

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 04 – 2025

MỤC LỤC

A. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ BỊ ĐIỀU TRA PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI.....	4
I. Thép cán nóng.....	4
1. Mô tả mặt hàng.....	4
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng thép cán nóng sang một số thị trường.....	7
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	7
2.2. Thị trường Mê-hi-cô.....	13
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....	18
4. Khuyến nghị.....	19
II. Kính nổi.....	20
1. Mô tả mặt hàng.....	20
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....	23
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	23
2.2. Thị trường EU.....	28
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi.....	34
4. Khuyến nghị.....	35
III. Dây và cáp điện bằng nhôm.....	37
1. Mô tả mặt hàng.....	37
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường.....	40
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	40
2.2. Thị trường EU.....	45
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm.....	51

4. Khuyến nghị.....	52
IV. Nhôm thanh định hình.....	53
1. Mô tả hàng hóa	53
2. Tình hình xuất khẩu	55
2.1. Thị trường Hoa Kỳ	55
2.2. Thị trường EU48.....	58
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình	64
4. Khuyến nghị	65
B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC.....	66
I. Phôi thép	66
1. Mô tả hàng hóa	66
2. Tình hình nhập khẩu	70
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	72
4. Khuyến nghị	74
II. Phân bón DAP, MAP	77
1. Mô tả hàng hóa	77
2. Tình hình nhập khẩu	79
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	84
4. Khuyến nghị	89
III. Ván gỗ MDF	91
1. Mô tả hàng hóa	91
2. Tình hình nhập khẩu	91
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	98
4. Khuyến nghị	101

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

I. Thép cán nóng

1. Mô tả mặt hàng

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

Nguyên liệu để sản xuất thép cán nóng là phôi thép (slab, bloom hoặc billet) – thường được đúc từ thép lỏng trong lò luyện (lò điện hồ quang hoặc lò chuyển). Phôi thép sau khi được gia nhiệt đến nhiệt độ từ 1.100°C đến 1.250°C sẽ được đưa qua hệ thống máy cán thô và máy cán tinh để giảm dần độ dày và định hình sản phẩm theo yêu cầu. Trong quá trình cán, thép ở trạng thái nóng chảy dẻo được ép và kéo dài liên tục giữa các trục cán, tạo ra tấm, cuộn, thanh hoặc dầm thép với bề mặt có lớp oxit sắt đặc trưng (gọi là lớp scale). Sau khi đạt độ dày mong muốn, thép được làm nguội bằng nước hoặc không khí, rồi cắt, cuộn hoặc đóng bó để tạo ra các sản phẩm thép cán nóng thương phẩm.

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

Các loại thép cán nóng phổ biến bao gồm: thép tấm cán nóng (Hot Rolled Steel Plate) – dùng trong chế tạo kết cấu thép, đóng tàu, bồn chứa, xe cơ giới; thép

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

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

So với thép cán nguội, thép cán nóng có giá thành thấp hơn, quy trình sản xuất đơn giản và năng suất cao hơn, do không cần qua giai đoạn tẩy gỉ, cán nguội hoặc ủ lại. Tuy nhiên, nhược điểm của thép cán nóng là bề mặt không mịn, độ chính xác kích thước thấp hơn và dễ bị oxy hóa khi bảo quản trong môi trường ẩm. Vì vậy, đối với các sản phẩm yêu cầu độ chính xác và thẩm mỹ cao như đồ gia dụng, thân xe ô tô hay thiết bị điện, thép cán nóng thường cần được xử lý thêm qua công đoạn cán nguội (Cold Rolling).

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

Quy trình sản xuất

Quy trình sản xuất thép cán nóng (Hot Rolling Process) là một chuỗi công nghệ luyện kim liên tục, phức tạp và có vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp

thép hiện đại. Mục tiêu của quá trình này là biến các phôi thép (slab, billet hoặc bloom) được nung nóng lên đến trạng thái dẻo thành các sản phẩm thép cán nóng có hình dạng, kích thước và cơ tính mong muốn như thép cuộn (HRC), thép tấm, thép thanh hoặc thép hình. Toàn bộ quy trình diễn ra ở nhiệt độ cao trên 1.000°C, giúp thép dễ biến dạng, có cấu trúc tinh thể đồng nhất và đạt được các tính chất cơ học ổn định.

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

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

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

Công đoạn tiếp theo là kiểm tra chất lượng và xử lý sau cán. Các sản phẩm thép được kiểm tra bằng hệ thống cảm biến tự động hoặc phương pháp siêu âm để phát

hiện khuyết tật bên trong như nứt, rỗ khí, bong lớp hoặc sai lệch độ dày. Những sản phẩm đạt chuẩn sẽ được đánh dấu, đóng gói và lưu kho, trong khi thép không đạt yêu cầu có thể được tái nung để cán lại hoặc tái chế. Ngoài ra, một số loại thép cán nóng sau khi hoàn thiện sẽ được ủ hoặc mạ bề mặt, phục vụ cho các ứng dụng yêu cầu cao hơn như cán nguội, mạ kẽm hoặc phủ sơn.

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

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

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

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

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

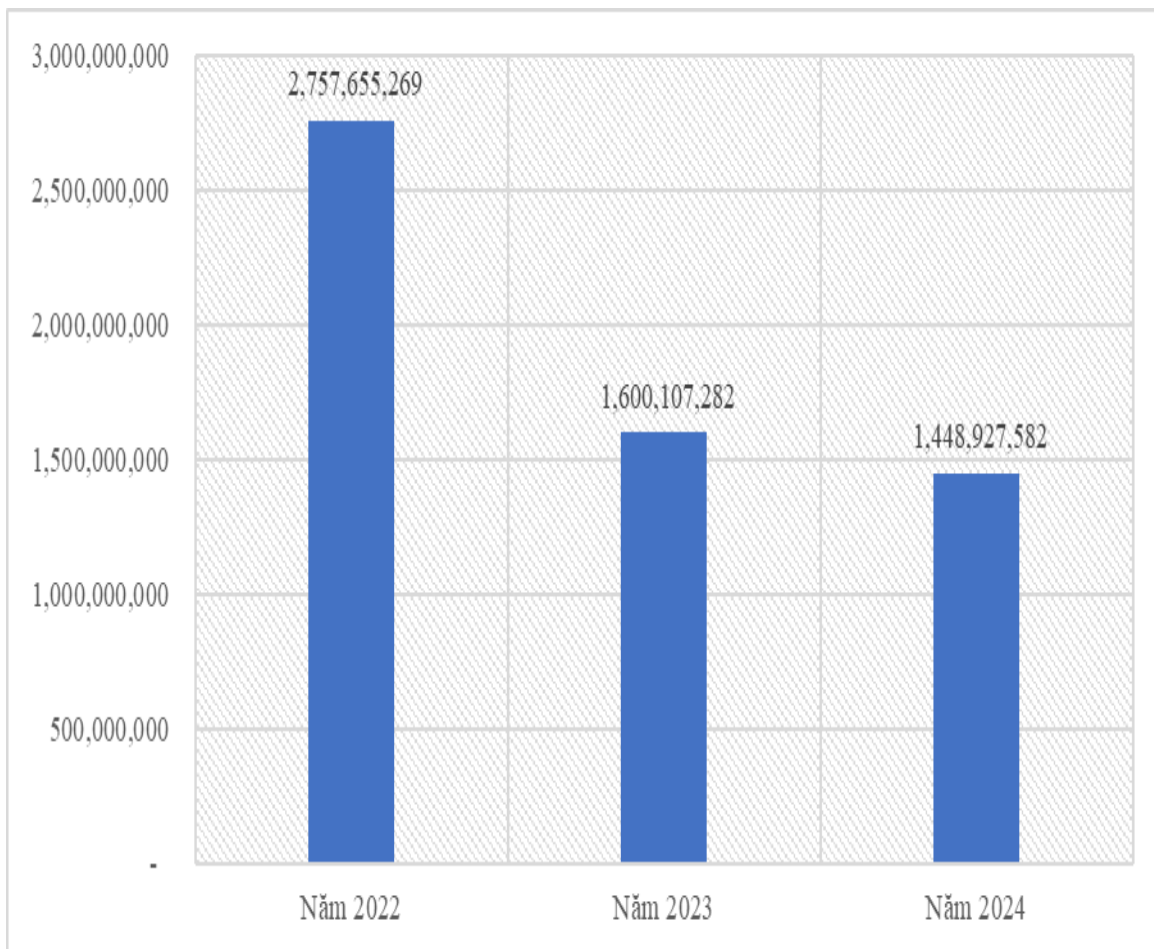
này vào thị trường Hoa Kỳ đã có nhiều biến động đáng chú ý trong những năm gần đây.

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

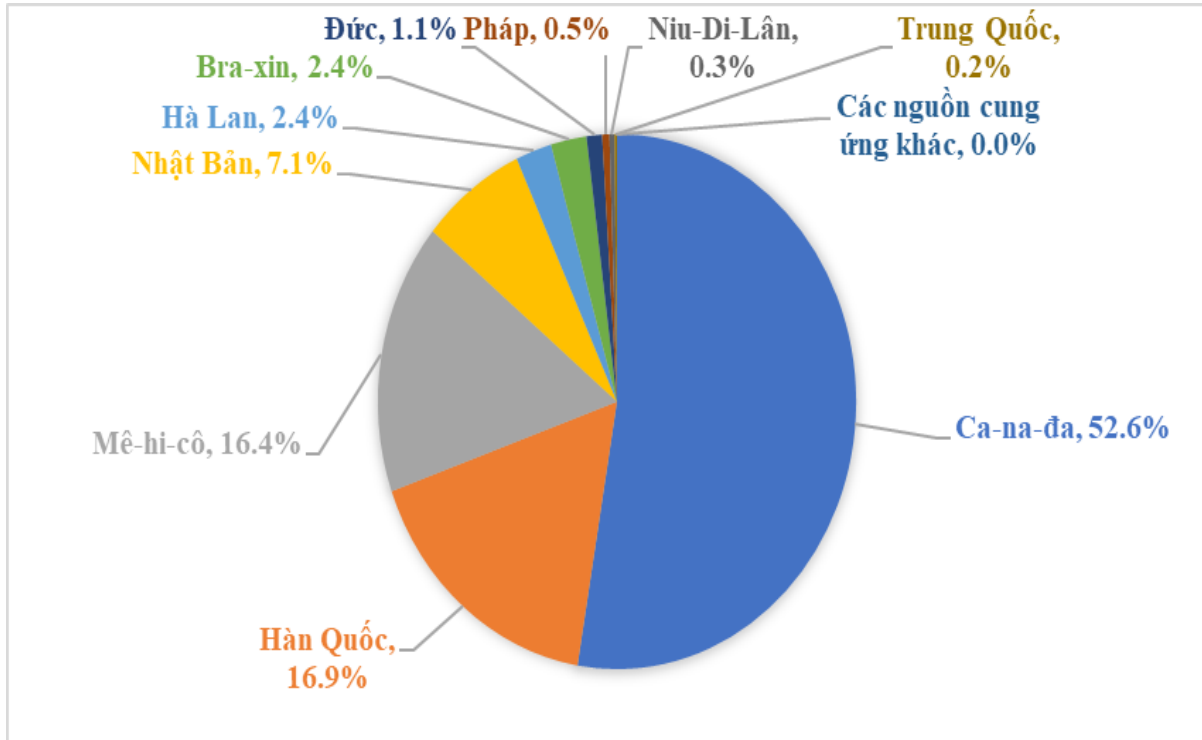
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Ca-na-đa	841.974.655	693.914.556	-17,6%	52,6%	47,9%
Hàn Quốc	270.727.620	331.470.688	22,4%	16,9%	22,9%
Mê-hi-cô	262.809.403	146.138.990	-44,4%	16,4%	10,1%
Nhật Bản	113.877.074	132.070.255	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

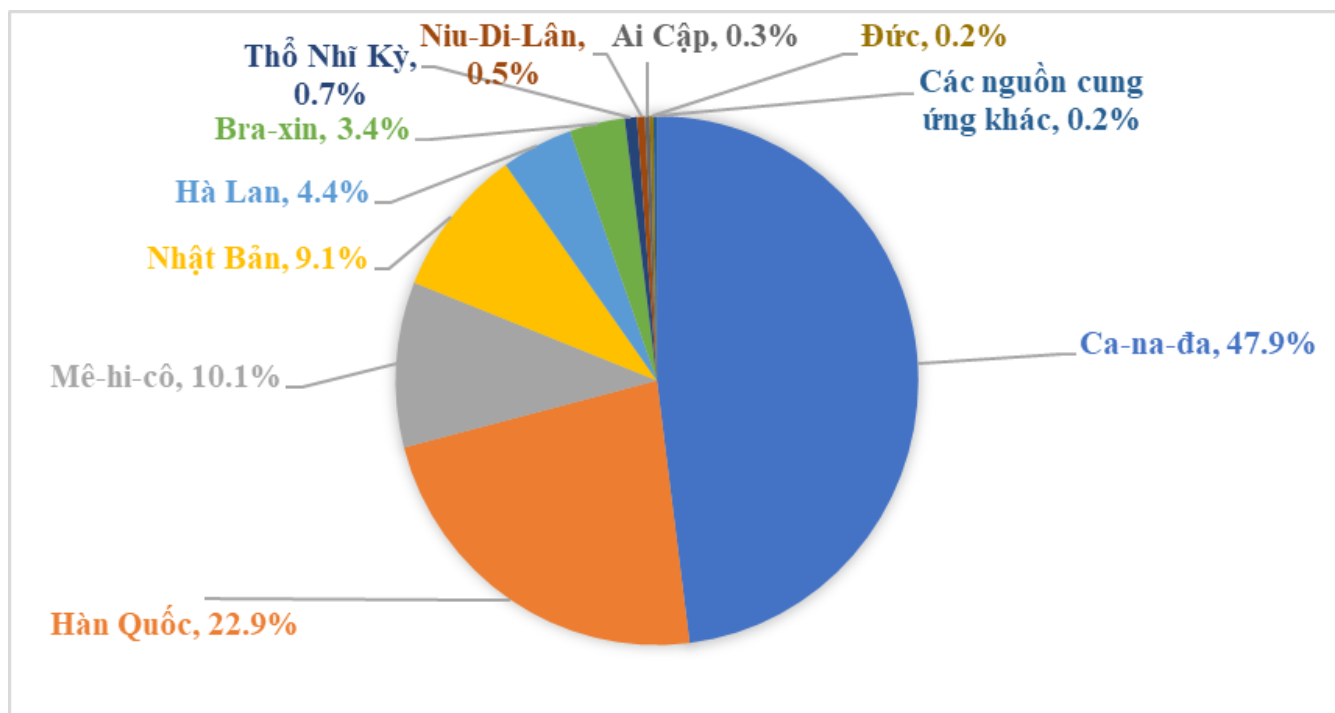


Nguồn: IHS Markit

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 bốn tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 40,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 357,5 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 168,8 triệu USD, chiếm 47,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 87,1 triệu USD, chiếm 24,4% 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 44,8 triệu USD, chiếm 12,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Bra-xin và Thổ Nhĩ Kỳ lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 39,6 triệu, 9,1 triệu USD và 3,4 triệu USD. Trong bốn tháng đầu năm 2025, Việt Nam không xuất khẩu mặt hàng thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 4T/2024 và 4T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Ca-na-đa	243.978.471	168.792.350	-30,8%	47,2%
Hàn Quốc	147.075.359	87.128.524	-40,8%	24,4%
Mê-hi-cô	88.465.049	44.818.717	-49,3%	12,5%
Nhật Bản	53.752.805	39.635.291	-26,3%	11,1%
Bra-xin	24.737.128	9.107.325	-63,2%	2,5%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.860.312	3.351.013	-69,1%	0,9%
Hà Lan	20.087.178	2.501.921	-87,5%	0,7%
Pháp	205.694	1.158.602	463,3%	0,3%
Niu Di-lân	3.999.054	876.066	-78,1%	0,2%
Đức	1.096.059	113.839	-89,6%	0,0%
Na Uy		41.863	N/A	0,0%
I-ta-li-a		4.651	N/A	0,0%
Bỉ			N/A	0,0%
Trung Quốc	12.347		-100,0%	0,0%
Ai Cập	4.486.155		-100,0%	0,0%
Ấn Độ	20.006		-100,0%	0,0%
Xéc-bi-a			N/A	0,0%
Việt Nam	3.069.067		-100,0%	0,0%

