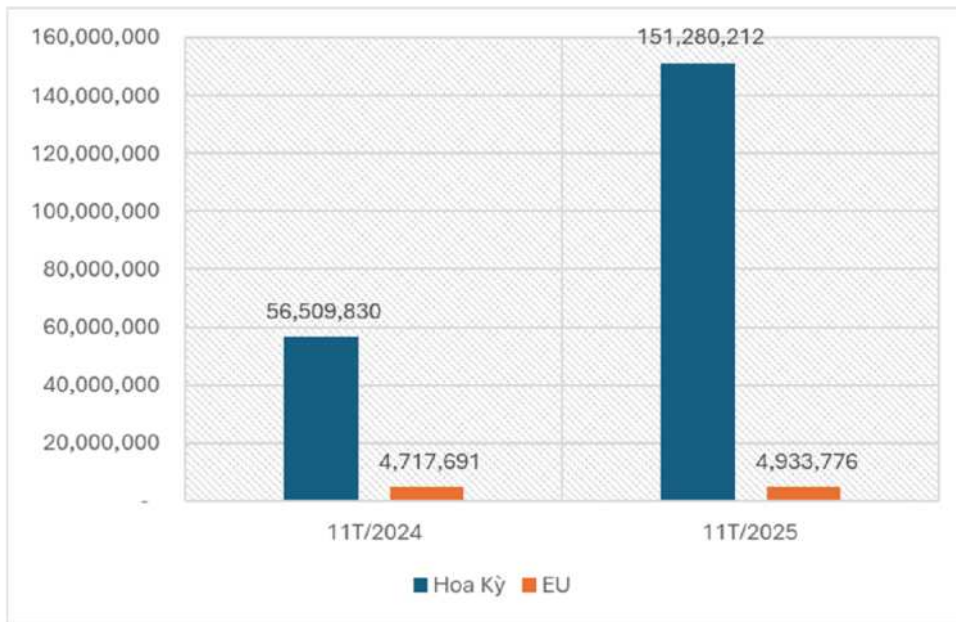


Nguồn: IHS Markit

Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 167,7% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 151,3 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự gia tăng 4,6% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 4,9 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 11T/2024 và 11T/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 11 tháng năm 2025, hoạt động xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và EU tiếp tục tiềm ẩn nhiều rủi ro về phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai khu vực này gia tăng sử dụng các công cụ bảo hộ để kiểm soát nhập khẩu và bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Tại Hoa Kỳ, các sản phẩm kính xây dựng, bao gồm kính nổi, có nguy cơ cao bị điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp do đặc điểm cạnh tranh về giá và sự hiện diện ngày càng lớn của hàng nhập khẩu từ châu Á. Ngoài ra, cơ quan chức năng Hoa Kỳ cũng tăng cường điều tra chống lẩn tránh thuế, đặc biệt với các sản phẩm có sử dụng nguyên liệu hoặc bán thành phẩm từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ thương mại, dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp Việt Nam bị áp dụng biện pháp tương tự nếu không chứng minh được xuất xứ hợp pháp. Bên cạnh đó, các rào cản phi thuế quan như tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định về an toàn sản phẩm, cũng như các yêu cầu liên quan đến lao động và minh bạch chuỗi cung ứng ngày càng được siết chặt. Đối với thị trường EU, ngoài các biện pháp phòng vệ thương mại truyền thống, doanh nghiệp còn chịu tác động từ các chính sách mới như Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), các quy định về phát thải khí nhà kính, kinh tế tuần hoàn và trách nhiệm môi trường trong toàn bộ vòng đời sản phẩm. Ngành kính, vốn tiêu thụ nhiều năng lượng trong quá trình sản xuất, có nguy cơ chịu chi phí carbon cao, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh về giá.

Trước bối cảnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam cần chủ động triển khai các giải pháp phòng vệ thương mại một cách bài bản và dài hạn. Trước hết, cần kiểm soát nghiêm ngặt nguồn gốc nguyên liệu đầu vào và quy trình sản xuất nhằm đảm bảo tính minh bạch, tránh nguy cơ bị cáo

buộc gian lận xuất xứ hoặc lẩn tránh thuế. Doanh nghiệp nên xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc đầy đủ, lưu trữ hồ sơ kế toán – sản xuất rõ ràng để sẵn sàng cung cấp khi cơ quan điều tra nước ngoài yêu cầu. Đồng thời, cần theo dõi sát sao các vụ việc phòng vệ thương mại liên quan đến sản phẩm kính và các sản phẩm tương tự trên thế giới để kịp thời có biện pháp ứng phó. Việc nâng cao năng lực tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường và phát thải của EU và Hoa Kỳ là yếu tố then chốt, trong đó cần đầu tư đổi mới công nghệ theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải carbon, tận dụng nguyên liệu tái chế nhằm thích ứng với các quy định như CBAM. Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược giá phù hợp, tránh cạnh tranh bằng cách giảm giá quá mức để dẫn đến nguy cơ bị kiện chống bán phá giá. Tăng cường hợp tác với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý trong nước để tiếp cận thông tin cảnh báo sớm, cũng như chuẩn bị nguồn lực pháp lý để tham gia, hợp tác hiệu quả trong các vụ điều tra khi phát sinh. Về dài hạn, việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm kính nổi sẽ giúp doanh nghiệp giảm phụ thuộc vào các thị trường có rủi ro cao và tăng cường khả năng cạnh tranh bền vững trên thị trường quốc tế.

III. Dây và cáp điện bằng nhôm

1. Mô tả mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm

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 dây và cáp điện bằng nhôm

Quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là một quá trình công nghệ phức tạp, đòi hỏi độ chính xác cao và tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế nhằm đảm bảo chất lượng, độ bền cơ học cũng như tính dẫn điện tối ưu của sản phẩm. Toàn bộ quy trình thường gồm nhiều công đoạn liên hoàn, từ khâu chọn nguyên liệu, kéo sợi, xoắn bện, bọc cách điện, bọc vỏ bảo vệ, đến kiểm tra và đóng gói thành phẩm. Trước hết, nguyên liệu đầu vào là nhôm tinh khiết hoặc hợp kim nhôm chuyên dụng (thường có thêm các nguyên tố như magiê, silic hoặc boron để tăng độ bền và khả năng dẫn điện) sẽ được nấu chảy và đúc thành phôi tròn (billet). Các phôi này sau đó được kéo nguội hoặc kéo nóng qua nhiều khuôn giảm dần kích thước để tạo thành sợi nhôm có đường kính đúng tiêu chuẩn. Trong công đoạn này, các thông số như tốc độ kéo, nhiệt độ và lực căng dây được kiểm soát nghiêm ngặt nhằm đảm bảo sợi nhôm có bề mặt nhẵn, độ bền kéo và độ dẫn điện đạt yêu cầu.

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

Đối với các loại cáp điện trung thế, cao thế hoặc cáp ngầm, quy trình sản xuất còn có thêm các công đoạn bọc bán dẫn, giáp kim loại và bọc vỏ ngoài

bảo vệ. Lớp giáp thường làm từ băng thép, nhôm hoặc sợi tổng hợp để tăng khả năng chịu va đập, chống găm nhám 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

a. 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

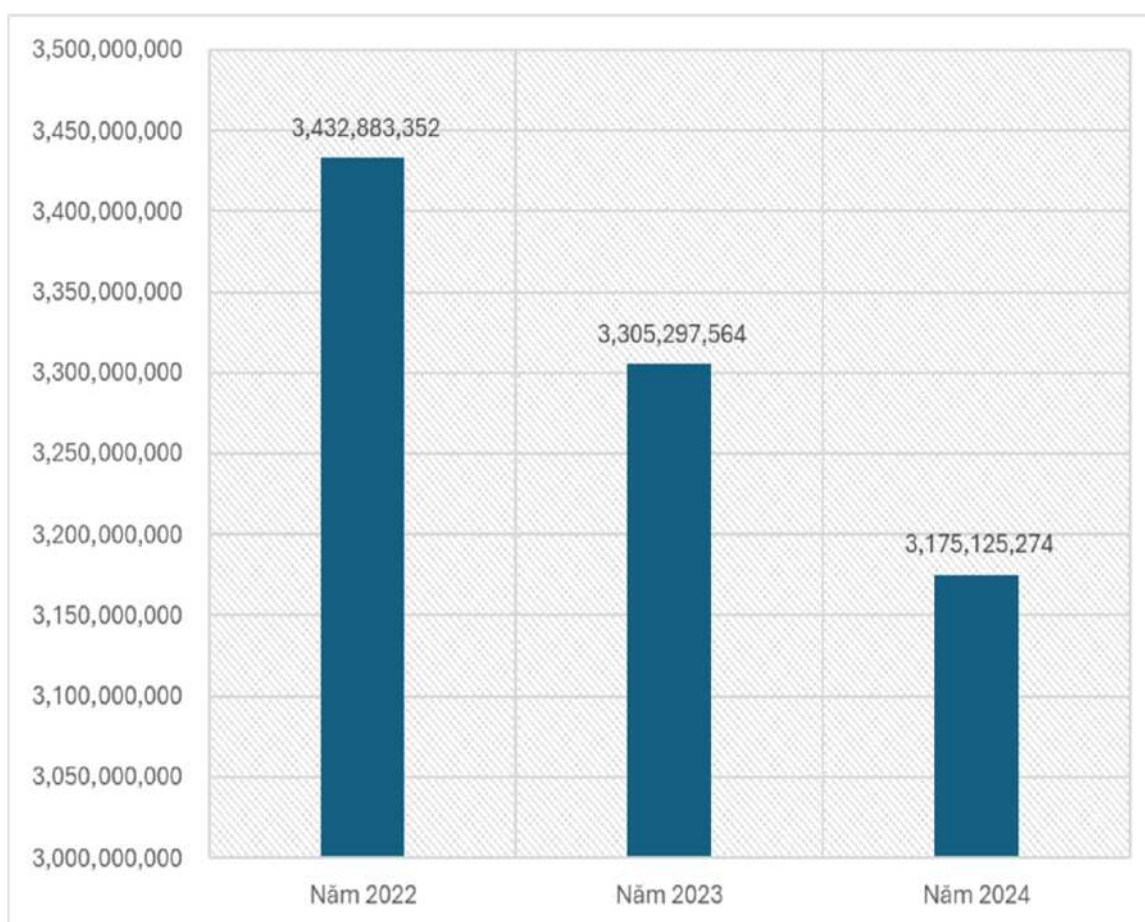
hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải điện tiết kiệm chi phí hơn so với đồng.

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*

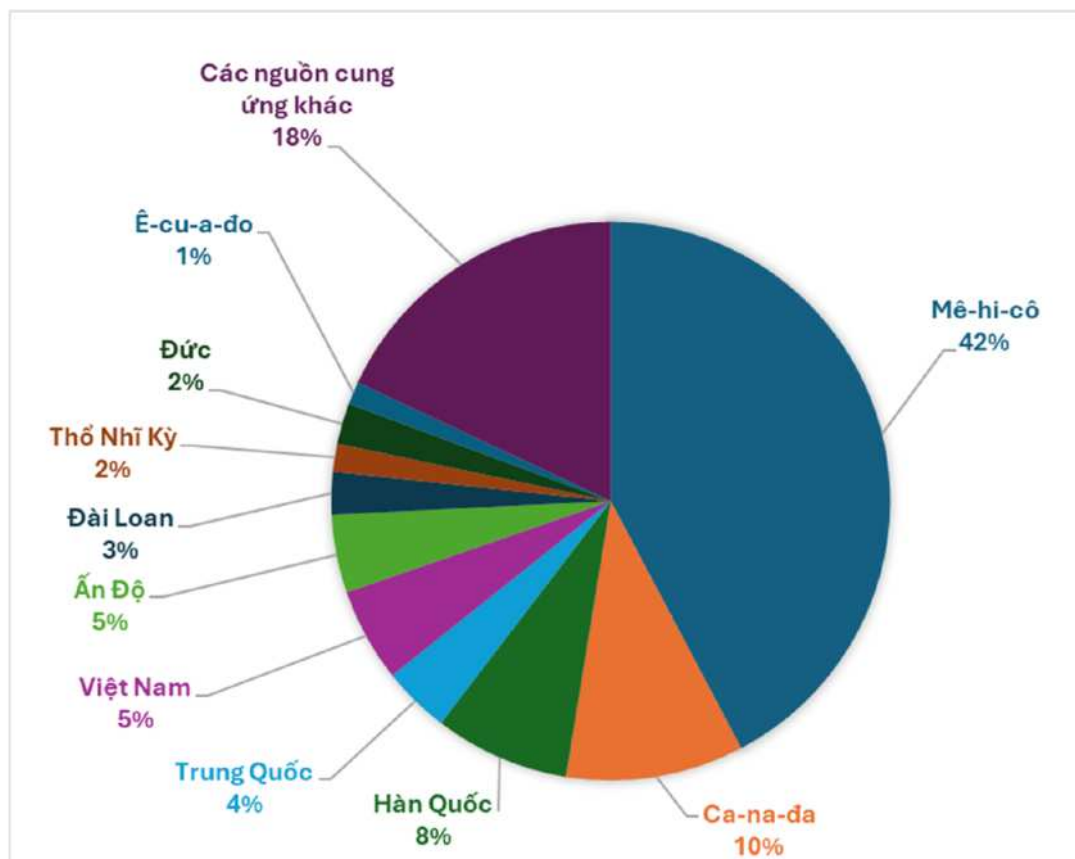
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm	Tỷ trọng năm 2024
Mê-hi-cô	1.397.082.979	1.513.740.170	8,4%	42,3%	47,7%
Ca-na-đa	340.488.775	318.175.470	-6,6%	10,3%	10,0%
Hàn Quốc	258.729.597	308.545.689	19,3%	7,8%	9,7%
Trung Quốc	128.505.816	142.164.892	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-đô	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

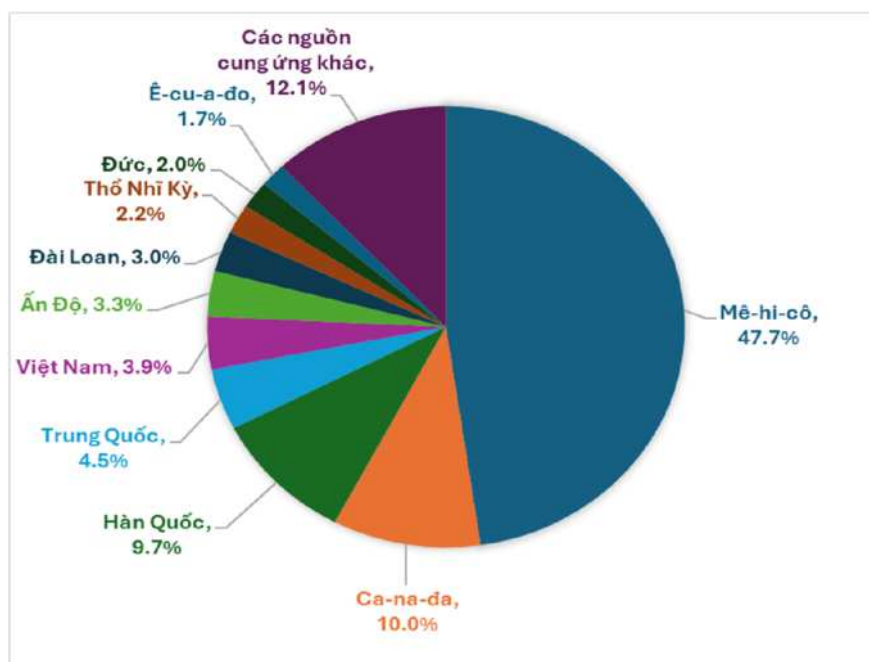


Nguồn: IHS Markit

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 mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 21,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,5

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 1,5 tỷ USD, chiếm 42% 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 373,1 triệu USD, chiếm 10,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 313,8 triệu USD, chiếm 10,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 188,5 triệu USD, chiếm 5,4% 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 153,8 triệu USD, chiếm 4,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Cam-pu-chia xếp thứ sáu với trị giá xuất khẩu đạt 137,4 triệu USD, chiếm 3,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 11T/2024 và 11T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	11T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
Mê-hi-cô	1.407.313.566	1.480.252.737	5,2%	42,0%
Hàn Quốc	278.563.732	373.143.960	34,0%	10,6%
Ca-na-đa	295.144.396	313.778.245	6,3%	8,9%
Ấn Độ	89.805.646	188.486.161	109,9%	5,4%
Việt Nam	113.696.532	153.823.118	35,3%	4,4%
Cam-pu-chia	9.101.080	137.360.742	1409,3%	3,9%
Trung Quốc	123.885.249	120.484.727	-2,7%	3,4%
Đài Loan (Trung Quốc)	86.691.007	96.791.651	11,7%	2,7%
Ba Lan	43.852.387	91.846.933	109,4%	2,6%
Thổ Nhĩ Kỳ	63.012.771	81.088.817	28,7%	2,3%

Nguồn: IHS Markit

2.1. Thị trường EU

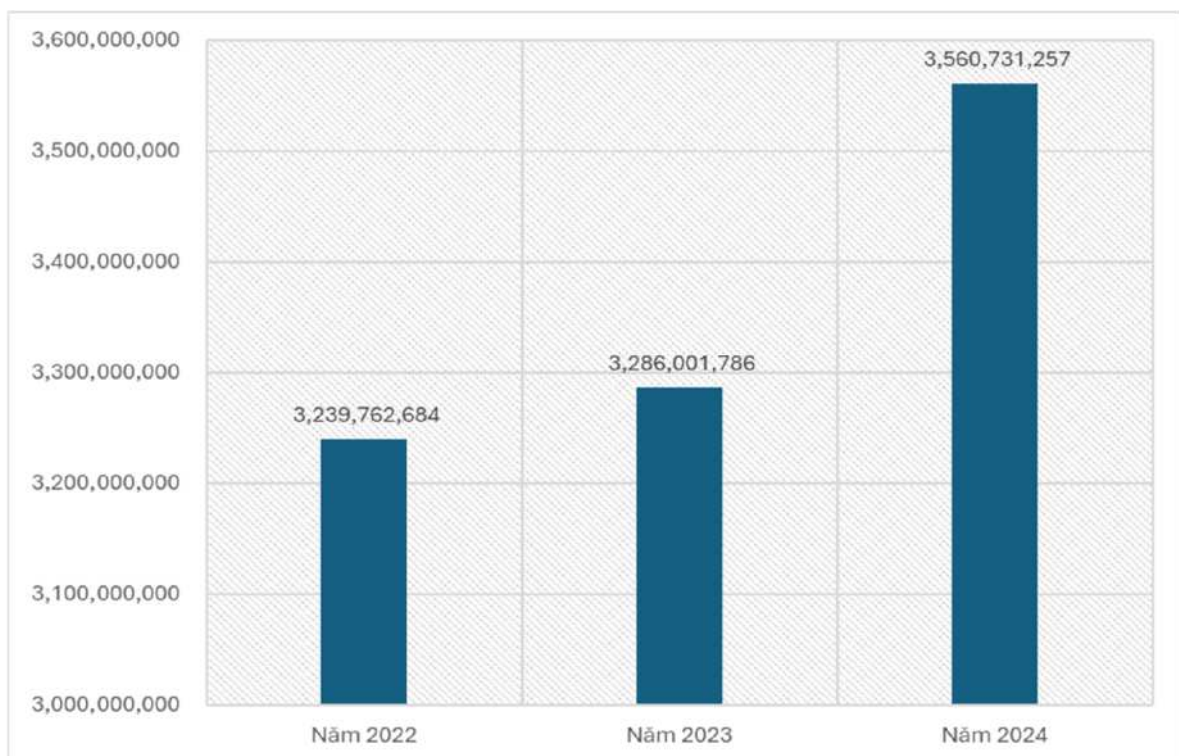
Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những khu vực phát triển công nghiệp và hạ tầng điện mạnh mẽ nhất thế giới, với nhu cầu lớn về dây và cáp điện phục vụ các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi 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

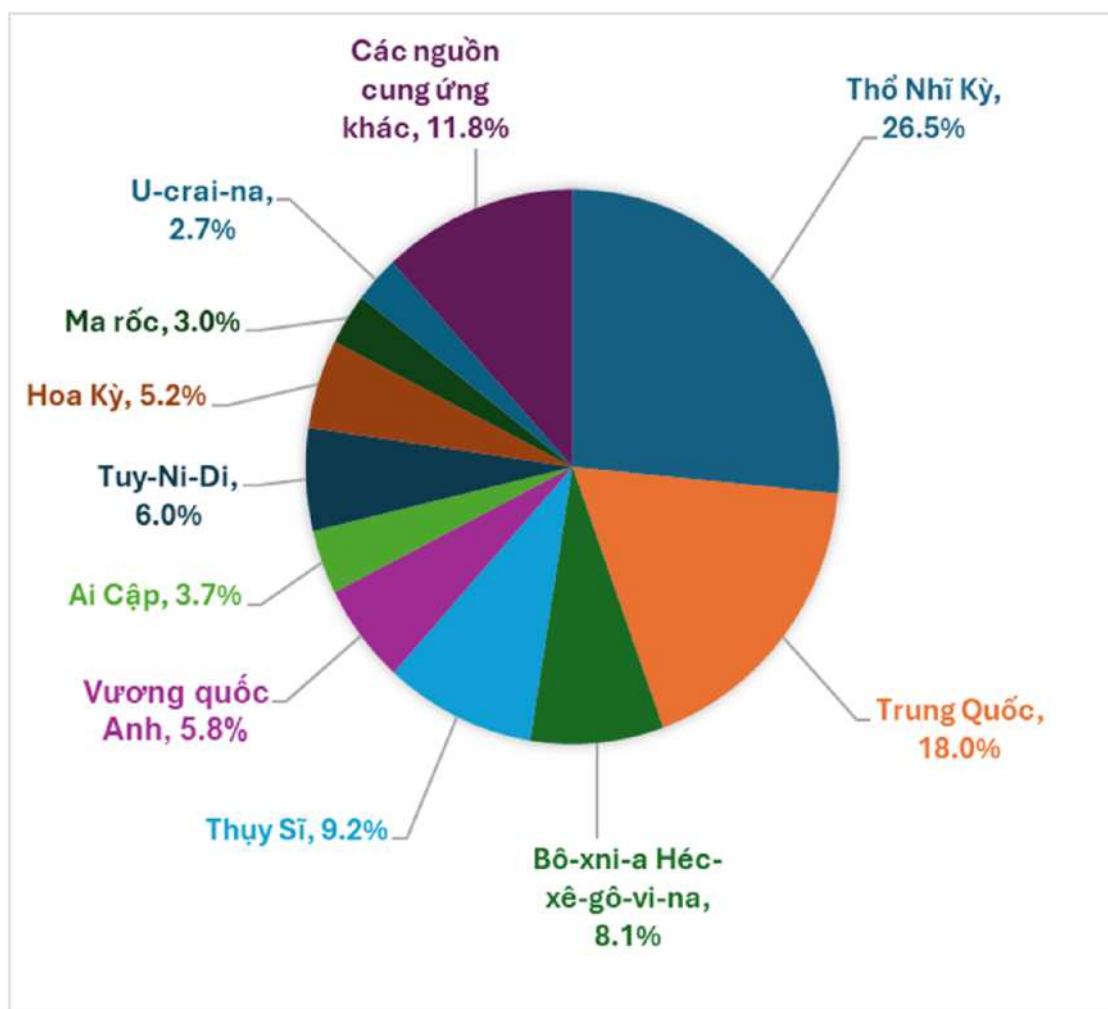
Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU năm 2023 và 2024*Đơn vị: USD*

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

Nguồn: IHS Markit

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

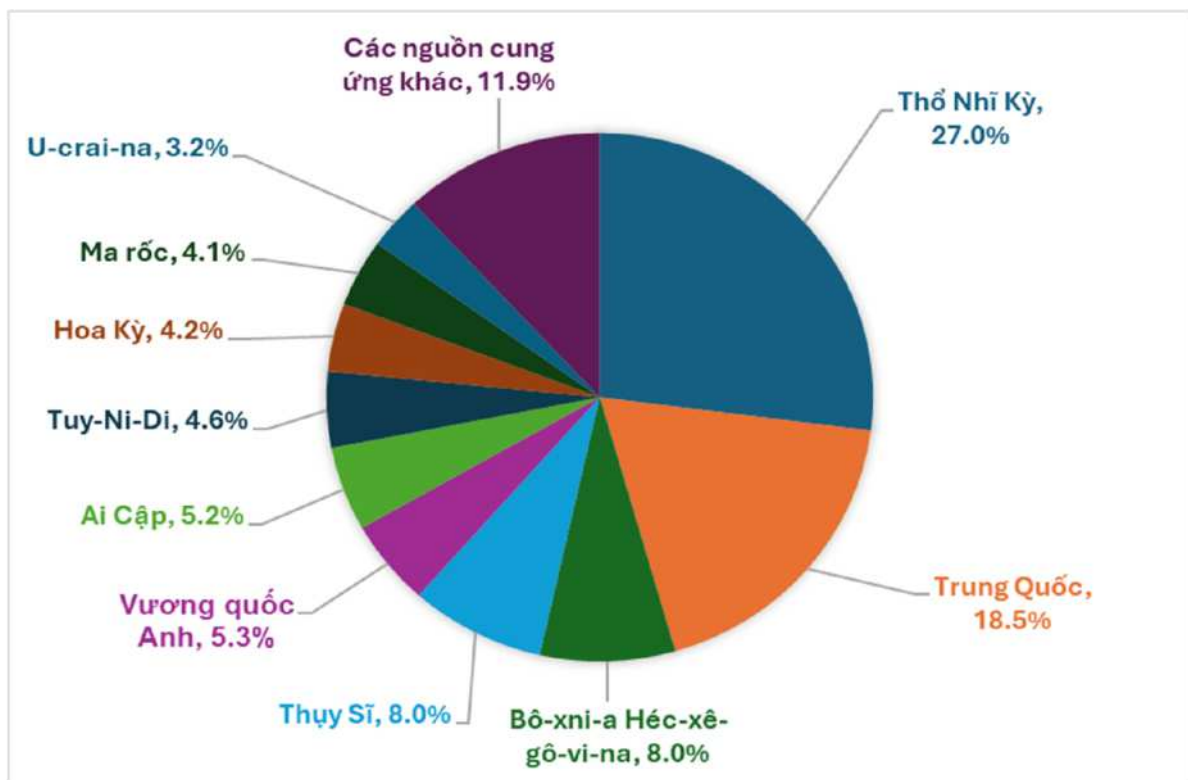
Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023



Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 961,6 triệu USD, chiếm 27% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 659,5 triệu USD, chiếm 18,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đã vượt Thụy Sĩ xếp thứ ba các nguồn cung ứng lớn vào thị trường EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 295 triệu USD, chiếm 8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Vương quốc Anh và Ai Cập lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 284,2 triệu USD, 187,4 triệu USD và 183,4 triệu USD. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giảm nhẹ xuống 0,3% so với năm trước đó, đạt 11,8 triệu USD, chiếm 0,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU, xếp vị trí thứ hai mươi một các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào thị trường EU.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong mười một tháng năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 11% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,7 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 998,1 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 13,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 700,6 triệu USD, chiếm 18,9% 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 304,1 triệu USD, chiếm 8,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Ai Cập và Tuy-Ni-Di 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 288,8 triệu USD, 218,8 triệu USD và 180,5 triệu USD. Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 34% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 7,3 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 11T/2024 và 11T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 11T/2024	Trị giá NK 11T/2025	11T/2025 so với 11T/2024	Tỷ trọng 2025
Turkey	898.740.184	998.070.378	11,1%	27,0%
China	617.590.012	700.567.120	13,4%	18,9%
Bosnia & Herzegovina	269.641.229	304.105.666	12,8%	8,2%
Switzerland	266.521.718	288.834.243	8,4%	7,8%
Egypt	170.133.534	218.765.190	28,6%	5,9%
Tunisia	154.191.435	180.489.767	17,1%	4,9%
Morocco	130.438.150	178.589.691	36,9%	4,8%
United Kingdom	176.077.739	169.464.893	-3,8%	4,6%
United States	139.193.095	141.447.152	1,6%	3,8%
Ukraine	108.324.269	114.857.691	6,0%	3,1%

Ukraine	108.324.269	114.857.691	6,0%	3,1%
India	52.845.397	75.751.950	43,3%	2,0%
Korea, South	58.259.513	48.425.500	-16,9%	1,3%
Mexico	41.805.154	38.706.865	-7,4%	1,0%
Macedonia	22.084.956	38.029.348	72,2%	1,0%
Taiwan	34.881.619	35.255.395	1,1%	1,0%
Serbia	33.054.456	35.235.802	6,6%	1,0%
Oman	9.913.262	16.316.044	64,6%	0,4%
Malaysia	11.754.967	14.456.680	23,0%	0,4%
Japan	17.685.696	14.287.978	-19,2%	0,4%
Norway	12.286.339	12.645.365	2,9%	0,3%
Singapore	2.712.599	12.632.271	365,7%	0,3%
Uzbekistan	4.300.325	9.956.922	131,5%	0,3%
Vietnam	11.029.293	7.284.775	-34,0%	0,2%

Nguồn: IHS Markit

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

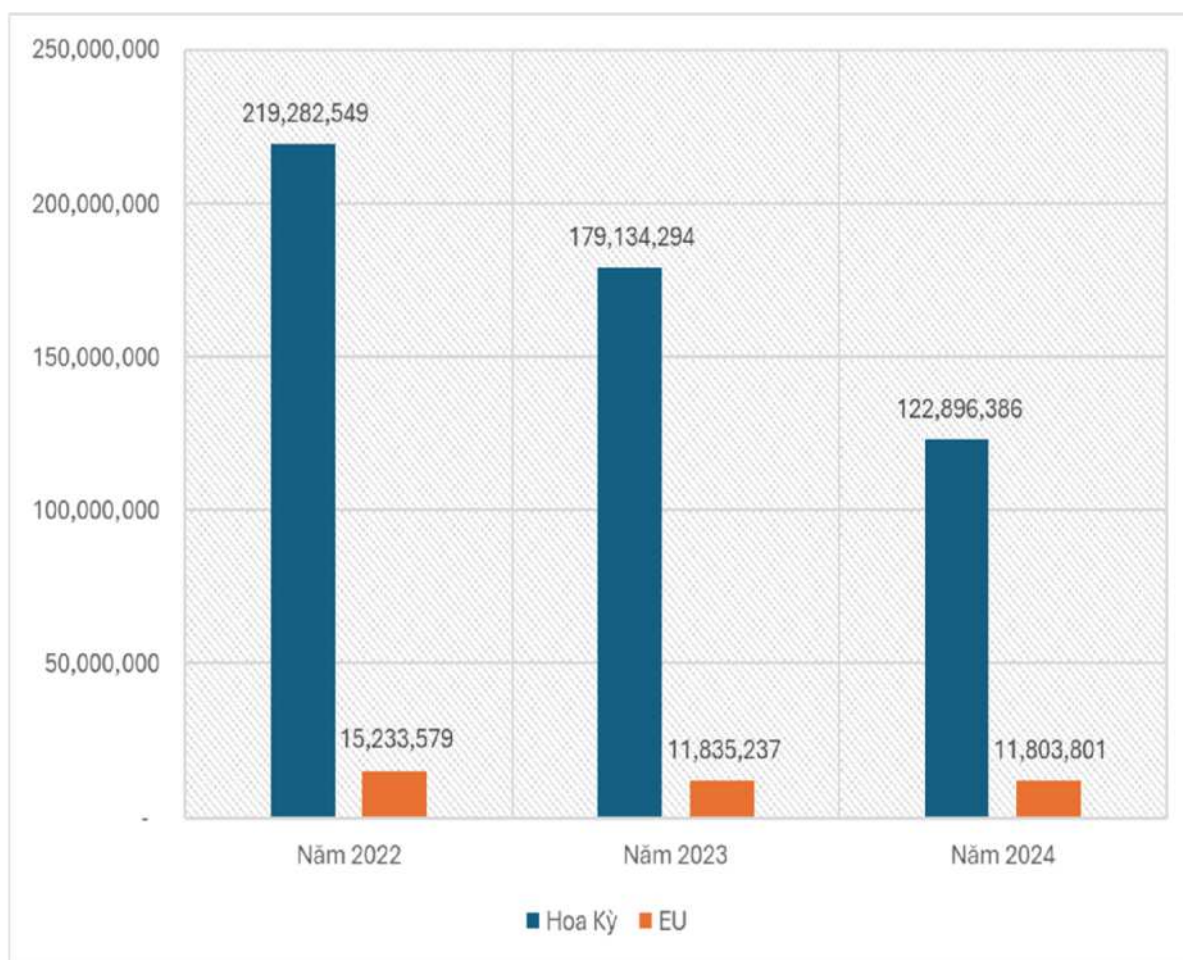
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 219,3 triệu USD và chiếm 6,4% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống đạt 179,1 triệu USD, 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 07: 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

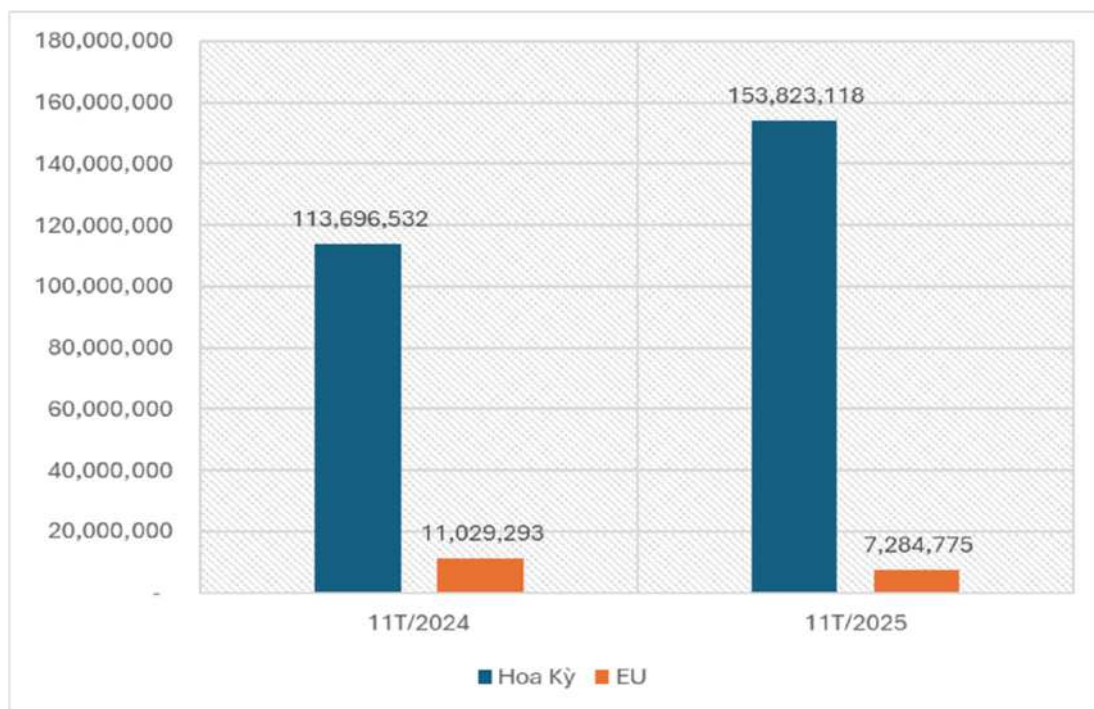


Nguồn: IHS Markit

Trong mười một tháng năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 35,3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 153,8 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 34% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 7,3 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 11T/2024 và 11T/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 bối cảnh 11 tháng năm 2025, xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và EU tiếp tục đối mặt với nhiều rủi ro gia tăng về phòng vệ thương mại, đặc biệt khi hai thị trường này đang đẩy mạnh các biện pháp bảo hộ nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa và ứng phó với xu hướng dư thừa công suất toàn cầu. Hoa Kỳ duy trì hệ thống phòng vệ thương mại chặt chẽ với việc thường xuyên khởi xướng và rà soát các vụ việc chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh thuế, trong đó các sản phẩm kim loại và dẫn điện là nhóm có nguy cơ cao do liên quan đến chuỗi cung ứng nguyên liệu nhôm toàn cầu và khả năng bị nghi ngờ sử dụng nguyên liệu có xuất xứ từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ. Bên cạnh đó, các quy định như Đạo luật chống lao động cưỡng bức (UFLPA), yêu cầu truy xuất nguồn gốc và tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe cũng tạo thêm rào cản phi thuế quan đáng kể. Tại EU, ngoài các biện pháp phòng vệ thương mại truyền thống, doanh nghiệp còn phải đối mặt với các công cụ mới như Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), quy định về kinh tế tuần hoàn, tiêu chuẩn môi trường và truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, đặc biệt trong bối cảnh EU tăng cường giám sát các sản phẩm có liên quan đến phát thải carbon và chuỗi cung ứng bền vững.

Trước những rủi ro trên, các doanh nghiệp xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam cần chủ động xây dựng chiến lược phòng vệ thương mại toàn diện. Trước hết, cần kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc nguyên liệu đầu vào, bảo đảm tính minh bạch và khả năng truy xuất nhằm tránh nguy cơ bị cáo buộc lẩn tránh thuế hoặc gian lận xuất xứ. Doanh nghiệp nên đa dạng hóa nguồn cung nhôm, hạn chế phụ thuộc vào các thị trường đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại. Đồng thời, cần hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán, lưu trữ dữ liệu đầy đủ để sẵn sàng hợp tác với cơ quan điều tra nước ngoài khi có yêu cầu. Việc nâng cao năng lực tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường và lao động của Hoa Kỳ và EU là yếu tố then chốt, bao gồm đầu tư

vào công nghệ sản xuất sạch, tiết kiệm năng lượng và giảm phát thải carbon để đáp ứng các quy định mới như CBAM. Ngoài ra, doanh nghiệp cần theo dõi sát diễn biến thị trường và chính sách thương mại của các đối tác, chủ động phối hợp với cơ quan quản lý trong nước để được hỗ trợ cảnh báo sớm và xử lý vụ việc. Việc tham gia tích cực vào các hiệp hội ngành hàng, xây dựng chiến lược giá hợp lý và tránh cạnh tranh bằng cách hạ giá quá mức cũng là giải pháp quan trọng nhằm giảm thiểu nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá. Cuối cùng, doanh nghiệp nên cân nhắc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu để phân tán rủi ro, đồng thời nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm nhằm tăng khả năng cạnh tranh bền vững trong dài hạn.