Nguồn: IHS Markit



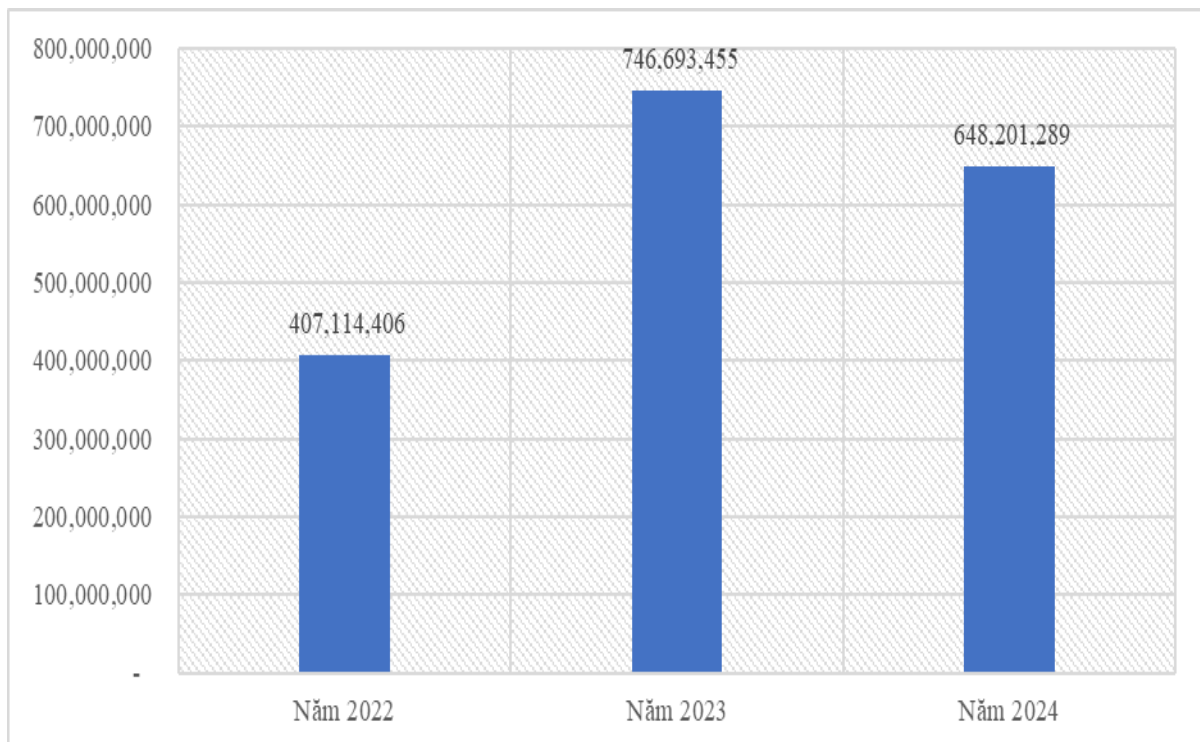
2.2. Thị trường Mê-hi-cô

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

Đơn vị: USD

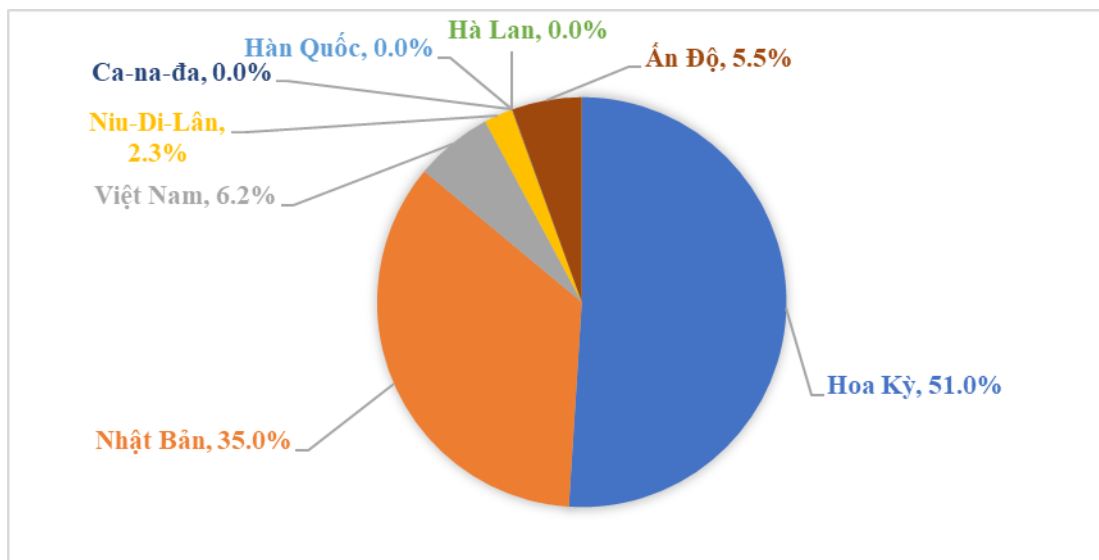
Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Hoa Kỳ	380.859.097	257.304.491	-32,4%	51,0%	39,7%
Nhật Bản	261.474.617	205.159.570	-21,5%	35,0%	31,7%
Việt Nam	45.931.899	160.976.387	250,5%	6,2%	24,8%
Niu-Di-Lân	16.997.017	12.217.453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

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Hoa Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Mê-hi-cô, trị giá xuất khẩu của Hoa Kỳ đạt 380,9 triệu USD, chiếm 51% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 261,5 triệu USD, chiếm 35% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Việt Nam xếp thứ ba các nguồn cung ứng thép cán nóng vào Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu đạt 45,9 triệu USD, chiếm 6,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Ấn Độ, Niu-di-lân và Ca-na-đa lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Mê-hi-cô

với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 41,1 triệu USD, 17 triệu USD và 287,7 nghìn USD.

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

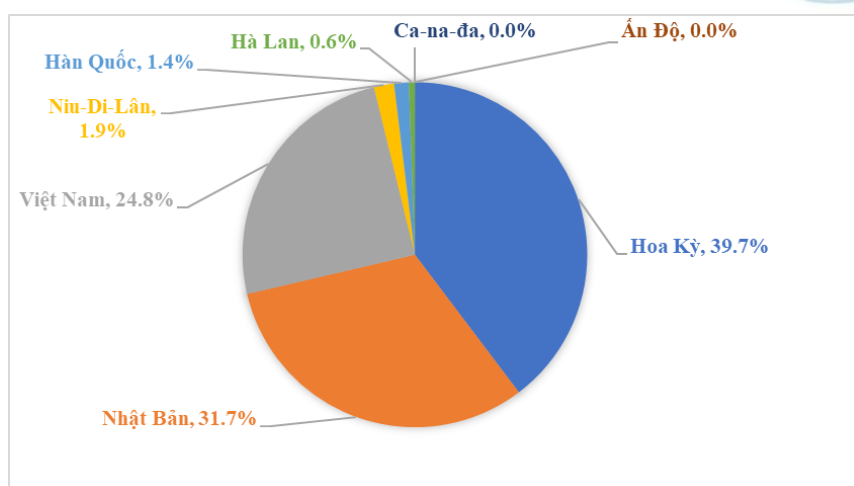


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Hoa Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, trị giá xuất khẩu của Hoa Kỳ đạt 257,3 triệu USD, chiếm 39,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 205,2 triệu USD, chiếm 31,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam gia tăng đột biến lên đến 250,5% so với năm trước đó, đạt 161 triệu USD, chiếm 24,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô, Việt Nam tiếp tục đứng thứ ba các nguồn cung ứng thép cán nóng vào Mê-hi-cô. Niu-di-lân, Hàn Quốc và Hà Lan tiếp tục xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng thép cán nóng sang thị trường Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 12,2 triệu USD, 8,9 triệu USD và 3,6 triệu USD.



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



Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 48,0% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 143,5 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 48,9 triệu USD, chiếm 34,1% 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 48,1 triệu USD, chiếm 33,5% 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 56,2% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 25,3% 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 10,1 triệu USD.

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

Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Hoa Kỳ	93.543.031	48.921.574	-47,7%	34,1%
Nhật Bản	80.329.048	48.134.207	-40,1%	33,5%
Việt Nam	83.128.224	36.380.536	-56,2%	25,3%
Niu Di-lân	8.065.990	10.109.577	25,3%	7,0%
Hàn Quốc	7.325.658		-100,0%	0,0%
Hà Lan	3.614.805		-100,0%	0,0%

Nguồn: IHS Markit

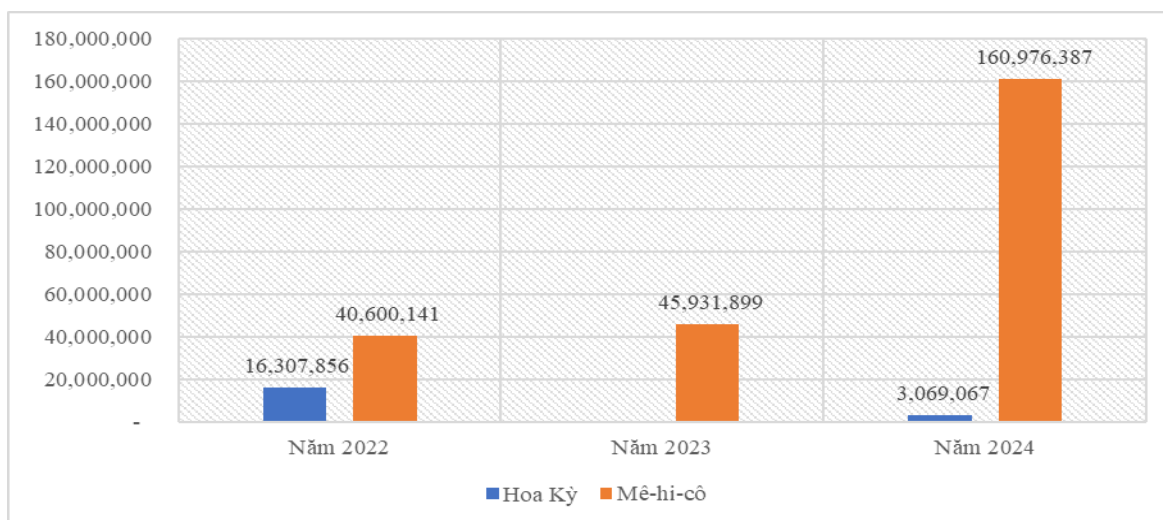
Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam

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

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

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

Đơn vị: USD

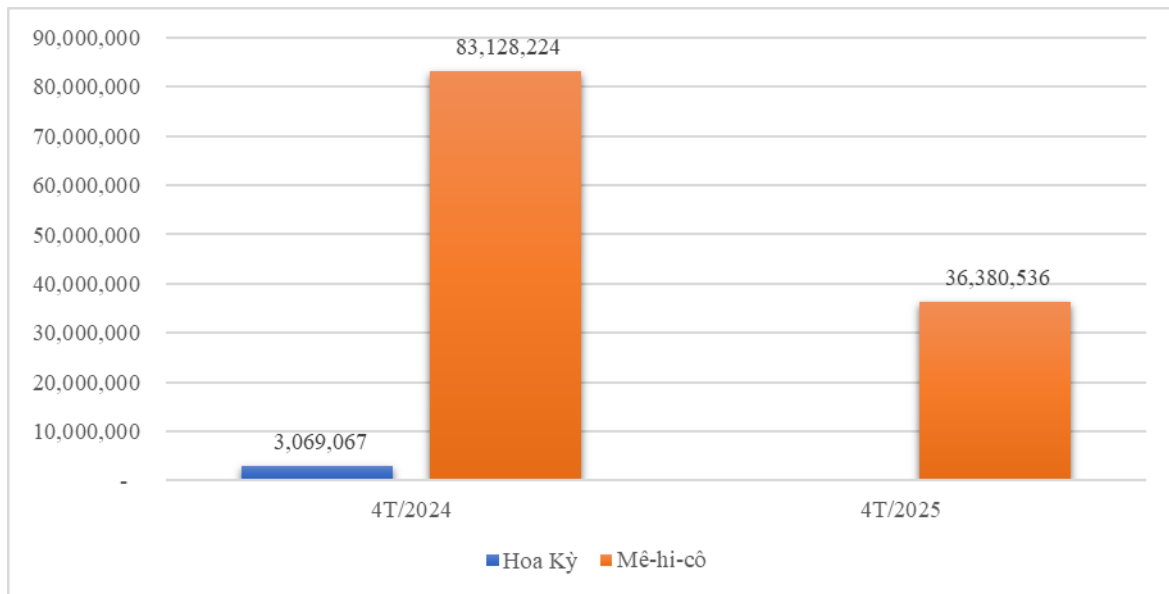


Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm 2025, Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong bốn tháng năm 2025 giảm 56,2% 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 4T/2024 và 4T/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 bốn tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô tiếp tục chịu tác động mạnh từ xu hướng gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại và chính sách bảo hộ của các nước nhập khẩu, trong bối cảnh dư thừa công suất thép toàn cầu kéo dài và áp lực bảo vệ ngành sản xuất trong nước ngày càng gia tăng.

Tại thị trường Hoa Kỳ, thép nhập khẩu nói chung vẫn đang chịu mức thuế bổ sung theo Mục 232 của Đạo luật Thương mại Hoa Kỳ, đồng thời các cơ quan chức năng Mỹ duy trì mức độ giám sát chặt chẽ đối với các dòng sản phẩm thép có kim ngạch tăng nhanh, trong đó có thép cán nóng từ khu vực châu Á, làm gia tăng nguy cơ bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại. Bên cạnh đó, các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đã và đang được Hoa Kỳ áp dụng đối với nhiều sản phẩm thép của các nước xuất khẩu cho thấy xu hướng mở rộng phạm vi kiểm soát đối với chuỗi cung ứng thép và yêu cầu ngày càng cao về minh bạch xuất xứ, giá thành và cấu trúc chi phí sản xuất.

Đối với thị trường Mê-hi-cô, dù quan hệ thương mại với Việt Nam được thúc đẩy thông qua các hiệp định thương mại tự do như CPTPP, nhưng nước này cũng đang gia tăng sử dụng công cụ phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm thép nhập khẩu nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa, trong đó đã từng khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với một số mặt hàng thép từ Việt Nam, cho thấy thép cán nóng có nguy cơ trở thành đối tượng xem xét trong bối cảnh kim ngạch nhập khẩu gia tăng và giá bán cạnh tranh.

Trước tình hình đó, doanh nghiệp xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam cần chủ động theo dõi sát diễn biến chính sách thương mại và các động thái điều tra của Hoa Kỳ và Mê-hi-cô, đồng thời xây dựng hệ thống quản trị tuân thủ về phòng vệ thương mại, trong đó đặc biệt chú trọng việc lưu trữ đầy đủ hồ sơ về nguồn gốc nguyên liệu, quy trình sản xuất, chi phí và giá bán để sẵn sàng cung cấp khi bị yêu cầu điều tra. Doanh nghiệp cũng cần hạn chế tình trạng tăng trưởng xuất khẩu đột biến về lượng và giá vào các thị trường nhạy cảm, tránh cạnh tranh bằng giá ở mức quá thấp, tăng cường đa dạng hóa thị trường xuất khẩu và chuyển dịch sang các phân khúc sản phẩm có giá trị gia tăng cao nhằm giảm rủi ro bị coi là gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước nhập khẩu. Đồng thời, việc tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành thép và cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là cơ quan phụ trách phòng vệ thương mại, để cập nhật thông tin cảnh báo sớm, tham gia đầy đủ và chủ động vào các vụ việc điều tra nếu phát sinh, được xem là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình, duy trì ổn định hoạt động xuất khẩu thép cán nóng sang thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong bối cảnh môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp và khó lường.

II. Kính nổi

1. Mô tả mặt hàng

Mặt hàng kính nổi (Float Glass) là một loại sản phẩm kính phẳng được sản xuất theo công nghệ hiện đại, có bề mặt nhẵn, phẳng tuyệt đối và độ trong suốt cao, được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực như xây dựng, nội thất, ô tô, điện tử và năng lượng. Kính nổi được tạo ra thông qua quy trình sản xuất kính nổi (Float Process) – công nghệ tiên tiến do Pilkington (Anh) phát minh vào giữa thế kỷ XX, hiện được áp dụng phổ biến trên toàn thế giới. Vật liệu chính để sản xuất kính nổi là cát silica (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 bề mặt, tấm kính dần được làm nguội và tôi ủ (annealing) trong lò ủ có nhiệt độ giảm dần để loại bỏ ứng suất nội, giúp kính có độ bền cơ học và độ ổn định cao hơn. Sau đó, kính được cắt theo kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng, kiểm tra chất lượng bằng hệ thống tự động để đảm bảo đạt các chỉ tiêu về độ phẳng, độ trong, không có bọt khí, vết xước hay biến dạng.

Về đặc tính kỹ thuật, kính nổi có độ phẳng bề mặt rất cao (sai số chỉ vài micromet), độ truyền sáng đạt từ 85–91%, có thể dễ dàng gia công thành các sản phẩm khác như kính cường lực, kính dán an toàn, kính phản quang, kính phủ Low-E hoặc kính gương tùy theo mục đích sử dụng. Nhờ có bề mặt phẳng và trong suốt, kính nổi là vật liệu nền lý tưởng cho các ứng dụng đòi hỏi tính thẩm mỹ và độ chính xác cao. Trong ngành xây dựng, kính nổi được dùng làm vách kính, cửa sổ, mặt dựng, lan can, mái che, nội thất trang trí, giúp công trình đón sáng tự nhiên, tiết kiệm năng lượng và tạo cảm giác không gian mở hiện đại. Trong ngành công nghiệp ô tô, kính nổi được dùng làm kính chắn gió, kính cửa xe, nhờ khả năng uốn cong và gia công dễ dàng. Ngoài ra, trong lĩnh vực công nghệ cao, kính nổi còn là vật liệu nền cho màn hình tivi, điện thoại, tấm pin năng lượng mặt trời và gương quang học.