IV. Nhôm thanh định hình

1. Mô tả hàng hóa

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

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

- Chuẩn bị phôi và khuôn:

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

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

- Gia nhiệt:

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

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

- Đùn ép tạo hình:

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

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

- Kéo căng và cắt:

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

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

- Hóa già:

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

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

- Kiểm tra chất lượng:

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

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

- Xử lý bề mặt và đóng gói:

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

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

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

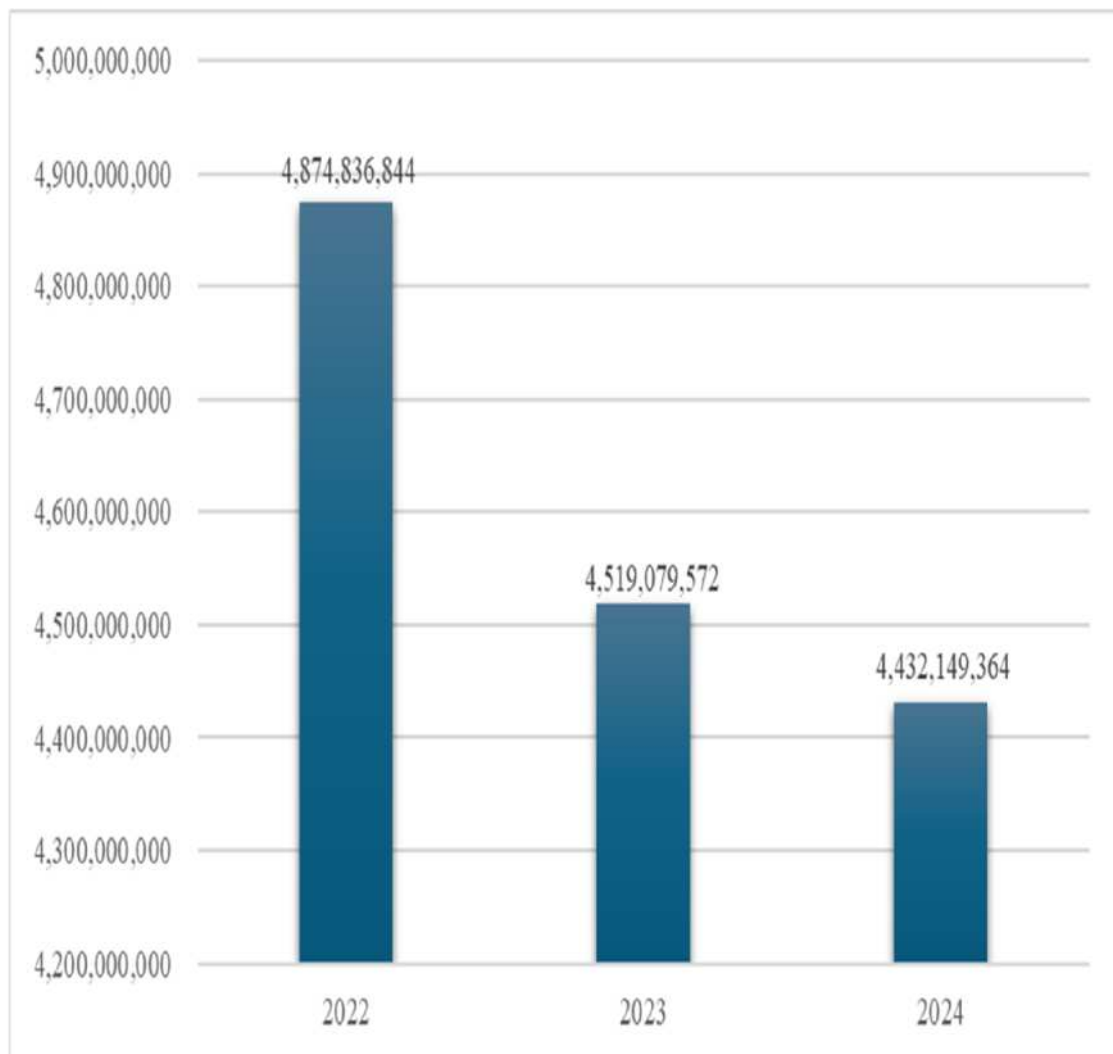
2. Tình hình xuất khẩu

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

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

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK tháng 11/2024	Trị giá NK tháng 11/2025	T11/2025 so với T11/2024
Ca-na-đa	100.686.293	62.210.152	-38,21%
Cô-lôm-bi-a	49.766.855	48.746.977	-2,05%
Mê-hi-cô	42.830.240	28.236.912	-34,07%
Việt Nam	13.997.129	15.092.102	7,82%
Đức	14.515.477	12.725.991	-12,33%

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.

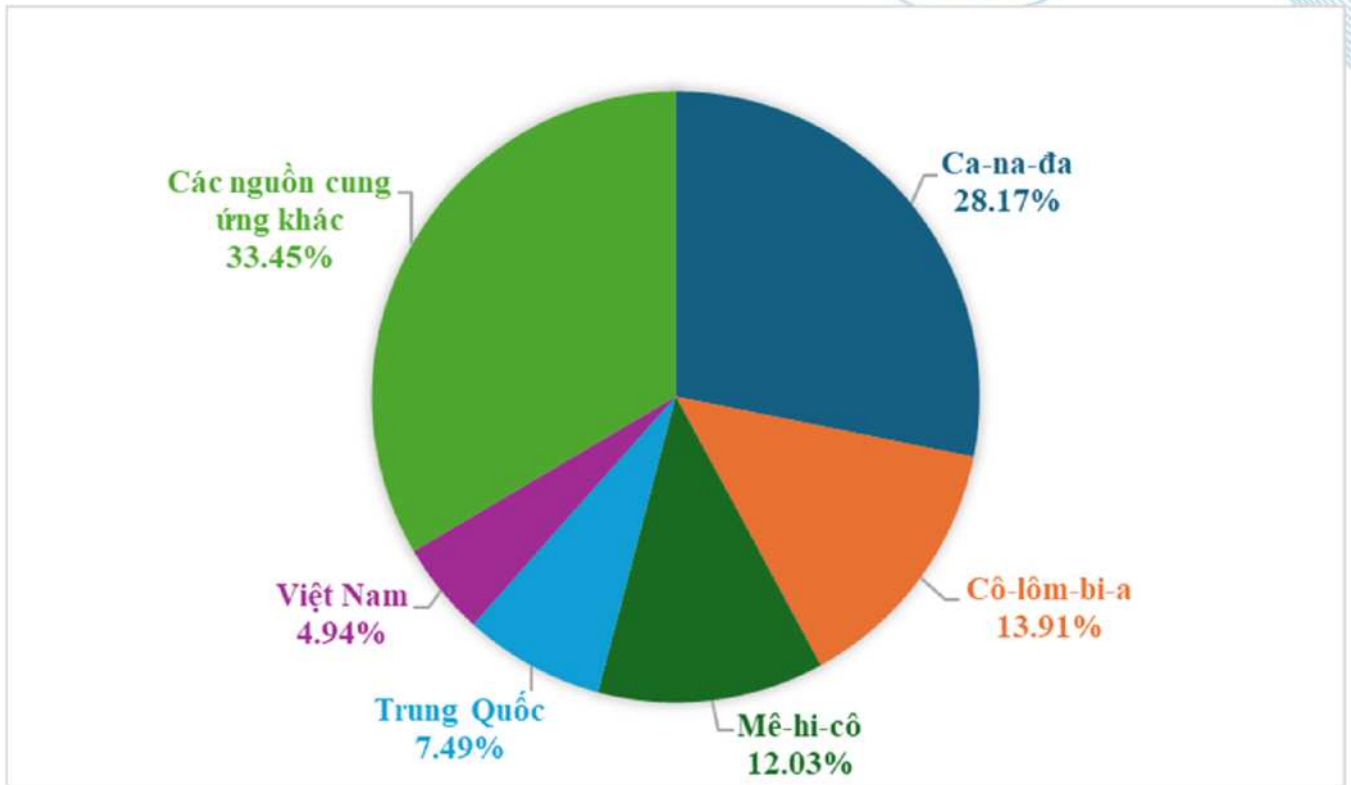
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



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 11 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 25,7% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt gần 256,4 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 62,2 triệu USD, tuy nhiên giảm 38,2% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a tiếp tục giữ vị trí thứ hai, giảm 2,05% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 48,7 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 10 năm 2025, đạt 28,2 triệu USD. Việt Nam vượt lên đứng vị trí thứ tư trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 10 năm 2025 đạt 15,1 triệu USD, tăng 7,8% so với cùng kỳ năm trước. Đức vẫn đứng vị trí thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 10 năm 2025, đạt 12,7 triệu USD, giảm 12,3% so với cùng kỳ năm trước đó.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 11/2024 và tháng 11/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK tháng 11/2024	Trị giá NK tháng 11/2025	T11/2025 so với T11/2024
Ca-na-đa	100.686.293	62.210.152	-38,21%
Cô-lôm-bi-a	49.766.855	48.746.977	-2,05%
Mê-hi-cô	42.830.240	28.236.912	-34,07%
Việt Nam	13.997.129	15.092.102	7,82%
Đức	14.515.477	12.725.991	-12,33%

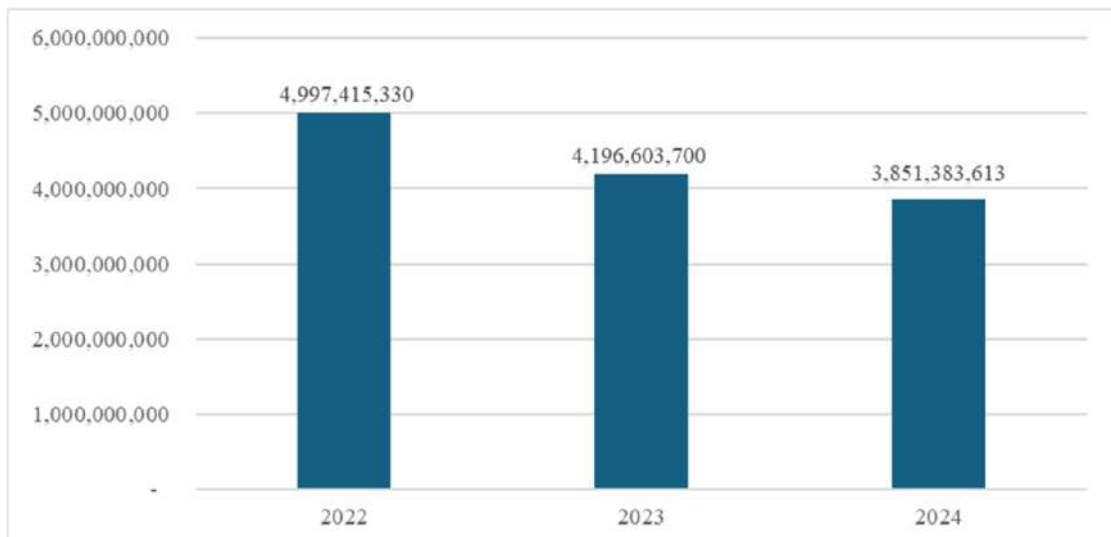
Nguồn: IHS Markit

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

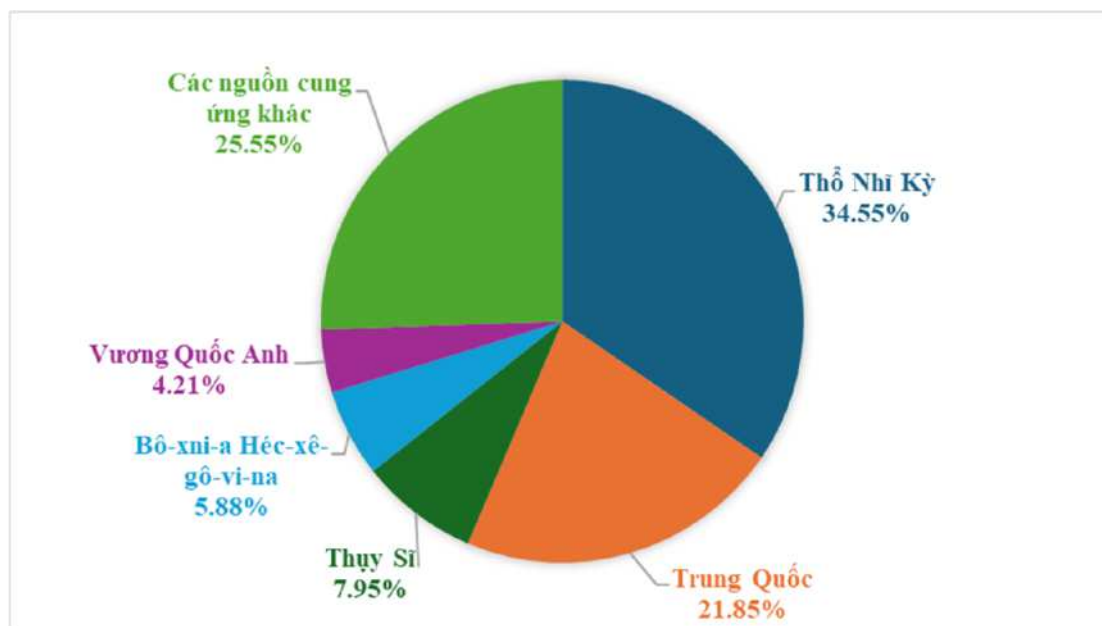
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	Năm 2024 so với năm 2023	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	1.449.957.217	1.241.671.796	-14,36%	34,55%	32,24%
Trung Quốc	917.134.701	944.846.621	3,02%	21,85%	24,53%
Thụy Sĩ	333.792.426	274.606.828	-17,73%	7,95%	7,13%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	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

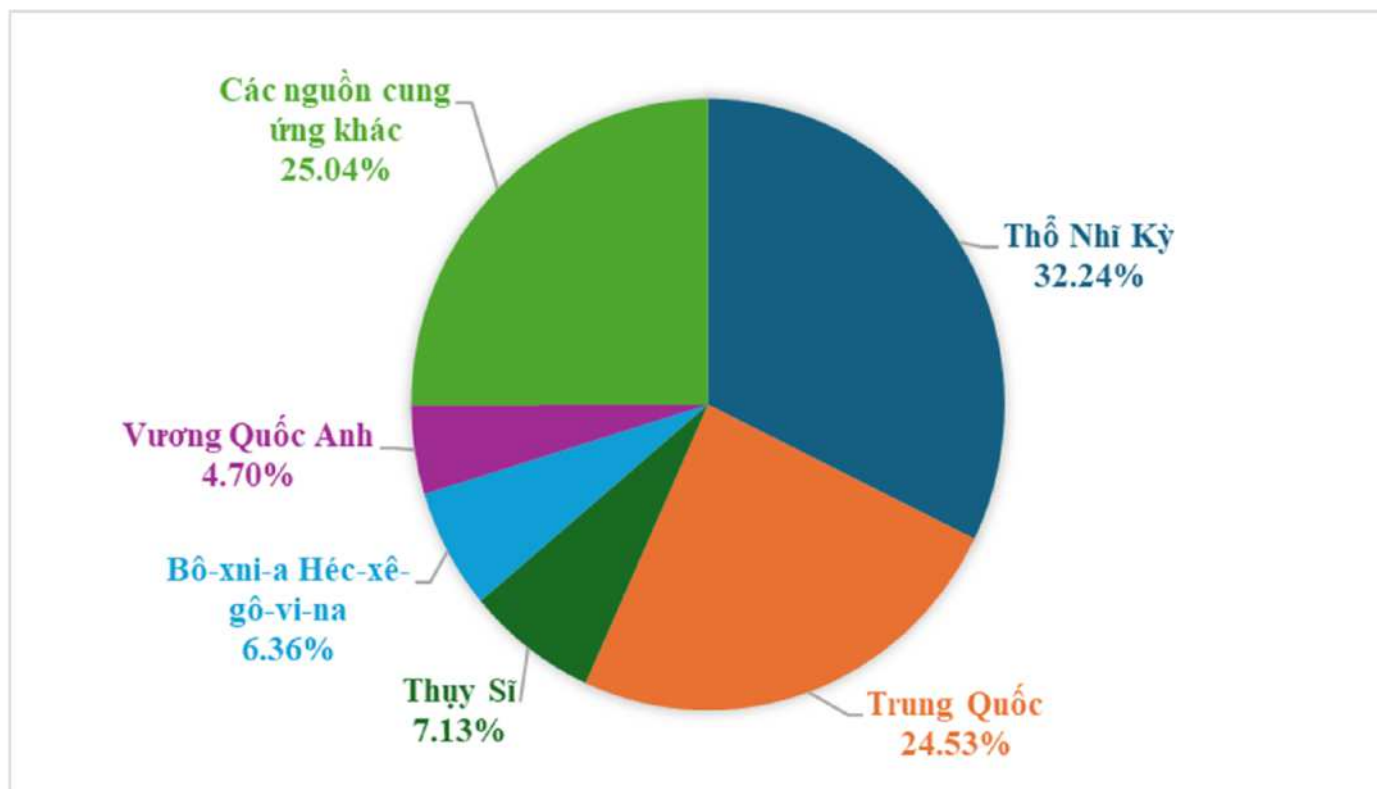


Nguồn: IHS Markit

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. Bồ-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 Bồ-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 11 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU tăng 10,7% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 314,3 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 109,2 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai giảm gần 3,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 64,8 triệu USD. Thụy Sĩ, Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Vương quốc Anh lần lượt đứng vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 11 năm 2025, đạt 25,3 triệu USD, 21,4 triệu USD và 17,2 triệu USD.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 11/2024 và tháng 11/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK tháng 11/2024	Trị giá NK tháng 11/2025	T10/2025 so với T11/2024
Thổ Nhĩ Kỳ	94.023.428	109.187.284	16,13%
Trung Quốc	67.313.333	64.767.530	-3,78%
Thụy Sĩ	18.467.852	25.312.958	37,06%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	20.201.681	21.376.359	5,81%
Vương quốc Anh	14.785.806	17.181.139	16,2%

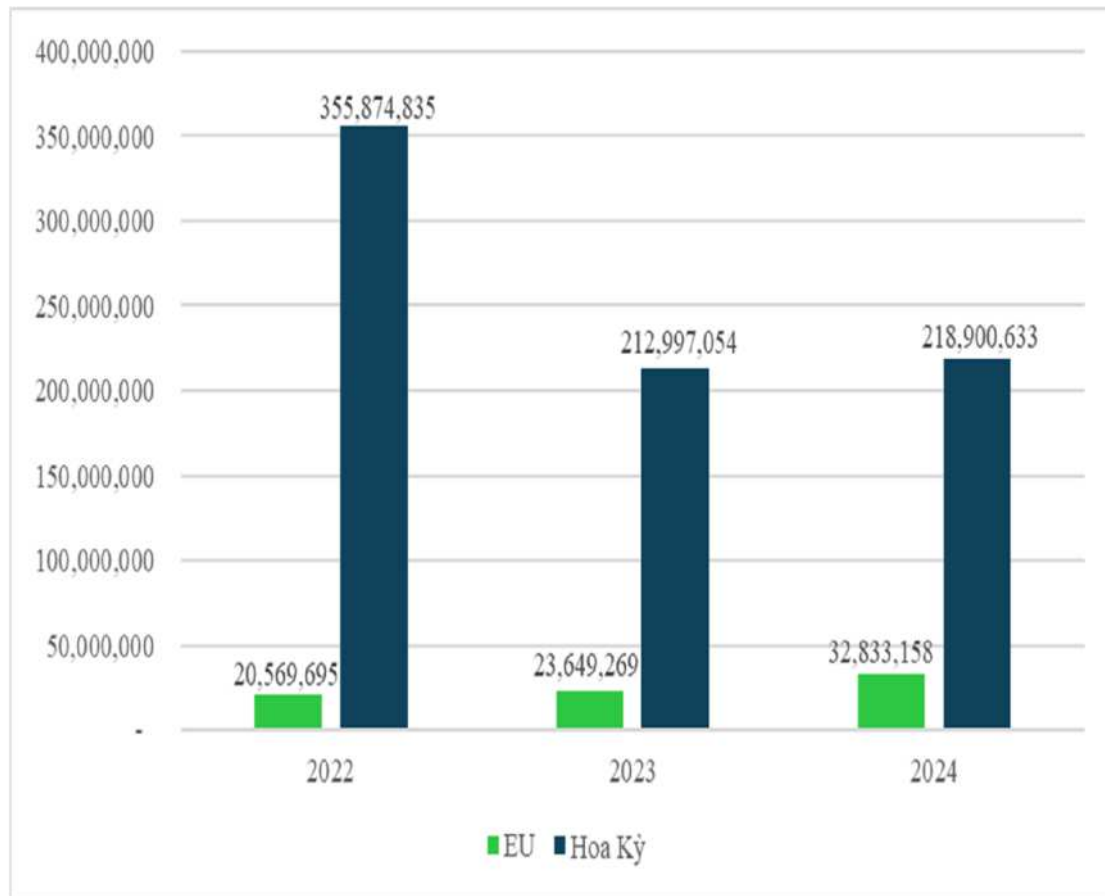
Nguồn: IHS Markit

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



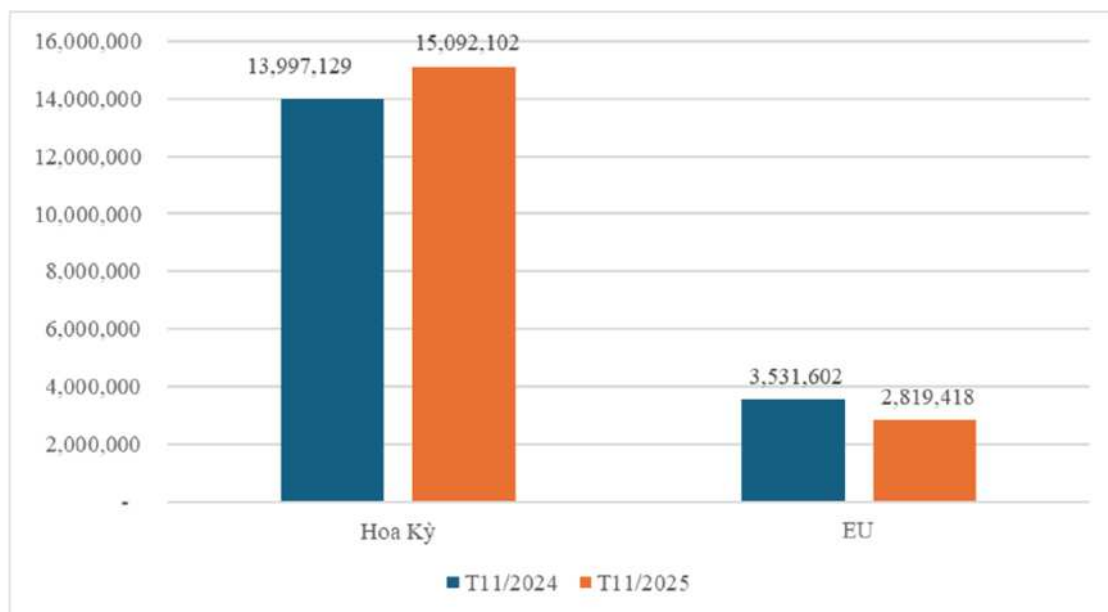
Nguồn: IHS Markit

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 11 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ ở mức 15,1 triệu USD, tăng 7,8% 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 11/2024 và tháng 11/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 11 năm 2025 giảm 20,2% so với cùng kỳ năm trước xuống còn 2,8 USD, 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

Ủy ban châu Âu (EC) đã khởi xướng điều tra từ tháng 2 năm 2020 đối với các sản phẩm nhôm được sử dụng trong vận tải, xây dựng và điện, sau khi nhận đơn khiếu nại từ European Aluminium về việc nhôm Trung Quốc cạnh tranh không công bằng trên thị trường EU. Trong thời gian điều tra, mức thuế tạm thời áp dụng cho các sản phẩm nhôm này dao động từ 30,4% đến 48,0%. Kết quả chính thức cho thấy mức thuế chống bán phá giá từ 21,2% đến 31,2% đã được EC áp dụng đối với các nhà sản xuất nhôm định hình Trung Quốc, điều này có thể khiến các nhà sản xuất Trung Quốc tìm cách tăng xuất khẩu sang các thị trường khác, trong đó có Việt Nam.

Trong khi đó, ngày 24 tháng 10 năm 2023, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chính thức khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhôm thanh định

hình và sản phẩm nhôm nhập khẩu từ 15 quốc gia và vùng lãnh thổ, trong đó có Việt Nam và Trung Quốc; đồng thời điều tra chống trợ cấp với cùng sản phẩm từ 4 quốc gia trong đó có Trung Quốc. Đến ngày 30 tháng 10 năm 2024, USITC xác định rằng ngành nhôm thanh định hình trong nước không chịu thiệt hại đáng kể từ các mặt hàng nhập khẩu này, dẫn đến việc hủy bỏ các lệnh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp trước đó.

4. Khuyến nghị

Chủ động và thường xuyên nghiên cứu, tìm hiểu một cách hệ thống các quy định pháp luật, cơ chế và thực tiễn điều tra liên quan đến phòng vệ thương mại cũng như chống lẫn tránh biện pháp phòng vệ của các quốc gia nhập khẩu.

Việc nắm bắt đầy đủ khung pháp lý, quy trình điều tra và các thông lệ quốc tế phổ biến sẽ giúp doanh nghiệp hiểu rõ quyền và nghĩa vụ của mình trong hoạt động xuất khẩu, từ đó có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về hồ sơ, chứng từ, dữ liệu kế toán – tài chính cũng như xây dựng chiến lược xuất khẩu phù hợp. Đây là cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp hạn chế các rủi ro pháp lý, chủ động phòng ngừa và giảm thiểu khả năng trở thành đối tượng bị điều tra phòng vệ thương mại.

Duy trì việc theo dõi thường xuyên và kịp thời các thông tin cảnh báo sớm do Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương cung cấp.

Các thông tin cảnh báo này đóng vai trò như tín hiệu sớm giúp doanh nghiệp nhận diện những biến động bất thường của thị trường, xu hướng gia tăng nhập khẩu hoặc nguy cơ phát sinh điều tra từ phía nước nhập khẩu. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể chủ động điều chỉnh kế hoạch sản xuất – xuất khẩu, kiểm soát sản lượng, cơ cấu thị trường và mức giá bán cho phù hợp. Bên cạnh đó, việc thiết lập và duy trì các kênh trao đổi thông tin thường xuyên với các đối tác thương mại, hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực sẽ giúp tăng cường khả năng chia sẻ thông tin, phối hợp hành động và xử lý hiệu quả các tình huống phát sinh trong thực tiễn.

Xây dựng chiến lược đa dạng hóa cả thị trường xuất khẩu lẫn danh mục sản phẩm một cách chủ động và bền vững.

Việc phụ thuộc quá lớn vào một thị trường đơn lẻ, đặc biệt là các thị trường có kim ngạch nhập khẩu lớn hoặc thường xuyên áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, có thể làm gia tăng đáng kể rủi ro trong dài hạn. Do đó, mở rộng sang các thị trường mới, thị trường ngách hoặc những khu vực có nhu cầu ổn định sẽ giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro. Đồng thời, việc phát triển thêm các dòng sản phẩm khác nhau, phù hợp với nhu cầu đa dạng của thị trường quốc tế, cũng góp phần nâng cao khả năng thích ứng và tăng cường sức cạnh tranh tổng thể của doanh nghiệp.

Tập trung nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, từng bước chuyển đổi mô hình cạnh tranh từ dựa trên yếu tố giá sang cạnh tranh dựa trên chất lượng, công nghệ và dịch vụ đi kèm.

Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư cải tiến công nghệ sản xuất, nâng cao tiêu chuẩn kỹ thuật, đáp ứng các yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường nhập khẩu. Đồng thời, việc kiểm soát hợp lý sản lượng và giá bán xuất khẩu là yếu tố quan trọng nhằm tránh các nghi ngờ liên quan đến hành vi bán phá giá hoặc nhận trợ cấp. Cách tiếp cận này không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao biên lợi nhuận một cách bền vững mà còn góp phần xây dựng uy tín thương hiệu và củng cố vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp và minh bạch hóa toàn bộ quy trình sản xuất - kinh doanh là yêu cầu có ý nghĩa then chốt trong bối cảnh gia tăng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại.

Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản lý nội bộ hiệu quả, thiết lập cơ chế truy xuất nguồn gốc nguyên liệu rõ ràng, minh bạch; đồng thời áp dụng các chuẩn mực kế toán quốc tế và thực hiện lưu trữ đầy đủ, khoa học các hóa đơn, chứng từ và tài liệu liên quan. Những yếu tố này sẽ tạo nền tảng vững chắc để doanh nghiệp có thể chứng minh tính tuân thủ pháp luật, cũng như bảo vệ mình trước các cáo buộc không phù hợp trong quá trình điều tra.

Chủ động hợp tác một cách đầy đủ, nghiêm túc và toàn diện.

Việc cung cấp thông tin, hồ sơ và chứng từ chính xác, đúng thời hạn không chỉ giúp cơ quan điều tra có cơ sở đánh giá khách quan, toàn diện vụ việc mà còn tạo điều kiện để doanh nghiệp nhận được sự hỗ trợ, hướng dẫn kịp

thời từ Bộ Công Thương, đặc biệt là Cục Phòng vệ thương mại. Sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và cơ quan quản lý nhà nước sẽ góp phần nâng cao hiệu quả ứng phó, hạn chế tối đa các thiệt hại có thể phát sinh và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp trong suốt quá trình điều tra.

Nhìn chung, việc chủ động triển khai đồng bộ các giải pháp nêu trên không chỉ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro từ các vụ việc phòng vệ thương mại, mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, củng cố uy tín và tạo nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn trên thị trường xuất khẩu quốc tế.

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 CO₂ và xỉ. Xỉ là một loại chất rắn có thành phần chủ yếu là canxi oxit (CaO), silic oxit (SiO₂) và nhôm oxit (Al₂O₃). 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 tiên xử lý và điều chỉnh thành phần bằng cách thêm các chất phụ gia để đạt các mức 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:

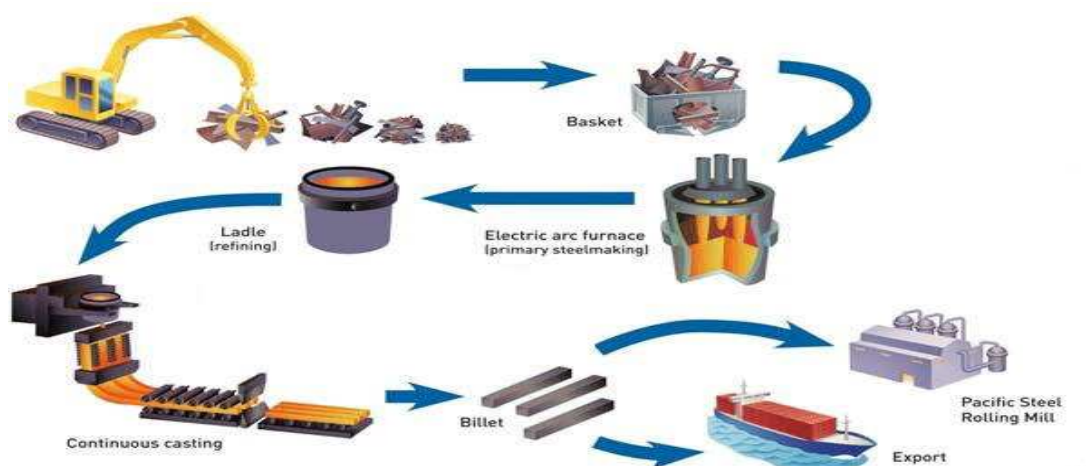
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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/m³.

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 11/2025, Việt Nam nhập khẩu 1,51 triệu tấn sắt thép, giảm 0,4% so với tháng 10 nhưng tăng 3,79% so với cùng kỳ 2024. Kim ngạch đạt 1,018 triệu USD, tăng 2,23% theo tháng song giảm 0,9% so với cùng kỳ năm trước. Giá nhập khẩu bình quân đạt 671,02 USD/tấn, tăng 2,64% so với tháng trước nhưng giảm 4,52% so với cùng kỳ.

Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu chủ đạo, với 8,36 triệu tấn, trị giá khoảng 5,23 tỉ USD, chiếm 58,72% về lượng và 52,48% về trị giá. Tuy nhiên, so với cùng kỳ 2024, nhập khẩu từ Trung Quốc giảm mạnh, trong đó lượng giảm 24,24% và trị giá giảm 24,39%. Indonesia đứng thứ hai, với 1,169 triệu tấn, trị giá khoảng 1,357 tỉ USD. Nhập khẩu từ Indonesia tăng rất mạnh, đạt 56,62% về lượng và 18,03% về trị giá so với cùng kỳ. Nhật Bản tiếp tục là một trong những thị trường cung cấp sắt thép quan trọng nhất cho Việt Nam, với 1,987 tấn sắt thép, trị giá 1,31 tỉ USD. So với cùng kỳ năm trước, lượng nhập khẩu giảm 2,34% trong khi trị giá tăng 3,56%, cho thấy giá nhập khẩu bình quân có xu hướng tăng. Nhật Bản chiếm 13,96% về lượng và 13,08% về trị giá. Bên cạnh các thị trường chủ lực, khối thị trường có quy mô vừa như Đài Loan (Trung Quốc) và Malaysia cũng ghi nhận nhiều biến động. Đài Loan chiếm khoảng 5,75% tổng lượng, tăng nhẹ về lượng nhưng giảm về trị giá. Đối với các thị trường châu Âu và châu Mỹ như Đức, Pháp, Thụy Điển, Italy, Bỉ,

Anh và Hoa Kỳ, mặc dù một số thị trường có mức tăng trưởng cao, nhưng tỷ trọng nhập khẩu đều dưới 1%.

Tháng 11/2025, trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt 771,67 nghìn USD. Có thể thấy, trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 11/2025 tăng nhẹ so với tháng 10/2025 nhưng vẫn giảm mạnh so với các tháng trước đó.

Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 11 từ năm 2021 đến năm 2025

Đơn vị: nghìn USD

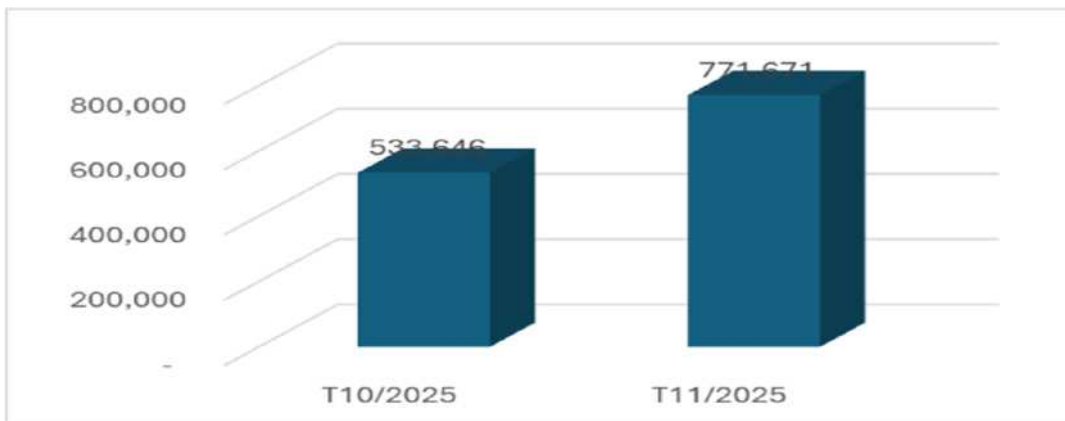
Thời gian	Tháng 11/2021	Tháng 11/2022	Tháng 11/2023	Tháng 11/2024	Tháng 11/2025
Trị giá	333,460	609,542	11.787,101	17.567,416	771,671

Nguồn: IHS Markit

Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 11/2021 tăng từ 333,460 nghìn USD (2021) lên 609,542 nghìn USD (2022), tăng 82,8%; sau đó tăng mạnh lên 11,8 triệu USD (2023), tăng 1.833,6% và tiếp tục tăng lên 17,6 triệu USD (2024), tăng 49,0%. Đến năm 2025, trị giá giảm mạnh xuống 771,671 nghìn USD, giảm 95,6%.

Biểu đồ 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 10, tháng 11 năm 2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 11/2025, tổng trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt 771,67 nghìn USD với nguồn cung chính là Trung Quốc. Nhập khẩu phôi thép từ Trung Quốc đạt 455 nghìn USD, chiếm 59% tổng nhập khẩu. Sản phẩm phôi thép từ Trung Quốc có lợi thế về giá cả, hơn nữa nhu cầu nội địa suy yếu, để giảm áp lực tồn kho và duy trì hoạt động sản xuất, các doanh nghiệp thép Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu.

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 của Hiệp hội Thép Việt Nam, sản lượng thép thành phẩm trong tháng 11/2025 đạt 2,75 triệu tấn, tăng 11% so với cùng kỳ năm trước. Lũy kế 11 tháng đầu năm, sản lượng đạt hơn 29,3 triệu tấn, tăng 9%. Kết quả này cho thấy ngành thép Việt Nam vẫn duy trì được đà tăng trưởng trong năm 2025, dù mức độ phục hồi giữa các phân khúc có sự phân hóa rõ rệt.

Trong cơ cấu sản phẩm, thép xây dựng tiếp tục giữ vai trò trụ cột của ngành. Tháng 11/2025, sản lượng thép xây dựng đạt hơn 1,07 triệu tấn, tăng 7% so với cùng kỳ; lũy kế 11 tháng đạt gần 11,7 triệu tấn, tăng 9%. Mức tăng

ổn định này phản ánh nhu cầu trong nước, đặc biệt từ đầu tư công và các dự án xây dựng, vẫn là yếu tố chính hỗ trợ phân khúc này duy trì tăng trưởng.

Thép cán nóng (HRC) ghi nhận mức tăng trưởng vượt trội. Trong tháng 11, sản lượng đạt 856.077 tấn, tăng 56% so với cùng kỳ năm trước. Lũy kế 11 tháng đạt 7,53 triệu tấn, tăng 21%, cho thấy nhu cầu đối với HRC duy trì ở mức cao.

Ở chiều ngược lại, một số phân khúc thép dẹt hạ nguồn có dấu hiệu suy giảm trong ngắn hạn. Sản lượng thép cán nguội (CRC) tháng 11 chỉ đạt 205.647 tấn, giảm 14% so với cùng kỳ, mặc dù lũy kế 11 tháng vẫn đạt gần 2,91 triệu tấn, tăng 17%. Điều này cho thấy nhu cầu tiêu thụ CRC có xu hướng chững lại vào cuối năm.