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

Về mặt thương mại, kính nổi là một trong những sản phẩm chủ lực của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng hiện đại, có giá trị xuất khẩu cao và được tiêu thụ mạnh tại các thị trường đang phát triển. Các quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Malaysia và Việt Nam hiện là những trung tâm sản xuất lớn của khu vực châu Á, nhờ lợi thế về nguyên liệu, chi phí nhân công và công nghệ tiên tiến. Ở Việt Nam, nhiều nhà máy sản xuất kính nổi đã được đầu tư với dây chuyền công nghệ hiện đại, công suất hàng trăm nghìn tấn mỗi năm, đáp ứng nhu cầu

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

Quy trình sản xuất

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

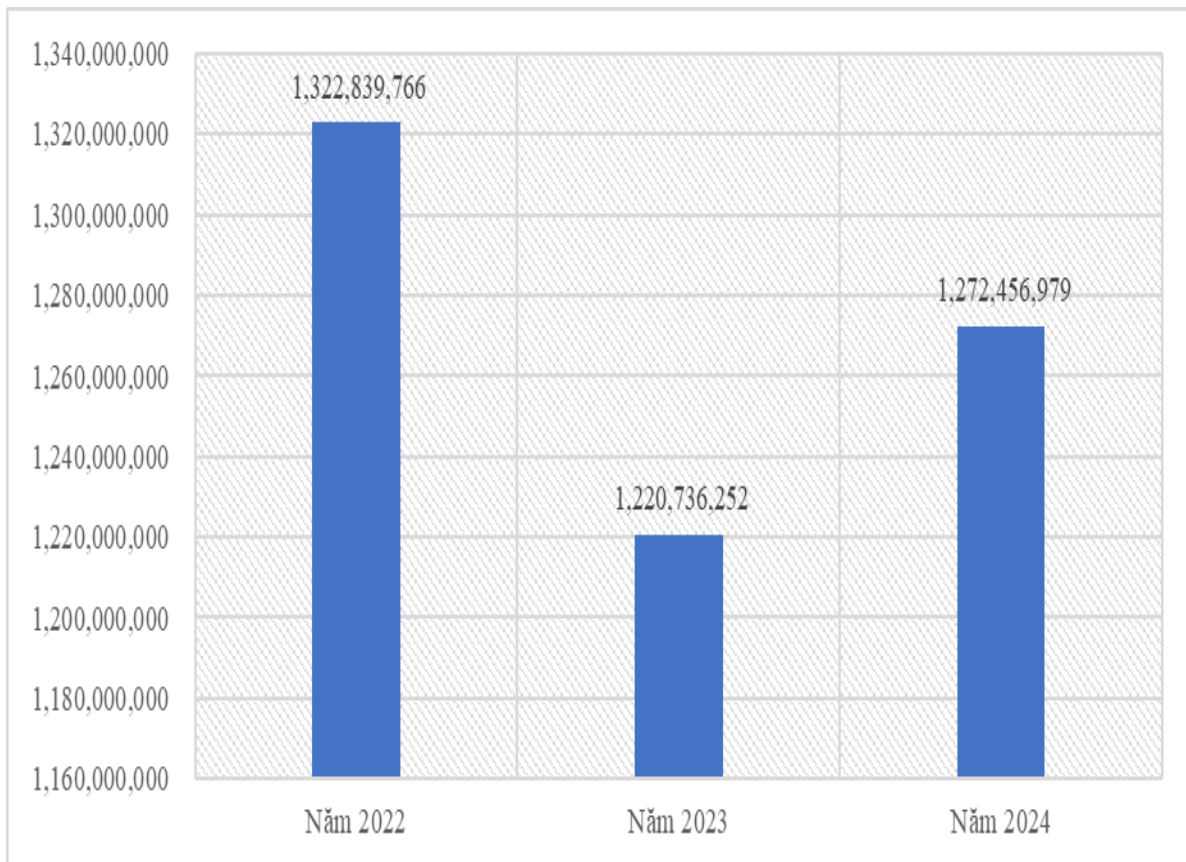
nước này vẫn nhập khẩu một phần không nhỏ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của thị trường nội địa. Tình hình nhập khẩu mặt hàng kính nổi vào thị trường Hoa Kỳ trong những năm gần đây thể hiện sự phụ thuộc có chọn lọc vào các nguồn cung toàn cầu, với nhiều yếu tố kinh tế - chính trị tác động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

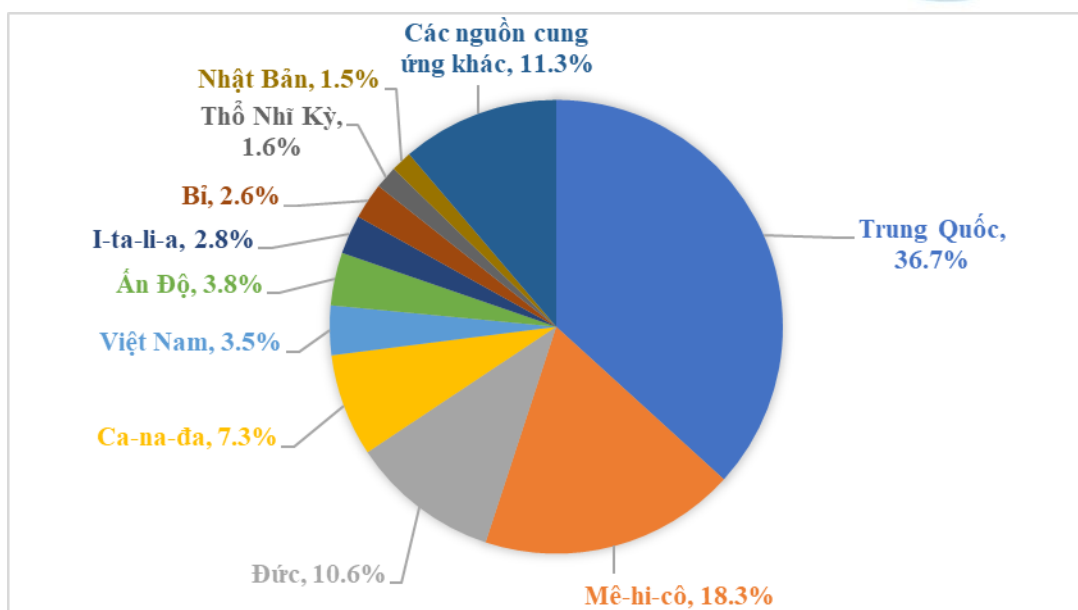
Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ năm 2023 và 2024*Đơn vị: USD*

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

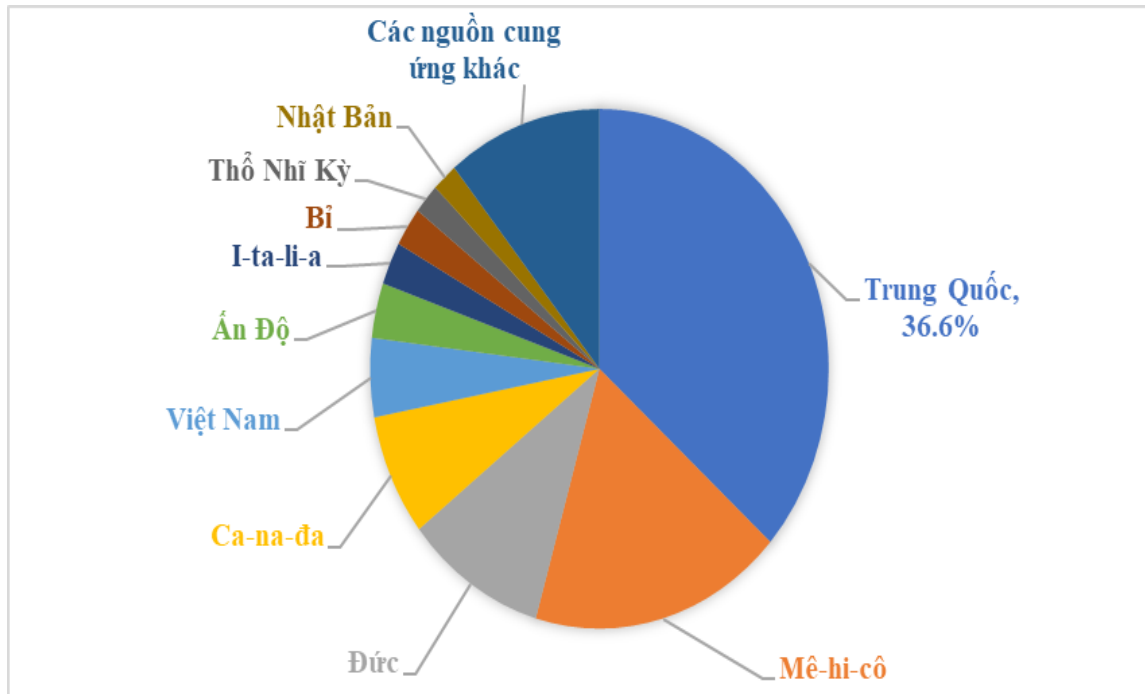


Nguồn: IHS Markit

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 ba tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm nhẹ 1,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 404,2 triệu USD. Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 118,5 triệu USD, chiếm 29,3% 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 71,1 triệu USD, chiếm 17,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trong bốn tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ có sự tăng trưởng mạnh lên đến 181% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 49,9 triệu USD, đứng thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ. Đức, Ca-na-đa, Đức 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 35,5 triệu USD, 31,9 triệu USD và 14,8 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 4T/2024 và 4T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Trung Quốc	146.223.353	118.533.853	-18,9%	29,3%
Mê-hi-cô	72.952.847	71.139.424	-2,5%	17,6%
Việt Nam	17.767.547	49.919.307	181,0%	12,3%
Đức	49.445.351	35.535.767	-28,1%	8,8%
Ca-na-đa	32.644.069	31.859.494	-2,4%	7,9%
Ấn Độ	14.317.409	14.756.701	3,1%	3,7%
I-ta-li-a	11.247.206	10.454.750	-7,0%	2,6%
Bỉ	10.071.525	10.186.098	1,1%	2,5%
Thổ Nhĩ Kỳ	9.299.607	8.826.551	-5,1%	2,2%
Tây Ban Nha	4.668.867	7.055.034	51,1%	1,7%

Nguồn: IHS Markit

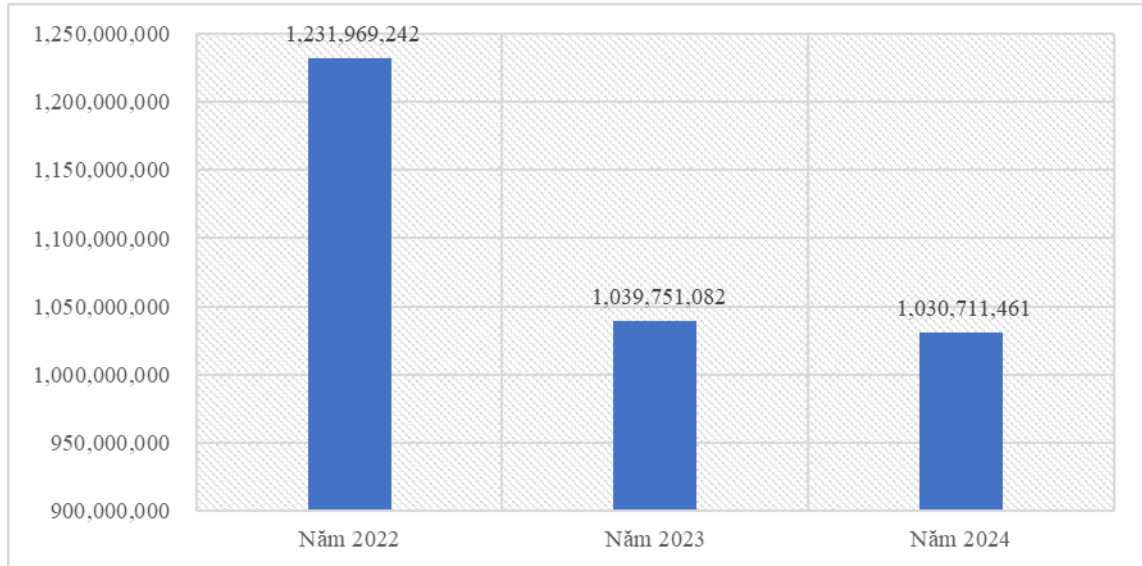
2.2. Thị trường EU

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

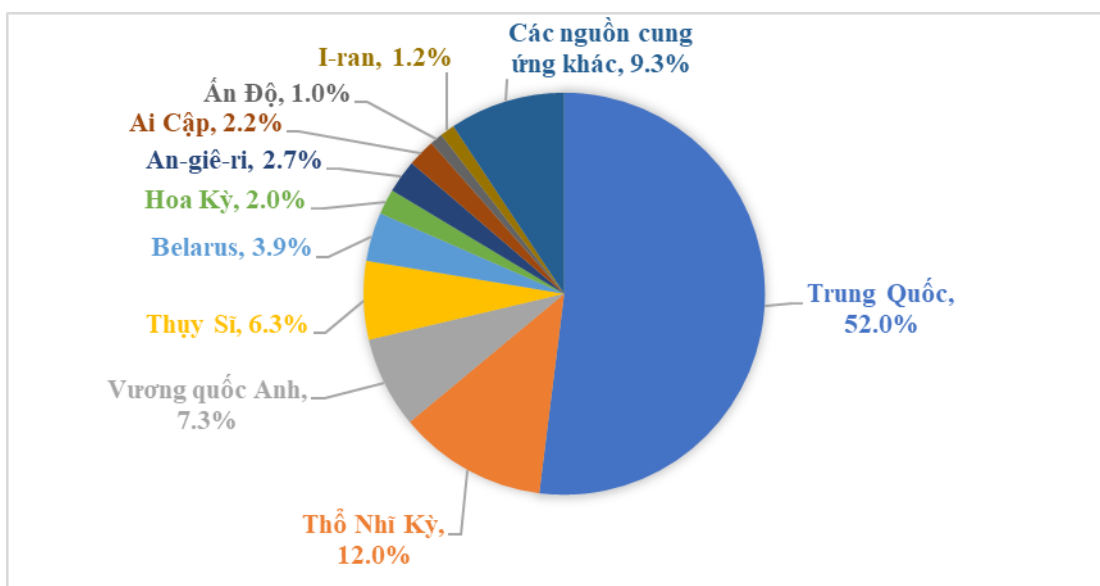
Bảng 3: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU năm 2023 và 2024

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%

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

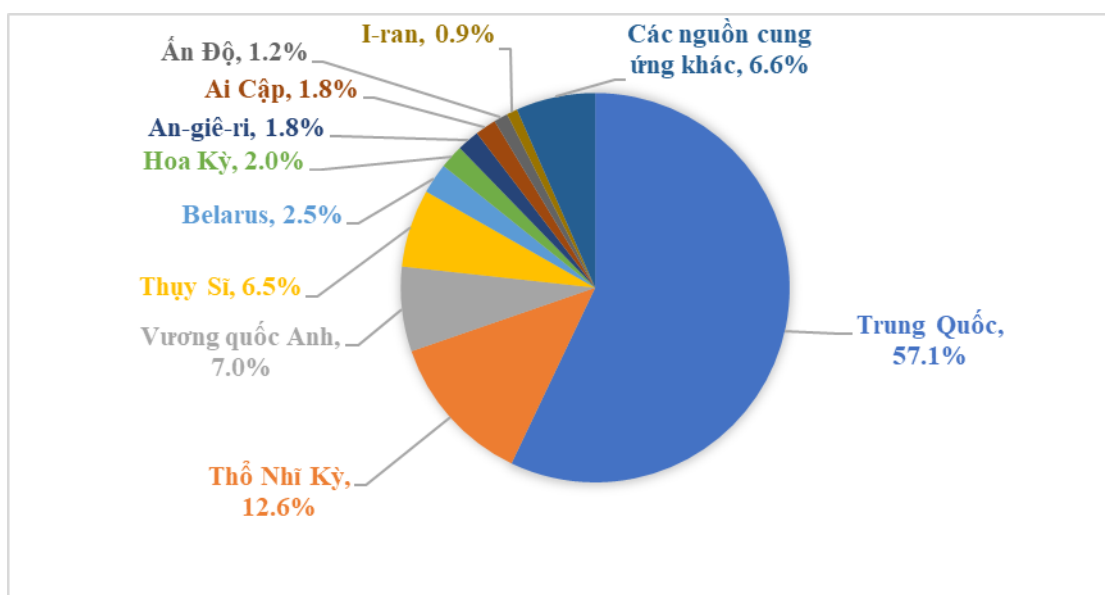


Nguồn: IHS Markit

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 bốn tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 10,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 349,7 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 220,2 triệu USD, chiếm 63% 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 36,5 triệu USD, chiếm 10,4% 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 25,4 triệu USD, chiếm 7,3% 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 22,3 triệu USD, 7,7 triệu USD và 5,4 triệu USD. Trong bốn tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 6,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,9

triệu USD, đứng thứ mười hai 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 4T/2024 và 4T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Trung Quốc	166.982.902	220.243.540	31,9%	63,0%
Thổ Nhĩ Kỳ	42.777.383	36.467.370	-14,8%	10,4%
Vương quốc Anh	22.867.015	25.356.917	10,9%	7,3%
Thụy Sĩ	21.805.380	22.323.825	2,4%	6,4%
An-giê-ri	7.010.074	7.746.573	10,5%	2,2%
Hoa Kỳ	8.050.973	5.449.560	-32,3%	1,6%
Ai Cập	6.235.306	5.035.291	-19,2%	1,4%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	3.020.671	3.455.696	14,4%	1,0%
Ấn Độ	4.015.517	3.025.866	-24,6%	0,9%
I-ran	3.493.521	2.400.096	-31,3%	0,7%
Nhật Bản	3.028.670	2.296.719	-24,2%	0,7%
Việt Nam	2.059.046	1.931.475	-6,2%	0,6%