4. Khuyến nghị

Bảng 5: Tiến trình điều tra biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam

Thời gian	Tiến trình điều tra
18/12/2016	Ban hành Quyết định số 2968/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam. Các sản phẩm thuộc mã HS: 7207.11.00; 7207.19.00; 7207.20.29; 7207.20.99; 7224.90.00; 7213.10.10; 7213.10.90; 7213.91.20; 7214.20.31; 7214.20.41; 7227.90.00; 7228.30.10; 9811.00.00.
20/3/2020	Ban hành Quyết định số 918/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu
21/3/2023	Ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm thép dài nhập khẩu

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

Như vậy, tại thời điểm tháng 10/2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu vào Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ.

Phôi thép là khâu trung gian có vị trí đặc biệt trong chuỗi sản xuất thép, đóng vai trò là nguyên liệu đầu vào để hình thành nên các sản phẩm thép thành phẩm phục vụ rộng rãi cho hoạt động xây dựng và phát triển hạ tầng. Từ các công trình dân dụng, nhà cao tầng đến các dự án giao thông trọng điểm như cầu, đường, cảng biển, phôi thép đều là vật liệu nền tảng, quyết định trực tiếp đến quy mô và chất lượng của các sản phẩm thép cuối cùng. Chính vì vậy, năng lực sản xuất và mức độ chủ động nguồn cung phôi thép có ảnh hưởng lớn đến sự ổn định và phát triển của toàn bộ ngành thép cũng như nhiều lĩnh vực kinh tế liên quan.

Trong chiến lược phát triển công nghiệp quốc gia, Chính phủ Việt Nam luôn xác định ngành thép là ngành công nghiệp cơ bản, giữ vai trò trụ cột trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Quan điểm xuyên suốt là khuyến khích đầu tư phát triển ngành thép theo hướng hoàn chỉnh chuỗi giá trị, trong đó ưu tiên đẩy mạnh sản xuất từ khâu thượng nguồn nhằm bảo đảm khả năng tự chủ nguyên liệu cho nền kinh tế. Việc phát triển sản xuất phôi thép trong nước không chỉ giúp giảm sự phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu mà còn tạo nền tảng vững chắc cho các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo phát triển ổn định và bền vững.

Bên cạnh ý nghĩa về mặt chiến lược, bảo vệ và phát triển sản xuất phôi thép trong nước còn mang lại nhiều lợi ích kinh tế – xã hội thiết thực. Ngành thép là ngành sử dụng nhiều lao động, tạo việc làm cho một lực lượng lớn người lao động trong các khâu sản xuất, vận chuyển, phân phối và dịch vụ liên quan. Đồng thời, hoạt động sản xuất thép quy mô lớn đóng góp đáng kể cho ngân sách nhà nước thông qua thuế và các khoản nộp khác. Trong bối cảnh thép là mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn và có mức độ lan tỏa cao đến nhiều ngành kinh tế, việc duy trì năng lực sản xuất thượng nguồn trong nước có ý nghĩa quan trọng đối với cân đối thương mại và ổn định kinh tế vĩ mô.

Trên bình diện quốc tế, xu hướng bảo hộ sản xuất trong nước đang ngày càng gia tăng, đặc biệt trong lĩnh vực thép – một ngành có tính cạnh tranh cao và thường xuyên đối mặt với tình trạng dư cung toàn cầu. Nhiều quốc gia đã chủ động triển khai đồng bộ các hàng rào kỹ thuật và biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành thép nội địa trước áp lực từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Thực tế cho thấy, các quốc gia như Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc và Vương quốc Anh đều đang áp dụng chặt chẽ các tiêu chuẩn kỹ thuật, các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ đối với sản phẩm thép nhập khẩu.

Trong khi đó, tại Việt Nam, phần lớn các sản phẩm thép nhập khẩu hiện nay đang được áp dụng mức thuế nhập khẩu bằng 0%, trong khi biện pháp tự vệ đối với mặt hàng phôi thép đã được dỡ bỏ. Điều này tạo ra sự khác biệt đáng kể so với xu hướng chung của nhiều quốc gia trên thế giới, đồng thời đặt các doanh nghiệp sản xuất phôi thép trong nước trước sức ép cạnh tranh ngày càng lớn từ hàng nhập khẩu.

Xét về thực trạng nhập khẩu phôi thép, số liệu và diễn biến thị trường cho thấy khối lượng nhập khẩu hiện vẫn duy trì ở mức thấp và chưa xuất hiện các yếu tố cho thấy khả năng tăng mạnh trong ngắn hạn. Phôi thép là sản phẩm trung gian trong chuỗi giá trị thép, chủ yếu được các doanh nghiệp sử dụng cho nhu cầu sản xuất nội bộ nhằm chế tạo các sản phẩm hạ nguồn như thép xây dựng, thép tấm và thép cuộn. Do đó, nhập khẩu phôi thép chỉ gia tăng trong những trường hợp đặc biệt, khi nguồn cung trong nước không đáp ứng đủ nhu cầu hoặc khi chi phí sản xuất nội địa cao hơn đáng kể so với phương án nhập khẩu.

Tuy nhiên, với sự phát triển ngày càng hoàn thiện của hệ thống sản xuất và phân phối phôi thép trong nước, các doanh nghiệp thép có xu hướng ưu tiên sử dụng nguyên liệu nội địa để kiểm soát chi phí, bảo đảm chất lượng và duy trì sự ổn định của chuỗi cung ứng. Ngoài ra, việc nhập khẩu phôi thép thường phải đối mặt với nhiều yếu tố bất lợi như chi phí logistics cao, yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn kỹ thuật, cũng như các thủ tục và nghĩa vụ thuế liên quan, khiến phương án nhập khẩu kém hấp dẫn hơn so với việc sử dụng nguồn cung trong nước.

Khả năng gia tăng nhanh khối lượng nhập khẩu phôi thép trong thời gian tới cũng được đánh giá là không cao do các yếu tố mang tính cấu trúc của thị trường và định hướng chính sách phát triển công nghiệp. Ngành thép trong nước thường được hưởng các chính sách khuyến khích đầu tư và hỗ trợ phát triển nhằm tăng cường năng lực sản xuất nội địa. Bên cạnh đó, xu hướng xây dựng các mô hình sản xuất khép kín, từ phôi thép đến sản phẩm hạ nguồn, giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản trị, kiểm soát tốt hơn chi phí và chất lượng, qua đó giảm sự phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài.

Nhìn tổng thể, việc nhập khẩu phôi thép ở mức thấp đã góp phần quan trọng vào việc ổn định thị trường thép trong nước, hạn chế tác động tiêu cực từ biến động giá thép trên thị trường quốc tế và tạo điều kiện cho ngành thép nội địa phát triển theo hướng bền vững. Tuy nhiên, để duy trì lợi thế này trong dài hạn, các doanh nghiệp cần tiếp tục đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả sản xuất và cải thiện chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của thị trường trong nước và quốc tế. Đồng thời, việc theo dõi sát diễn biến thị trường thế giới, đặc biệt là giá nguyên liệu đầu vào và các thay đổi trong chính sách thương mại, là yếu tố cần thiết để doanh nghiệp chủ động điều chỉnh chiến lược sản xuất và kinh doanh.

Trong bối cảnh Việt Nam hiện không còn áp dụng biện pháp tự vệ đối với phôi thép nhập khẩu từ Trung Quốc, các doanh nghiệp sản xuất phôi thép trong nước phải đối mặt với nguy cơ gia tăng cạnh tranh về giá và thị phần. Trường hợp xuất hiện dấu hiệu phôi thép nhập khẩu bị bán phá giá, việc chủ động triển khai các biện pháp phòng vệ thương mại là cần thiết để bảo vệ lợi ích chính đáng của ngành sản xuất trong nước và duy trì sự ổn định của thị trường.

Theo đó, doanh nghiệp cần thu thập và phân tích đầy đủ các thông tin, dữ liệu liên quan đến hành vi bán phá giá, bao gồm so sánh giá nhập khẩu với giá thị trường quốc tế, chi phí sản xuất nội địa và giá bán thực tế trong nước. Khi giá nhập khẩu thấp hơn đáng kể so với chi phí sản xuất hợp lý hoặc giá xuất khẩu tại nước sản xuất, đây có thể được xem là dấu hiệu của hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Đồng thời, việc giám sát chặt chẽ diễn biến khối lượng nhập khẩu, đặc biệt trong các trường hợp gia tăng đột biến hoặc xuất hiện mức giá bất thường thấp, là cơ sở quan trọng để đánh giá mức độ tác động đến ngành sản xuất nội địa.

Sau khi có đầy đủ bằng chứng, các doanh nghiệp và hiệp hội ngành thép cần phối hợp để kiến nghị cơ quan quản lý nhà nước, cụ thể là Bộ Công Thương, xem xét khởi xướng điều tra chống bán phá giá theo quy định. Hồ sơ kiến nghị cần được xây dựng chặt chẽ, thể hiện rõ hành vi bán phá giá, mức độ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Thiệt hại có thể được thể hiện thông qua sự suy giảm doanh thu, lợi nhuận, thị phần hoặc khả năng duy trì hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp nội địa.

Song song với các biện pháp pháp lý, việc nâng cao năng lực cạnh tranh nội tại vẫn là giải pháp mang tính lâu dài và bền vững. Doanh nghiệp cần tập trung đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại, tự động hóa và các giải pháp tiết kiệm năng lượng nhằm giảm chi phí, tăng năng suất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Khi phiêu thép sản xuất trong nước có khả năng cạnh tranh cao về giá thành và chất lượng, sức ép từ hàng nhập khẩu giá rẻ sẽ được giảm thiểu đáng kể.

Bên cạnh đó, việc định hướng phát triển các dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao hoặc tập trung vào các phân khúc thị trường trung và cao cấp sẽ giúp doanh nghiệp hạn chế sự cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu ở phân khúc giá thấp. Đồng thời, đa dạng hóa thị trường tiêu thụ và mở rộng hoạt động xuất khẩu là giải pháp quan trọng nhằm giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa và tăng khả năng chống chịu trước các biến động từ bên ngoài.

Việc tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành thép và đối tác thương mại cũng đóng vai trò quan trọng trong quá trình ứng phó với nguy cơ hàng nhập khẩu bán phá giá. Các hiệp hội ngành có thể đại diện cho lợi ích chung của doanh nghiệp, thúc đẩy việc áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại phù hợp, đồng thời tạo cơ chế chia sẻ thông tin và phối hợp hành động trong toàn ngành.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống giám sát thị trường hiệu quả nhằm kịp thời phát hiện các biến động bất thường về giá cả, nguồn cung và chính sách thương mại quốc tế. Sự chủ động trong nắm bắt thông tin và điều chỉnh chiến lược kinh doanh, kết hợp với năng lực cạnh tranh nội tại vững

manh, sẽ giúp doanh nghiệp đứng vững trước các thách thức từ môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Cuối cùng, đầu tư vào công nghệ xanh, sản xuất thân thiện với môi trường và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao là những yếu tố then chốt để ngành thép Việt Nam nâng cao vị thế trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng. Việc đào tạo đội ngũ lao động có trình độ, am hiểu công nghệ và thị trường không chỉ giúp nâng cao hiệu quả sản xuất mà còn tạo nền tảng cho đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững của ngành thép trong dài hạn.

II. Phân bón DAP, MAP

1. Mô tả hàng hóa phân bón DAP, MAP

a) Mô tả mặt hàng

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

Các sản phẩm này thuộc các mã HS:

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

➤ Phân bón DAP (diammonium phosphate):

Phân bón DAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: (NH₄)₂HPO₄. Hình dạng: dạng hạt. Hàm lượng lân trong 1 kg DAP có giá trị bằng 2,8 kg supe lân hoặc lân nung chảy. DAP là loại phân trung tính, lân trong DAP tan nhanh trong nước nên cây dễ hấp thu. Màu sắc: vàng, xanh, đen, nâu.

➤ Phân bón MAP (monoammonium phosphate):

Phân bón MAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: NH₄H₂PO₄. Khối lượng phân tử: 115,02g/mol. Nhiệt độ nóng chảy: 190°C. Hình dạng: dạng bột. Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

b) Quy trình sản xuất phân bón

➤ Nguyên liệu đầu vào:

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

Nguyên liệu chính gồm:

- Axit photphoric (H_3PO_4): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc photphorit qua quá trình hòa tan với axit sulfuric.
- Amoniac (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 H_3PO_4 . Axit H_3PO_4 được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric, NH_3 được lấy từ khu lưu trữ amoniac, nước công nghệ được đưa sang thiết bị phản ứng kiểu ống. Tại thiết bị này, toàn bộ H_3PO_4 và khoảng 70% lượng NH_3 cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni photphat với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

Tại thiết bị tạo hạt DAP, bùn được phân phối đều vào thiết bị tạo hạt, và 30% NH_3 còn lại cũng được cấp vào thiết bị này. Đây là thiết bị vè 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 vè thành viên. Các hạt DAP ẩm sau đó được đưa tới thiết bị sấy thùng quay, tại đây nước trong hạt DAP ẩm bị bay hơi và phản ứng tạo DAP còn tiếp tục trong suốt quá trình sấy. Hạt DAP đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật được đưa sang công đoạn đóng bao.

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

Ø Quy trình sản xuất MAP:

Quá trình sản xuất phân bón MAP đi từ 2 nguyên liệu chính là Amoniac và axit photphoric (H_3PO_4) 50%. Axit H_3PO_4 50% được gia nhiệt tới $60^\circ - 70^\circ C$ nhờ thiết bị gia nhiệt axit với tác nhân nhiệt là hơi nước ở điều kiện áp

suất (P) 10 3atm. Axit H₃PO₄ sau gia nhiệt được bơm cao áp bơm lên ống phản ứng ở điều kiện nhiệt độ 60o - 70oC, 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 H₃PO₄ 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, tháng 11/2025 Việt Nam nhập khẩu 358 nghìn tấn phân bón, trị giá 127,6 triệu USD, giá trung bình 355,8 USD/tấn, giảm 34,4% về lượng, giảm 36,9% về kim ngạch và giảm 3,8% về giá so với tháng 10/2025; so với tháng 11/2024 thì giảm 24,5% về lượng, giảm 18,8% kim ngạch nhưng tăng 7,6% về giá.

Tính chung 11 tháng năm 2025, nhập khẩu phân bón đạt trên 5,73 triệu tấn, trị giá gần 2,04 tỷ USD, giá trung bình 355,2 USD/tấn, tăng 19% về lượng, tăng 28,2% về kim ngạch và tăng 7,8% về giá so với 11 tháng năm 2024.

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

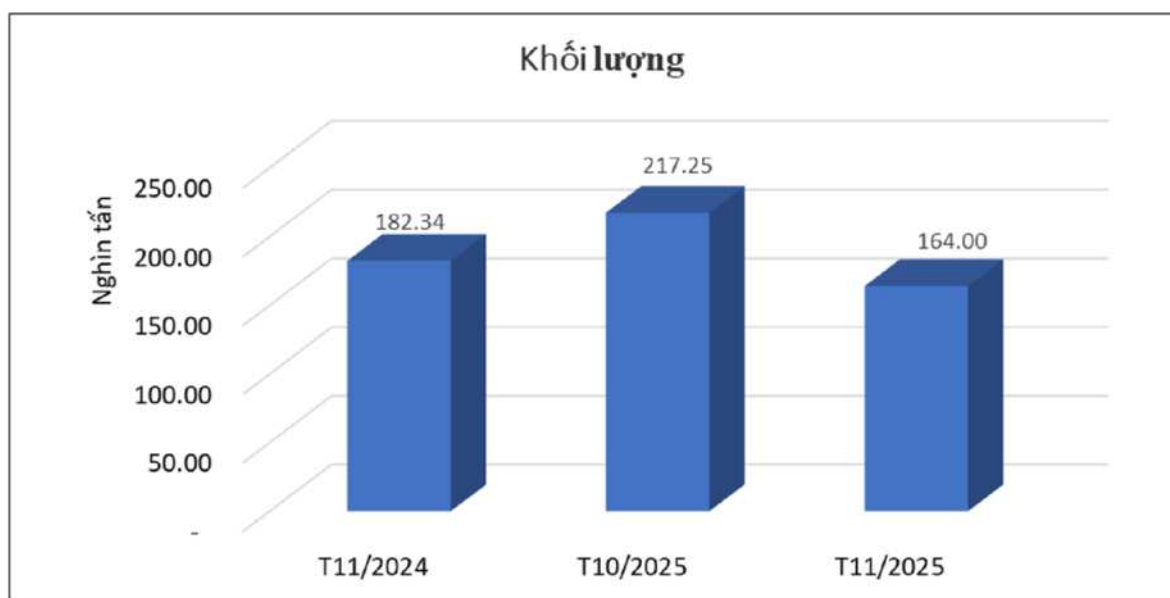
Phân bón nhập khẩu về Việt Nam nhiều nhất từ thị trường Trung Quốc, chiếm 48,6% về lượng và chiếm 49% về kim ngạch trong tổng nhập khẩu phân bón của cả nước, đạt 2,79 triệu tấn, trị giá 998,98 triệu USD, giá trung bình 358,5 USD/tấn; tăng 32,5% về lượng, tăng 48,3% về kim ngạch và tăng 12% về giá so với 11 tháng năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Nga chiếm 11,1% về lượng và chiếm 14,3% về kim ngạch, đạt 638.848 tấn, trị giá 291,63 triệu USD, giá trung bình 456,5 USD/tấn; tăng 17,1% về lượng, tăng 28% về kim ngạch và tăng 9,4% về giá;

Tiếp đến thị trường Lào chiếm 5,3% về lượng và chiếm 4,4% về kim ngạch, đạt 305.382 tấn, trị giá 90 triệu USD, giá trung bình 294,7 USD/tấn; giảm 3,1% về lượng, nhưng tăng 10,4% về kim ngạch và tăng 13,9% về giá.

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 11 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

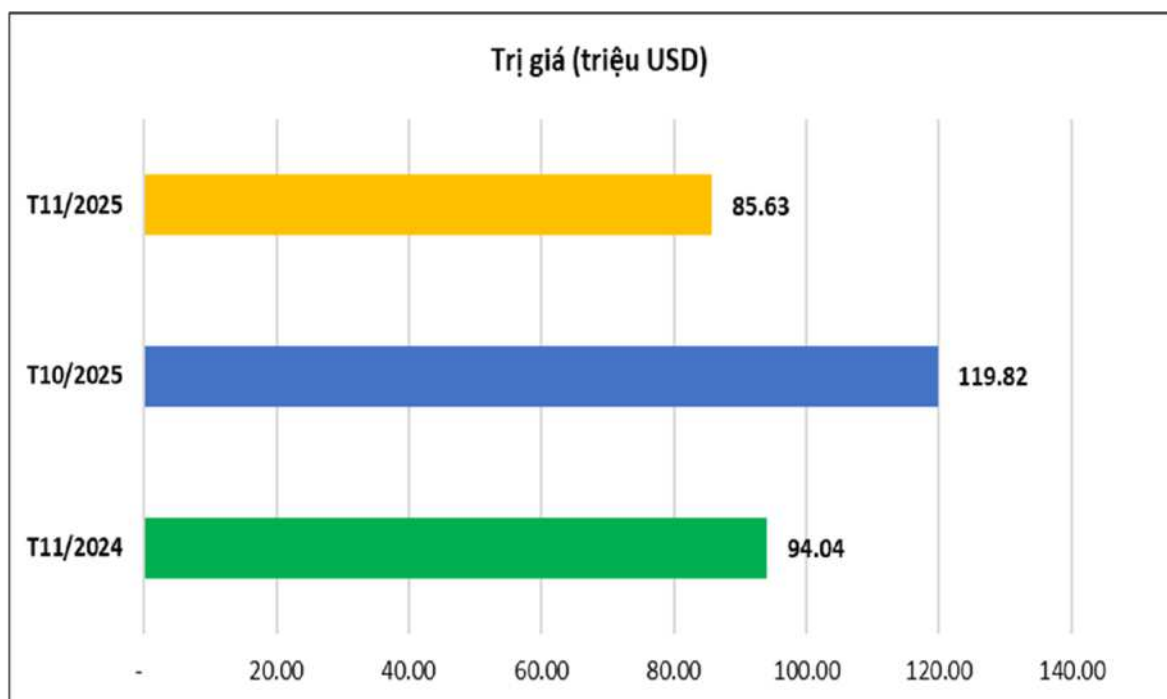
Tính đến tháng 11/2025, nhập khẩu phân bón DAP, MAP vào Việt Nam ghi nhận xu hướng tăng mạnh về lượng nhưng giá trị không tăng tương ứng. Lũy kế 11 tháng 2025, trị giá đạt khoảng 1,221 tỷ USD với sản lượng khoảng 2,347 tỷ kg, tương ứng đơn giá bình quân 0,52 USD/kg. Số liệu này phản ánh thị trường nhập khẩu đang nghiêng về mở rộng khối lượng trong bối cảnh mặt bằng giá bình quân giảm.

So với cùng kỳ 11 tháng 2024, trị giá nhập khẩu giảm nhẹ (khoảng 3,4%) trong khi sản lượng tăng mạnh (29,6%). Theo đó, đơn giá bình quân 11 tháng 2025 giảm khoảng 25,5% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, cần lưu ý năm 2024 có một điểm đột biến rất lớn ở tháng 9 khi trị giá tháng 9/2024 tăng vọt trong khi lượng không tăng tương ứng, khiến đơn giá bình quân năm 2024 bị đội lên bất thường. Vì vậy, chênh lệch đơn giá bình quân cùng kỳ nhìn trên tổng thể có thể

bị chi phối bởi yếu tố đột biến này; còn nếu nhìn theo mặt bằng các tháng khác, đơn giá 2025 thực tế không lệch quá xa so với 2024.

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

Việt Nam trong tháng 11 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

So với tháng 10/2025, tháng 11/2025 giảm khá rõ: về trị giá giảm 28,5%, sản lượng giảm 24,5%, và đơn giá giảm 5,3%. Đây là dạng biến động thường thấy khi doanh nghiệp nhập khẩu điều chỉnh nhịp mua sau giai đoạn nhập tương đối cao các tháng trước để phục vụ kế hoạch sản xuất/kinh doanh, dự trữ hàng, hoặc chốt hợp đồng theo chu kỳ, dẫn tới tháng sau giảm lượng. Việc đơn giá tháng 11 thấp hơn tháng 10 cũng có thể phản ánh điều kiện mua thuận lợi hơn trong ngắn hạn.

Về nguyên nhân tổng thể, xu hướng tăng lượng nhập DAP, MAP trong 2025 thường gắn với: (i) nhu cầu tiêu thụ theo mùa vụ và kế hoạch cung ứng cho sản xuất nông nghiệp, (ii) chiến lược đảm bảo nguồn cung của doanh nghiệp trước rủi ro giá/nguồn hàng quốc tế, và (iii) tương quan giữa nguồn cung nội địa với nhu cầu thực tế. Trong khi đó, biến động đơn giá chịu tác động mạnh từ giá thế giới, chi phí năng lượng, nguyên liệu sản xuất phân bón,

cước vận tải, tỷ giá và cả cơ cấu nguồn cung như nhà cung cấp, chất lượng/tiêu chuẩn, điều kiện giao hàng,...

Về cơ cấu thị trường nhập khẩu:

Về mức độ tập trung, Trung Quốc là nguồn cung chính, đạt 62,67 triệu USD và 121,07 nghìn tấn, chiếm khoảng 73,2% trị giá và 73,8% sản lượng tháng 11. Nga là nguồn cung đứng thứ hai với 9,12 triệu USD và 20,45 nghìn tấn, tương ứng khoảng 10,7% trị giá và 12,5% sản lượng. Như vậy, chỉ riêng hai thị trường Trung Quốc và Nga đã chiếm khoảng 83,8% trị giá và 86,3% sản lượng. Nếu tính 5 thị trường đầu (Trung Quốc, Nga, Na-uy, Bỉ, Hà Lan) thì tỷ trọng tăng lên khoảng 92,3% trị giá và 94,5% sản lượng, cho thấy mức độ phụ thuộc vào nhóm thị trường chính là cao.

Bảng 1- Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 11 năm 2025

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	62.670.313,26	121.070.593,08
Nga	9.123.554,00	20.454.545,00
Na-uy	3.871.180,00	5.001.520,00
Bỉ	1.903.176,20	3.802.580,00
Hà Lan	1.447.276,01	4.580.184,48
Đức	889.796,88	980.517,84
Phi-lip-pin	831.725,00	1.615.000,00
Ấn Độ	245.936,40	342.618,85
Ba Lan	241.822,40	41.000,00
Tây Ban Nha	199.684,42	118.172,45
Nhật Bản	172.909,12	1.066.144,72
Italy	130.445,67	405.985,27

Italy	130.445,67	405.985,27
Vương quốc Anh	124470,44	88649,33
Pháp	92.238,30	147.783,73
Peru	86.400,00	108.000,00
Lithuania	61.920,00	48.000,00
Malaysia	58.982,00	185.226,52
Úc	46.260,00	19.095,88
Bulgaria	38.480,00	26.000,00
Canada	23.040,00	1.920,00
Indonesia	17.176,00	75.005,04
Slovenia	8.456,54	1.750,00
Hy Lạp	6.814,48	2.696,06
Singapore	4.129,20	2.442,00
Việt Nam	101,28	50
Tổng	85.632.941,52	164.001.025,76

Nguồn: IHS Markit

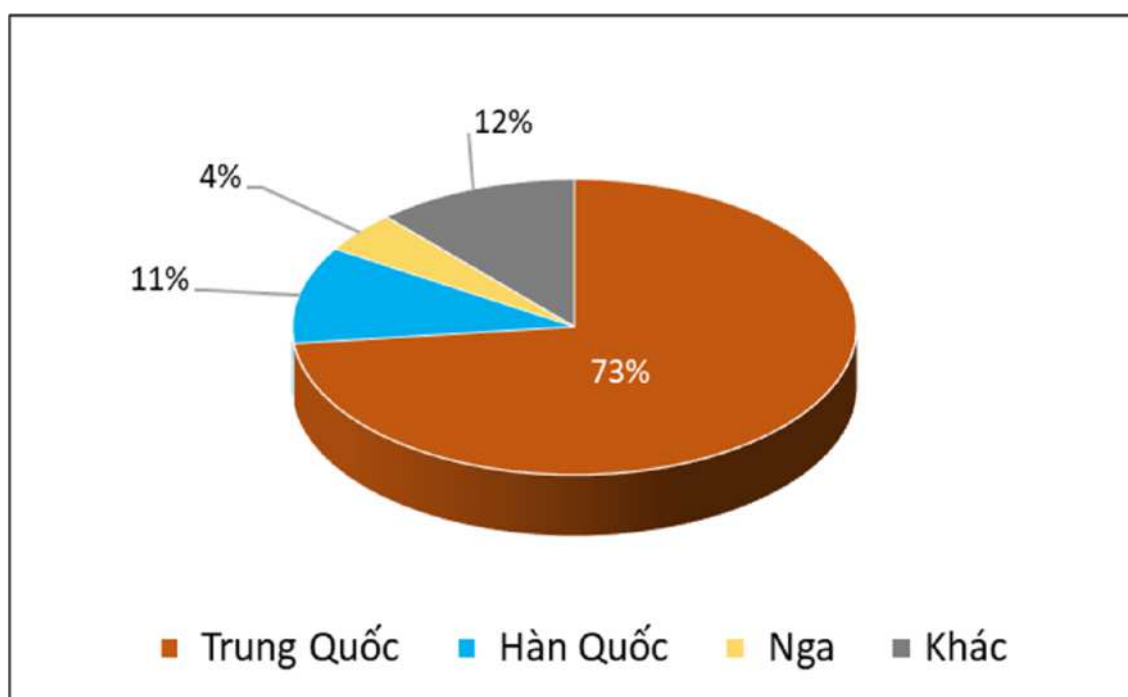
Xét theo nhóm thị trường, có thể thấy cơ cấu nhập khẩu tháng 11/2025 gồm ba nhóm. Nhóm 1 gồm Trung Quốc (chi phối tuyệt đối) và Nga (nguồn cung lớn thứ hai). Nhóm 2 là nhóm châu Âu và Bắc Âu (Na-uy, Bi, Hà Lan, Đức...) với tổng lượng không lớn bằng nhóm đầu nhưng có vai trò bổ sung và đa dạng hóa nguồn cung. Nhóm 3 là nhóm thị trường quy mô nhỏ (Thái Lan, Hàn Quốc, Philippines, Nhật Bản, Mỹ, Israel, Thổ Nhĩ Kỳ... và một số nước khác), thường phản ánh các lô hàng nhỏ, các nhu cầu theo đặc tính, tiêu chuẩn hoặc các đơn hàng theo điều kiện thương mại riêng.

Một điểm đáng chú ý là cơ cấu không chỉ phụ thuộc vào lượng, mà còn chịu ảnh hưởng bởi mặt bằng đơn giá theo từng thị trường. Đơn giá nhập từ Trung Quốc khoảng 0,518 USD/kg, khá sát mức bình quân chung; trong khi Nga thấp hơn (khoảng 0,446 USD/kg) nên tỷ trọng sản lượng của Nga (12,5%) cao hơn tỷ trọng trị giá (10,7%). Ngược lại, Na-uy có đơn giá cao hơn đáng kể (khoảng 0,774 USD/kg) nên tỷ trọng trị giá (xấp xỉ 4,5%) lại cao hơn tỷ trọng

sản lượng (xấp xỉ 3,0%). Đặc biệt, một số thị trường có đơn giá rất cao như Hoa Kỳ (khoảng 1,80 USD/kg) hay Israel (1,22 USD/kg) nhưng lượng nhỏ, cho thấy đây có thể là các lô hàng đặc thù với chất lượng, tiêu chuẩn riêng, hoặc yêu cầu đóng gói, điều kiện giao hàng đặc biệt hoặc giao dịch quy mô nhỏ mang tính bổ sung.

Hình 3 – Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 11 năm 2025

Đơn vị: %



Nguồn: IHS Markit

Về nguyên nhân của cơ cấu thị trường nhập khẩu trên, có ba động lực chính.

Thứ nhất là năng lực cung ứng và lợi thế chi phí: Trung Quốc là khu vực có chuỗi sản xuất hóa chất, phân bón lớn, khả năng chào giá cạnh tranh và nguồn hàng dồi dào, nên thường trở thành lựa chọn hàng đầu khi doanh nghiệp cần khối lượng lớn và giao nhanh.

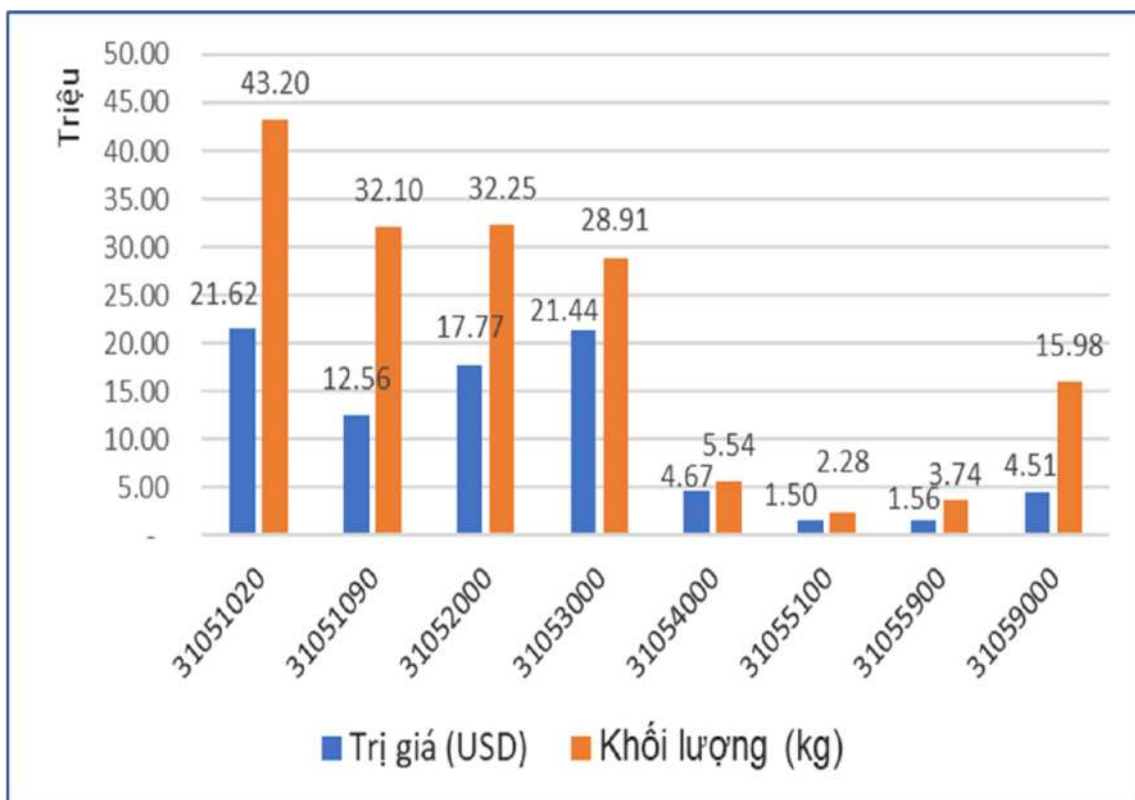
Thứ hai là yếu tố logistics và tính sẵn hàng: với mặt hàng nặng, chi phí vận chuyển ảnh hưởng lớn tới giá đến kho, vì vậy các nguồn cung gần và có tuyến vận tải ổn định sẽ chiếm ưu thế.

Thứ ba là yêu cầu chất lượng, loại hàng hóa và chiến lược giảm rủi ro: các nguồn như châu Âu hoặc Bắc Âu có thể được lựa chọn để đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật hoặc để đa dạng hóa, tránh phụ thuộc tuyệt đối vào một nguồn.

Từ cơ cấu tháng 11/2025 có thể rút ra xu hướng và nhận định như sau: (i) nhập khẩu DAP/MAP của Việt Nam đang tập trung rất cao vào một số nguồn cung chủ lực, đặc biệt là Trung Quốc; (ii) Nga là nguồn bổ sung lớn với mức giá cạnh tranh, góp phần giảm đơn giá bình quân; (iii) phần còn lại mang tính bổ sung với nhiều thị trường nhưng quy mô nhỏ, phản ánh nhu cầu linh hoạt theo lô và theo tiêu chuẩn. Từ bức tranh này cho thấy thị trường ưu tiên đảm bảo nguồn cung và tối ưu giá, nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn rủi ro khi cơ cấu quá tập trung, chỉ cần biến động về chính sách xuất khẩu, giá quốc tế, cước vận tải hoặc nguồn cung từ thị trường chủ lực cũng có thể làm giá và lượng nhập khẩu biến động mạnh trong các tháng kế tiếp.

Về 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 11 năm 2025



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 11/2025, nhập khẩu DAP, MAP của Việt Nam (theo các mã HS bạn cung cấp) đạt 85,63 triệu USD và 164 nghìn tấn, tương ứng đơn giá bình quân khoảng 0,52 USD/kg. Cơ cấu theo mã HS cho thấy hàng nhập tập trung mạnh vào một số nhóm mã chủ lực, phản ánh đồng thời nhu cầu thị trường và chiến lược tối ưu chi phí, nguồn cung của doanh nghiệp nhập khẩu.

Xét theo mức độ tập trung, bốn mã HS chiếm tỷ trọng áp đảo là: 31051020, 31053000, 31052000 và 31051090. Nhóm này đóng góp khoảng 85,7% tổng trị giá và 83,2% tổng khối lượng tháng 11/2025. Điều này cho thấy nhập khẩu thực tế đang tập trung vào nhóm mã HS tương đối ổn định; các mã còn lại chủ yếu đóng vai trò bổ sung theo lô hàng, theo yêu cầu kỹ thuật, ứng dụng hoặc theo từng hợp đồng cụ thể.

Nhóm đáng chú ý nhất về khối lượng là hai mã 31051020 và 31051090 (cùng nhóm 310510), với tổng cộng khoảng 39,9% trị giá nhưng chiếm tới 45,9% khối lượng. Riêng 31051020 đạt 21,62 triệu USD và 43,20 triệu kg (khoảng 25,2% trị giá; 26,3% lượng), còn 31051090 đạt 12,56 triệu USD và 32,10 triệu kg (khoảng 14,7% trị giá; 19,6% lượng). Tỷ trọng lượng cao hơn tỷ trọng trị giá cho thấy đây là nhóm hàng có đơn giá bình quân thấp hơn mặt bằng chung (xấp xỉ 0,50 và 0,39 USD/kg), cho thấy cơ cấu nhập thiên về dạng hàng phổ thông theo kênh phân phối rộng, hoặc doanh nghiệp đang ưu tiên các lựa chọn giá cạnh tranh để đáp ứng nhu cầu thị trường trong ngắn hạn.

Bên cạnh đó, mã 31052000 và 31053000 cũng giữ vai trò trụ cột. 31052000 đạt 17,77 triệu USD và 32,25 triệu kg (khoảng 20,8% trị giá; 19,7% lượng) với đơn giá khoảng 0,55 USD/kg, khá sát mức bình quân. Trong khi đó 31053000 đạt 21,44 triệu USD nhưng khối lượng chỉ 28,91 triệu kg (khoảng 25,0% trị giá; 17,6% lượng), cho thấy đơn giá cao hơn đáng kể (khoảng 0,74 USD/kg). Chênh lệch trị giá cao hơn lượng của 31053000 thường phản ánh nhóm hàng có giá trị hoặc giá bán cao hơn, có thể do chủng loại, tiêu chuẩn, yêu cầu chất lượng, hoặc điều kiện giao dịch khiến giá bình quân cao.

Đối với nhóm mã chiếm tỷ trọng trung bình, 31054000 và 31059000 là 2 mã đáng chú ý vì thể hiện hai khía cạnh về đơn giá. 31054000 chỉ chiếm khoảng 3,4% khối lượng nhưng 5,5% trị giá, với đơn giá khoảng 0,84 USD/kg

(cao nhất trong bảng), gợi ý đây là phân khúc có giá trị cao. Ngược lại, 31059000 chiếm tới 9,7% khối lượng nhưng chỉ 5,3% trị giá, với đơn giá khoảng 0,28 USD/kg, là mức giá thấp nhất, cho thấy khả năng đây là nhóm hàng khác có giá thấp, đóng vai trò bù đắp khối lượng khi doanh nghiệp cần tối ưu chi phí hoặc nhập theo các lô hàng có điều kiện giá thuận lợi.