Nguồn: IHS Markit

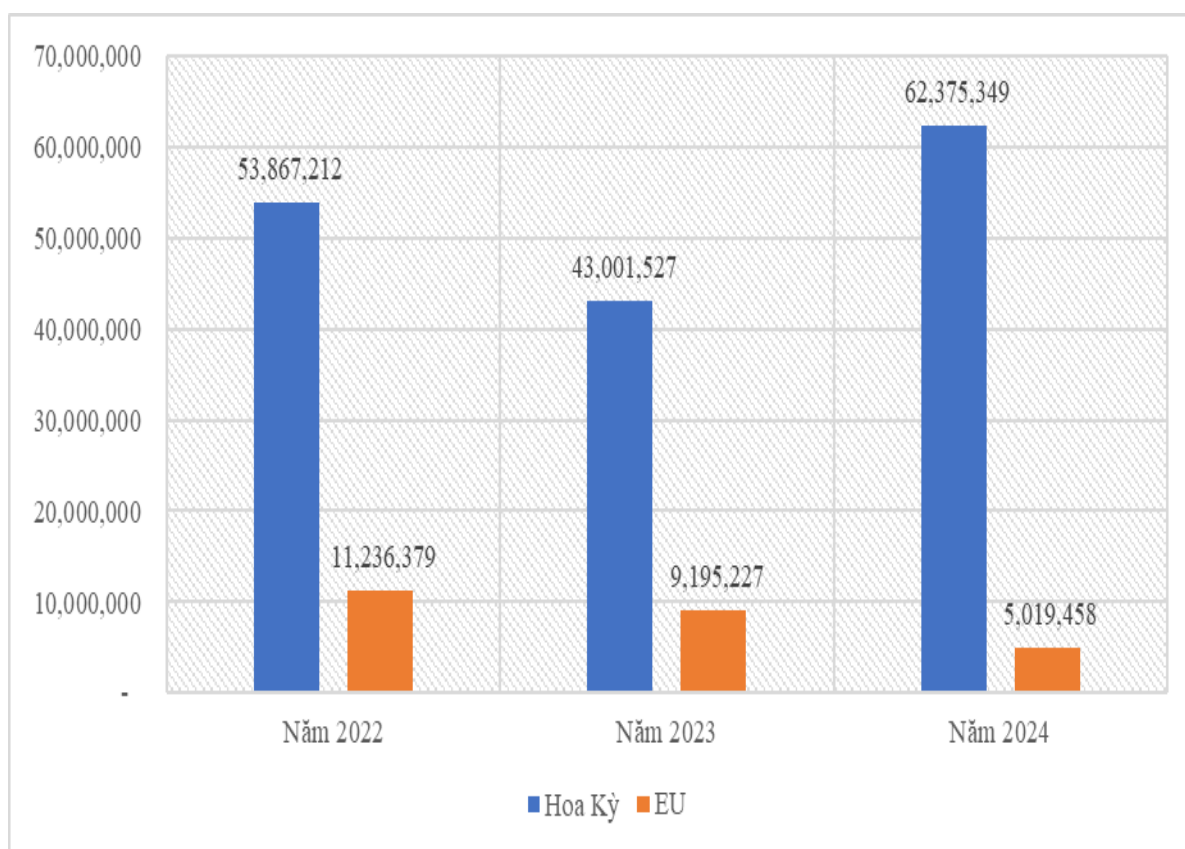
Tình hình xuất khẩu kính nổi sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

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

Thị trường EU: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang thị trường EU đạt 11,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng kính nổi của EU. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang EU giảm xuống còn 9,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU. Năm 2024, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang EU tiếp tục có sự sụt giảm xuống còn 5 triệu USD, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng cùng loại của EU.

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

Đơn vị: USD

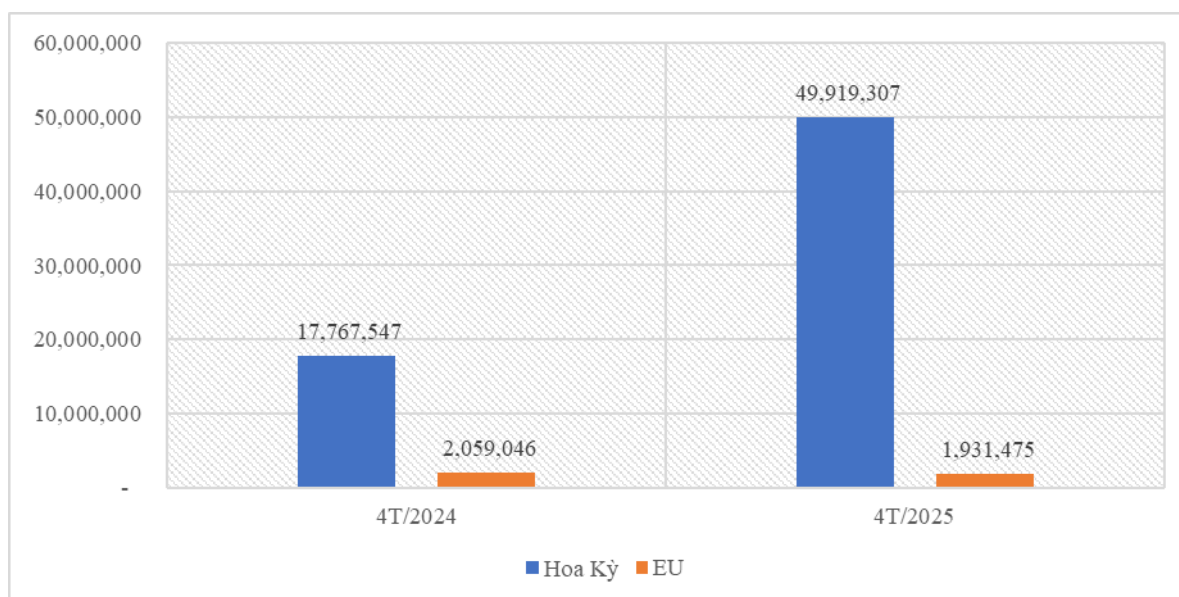


Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 181% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 49,9 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU lại có sự sụt giảm xuống 6,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 1,9 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 4T/2024 và 4T/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 bốn tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) tiếp tục đối mặt với rủi ro ngày càng lớn liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại, trong bối cảnh thị trường vật liệu xây dựng toàn cầu phục hồi chậm, nhu cầu tiêu thụ tại các nền kinh tế lớn chưa ổn định, trong khi năng lực sản xuất kính trên thế giới vẫn ở mức cao, dẫn đến cạnh tranh gay gắt về giá giữa các nguồn cung. Tại thị trường Hoa Kỳ, các cơ quan chức năng duy trì chính sách bảo hộ đối với ngành sản xuất vật liệu xây dựng trong nước thông qua việc tăng cường giám sát nhập khẩu và thường xuyên khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp cũng như chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại đối với các mặt hàng có kim ngạch tăng nhanh và giá bán thấp, trong đó kính nổi được đánh giá là nhóm sản phẩm có nguy cơ cao bị xem xét do tính chất sản phẩm đồng nhất, dễ so sánh giá và chịu tác động mạnh từ biến động cung cầu. Đặc biệt, trong bối cảnh Hoa Kỳ đang áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với kính nổi từ một số quốc gia, khả năng mở rộng phạm vi điều tra sang các nguồn cung thay thế, trong đó có Việt Nam, là hiện hữu nếu xuất khẩu tăng trưởng đột biến hoặc có dấu hiệu chuyển hướng thương mại từ các thị trường đang chịu thuế cao. Đồng thời, Hoa Kỳ cũng đẩy mạnh kiểm soát gian lận xuất xứ và hành vi lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua việc yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu cung cấp chi tiết thông tin về chuỗi cung ứng, tỷ lệ giá trị gia tăng và quy trình sản xuất, khiến áp lực tuân thủ đối với doanh nghiệp xuất khẩu ngày càng lớn.

Đối với thị trường EU, bên cạnh việc duy trì và mở rộng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với nhiều mặt hàng vật liệu xây dựng nhập khẩu, khối này còn triển khai đồng thời các chính sách mới về phát triển bền vững và trung hòa car-

bon, như Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), cùng với các quy định nghiêm ngặt về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn sản phẩm và truy xuất nguồn gốc, làm gia tăng chi phí tuân thủ và rủi ro pháp lý đối với doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam. Trong trường hợp kim ngạch xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU gia tăng nhanh hoặc giá bán thấp hơn đáng kể so với sản phẩm nội khối, nguy cơ bị khởi xướng điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp có thể gia tăng, đặc biệt trong bối cảnh ngành sản xuất kính tại EU đang chịu áp lực lớn từ chi phí năng lượng cao và suy giảm nhu cầu xây dựng.

Trước tình hình đó, doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam cần nâng cao nhận thức và năng lực về phòng vệ thương mại, chủ động theo dõi sát diễn biến chính sách và các vụ việc điều tra tại Hoa Kỳ và EU, đồng thời xây dựng hệ thống quản trị tuân thủ nội bộ về phòng vệ thương mại, trong đó chú trọng việc lưu trữ đầy đủ và minh bạch các hồ sơ liên quan đến nguồn gốc nguyên liệu, quy trình sản xuất, mức tiêu hao năng lượng, chi phí đầu vào, chi phí vận chuyển và cấu trúc giá bán để sẵn sàng cung cấp khi có yêu cầu điều tra. Doanh nghiệp cần hạn chế tình trạng tăng trưởng xuất khẩu đột biến vào các thị trường nhạy cảm, tránh cạnh tranh chủ yếu bằng giá thấp, từng bước chuyển dịch sang các dòng sản phẩm kính chất lượng cao, kính tiết kiệm năng lượng hoặc kính chuyên dụng để nâng cao giá trị gia tăng và giảm nguy cơ bị coi là gây thiệt hại cho ngành sản xuất nước nhập khẩu.

Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, không tập trung quá mức vào một hoặc hai thị trường lớn có xu hướng sử dụng mạnh các công cụ phòng vệ thương mại, cũng là giải pháp quan trọng nhằm phân tán rủi ro. Đồng thời, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành kính và cơ quan quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại để cập nhật thông tin cảnh báo sớm, chủ động tham gia, hợp tác đầy đủ và đúng thời hạn trong trường hợp phát sinh điều tra, qua đó bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình, duy trì ổn định hoạt động xuất khẩu kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp, cạnh tranh gay gắt và khó lường.

III. Dây và cáp điện bằng nhôm

1. Mô tả mặt hàng

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

So với dây đồng, dây và cáp điện bằng nhôm có ưu điểm nổi bật về trọng lượng nhẹ hơn khoảng 30–50%, giúp giảm tải trọng cho các công trình điện và dễ dàng trong vận chuyển, lắp đặt, đặc biệt là đối với các hệ thống đường dây điện trên không dài hàng chục hoặc hàng trăm kilômét. Nhôm cũng là vật liệu dồi dào, giá thành thấp hơn đồng, góp phần đáng kể trong việc tiết giảm chi phí đầu tư ban đầu cho các dự án truyền tải điện năng, hạ tầng năng lượng và xây dựng dân dụng. Bên cạnh đó, nhôm có khả năng chống ăn mòn tốt hơn trong môi trường không khí, đặc biệt khi được phủ lớp oxide bảo vệ tự nhiên, giúp kéo dài tuổi thọ sản phẩm trong điều kiện khí hậu ẩm hoặc vùng ven biển. Tuy nhiên, do độ dẫn điện của nhôm chỉ bằng khoảng 61% so với đồng, nên để đạt được cùng khả năng dẫn điện, tiết diện dây nhôm cần lớn hơn. Ngoài ra, nhôm có xu hướng giòn, dễ gãy khi uốn nhiều lần, và dễ bị oxi hóa tại các đầu nối, nên đòi hỏi kỹ thuật lắp đặt, đầu nối và bảo trì đặc biệt để đảm bảo an toàn và hiệu quả sử dụng lâu dài.

Trên thị trường hiện nay, dây và cáp điện bằng nhôm được phân loại đa dạng tùy theo cấu trúc và mục đích sử dụng, bao gồm: dây nhôm lõi thép (ACSR) thường dùng cho đường dây tải điện trên không do có khả năng chịu lực kéo lớn; dây nhôm lõi nhôm (AAC) dùng trong truyền tải ngắn; cáp nhôm bọc cách điện (ABC) được ứng dụng trong mạng điện phân phối trung áp và hạ áp ở khu vực đô

thị hoặc nông thôn; cùng các loại cáp nhôm bọc XLPE dùng trong hệ thống điện ngầm, nhà máy công nghiệp và các công trình hạ tầng kỹ thuật. Những sản phẩm này đều được sản xuất theo các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như IEC 61089, ASTM B232, TCVN 5064:1994 nhằm bảo đảm chất lượng, độ bền cơ học và an toàn điện.

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

Quy trình sản xuất

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

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

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

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

Nhìn chung, quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là sự kết hợp hài hòa giữa công nghệ luyện kim, kỹ thuật cơ khí chính xác và tự động hóa hiện đại.



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

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

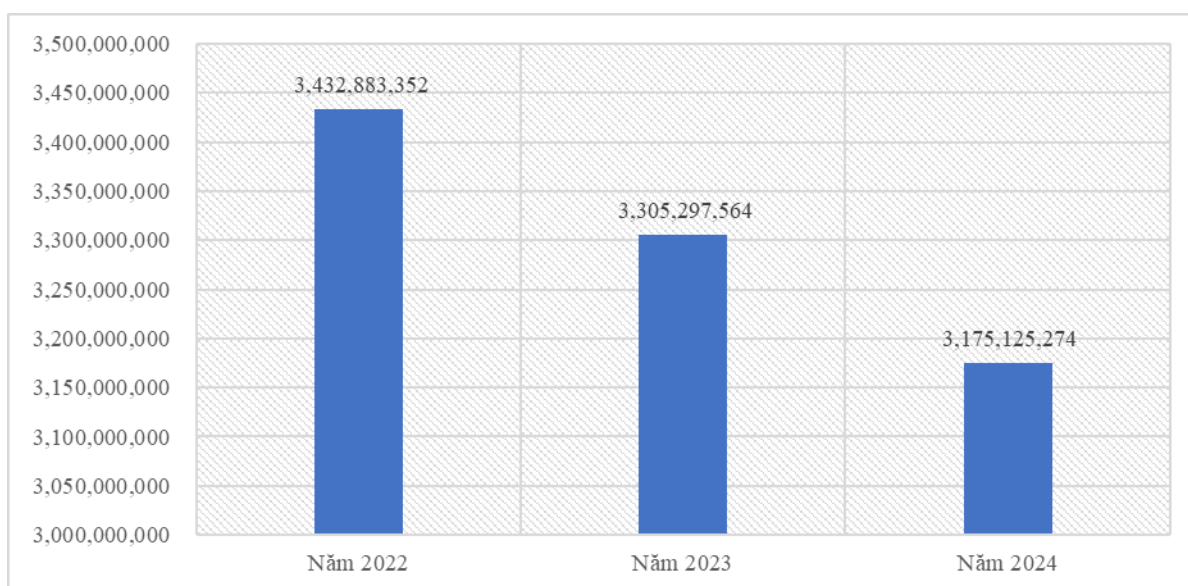
Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu thụ điện năng lớn nhất thế giới, với hệ thống hạ tầng điện phát triển rộng khắp. Nhu cầu về dây và cáp điện, đặc biệt là loại làm từ nhôm, đang gia tăng do nhiều yếu tố như hiện đại hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải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