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:

Về sản xuất trong nước, các báo cáo ngành cho thấy sản lượng sản xuất phân bón nội địa giai đoạn đầu 2025 có xu hướng tăng, ghi nhận tăng ở nhiều nhóm chủ lực như urê, super lân, NPK và DAP). Tuy nhiên, cấu trúc thị trường Việt Nam lâu nay mang tính dư thừa ở urê và phân lân truyền thống, trong khi vẫn thiếu hụt ở một số phân phức hợp và một số dòng như DAP/MAP (và đặc biệt kali phụ thuộc nhập khẩu). Điều này cho thấy dù tổng sản lượng phân bón nội địa không thấp, nhưng khả năng tự chủ theo đúng chủng loại mà thị trường cần (như đúng loại hàng, đúng thời điểm vụ mùa, đúng vùng tiêu thụ) vẫn là thách thức, nhất là với nhóm DAP/MAP vốn nhạy với giá nhập và nguồn cung quốc tế.

Tính đến tháng 11/2025, ngành phân bón trong nước vẫn duy trì được năng lực cung ứng nền tảng, nhưng mức độ không đồng đều theo chủng loại. Nhìn tổng thể, sản xuất nội địa đủ sức đáp ứng một phần lớn nhu cầu thị trường; nhưng với một số dòng phân bón có tính đặc thù về nguồn nguyên liệu, công nghệ, hoặc cơ cấu sản phẩm, thị trường vẫn phải dựa đáng kể vào nhập khẩu. Chính sự lệch pha này khiến tác động của phân bón nhập khẩu không chỉ nằm ở có thêm nguồn hàng, mà còn nằm ở việc định hình mặt bằng giá và cấu trúc cạnh tranh trên thị trường nội địa.

Về năng lực sản xuất, đặc điểm nổi bật của ngành phân bón là sản xuất trong nước thường có lợi thế ở những nhóm sản phẩm đã hình thành chuỗi

cung ứng, hệ thống phân phối và kinh nghiệm vận hành ổn định. Tuy nhiên, ở nhóm DAP, MAP cũng như một số phân phức hợp hoặc đầu vào đặc thù, cung nội địa thường khó phủ kín toàn bộ nhu cầu theo các tiêu chí đúng thời điểm, đúng vùng, đúng chất lượng, cấp độ, đúng giá thành cạnh tranh. Vì vậy, ngay cả khi tổng sản lượng phân bón nội địa không thấp, thì chỉ cần nhập khẩu tăng mạnh ở đúng nhóm hàng như DAP hoặc MAP, thị trường trong nước vẫn chịu tác động trực tiếp.

Tình hình xuất khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Cục Hải quan, tháng 11/2025, Việt Nam xuất khẩu 88,7 nghìn tấn phân bón, trị giá 44,35 triệu USD, giá trung bình 499,7 USD/tấn, giảm 12,7% về lượng, nhưng tăng 0,2% về kim ngạch và tăng 14,7% về giá so với tháng 10/2025; so với tháng 11/2024 cũng giảm 32,1% về lượng, giảm 17,2% về kim ngạch nhưng tăng 21,3% về giá.

Tính chung 11 tháng năm 2025, xuất khẩu phân bón đạt gần 1,86 triệu tấn, trị giá 791,77 triệu USD, giá trung bình 426,7 USD/tấn, tăng 18% về lượng, tăng 22,9% về kim ngạch và tăng 4,1% về giá so với 11 tháng năm 2024.

Về cơ cấu xuất khẩu phân bón:

Phân bón của Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Campuchia, chiếm 35% về lượng và chiếm 33,6% về kim ngạch trong tổng xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 650 nghìn tấn, trị giá 265,67 triệu USD, giá trung bình 408,7 USD/tấn; tăng 21,3% về lượng, tăng 21% về trị giá nhưng giảm 0,2% về giá so với 11 tháng năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Hàn Quốc đạt 111 nghìn tấn, trị giá 45,84 triệu USD, giá trung bình 412,8 USD/tấn; giảm 41% về lượng, giảm 39,8% về kim ngạch nhưng tăng 2% về giá, chiếm trên 6% về lượng và chiếm 5,8% kim ngạch; Tiếp đến thị trường Malaysia đạt 102 nghìn tấn, trị giá 43,92 triệu USD, giá trung bình 428,6 USD/tấn; tăng 2,2% về lượng, tăng 15,1% về kim ngạch và tăng 12,7% về giá, chiếm gần 6% cả về lượng và kim ngạch.

➤ **Đánh giá chung:**

Tại thời điểm tháng 11/2025, bức tranh cung - cầu phân bón trong nước có một điểm đáng chú ý: sản xuất trong nước nhìn chung vẫn duy trì được nền cung, trong khi xuất khẩu phân bón diễn biến thuận lợi về giá, nhưng riêng với các dòng phân lân phức hợp như DAP, MAP, thị trường nội địa vẫn chịu áp lực rõ từ hàng nhập khẩu do đặc tính thiếu hụt cơ cấu và mức độ tập trung nguồn cung nhập.

Tác động của nhập khẩu thể hiện rất rõ khi nhìn vào số liệu DAP, MAP lũy kế 11 tháng 2025: sản lượng nhập tăng mạnh so với cùng kỳ (khoảng 29,6%), trong khi trị giá lại giảm nhẹ (khoảng -3,4%). Riêng tại tháng 11/2025, áp lực cạnh tranh càng rõ vì quy mô nhập khẩu đạt 164 nghìn tấn với 85,63 triệu USD, và nguồn cung tập trung rất cao. Từ đó, có thể nhìn nhận tác động của phân bón nhập khẩu, đặc biệt là DAP, MAP theo 3 hướng chính sau:

Thứ nhất là tác động giá: nhập khẩu tăng lượng trong khi giá trị không tăng tương ứng làm mặt bằng giá bình quân giảm, tạo sức ép giảm giá nội địa.

Thứ hai là tác động thị phần: DAP, MAP là nhóm khá nhạy giá và tương đối chuẩn hóa, nên khi hàng nhập khẩu vào nhiều và giá cạnh tranh thì thị phần có thể dịch chuyển nhanh.

Thứ ba là tác động tâm lý thị trường: khi nhà phân phối quen với việc có hàng nhập rẻ, doanh nghiệp nội địa dễ bị đẩy vào thế phòng thủ, khó xây dựng hợp đồng ổn định dài hạn.

Vì vậy, trong giai đoạn có xu hướng nhập tăng mạnh như 11 tháng 2025, doanh nghiệp sản xuất trong nước cần chú ý nhập khẩu không chỉ là biến số thương mại, mà là biến số quyết định tới giá, công suất và vị thế kênh phân phối.

4. Khuyến nghị

Trong bối cảnh tháng 11/2025, doanh nghiệp không chỉ phản ứng ngắn hạn để giữ thị phần và giữ giá, mà còn phải chủ động tăng sức bền nội tại để chịu được chu kỳ cạnh tranh giá của hàng nhập khẩu DAP, MAP và giảm rủi ro

bị cuốn vào vòng xoáy giảm công suất, tăng chi phí, mất thêm thị phần. Dưới đây là các lưu ý và khuyến nghị cho doanh nghiệp ngành phân bón:

Theo dõi thông tin và số liệu nhập khẩu DAP, MAP: theo dõi sát lượng nhập theo tháng, theo thị trường và theo mã HS, để nhận diện sớm giai đoạn đẩy hàng hoặc giá về mức bất thường. Khi thấy tín hiệu kéo dài nhiều tháng, cần cân nhắc việc sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp.

Chủ động quản trị thị trường hạ nguồn: ký hợp đồng theo mùa vụ, tăng cam kết giao hàng, minh bạch cơ chế giá theo nguyên liệu. Với DAP, MAP, yếu tố ổn định chất lượng và lô hàng có thể là điểm giữ khách nếu làm tốt dịch vụ kỹ thuật.

Tối ưu chi phí và cơ cấu sản phẩm: trong điều kiện hàng nhập neo giá thị trường, doanh nghiệp nội địa cần đẩy mạnh tối ưu năng lượng, logistics, kết hợp và phát triển những chủng loại, ứng dụng mà hàng nhập khó thay thế ngay. Với ngành phân bón, đặc biệt sản xuất hóa chất, phân bón có chi phí cố định lớn, giảm công suất thường làm chi phí đơn vị tăng và khiến doanh nghiệp càng khó cạnh tranh. Khi biên lợi nhuận bị ép, doanh nghiệp nào quản trị chi phí tốt sẽ duy trì hoạt động được lâu hơn, giữ được nhịp sản xuất ổn định hơn, và ít phải đánh đổi bằng việc bán tháo.

Sẵn sàng phương án phòng vệ thương mại khi có dấu hiệu cạnh tranh không công bằng và chuẩn bị hồ sơ đồng thời chuẩn hóa dữ liệu bán hàng, chi phí, công suất, tồn kho, lợi nhuận, thị phần... Đây là nền tảng để (i) ra quyết định kinh doanh kịp thời, và (ii) sẵn sàng sử dụng công cụ PVTM nếu có dấu hiệu cạnh tranh không công bằng. Muốn làm được, doanh nghiệp phải chuẩn hóa dữ liệu và phối hợp theo ngành để tăng tính đại diện.

Cân bằng chiến lược xuất khẩu và thị trường nội địa: tháng 11/2025 giá xuất khẩu bình quân tăng mạnh, nhưng nếu dồn lực quá nhiều cho xuất khẩu trong khi nội địa bị hàng nhập lấn sâu, doanh nghiệp có thể đánh mất thị phần dài hạn. Do đó nên xác định ngưỡng bảo vệ thị phần nội địa theo vùng hoặc khách hàng chiến lược.

Thiết kế phương án ứng phó theo cấp độ: Khi áp lực nhập khẩu mới ở mức nhẹ, doanh nghiệp ưu tiên phòng thủ thị trường (giữ khách, điều chỉnh chính sách bán hàng) và tối ưu vận hành. Khi áp lực tăng mạnh và kéo dài, doanh nghiệp cần bước sang cấp độ cao hơn: liên kết trong ngành, chuẩn hóa dữ liệu, đánh giá khả năng PVTM, đồng thời quản trị phản ứng hạ nguồn bằng truyền thông và cam kết nguồn cung. Làm được phương án dài hạn này, doanh nghiệp sẽ không bị động chạy theo thị trường, mà chủ động kiểm soát rủi ro và giữ nền sản xuất ổn định./.

III. Ván gỗ MDF

1. Mô tả hàng hóa Ván gỗ MDF

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/m³ đến dưới 1.000 kg/m³, 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.

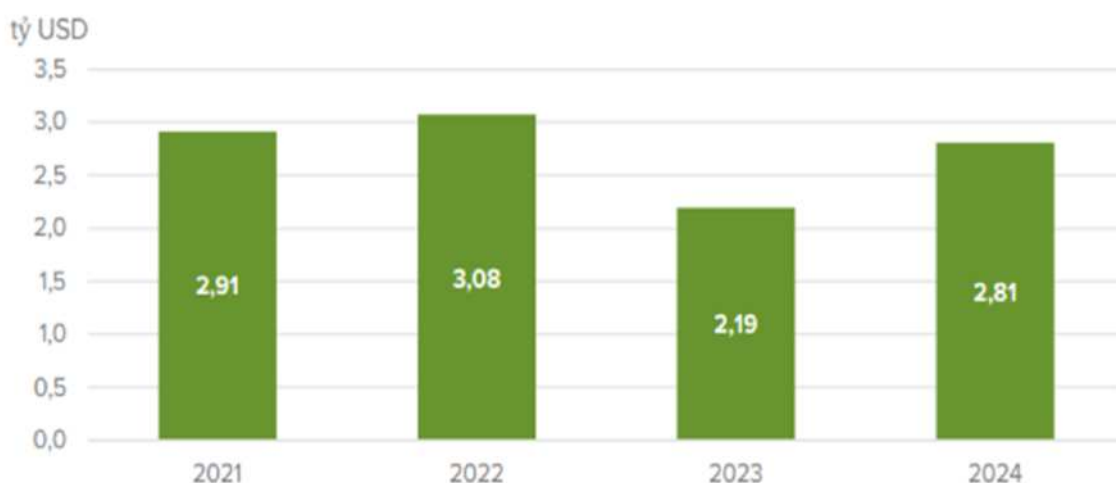
Các mã HS áp dụng đối với hàng hóa bị điều tra gồm: 4411.12.00, 4411.13.00, 4411.14.00, 4411.92.00, 4411.93.00 và 4411.94.00.

2. Tình hình nhập khẩu ván gỗ MDF

Năm 2024, kim ngạch nhập khẩu Gỗ và Sản phẩm Gỗ (G&SPG) Việt Nam đạt trên 2,81 tỷUSD, tăng 28,1% so với năm 2023, ngành hàng gỗ trong năm 2024 đã xuất siêu 13,06 tỷ USD. Các mặt hàng G&SPG Việt Nam nhập khẩu đều tăng trong năm, các mặt hàng có xu hướng nhập tăng mạnh gồm: gỗ

tròn, gỗ xẻ, gỗ dán, veneer, ván dăm, ván sợi, gỗ dán,... Đây là các nguyên liệu chính phục vụ cho chế biến đồ gỗ xuất khẩu và tiêu dùng trong nước. Biểu đồ 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

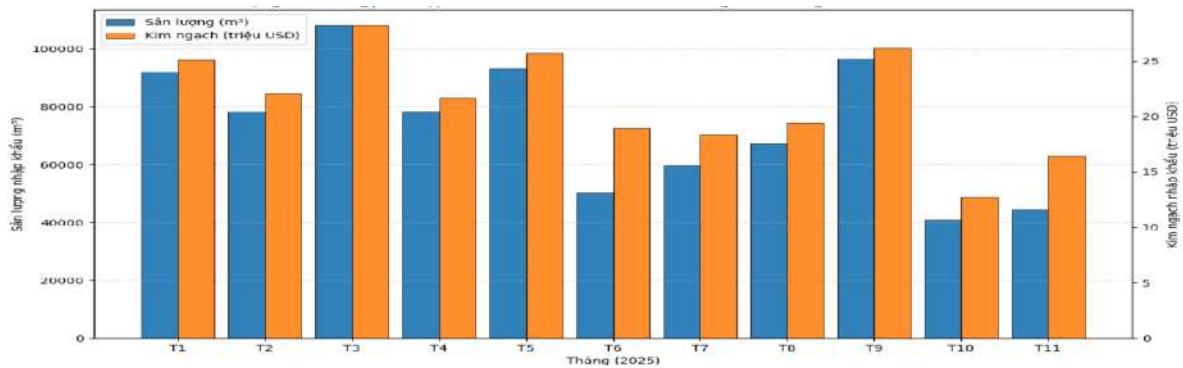
Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập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

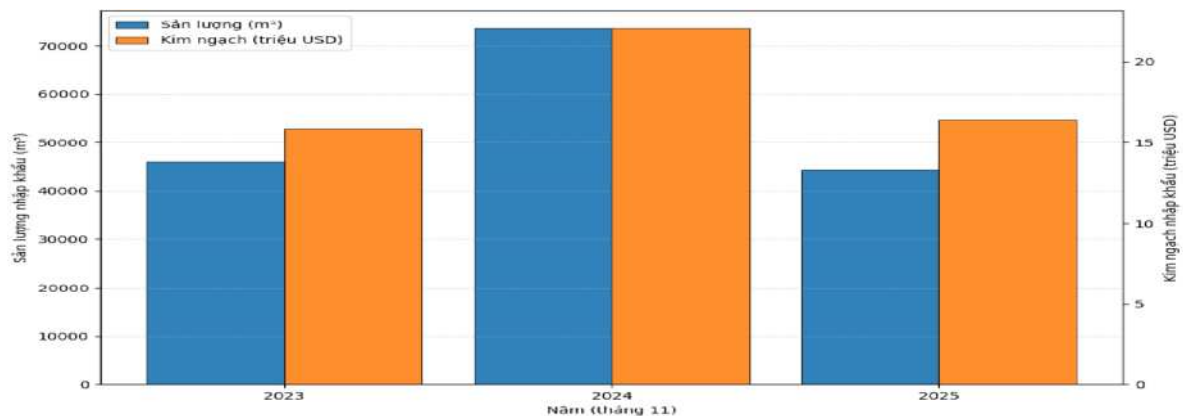
Biểu đồ 2. Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF theo tháng - 11 tháng đầu năm 2025



Nguồn: IHS

Tháng 11/2025 ghi nhận 44.380 m³ với kim ngạch 16,39 triệu USD, cho thấy mức phục hồi so với tháng 10/2025. So với tháng 10 (41.008 m³, 12,70 triệu USD), sản lượng tăng 8,2% trong khi kim ngạch tăng mạnh 29,1%, phản ánh yếu tố giá đóng vai trò chi phối trong kỳ. Diễn biến này khác với các tháng trước đó (đặc biệt tháng 9) khi tăng trưởng chủ yếu do lượng; tháng 11 cho thấy giá tăng nhanh hơn lượng. Cấu trúc tăng trưởng kim ngạch tăng mạnh hơn sản lượng cho thấy đơn giá bình quân tăng rõ, cần đối chiếu với cơ cấu nguồn cung để xác định tác nhân chính (thị trường cung cấp/loại hàng). Với dữ liệu theo tháng, kết quả tháng 11 có thể chịu tác động của cơ cấu lô hàng thông quan trong kỳ.

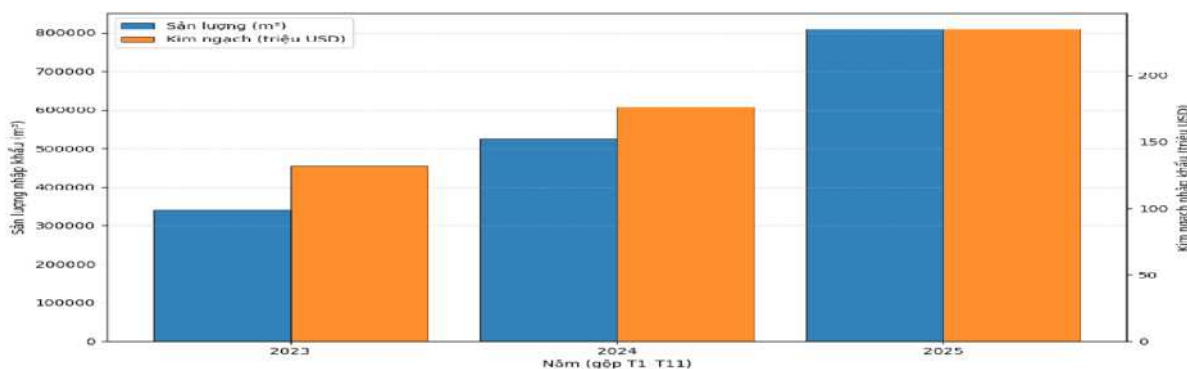
Biểu đồ 3. Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 11 năm 2023-2025



Nguồn: IHS

Cùng kỳ tháng 11 cho thấy năm 2025 giảm lượng nhưng tăng giá so với 2024. Cụ thể: T11/2023: 45.972 m³ (15,87 triệu USD); T11/2024: 73.521 m³ (22,07 triệu USD); T11/2025: 44.380 m³(16,39 triệu USD). So với 2024, tháng 11/2025 giảm 39,6% về sản lượng và giảm 25,7% về kim ngạch - mức giảm kim ngạch nhẹ hơn mức giảm lượng, cho thấy đơn giá bình quân đã tăng. So với 2023, tháng 11/2025 có quy mô lượng tương đương nhưng kim ngạch cao hơn nhẹ, cũng phản ánh yếu tố giá. Nhìn chung, tháng 11/2025 không phải tháng tăng mạnh về lượng như tháng 9, mà thể hiện rõ vai trò điều chỉnh của giá và cơ cấu nguồn cung.