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

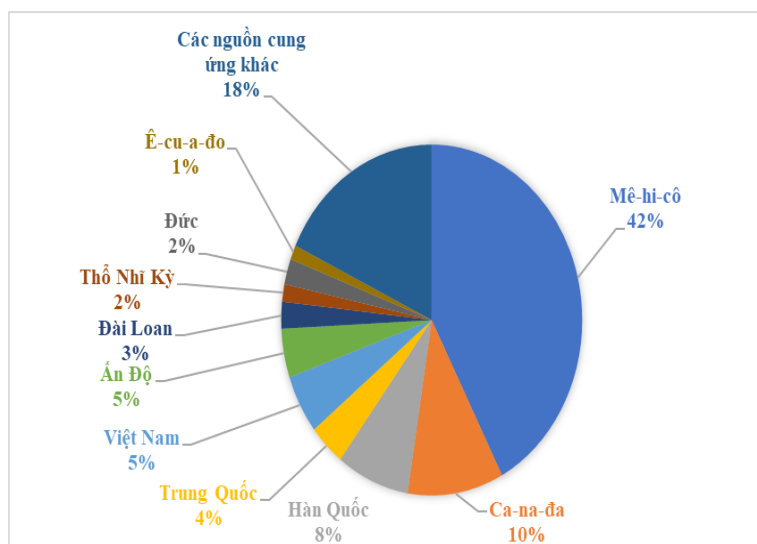
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Mê-hi-cô dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, do có lợi thế địa lý gần gũi và tham gia Hiệp định USMCA. Sản phẩm từ Mê-hi-cô có thời gian vận chuyển ngắn và mức thuế ưu đãi. Trị giá xuất khẩu của Mê-hi-cô đạt 1,4 tỷ USD, chiếm 42,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Là đối tác thương mại lâu năm, Ca-na-đa cung cấp dây cáp chất lượng cao, phục vụ cả nhu cầu công nghiệp và dân dụng, Ca-na-đa xếp thứ hai các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 340,5 triệu USD, chiếm 10,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc xếp thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 258,7 triệu USD, chiếm 7,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam xếp thứ tư trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 179,1 triệu USD, chiếm 5,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ và Trung Quốc lần lượt xếp vị trí thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 149,1 triệu USD và 128,5 triệu USD. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của mười nguồn cung ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 2,7 tỷ USD, chiếm 82% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của các nguồn cung ứng khác đạt 595,7 nghìn USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

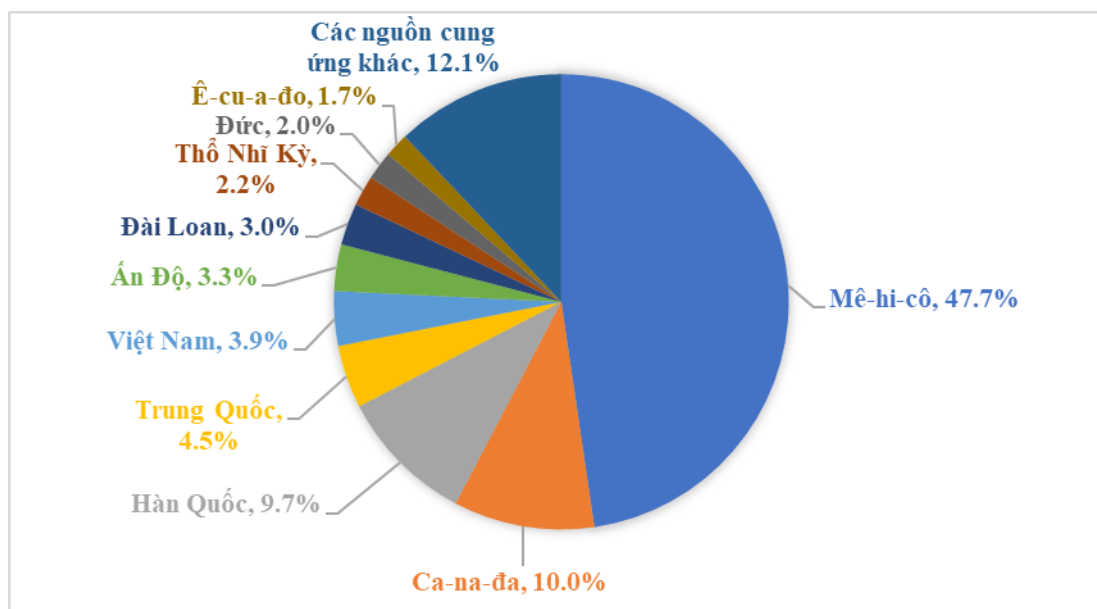
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



Nguồn: IHS Markit

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 25% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,2 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 509,7 triệu USD, chiếm 41,6% 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 123,7 triệu USD, chiếm 10,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 104,2 triệu USD, chiếm 8,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 71,6 triệu USD, chiếm 5,8% 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 54,4 triệu USD, chiếm 4,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trung Quốc xếp thứ sáu với trị giá xuất khẩu đạt 48,4 triệu USD, chiếm 3,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 4T/2024 và 4T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Mê-hi-cô	487.499.723	509.717.322	4,6%	41,6%
Hàn Quốc	92.105.286	123.748.457	34,4%	10,1%
Ca-na-đa	111.561.213	104.203.589	-6,6%	8,5%
Ấn Độ	15.539.472	71.582.578	360,7%	5,8%
Việt Nam	35.400.341	54.434.116	53,8%	4,4%
Trung Quốc	38.273.463	48.355.395	26,3%	3,9%
Cam-pu-chia	8.611.487	41.058.326	376,8%	3,4%
Ba Lan	14.696.649	34.517.841	134,9%	2,8%
Đài Loan (Trung Quốc)	28.006.488	34.319.398	22,5%	2,8%
Thổ Nhĩ Kỳ	20.574.490	31.035.933	50,8%	2,5%

Nguồn: IHS Markit

2.2. Thị trường EU

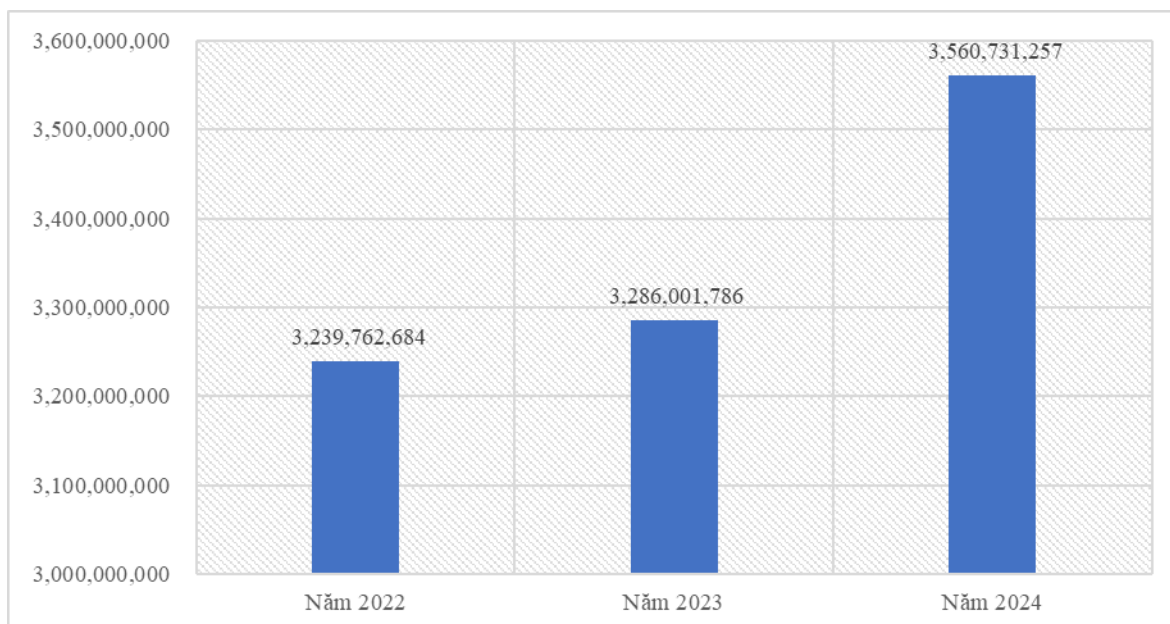
Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những khu vực phát triển công nghiệp và hạ tầng điện mạnh mẽ nhất thế giới, với nhu cầu lớn về dây và cáp điện phục vụ các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi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

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

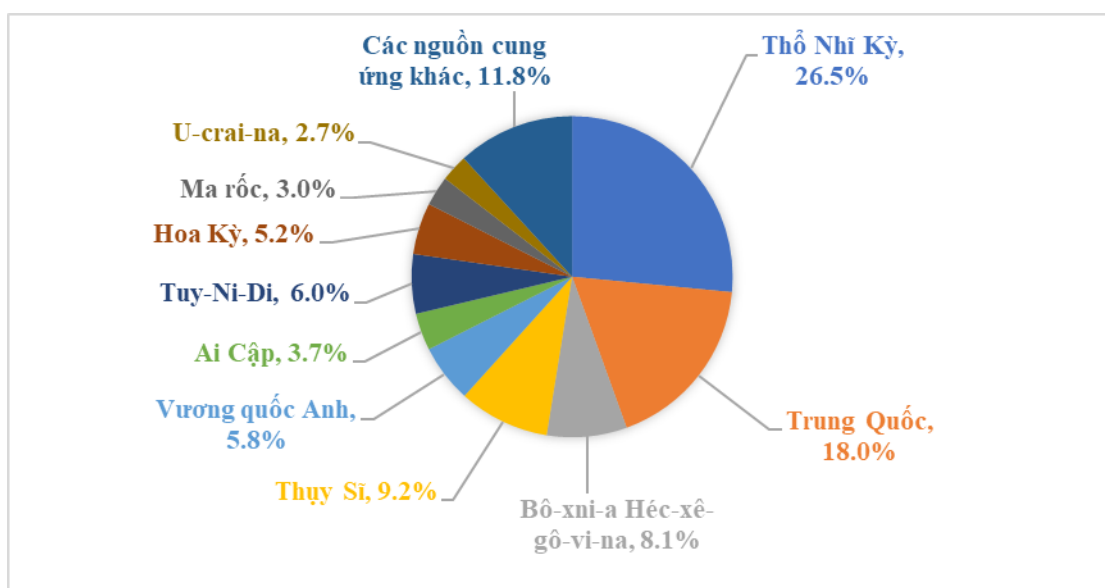
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641	7,7%	8,1%	8,0%
Thụy Sĩ	300.957.707	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, Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Tuy-ni-di lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 300,9 triệu USD, 264,6 triệu USD và 196,8 triệu USD. Việt Nam đứng thứ mười chín các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 11,8 triệu USD, chiếm 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU.

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

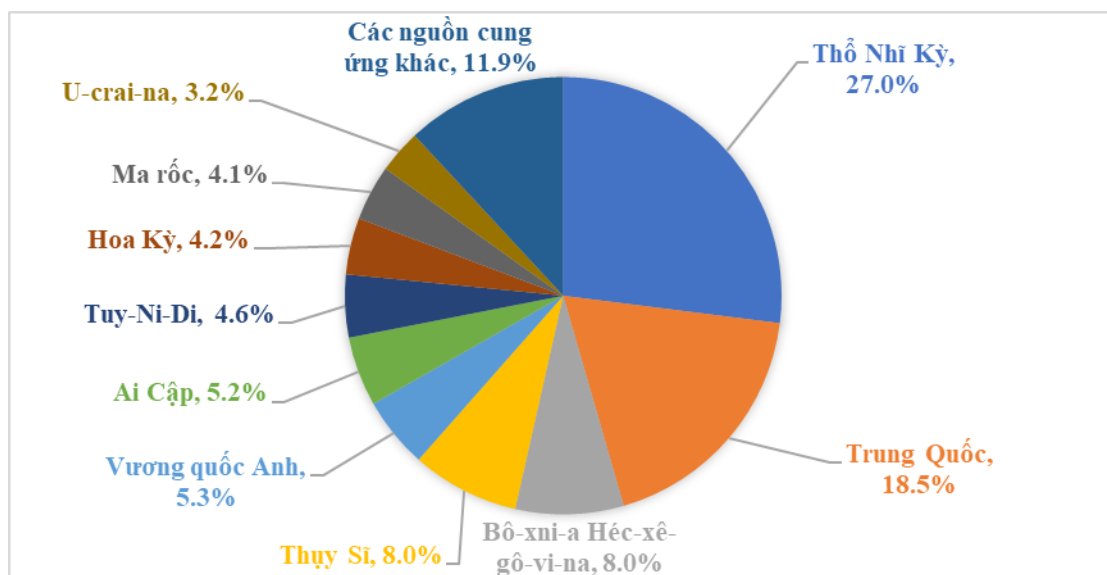


Nguồn: IHS Markit

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

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 12,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,2 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 335,5 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 35,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 229,2 triệu USD, chiếm 18,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 100,6 triệu USD, chiếm 8,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na, Ai Cập và Ma rốc lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 99,2 triệu USD, 74,2 triệu USD và 70,7 triệu USD. Trong bốn tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 38,2% so với

cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,5 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 4T/2024 và 4T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 4T/2024	Trị giá NK 4T/2025	4T/2025 so với 4T/2024	Tỷ trọng 2025
Thổ Nhĩ Kỳ	316.392.707	335.535.332	6,1%	27,0%
Trung Quốc	169.565.302	229.243.010	35,2%	18,4%
Thụy Sĩ	102.196.980	100.648.974	-1,5%	8,1%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	94.398.515	99.155.455	5,0%	8,0%
Ai Cập	52.438.375	74.197.595	41,5%	6,0%
Ma-rốc	30.497.070	70.744.574	132,0%	5,7%
Tuy-ni-di	49.609.953	62.136.715	25,3%	5,0%
Vương quốc Anh	65.986.580	58.058.134	-12,0%	4,7%
Hoa Kỳ	56.281.527	47.030.897	-16,4%	3,8%
U-crai-na	34.161.274	38.351.618	12,3%	3,1%
Ấn Độ	16.001.509	22.873.541	42,9%	1,8%
Đài Loan (Trung Quốc)	10.410.614	12.874.534	23,7%	1,0%
Mê-hi-cô	19.768.152	12.600.360	-36,3%	1,0%
Hàn Quốc	16.226.905	12.505.620	-22,9%	1,0%
Xéc-bi-a	7.972.614	11.659.334	46,2%	0,9%
Ma-xê-đô-ni-a	8.439.926	10.035.387	18,9%	0,8%
Xinh-ga-po	1.396.775	9.046.953	547,7%	0,7%
Nhật Bản	7.164.217	5.087.484	-29,0%	0,4%
Ô-man	1.052.150	4.865.461	362,4%	0,4%
Ma-lai-xi-a	3.847.606	4.471.646	16,2%	0,4%
Na Uy	3.923.778	4.046.343	3,1%	0,3%
U-dơ-bê-ki-xtan	838.545	3.578.404	326,7%	0,3%
Việt Nam	3.967.733	2.451.749	-38,2%	0,2%

Nguồn: IHS Markit

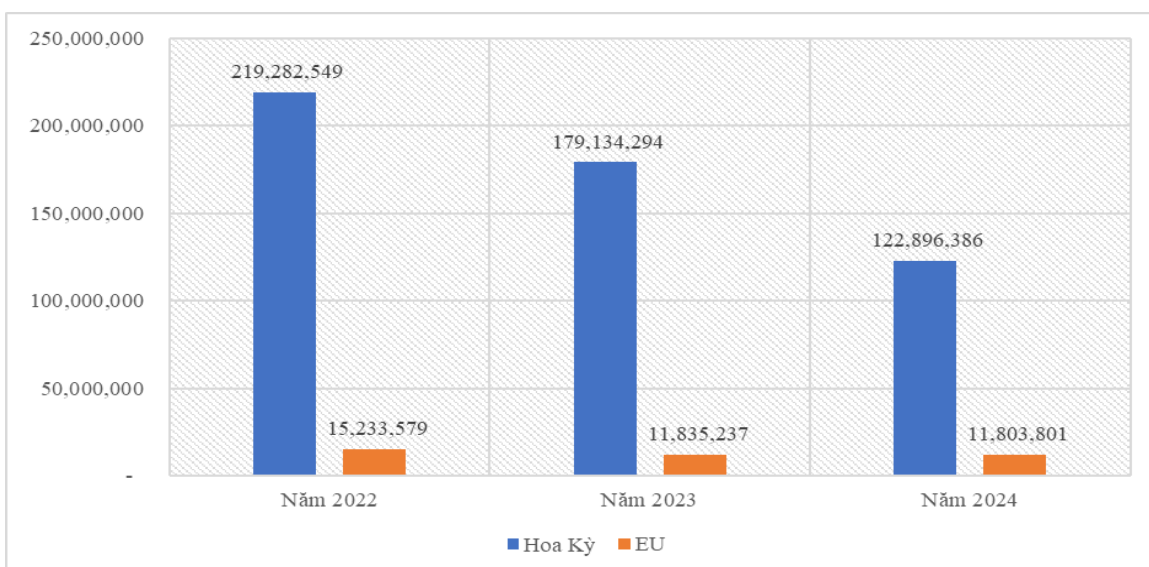
Tình hình nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

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

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

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

Đơn vị: USD

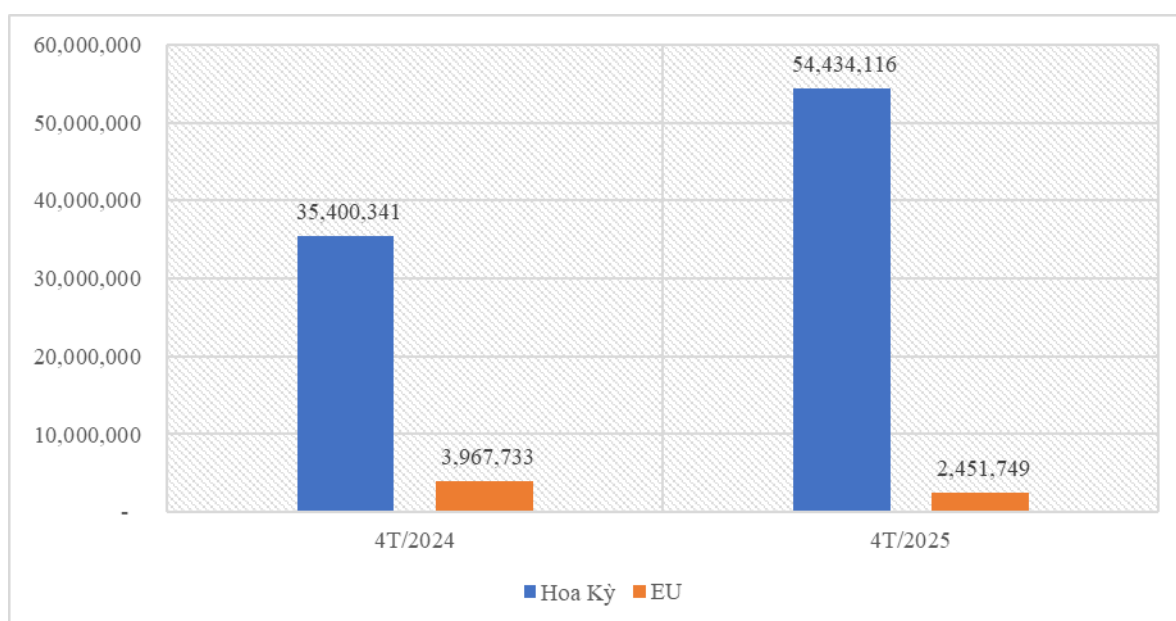


Nguồn: IHS Markit

Trong bốn tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 53,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 54,4 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 38,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 2,5 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 4T/2024 và 4T/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 bốn tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và EU tiếp tục đứng trước nhiều rủi ro đáng kể liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại, trong bối cảnh các thị trường này tăng cường bảo hộ ngành sản xuất trong nước và giám sát chặt chẽ các mặt hàng kim loại cơ bản có kim ngạch nhập khẩu gia tăng nhanh. Tại thị trường Hoa Kỳ, các sản phẩm nhôm và sản phẩm từ nhôm vẫn chịu sự điều chỉnh của các biện pháp thuế quan bổ sung theo Mục 232, đồng thời thường xuyên nằm trong phạm vi rà soát của các cơ quan điều tra thương mại nhằm phát hiện hành vi bán phá giá, trợ cấp hoặc lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi mã HS, chuyển tải bất hợp pháp hoặc gia công đơn giản tại nước thứ ba. Đối với thị trường EU, xu hướng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với sản phẩm nhôm và dây cáp điện tiếp tục gia tăng nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội khối trước áp lực từ hàng nhập khẩu có giá cạnh tranh, cùng với đó là yêu cầu ngày càng cao về truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn kỹ thuật, quy định về xuất xứ và các tiêu chí liên quan đến phát thải carbon, khiến nguy cơ bị điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp đối với mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam ngày càng rõ nét nếu xuất khẩu tăng trưởng mạnh về lượng hoặc giá bán thấp bất thường.

Trước tình hình này, doanh nghiệp xuất khẩu cần chủ động theo dõi sát các chính sách thương mại và động thái điều tra của Hoa Kỳ và EU, xây dựng và duy trì hệ thống quản trị tuân thủ về phòng vệ thương mại, trong đó đặc biệt chú trọng việc lưu trữ đầy đủ hồ sơ về nguồn gốc nguyên liệu nhôm, tỷ lệ giá trị gia tăng tại Việt Nam, quy trình sản xuất, chi phí và cấu trúc giá bán nhằm sẵn sàng chứng minh tính minh bạch và hợp pháp khi bị yêu cầu cung cấp thông tin.

Doanh nghiệp cũng cần kiểm soát tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào các thị trường nhạy cảm, tránh cạnh tranh chủ yếu bằng giá thấp, từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và môi trường của thị trường nhập khẩu, đồng thời đa dạng hóa thị trường và mặt hàng xuất khẩu để giảm phụ thuộc vào một số thị trường lớn có xu hướng sử dụng mạnh các công cụ phòng vệ thương mại.

Bên cạnh đó, việc tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại để cập nhật cảnh báo sớm, chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ trong trường hợp phát sinh điều tra được xem là giải pháp then chốt nhằm giúp doanh nghiệp bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, duy trì ổn định hoạt động xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp và khó lường.

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.



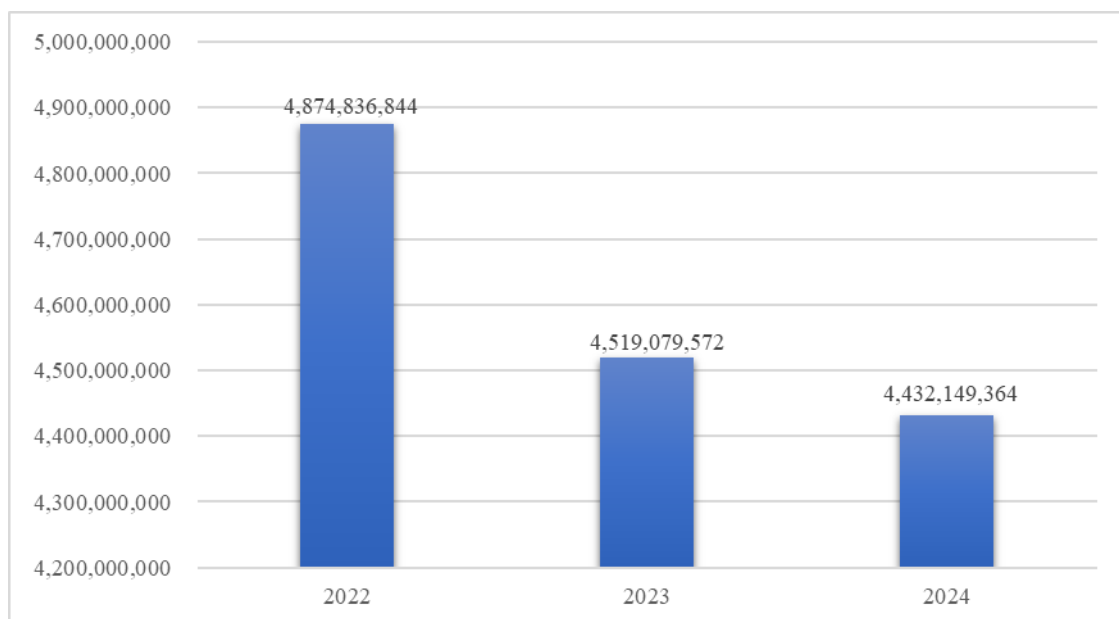
2. Tình hình xuất khẩu

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.

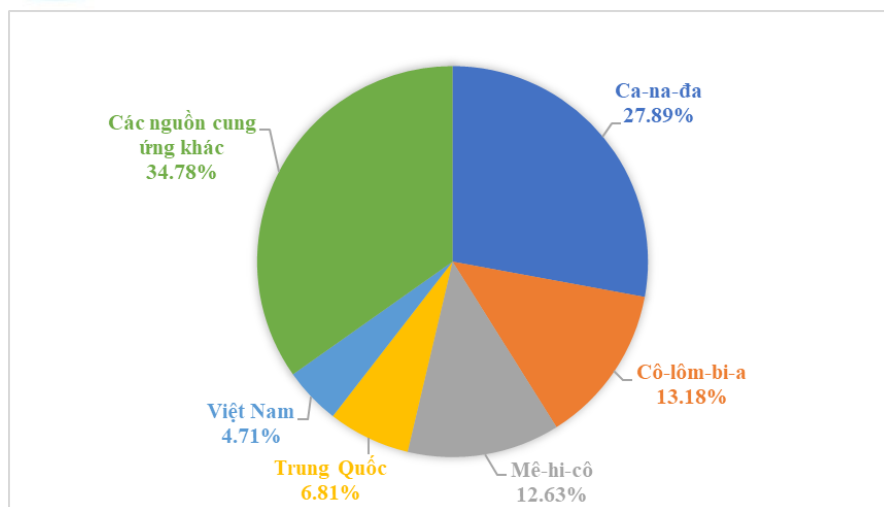
Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ năm 2023 và năm 2024*Đơn vị: USD*

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

Nguồn: IHS Markit

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

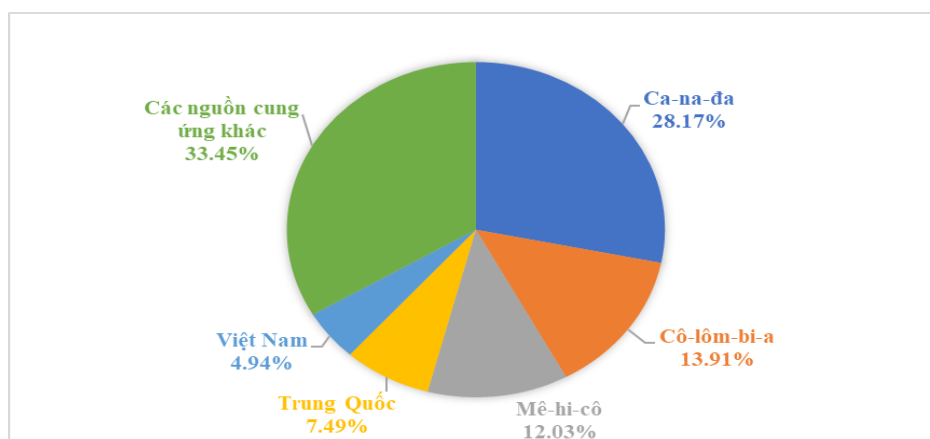
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



Nguồn: IHS Markit

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 4 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 17,9% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 320,8 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 71,7 triệu USD, tuy nhiên giảm 38,7% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a vượt lên vị trí thứ hai tăng 35,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt gần 65,2 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 4 năm 2025, đạt 32,6 triệu USD. Nếu như trong tháng 4 năm 2024, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ đạt 26 triệu USD thì trong tháng 4 năm 2025, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ giảm xuống còn 21,8 triệu USD. Việt Nam đứng vị trí thứ tư trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 4 năm 2025. Trung Quốc đứng vị trí thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 4 năm 2025, đạt 16,5 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 4/2024 và tháng 4/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK tháng 4/2024	Trị giá NK tháng 4/2025	T4/2025 so với T4/2024
Ca-na-đa	115.913.431	71.669.425	-38,17%
Cô-lôm-bi-a	48.029.598	65.169.406	35,69%
Mê-hi-cô	45.055.579	32.618.196	-27,60%
Việt Nam	26.028.051	21.795.397	-16,26%
Trung Quốc	27.518.031	16.523.363	-39,95%

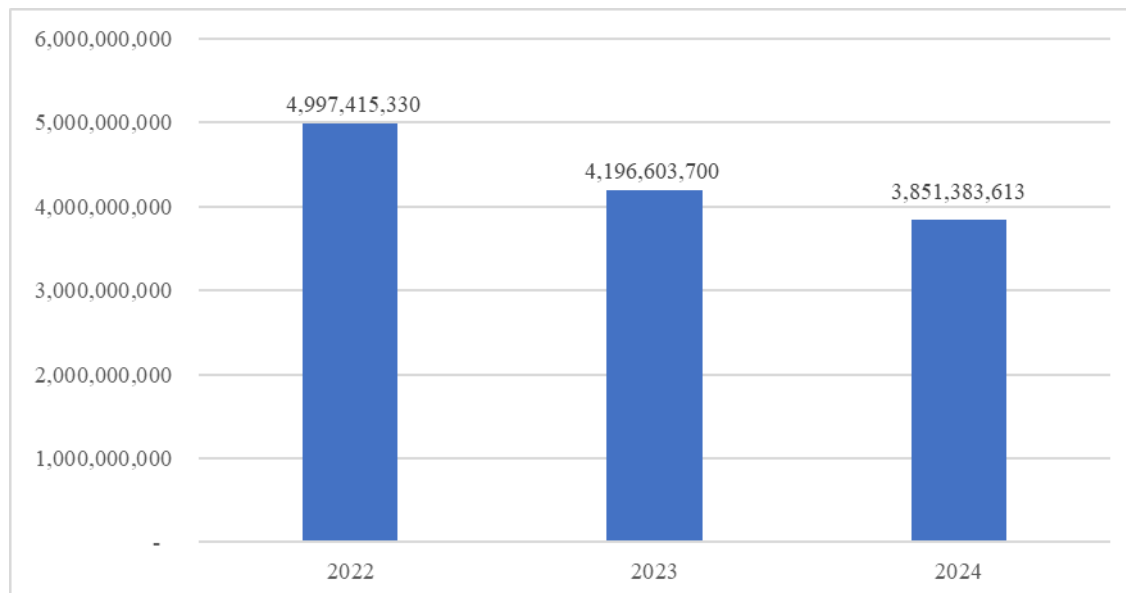
Nguồn: IHS Markit

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

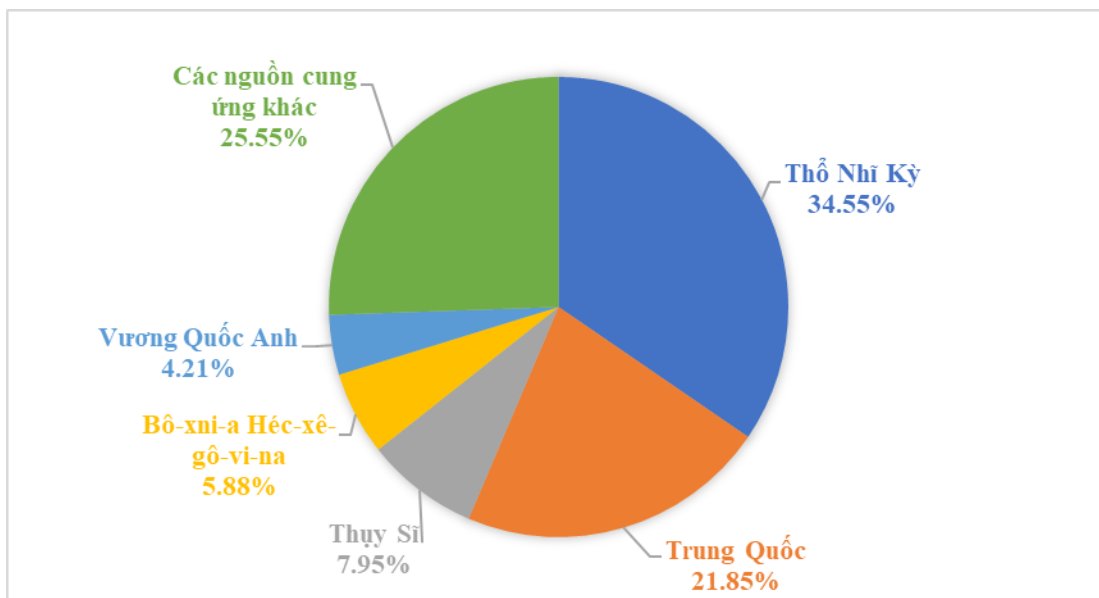
Đơn vị: USD

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

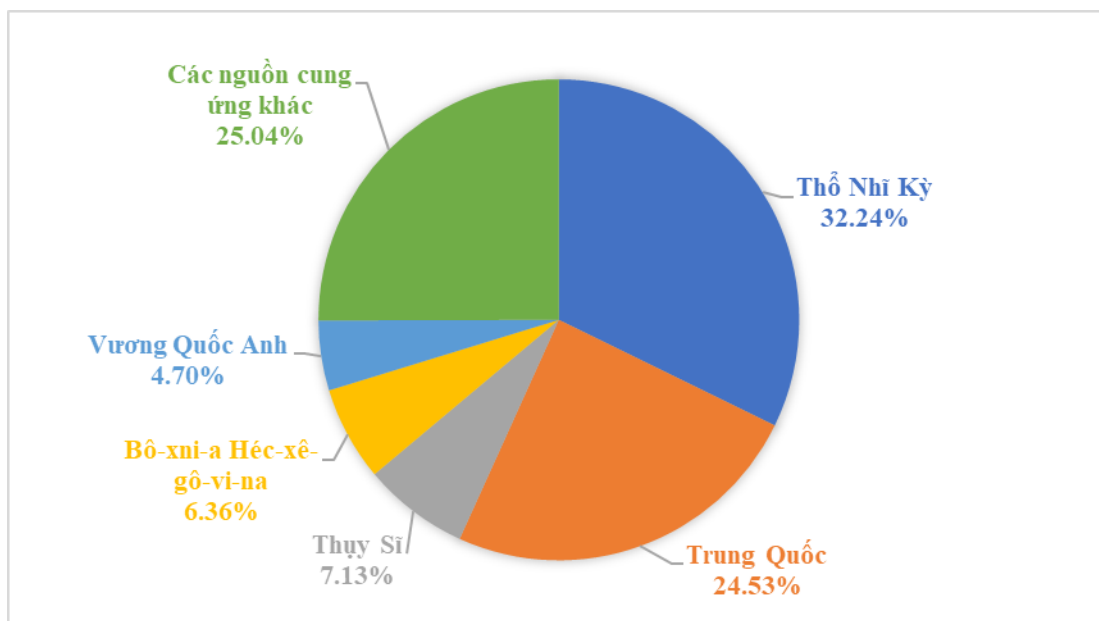


Nguồn: IHS Markit

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.

phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, Thụy Sĩ vẫn tiếp tục xếp vị trí thứ ba các nguồn cung lớn mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU, đạt 274,6 triệu USD. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, kim ngạch xuất khẩu của Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đạt 245 triệu USD, chiếm 6,36% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương Quốc Anh vẫn duy trì ở vị trí thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 180,9 triệu USD, tăng 2,33% so với năm trước. Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của các nguồn cung ứng khác đạt 964,3 triệu USD, chiếm 25,04% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU, trong đó phải kể đến Hoa Kỳ (126,9 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười ba trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0,85% tổng kim ngạch, đạt 32,8 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 4 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU tăng 20,8% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 387,7 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 124,2 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai tăng 13,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 87,1 triệu USD. Thụy Sĩ, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Hoa Kỳ 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 4 năm 2025, đạt 26,5 triệu USD, 21,6 triệu USD và 20,9 triệu USD.