Biểu đồ 4. Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF - 11 tháng đầu năm 2023–2025



Nguồn: IHS

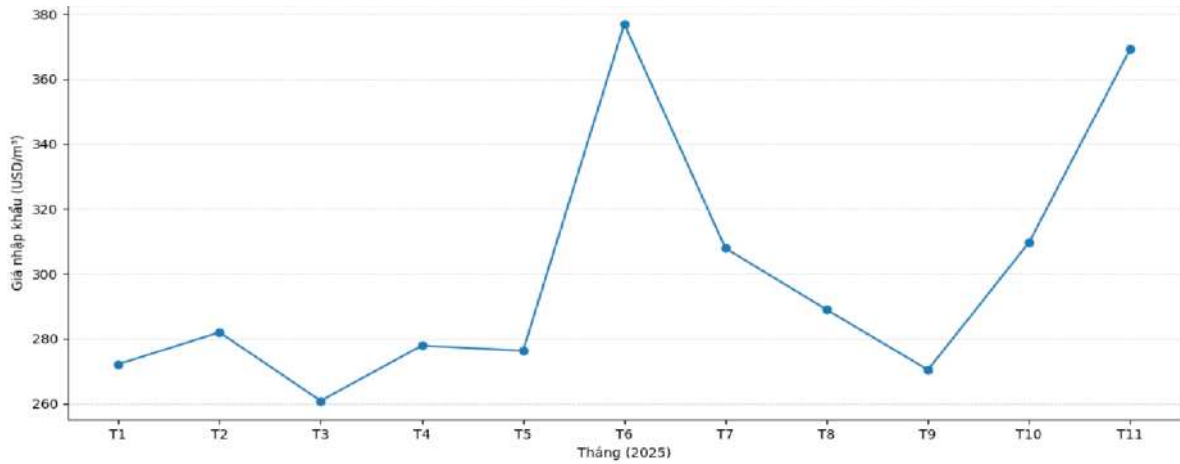
Lũy kế 11 tháng cho thấy quy mô nhập khẩu năm 2025 tiếp tục vượt trội: 2023: 339.913 m³, 131,87 triệu USD; 2024: 525.217 m³, 176,25 triệu USD; 2025: 809.100 m³, 234,80 triệu USD. Mặc dù tháng 10 giảm so với tháng 9, kết quả tháng 11 giúp củng cố mức lũy kế 2025 ở ngưỡng cao. Tuy nhiên, nhìn tổng thể giai đoạn 11 tháng, sản lượng tăng nhanh hơn kim ngạch hàm ý giá bình quân năm 2025 vẫn thấp hơn mặt bằng các năm trước (được phản ánh ở biểu đồ giá bình quân). Do vậy, tháng 11 là tháng đỡ kim ngạch nhờ giá tăng, nhưng chưa làm thay đổi xu hướng chung: tăng trưởng 2025 vẫn thiên về mở rộng khối lượng nhập khẩu.

Trong bối cảnh đó, MDF nhập khẩu ngày càng đóng vai trò van điều tiết quan trọng cho chuỗi cung ứng gỗ nội thất tại Việt Nam: khi đơn hàng phục hồi nhanh hơn năng lực mở rộng của các nhà máy trong nước, doanh nghiệp lập tức quay sang gia tăng tỷ trọng MDF nhập khẩu để tránh bỏ lỡ cơ hội kinh doanh.

b. Diễn biến giá nhập khẩu

Biểu đồ 5. Giá nhập khẩu MDF theo tháng - 11 tháng đầu năm 2025

(USD/m³)

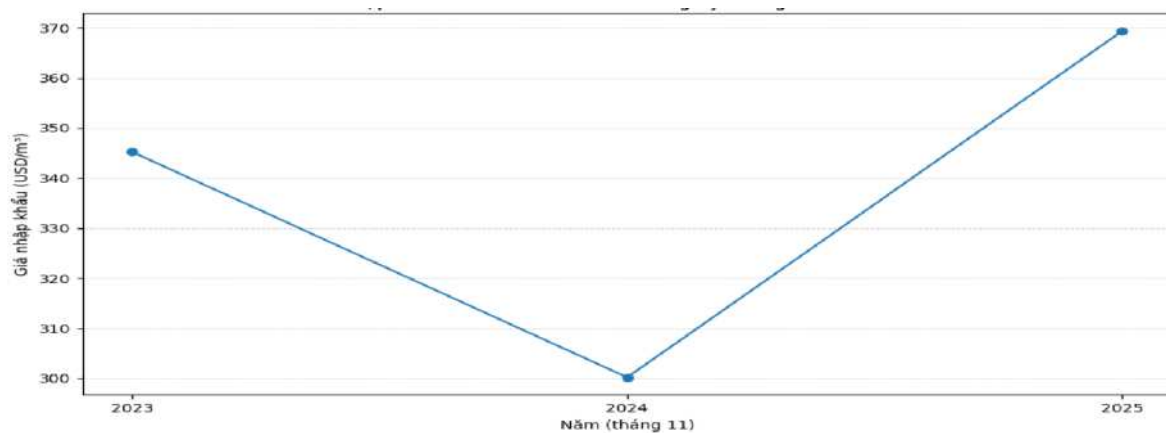


Nguồn: IHS

Giá bình quân tháng 11/2025 đạt 369,37 USD/m³, tăng mạnh so với tháng 10/2025 (309,73 USD/m³) tương ứng tăng 19,3%. Đây là mức tăng đáng kể và là nguyên nhân trực tiếp khiến kim ngạch tháng 11 tăng nhanh hơn sản lượng. Diễn biến giá tăng - lượng tăng nhẹ thường gắn với thay đổi cơ cấu: tăng tỷ trọng nguồn cung có giá cao hơn hoặc thay đổi quy cách/nhóm sản phẩm trong rổ HS 4411. Trong chuỗi 2025, tháng 11 nằm trong nhóm tháng có giá cao (tiệm cận các mức cao trong năm), đây là tháng giá tăng mạnh, tác động tích cực lên kim ngạch dù lượng không tăng nhiều.

Biểu đồ 6. Giá nhập khẩu MDF - Cùng kỳ tháng 11 năm 2023–2025

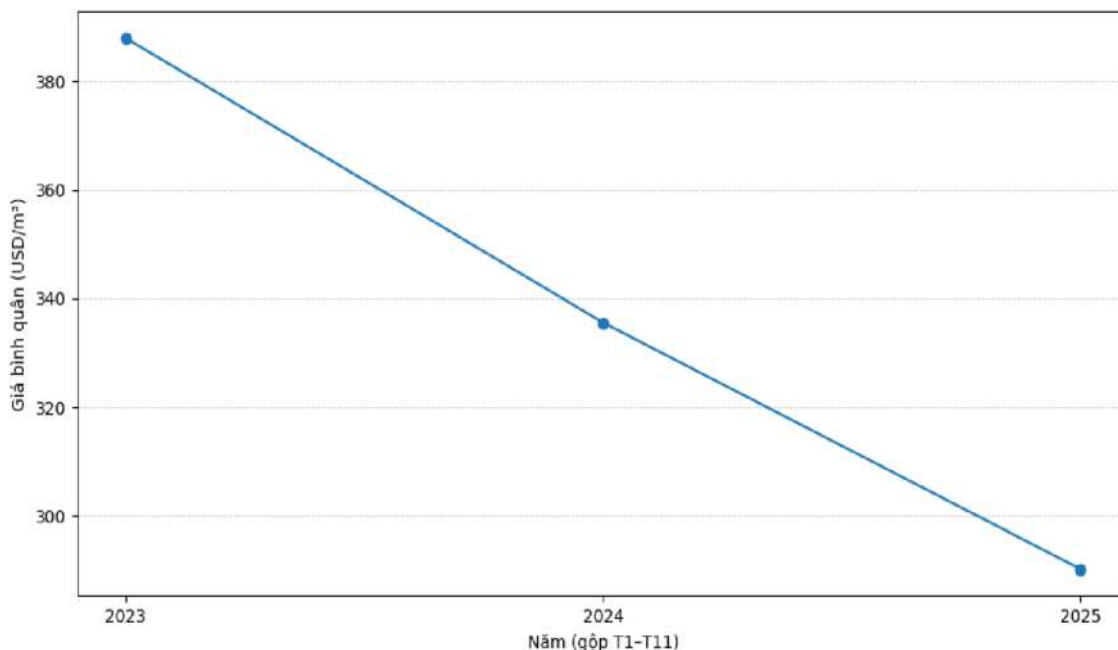
(USD/m³)



Nguồn: IHS

Giá cùng kỳ tháng 11 biến động theo hướng tăng mạnh ở 2025: 2023 ~ 345,24 USD/m³, 2024 ~ 300,22 USD/m³, 2025 ~ 369,37 USD/m³. So với 2024, giá tháng 11/2025 tăng khoảng +23,0%, giải thích vì sao kim ngạch giảm ít hơn mức giảm sản lượng khi so cùng kỳ. Đây là dấu hiệu rất rõ về hiệu ứng giá trong tháng 11/2025. Tháng 11/2025 là kỳ mà giá quay lại mức cao, trong bối cảnh lượng nhập giảm đáng kể so với 2024.

Biểu đồ 7. Giá bình quân MDF - 11 tháng đầu năm 2023–2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS

Giá bình quân lũy kế 11 tháng cho thấy xu hướng giảm dài hạn vẫn duy trì: 2023 ~ 387,96 USD/m³, 2024 ~ 335,58 USD/m³, 2025 ~ 290,20 USD/m³. Như vậy, dù giá tháng 11/2025 tăng mạnh so với tháng 10, giá bình quân của cả giai đoạn 11 tháng 2025 vẫn thấp hơn đáng kể so với các năm trước. Điều này cho thấy tăng trưởng kim ngạch năm 2025 vẫn chủ yếu do lượng, trong khi mặt bằng giá bình quân thấp hơn tạo lực kéo giảm tốc độ tăng trị giá. Tháng 11 là một tháng cải thiện giá trong ngắn hạn, nhưng chưa đủ để đảo chiều xu hướng giảm giá bình quân theo giai đoạn.

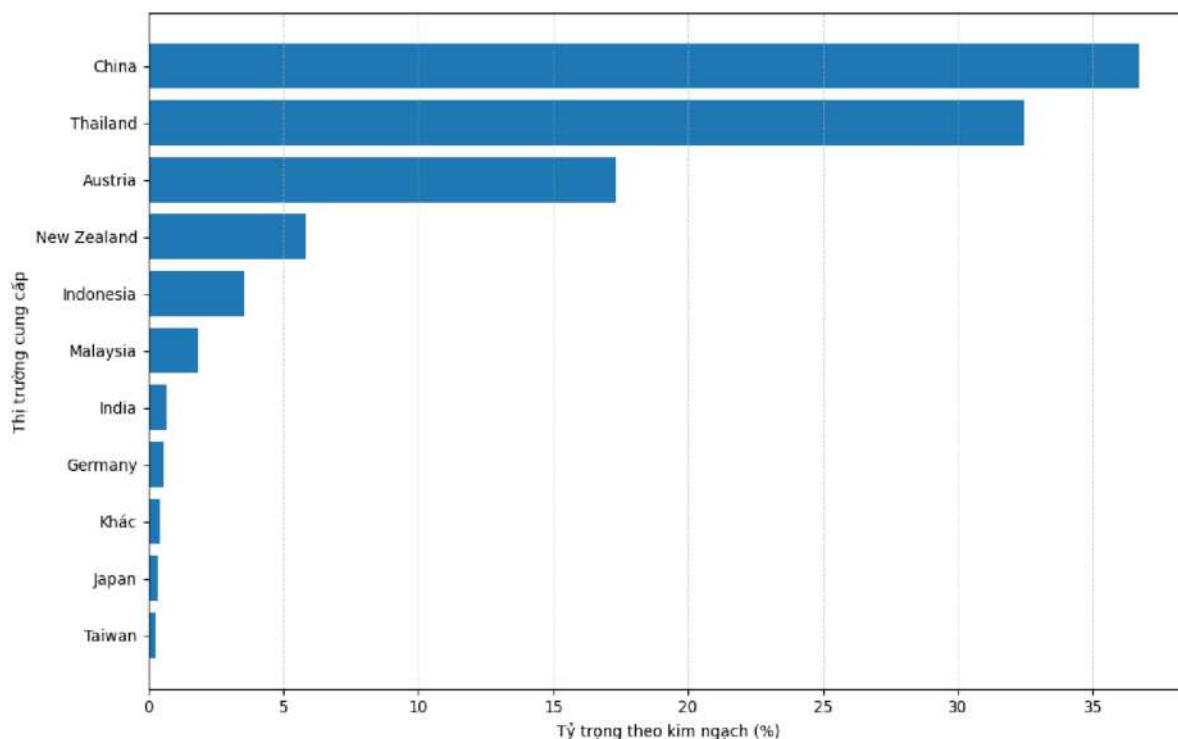
Nếu các nhà máy nội địa không đầu tư nâng cấp công nghệ, tối ưu chi phí và phát triển các dòng sản phẩm chuyên biệt (MDF chịu ẩm, chống cháy, MDF xanh, MDF siêu mịn...), rất dễ rơi vào thế bị ép biên lợi nhuận bởi MDF nhập khẩu giá rẻ, đặc biệt từ khu vực Trung Quốc - Đông Nam Á.

c. Thị trường cung ứng

Cơ cấu tháng 11/2025 cho thấy nguồn cung tập trung vào 3 thị trường lớn: Trung Quốc 36,72%, Thái Lan 32,46%, và Áo 17,35%; riêng Top 3 đạt ~86,5% kim ngạch. Sự xuất hiện tỷ trọng lớn của Áo là điểm khác biệt đáng chú ý so với các tháng trước, và đây có thể là yếu tố liên quan đến việc giá bình quân tháng 11 tăng mạnh. Đồng thời, cơ cấu bớt tập trung tuyệt đối vào Trung Quốc/Thái Lan như tháng 9, cho thấy có sự dịch chuyển nguồn cung. Cơ cấu nguồn cung thay đổi có thể kéo mặt bằng giá lên, đồng thời làm giảm rủi ro phụ thuộc vào 1–2 thị trường chủ lực trong ngắn hạn.

Trong cơ cấu này, các thị trường như Trung Quốc và Thái Lan giữ vai trò trụ cột về nguồn cung, trong đó Thái Lan nổi bật với lợi thế giá thấp và khối lượng lớn, còn Trung Quốc 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 11/2025



Nguồn: IHS

Sự phụ thuộc lớn vào một nguồn cung chính 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 tình hình sản xuất và tiêu thụ ván gỗ MDF 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 m³/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 m³/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 m³/năm và 120,000 m³/năm, tổng cộng 180,000 m³/năm.

- Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh: Theo thông tin được công ty cung cấp, công suất ước tính 120,000 m³/năm.

Tổng công suất từ các doanh nghiệp lớn này là khoảng 2,150,000 m³/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 m³/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 m³, 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 m³. 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 m²/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 m³, với đơn giá bình quân khoảng 201 USD/m³, 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:

○ 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.

○ 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:

○ 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 m³/năm, trong đó chỉ riêng hệ thống nhà máy của Kim Tín đã đạt khoảng 1,2 triệu m³/năm và còn kế hoạch mở rộng thêm, nhà máy VRG DONGWHA cũng đạt công suất khoảng 650.000 m³/năm.

○ 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/m³) 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/m³ (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 m³/năm, nếu cộng cả các dự án đang triển khai (như dự án MDF Tri Lễ - Nghệ An, dù chậm tiến độ), nguy cơ dư công suất nội địa là nếu không quản trị tốt bài toán cạnh tranh với hàng nhập.

- Tác động phân hóa giữa các nhóm doanh nghiệp:

○ Các doanh nghiệp quy mô lớn, có hệ sinh thái khép kín (rừng trồng - MDF - ván phủ - nội thất) vẫn có khả năng cạnh tranh được với MDF nhập khẩu nhờ chi phí bình quân thấp và chủ động nguồn nguyên liệu.

○ Ngược lại, các doanh nghiệp quy mô nhỏ, chỉ sản xuất MDF dạng thô, ít sản phẩm giá trị gia tăng dễ bị bào mòn lợi nhuận, thậm chí bị đẩy ra khỏi thị trường nếu giá nhập khẩu từ Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia tiếp tục duy trì ở mức thấp trong bối cảnh dư cung khu vực.

• Tác động gián tiếp tới chuỗi ngành gỗ:

○ Giá MDF nhập khẩu rẻ là lợi thế cho doanh nghiệp chế biến đồ gỗ - nội thất, đặc biệt là nhóm sản xuất cho xuất khẩu, vì giúp giảm chi phí nguyên liệu.

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

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

Khuyến nghị về chiến lược chính sách

(i) Về phía cơ quan quản lý nhà nước

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

○ Xây dựng bộ chỉ báo định kỳ (theo tháng/quý) về: khối lượng, kim ngạch, đơn giá bình quân (USD/m³), cơ cấu thị trường, so sánh với chi phí sản xuất trong nước.

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

- Cân nhắc sử dụng công cụ phòng vệ thương mại một cách có chọn lọc
 - Việt Nam đã từng khởi xướng điều tra chống bán phá giá với MDF nhập khẩu từ Thái Lan và Malaysia, đây là tiền lệ cho thấy ngành MDF có thể sử dụng công cụ phòng vệ.
 - Trong giai đoạn hiện nay, nên ưu tiên hoàn thiện cơ chế giám sát và cảnh báo sớm, tăng cường đối thoại với doanh nghiệp, chỉ xem xét khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại khi hội tụ đủ bằng chứng và có đánh giá tác động toàn chuỗi - tránh lạm dụng công cụ này.
 - Đẩy mạnh rào cản kỹ thuật tích cực thay cho bảo hộ thuần túy
 - Tăng cường kiểm tra, giám sát việc tuân thủ QCVN 16:2023/BXD, tiêu chuẩn E0/E1, formaldehyde, an toàn sức khỏe đối với cả hàng sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu.
 - Đẩy nhanh lộ trình áp dụng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc hợp pháp, chuẩn mực môi trường tương thích với EUDR, Lacey Act... cho MDF nhập khẩu, qua đó loại bỏ các nguồn hàng giá rẻ bất thường không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật, đồng thời khuyến khích doanh nghiệp trong nước đầu tư vào công nghệ sạch, nâng cấp sản phẩm.
 - Chính sách hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu sản phẩm của doanh nghiệp trong nước
 - Hỗ trợ tín dụng, thuế, đất đai, nghiên cứu - phát triển... cho các dự án sản xuất MDF chất lượng cao (E0, chống ẩm, chống cháy, bề mặt đặc biệt) và sản phẩm sau MDF (ván phủ, đồ nội thất, ván sàn), thay vì chỉ tập trung vào MDF phổ thông.
 - Khuyến khích mô hình liên kết rừng trồng - MDF - nội thất trên cơ sở vùng nguyên liệu FSC, nhằm giảm chi phí gỗ nguyên liệu, đảm bảo nguồn gốc hợp pháp và ổn định cung ứng.

(ii) Về phía doanh nghiệp MDF trong nước

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

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

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

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