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

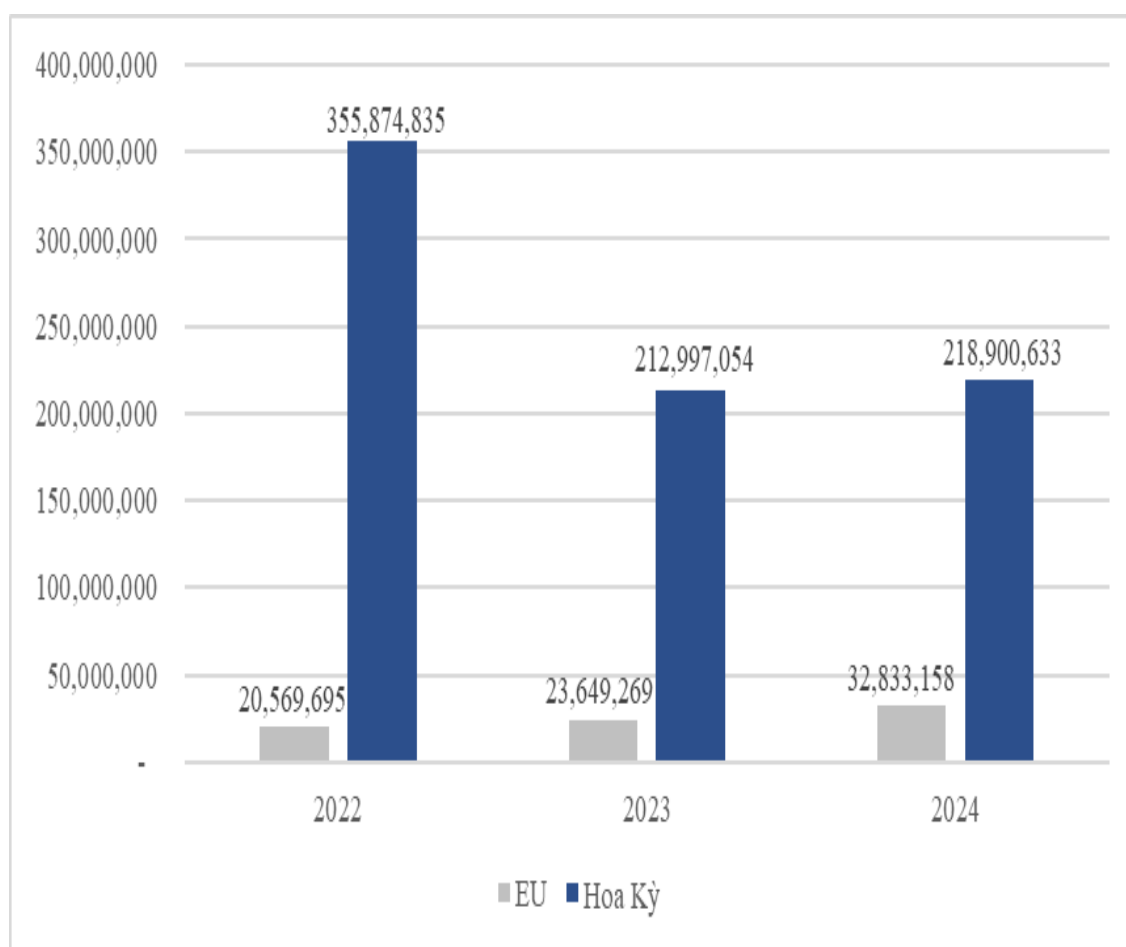
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK tháng 4/2024	Trị giá NK tháng 4/2025	T4/2025 so với T4/2024
Thổ Nhĩ Kỳ	97.978.025	124.187.282	26,75%
Trung Quốc	76.714.534	87.120.893	13,57%
Thụy Sĩ	27.534.057	26.524.567	-3,67%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	22.288.552	21.553.255	-3,30%
Hoa Kỳ	12.526.754	20.890.369	66,77%

*Nguồn: IHS Markit***Tình hình xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

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

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

Đơn vị: USD



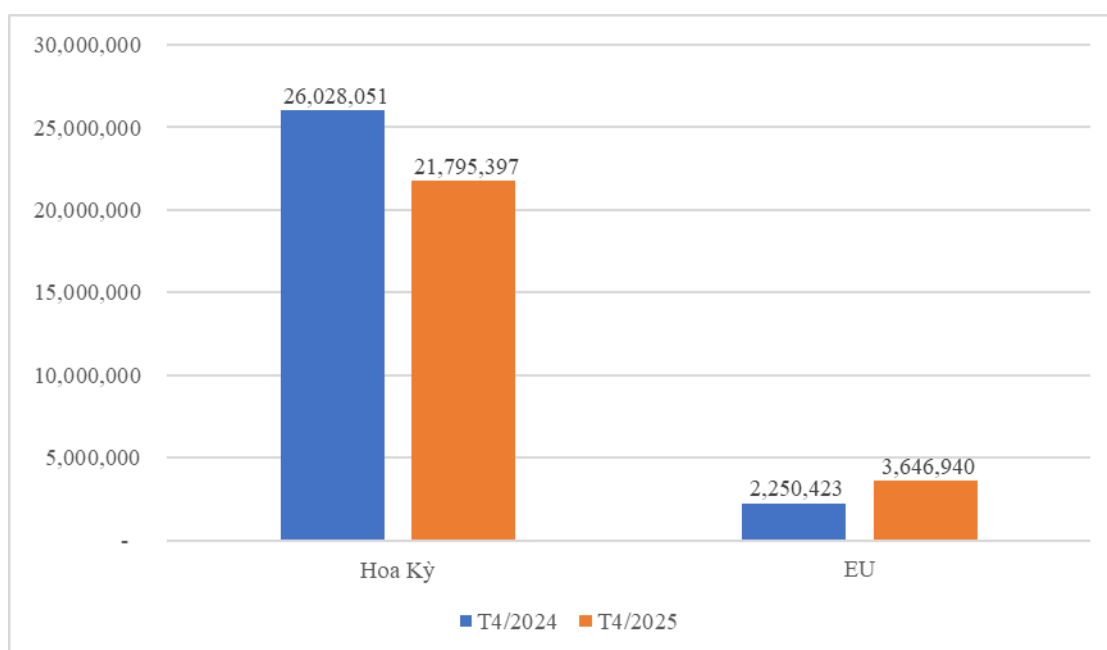
Nguồn: IHS Markit

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

Trong tháng 4 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự sụt giảm xuống còn 21,8 triệu USD, giảm 16,3% so với cùng kỳ năm trước.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU tháng 4/2024 và tháng 4/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 4 năm 2025 tăng 1,6 lần lên đến 3,6 triệu USD so với cùng kỳ năm trước, tuy nhiên trị giá xuất khẩu sang EU vẫn còn rất hạn chế so với Hoa Kỳ.

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

Ủy ban châu Âu (EC) đã mở cuộc điều tra từ tháng 2 năm 2020 đối với những sản phẩm nhôm được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực vận tải, xây dựng và điện, sau khi nhận được đơn khiếu nại của European Aluminium về việc nhôm Trung Quốc cạnh tranh không công bằng trên thị trường EU. Trong quá trình điều tra, mức thuế được áp dụng đối với các sản phẩm nhôm tạm thời là 30,4% - 48,0%. Sau khi có kết quả chính thức, 21,2% - 31,2% là mức thuế chống bán phá giá mà cơ quan giám sát chính sách thương mại của 27 quốc gia EU này đã đặt ra đối với các nhà sản xuất nhôm định hình của Trung Quốc. Việc nhôm Trung Quốc bị áp thuế có thể dẫn tới việc các nhà sản xuất nhôm Trung Quốc sẽ chuyển hướng tăng cường xuất khẩu qua các thị trường khác trong đó có Việt Nam.

Vào ngày 24 tháng 10 năm 2023, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã chính thức khởi xướng điều tra chống bán phá giá với nhôm thanh định hình và các sản phẩm từ nhôm nhập khẩu từ 15 nước/vùng lãnh thổ gồm: Cô-lôm-bi-a, Đô-mi-ni-

ca, Ê-cu-a-đo, Ấn Độ, In-đô-nê-xi-a, I-ta-li-a, Ma-lai-xi-a, Mê-hi-cô, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan - Trung Quốc, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất, Việt Nam và điều tra chống trợ cấp với cùng sản phẩm từ 4 nước: In-đô-nê-xi-a, Mê-hi-cô, Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ. Vào ngày 30 tháng 10 năm 2024, USITC đã xác định rằng ngành công nghiệp nhôm thanh định hình trong nước không bị thiệt hại đáng kể do nhập khẩu từ các quốc gia này, do đó, các lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp trước đó đã bị hủy bỏ.

4. Khuyến nghị

Quá trình tăng trưởng xuất khẩu nhanh và hội nhập sâu rộng vào chuỗi giá trị toàn cầu, trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều biến động phức tạp là nguyên nhân của việc hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam liên tục phải đối mặt với nhiều vụ điều tra phòng vệ thương mại từ các nước nhập khẩu.

Trước tình hình đó, Cục Phòng vệ thương mại khuyến nghị các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu nhôm thanh định hình cần chủ động thực hiện các biện pháp sau:

Thứ nhất, chủ động tìm hiểu và cập nhật các quy định pháp lý, quy trình điều tra phòng vệ thương mại và chống lẩn tránh của các quốc gia nhập khẩu, đặc biệt là tại những thị trường trọng điểm.

Thứ hai, thường xuyên theo dõi thông tin cảnh báo sớm do Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ thương mại) cung cấp để có phản ứng kịp thời, điều chỉnh chiến lược xuất khẩu phù hợp, đồng thời tăng cường kết nối thông tin với các hiệp hội, ngành hàng và đối tác thương mại nhằm xử lý hiệu quả các vụ việc phát sinh.

Thứ ba, đẩy mạnh đa dạng hóa thị trường và sản phẩm xuất khẩu, tránh tập trung tăng trưởng quá nóng vào một thị trường duy nhất - đặc biệt là những thị trường có kim ngạch nhập khẩu lớn và thường xuyên sử dụng biện pháp phòng vệ thương mại hoặc đã từng điều tra sản phẩm nhôm của Việt Nam như Hoa Kỳ.

Thứ tư, hướng đến nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, chuyển dần từ cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng, đồng thời kiểm soát hợp lý sản lượng và giá xuất khẩu để giảm thiểu nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá hoặc nhận trợ cấp.

Thứ năm, hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp, xây dựng chuỗi truy xuất nguồn gốc nguyên liệu minh bạch, áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế và lưu trữ

đầy đủ chứng từ, hóa đơn – qua đó có thể chứng minh rõ ràng việc không bán phá giá, không lẩn tránh và không nhận trợ cấp khi bị điều tra.

Thứ sáu, trong trường hợp bị điều tra, doanh nghiệp cần chủ động hợp tác toàn diện với cơ quan điều tra nước ngoài, cung cấp thông tin, hồ sơ kịp thời và phối hợp chặt chẽ với Bộ Công Thương (Cục Phòng vệ thương mại) để được hướng dẫn, hỗ trợ hiệu quả trong quá trình ứng phó.

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 tiền xử lý và điều chỉnh thành phần bằng cách thêm các chất phụ gia để đạt các mác thép mong muốn.
- ◆ Bước 3: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

Mặc dù có sự khác biệt về nguyên vật liệu tham gia vào quá trình sản xuất là quặng sắt, than đá, thép phế liệu nhưng mục đích chung đều là tiến hành đúc để tạo ra các loại phôi thép.

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

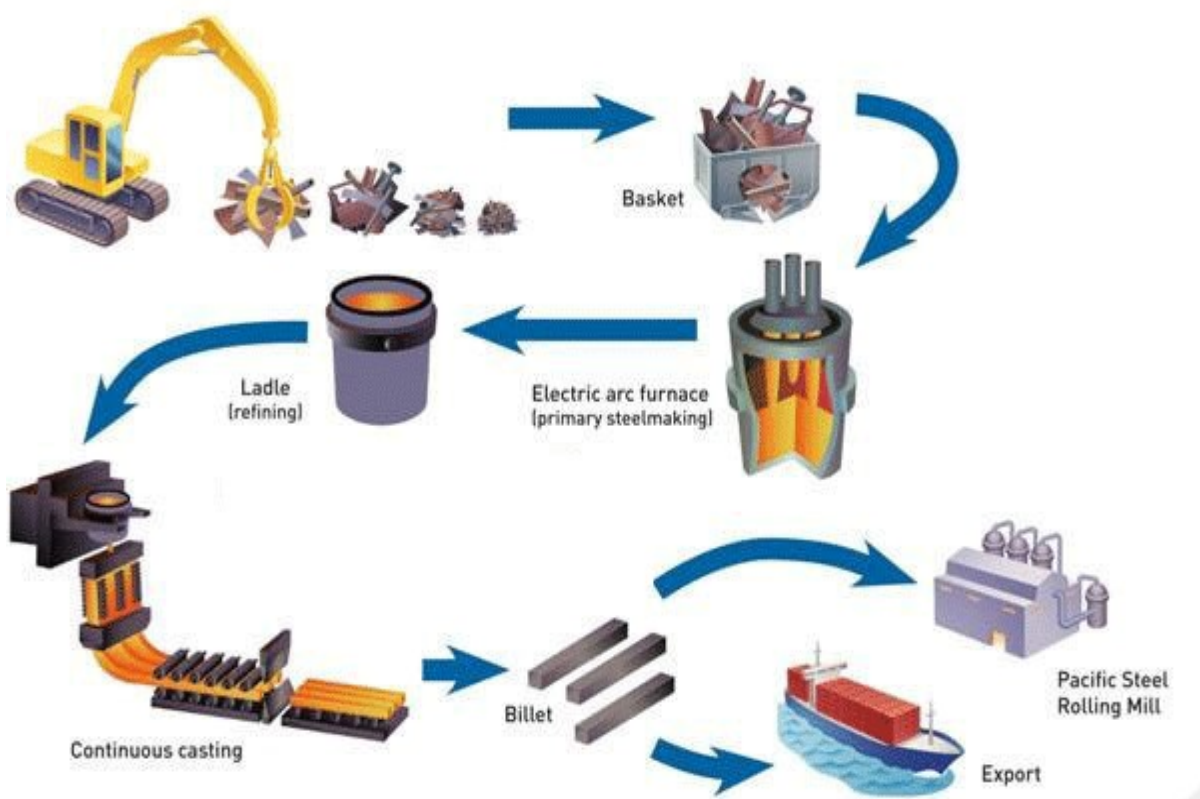
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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

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

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

Quy trình tạo ra phôi thép khép kín



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

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

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

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

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

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

Phôi thép vuông (Billet): Có mặt cắt hình vuông, phổ biến nhất để cán ra thép xây dựng. Quy cách phổ biến của loại phôi thép này thường là: 100 x 100mm, 125 x 125mm, 150 x 150mm, chiều dài từ 6 đến 12 mét, khối lượng riêng khoảng 7.85 tấn/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 4/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt gần 27,2 triệu USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 4/2025 có sự tăng đột biến so với cùng kỳ 4 năm trước.

Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 4 từ năm 2021 đến năm 2025

Đơn vị: USD

Thời gian	Tháng 4/2021	Tháng 4/2022	Tháng 4/2023	Tháng 4/2024	Tháng 4/2025
Trị giá	643.272	512.449	1.004.784	872.595	27.172.147

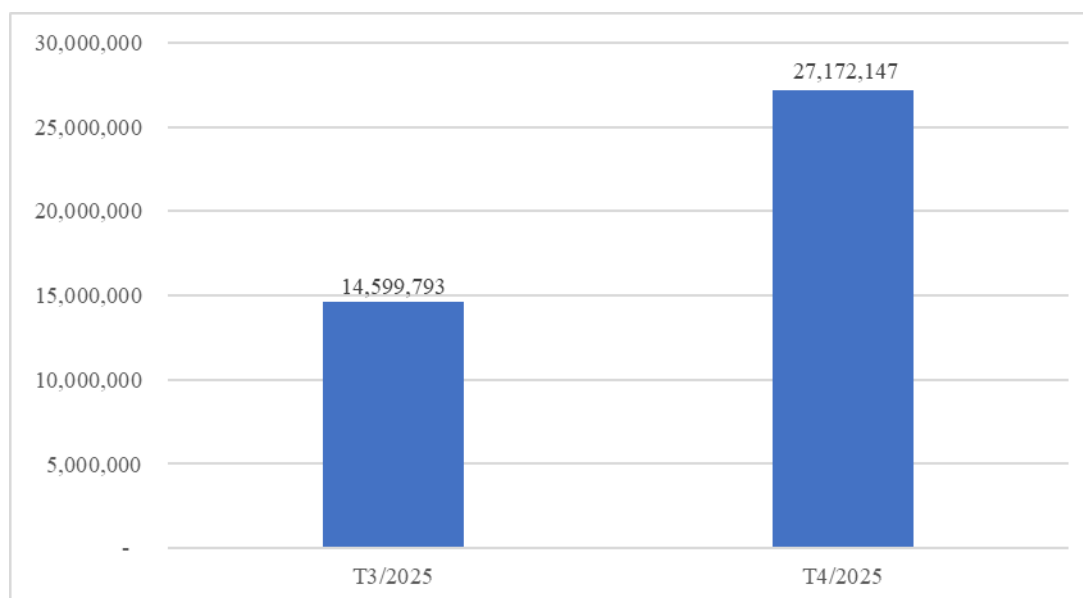
Nguồn: IHS Markit

So với tháng 3/2025, Trị giá nhập khẩu tăng mạnh 86,11% (từ gần 14,6 triệu USD lên gần 27,2 triệu USD).

Tuy nhiên, khi so sánh với tháng 4/2024, Trị giá nhập khẩu tăng mạnh 31 lần từ 872,6 nghìn USD lên gần 27,2 triệu USD.

Biểu đồ 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 3 năm 2025 và tháng 4 năm 2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 4/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt gần 27,2 triệu USD với 06 nguồn cung là In-đô-nê-xi-a, Trung Quốc, Nga, Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc. Vượt qua Trung Quốc, In-đô-nê-xi-a là nguồn cung chủ lực và tăng đột biến, chiếm tới 92,19% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 25 triệu USD. Điều này phản ánh vai trò quan trọng của In-đô-nê-xi-a ngày càng giữ vị trí quan trọng trên thị trường thép Việt Nam, nhờ lợi thế về ưu đãi thuế quan và rào cản thương mại, chất lượng ổn định và chi phí vận chuyển thấp. Trung Quốc là nhà cung cấp lớn thứ hai, chiếm 6,33% tổng Trị giá, tương ứng gần 1,7 triệu USD. Sản phẩm phôi thép từ Trung Quốc có lợi thế về giá cả, hơn nữa nhu cầu nội địa suy yếu, để giảm áp lực tồn kho và duy trì hoạt động sản xuất, các doanh nghiệp thép Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu. Nga đứng thứ ba, đóng góp 0,47% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 126,9 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh. Nhật Bản đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng của Việt Nam, giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường lớn như In-đô-nê-xi-a và Trung Quốc. Nhóm các quốc gia khác chiếm 0,6%, tương ứng 163,8 nghìn USD. Các quốc gia này bao gồm nhiều thị trường nhỏ lẻ, đóng góp vào sự đa dạng hóa nguồn nhập khẩu phôi thép. Mặc dù Trị giá nhập khẩu từ nhóm này không lớn,

nhưng việc duy trì các nguồn cung nhỏ lẻ giúp Việt Nam giảm thiểu rủi ro từ sự phụ thuộc quá mức vào một số thị trường lớn và đảm bảo tính ổn định trong dài hạn.

Bảng 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 4 năm 2025

Nguồn nhập khẩu	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)
In-đô-nê-xi-a	25.049.496	92,19
Trung Quốc	1.719.428	6,33
Nga	126.875	0,47
Các quốc gia khác	276.348	1,02
Tổng cộng	27.172.147	100

Nguồn: IHS Markit

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

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

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

Đối với thị trường thép nội địa, phân khúc thép xây dựng ghi nhận tăng trưởng vượt trội: Sản xuất đạt 3,003 triệu tấn tăng 10,6%, bán hàng đạt 3,075 triệu tấn tăng 19,9%. Đơn cử, quý I/2025, đứng đầu thị phần thép xây dựng vẫn là Hòa Phát với 1,191.729 tấn, chiếm 38,76% thị phần, Tổng công ty Thép Việt Nam -

CTCP (VNSteel) đứng thứ 2 với 355.660 tấn, chiếm 11,57% thị phần, theo sau là Việt Đức, Vinakyoei và POSCO Yamato Vina.

Ở các phân khúc khác, sản lượng ống thép sản xuất đạt 579 ngàn tấn, tăng 6,9%; bán hàng đạt 626 ngàn tấn, tăng 18,1%. Hòa Phát tiếp tục là nhà sản xuất dẫn đầu về sản lượng với 29,65% thị phần ống thép.

Những sản phẩm còn lại, lượng bán hàng đều tăng như thép cuộn cán nóng HRC bán hàng đạt 1,909 triệu tấn, tăng 9,2% (dù sản xuất giảm nhẹ 1,3%) và thép cán nguội (CRC) bán hàng đạt 694 ngàn tấn, tăng 21%.

Theo Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), trong tháng 4/2025, xuất khẩu sắt thép các loại của Việt Nam đạt khoảng 1,09 triệu tấn, tương ứng 709,99 triệu USD. So với cùng kỳ năm 2024, nhóm hàng này vẫn ghi nhận tăng trưởng tích cực với tăng 8,4% về lượng và tăng 10,4% về trị giá, phản ánh tín hiệu phục hồi từ thị trường toàn cầu, đặc biệt là khu vực ASEAN, Trung Đông và Mỹ Latinh.

Tuy nhiên, nếu so với tháng 3/2025, lượng và trị giá xuất khẩu sắt thép lại giảm lần lượt 12,4% và 23,1%, đánh dấu đợt điều chỉnh mạnh sau đà tăng trưởng cao trong quý I. Nguyên nhân có thể đến từ sự gián đoạn giao hàng do kỳ nghỉ lễ kéo dài, điều tiết tồn kho tại các thị trường nhập khẩu lớn hoặc xu hướng đi ngang của giá thép thế giới.

Tính chung 4 tháng đầu năm 2025, kim ngạch xuất khẩu sắt thép đạt 2,49 tỷ USD, với sản lượng đạt 3,84 triệu tấn. Đáng chú ý, đơn giá xuất khẩu bình quân vẫn giữ ổn định ở mức khoảng 649 USD/tấn, phản ánh khả năng giữ giá tốt và sự ổn định tương đối của cung cầu trên thị trường toàn cầu.

Ở chiều ngược lại, nhóm sản phẩm từ sắt thép ghi nhận kim ngạch xuất khẩu 486,45 triệu USD trong tháng 4, giảm 8,1% so với cùng kỳ. Sự sụt giảm này cho thấy áp lực cạnh tranh đang gia tăng ở phân khúc chế biến sâu, yêu cầu tiêu chuẩn kỹ thuật cao và thường đối mặt với các rào cản thương mại khắt khe từ các thị trường như Mỹ và EU.

Theo VSA, có thể nói quý I/2025 và tháng 4/2025 là một giai đoạn thách thức đối với ngành thép Việt Nam, đó là sự đối lập giữa tăng trưởng nội địa cộng với những khó khăn từ thị trường xuất khẩu.

4. Khuyến nghị

Phôi thép là mắt xích quan trọng trong chuỗi sản xuất thép, đóng vai trò nền tảng để tạo ra các sản phẩm thép thành phẩm phục vụ rộng rãi cho ngành xây dựng - từ công trình dân dụng đến các dự án hạ tầng lớn như nhà cao tầng, cầu đường. Việt Nam định hướng phát triển ngành thép từ khâu thượng nguồn, ưu tiên chủ động nguồn cung trong nước nhằm bảo đảm an ninh nguyên liệu cho các ngành công nghiệp. Việc duy trì và thúc đẩy sản xuất thượng nguồn không chỉ giúp ổn định việc làm và tạo nguồn thu ngân sách bền vững, mà còn đặc biệt quan trọng trong bối cảnh thép là mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn, giữ vai trò ngành công nghiệp nền tảng với khả năng lan tỏa mạnh mẽ sang nhiều lĩnh vực của nền kinh tế.

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

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

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

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

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

Ngày 21 tháng 03 năm 2023, Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT. Theo Quyết định này, Bộ trưởng Bộ Công Thương không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép có mã HS: 7207.11.00; 7207.19.00; 7207.20.29; 7207.20.99; 7224.90.00; và 9811.00.10 được dẫn chiếu tới mã HS 7224.90.00. Theo đó, tại thời điểm tháng 4 năm 2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu và Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ.

Hiện nay, nhiều quốc gia trên thế giới đang đẩy mạnh áp dụng các hàng rào kỹ thuật và biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Những rào cản này xuất hiện rất rõ tại các thị trường như Thái Lan, In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Hàn Quốc, Ấn Độ, Úc và Anh... Trong khi đó, hầu hết các sản phẩm thép nhập khẩu vào Việt Nam lại đang được áp mức thuế 0% và biện pháp tự vệ đối với mặt hàng phôi thép cũng đã được dỡ bỏ.

Về tình hình nhập khẩu phôi thép, lượng nhập khẩu hiện nay duy trì ở mức thấp và khó có khả năng tăng mạnh trong thời gian tới. Phôi thép là sản phẩm trung gian trong chuỗi giá trị thép, chủ yếu được các nhà máy sử dụng cho nhu cầu sản xuất nội bộ để chế tạo các sản phẩm hạ nguồn như thép xây dựng, thép tấm, thép cuộn. Do đặc thù này, nhập khẩu chỉ tăng khi nguồn cung trong nước thiếu hụt hoặc chi phí sản xuất nội địa vượt chi phí nhập khẩu. Tuy nhiên, với mạng lưới sản xuất phôi thép trong nước ngày càng hoàn thiện, doanh nghiệp có xu hướng ưu tiên sử dụng nguyên liệu nội địa để tối ưu chi phí và giữ ổn định chuỗi cung ứng. Ngoài ra, nhập khẩu phôi thép thường gặp phải những rào cản như chi phí

vận chuyển cao, yêu cầu về chất lượng hoặc nghĩa vụ thuế, khiến đây trở thành lựa chọn kém hấp dẫn hơn so với việc sử dụng nguồn cung trong nước.

Nhìn chung, việc nhập khẩu phôi thép duy trì ở mức thấp đã góp phần giữ ổn định thị trường thép trong nước, giảm bớt tác động từ biến động giá quốc tế và tạo nền tảng phát triển bền vững cho ngành thép nội địa. Tuy vậy, để tiếp tục giữ vững lợi thế này, các doanh nghiệp cần đẩy mạnh đầu tư công nghệ, tối ưu hóa chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng những tiêu chuẩn ngày càng khắt khe của thị trường. Bên cạnh đó, ngành thép cũng phải theo dõi chặt chẽ diễn biến thị trường thế giới, đặc biệt là giá nguyên liệu và các chính sách thương mại, để chủ động điều chỉnh chiến lược sản xuất – nhập khẩu một cách phù hợp. Những nỗ lực này không chỉ bảo vệ vị thế của ngành thép trong nước mà còn giúp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Do 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 trong nước phải đối mặt với áp lực lớn về cạnh tranh và giữ vững thị phần. Nếu xuất hiện dấu hiệu phôi thép nhập khẩu bị bán phá giá, doanh nghiệp cần nhanh chóng triển khai các biện pháp bảo vệ quyền lợi chính đáng của ngành sản xuất nội địa. Việc này bao gồm thu thập đầy đủ thông tin và bằng chứng liên quan đến hành vi bán phá giá, như so sánh giá nhập khẩu với giá thị trường quốc tế, chi phí sản xuất trong nước và giá bán thực tế trong nước. Khi giá nhập khẩu thấp hơn đáng kể so với chi phí sản xuất thông thường hoặc giá xuất khẩu tại nơi sản xuất, đây có thể là dấu hiệu rõ ràng của hành vi bán phá giá. Song song đó, doanh nghiệp cần theo dõi sát khối lượng nhập khẩu, đặc biệt khi có sự tăng đột biến hoặc mức giá bất thường thấp. Những dữ liệu này là căn cứ quan trọng để đánh giá tính chất, mức độ vi phạm và đề xuất biện pháp xử lý lên cơ quan có thẩm quyền.

Sau khi thu thập đầy đủ bằng chứng, các doanh nghiệp nói riêng và Hiệp hội ngành thép nói chung cần phối hợp chặt chẽ để yêu cầu Bộ Công Thương khởi xướng cuộc điều tra chống bán phá giá. Hồ sơ đề nghị cần được chuẩn bị kỹ lưỡng, bao gồm các tài liệu chứng minh hành vi bán phá giá, thiệt hại cụ thể mà ngành thép nội địa phải chịu, và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Ví dụ, thiệt hại có thể bao gồm sự sụt giảm doanh thu, lợi nhuận, hay thị phần của các nhà sản xuất nội địa. Trong quá trình điều tra, các doanh nghiệp cần cung cấp

thông tin minh bạch về chi phí sản xuất, giá bán và các số liệu kinh doanh khác để hỗ trợ cơ quan chức năng phân tích và xác định bản chất của vấn đề. Nếu kết quả điều tra kết luận rằng có hành vi bán phá giá, các doanh nghiệp có thể yêu cầu áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như áp thuế chống bán phá giá để điều chỉnh lại giá nhập khẩu về mức hợp lý.

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

II. Phân bón DAP, MAP

1. Mô tả hàng hóa

a) Mô tả mặt hàng

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

Các sản phẩm này thuộc các mã HS:

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

Ø Phân bón DAP (diammonium phosphate):

Phân bón DAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: (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.

Ø *Phân bón MAP (monoammonium phosphate):*

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

b) Quy trình sản xuất phân bón

Ø *Nguyên liệu đầu vào:*

Phân bón DAP và MAP đều là phân lân amoni, sản xuất từ phản ứng giữa axit photphoric (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.
- Amoniác (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, amoniác và H_3PO_4 . Axit H_3PO_4 được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric, NH_3 được lấy từ khu lưu trữ amoniác, nước công nghệ được đưa sang thiết bị phản ứng kiểu ống. Tại thiết bị này, toàn bộ H_3PO_4 và khoảng 70% lượng NH_3 cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni photphat với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

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

Trong quá trình sản xuất, bụi và một số khí độc thoát ra như NH_3 , HF, SiF_4 ở tất cả các nguồn phát thải như thiết bị trung hoà sơ bộ, thiết bị tạo hạt, máy sấy, gầu

tải, sàng phân loại, thiết bị làm nguội DAP đều được thu lại và được xử lý bằng hệ thống xử lý ướt.

Ø Quy trình sản xuất MAP:

Quá trình sản xuất phân bón MAP đi từ 2 nguyên liệu chính là 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 H_3PO_4 sau gia nhiệt được bơm cao áp bơm lên ống phản ứng ở điều kiện nhiệt độ $60^\circ - 70^\circ C$, áp suất 13atm.

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

2. Tình hình nhập khẩu

Ø Tình hình chung về nhập khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Tổng cục Hải quan, tháng 4/2025 Việt Nam nhập khẩu 498.219 tấn phân bón, trị giá 158,61 triệu USD, giá trung bình 318,4 USD/tấn, tăng 3% về lượng, tăng 10% về kim ngạch và tăng 6,9% về giá so với tháng 3/2025; so với tháng 4/2024 cũng tăng nhẹ 0,6% về lượng, nhưng giảm 2,8% về kim ngạch và giảm 3,4% về giá.

Tính chung 4 tháng đầu năm 2025, nhập khẩu phân bón đạt trên 1,84 triệu tấn, trị giá trên 586,61 triệu USD, giá trung bình 318,8 USD/tấn, tăng 15,7% về lượng, tăng 16% về kim ngạch và tăng 0,3% về giá so với 4 tháng đầu năm 2024.

Các thị trường nhập khẩu phân bón chủ đạo của Việt Nam 4 tháng đầu năm 2025:

Phân bón của Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ thị trường Trung Quốc, chiếm 41,8% về lượng và chiếm 32,9% về kim ngạch trong tổng nhập khẩu phân bón

của cả nước, đạt 769.990 tấn, trị giá 192,82 triệu USD, giá trung bình 250,4 USD/tấn; tăng 16,8% về lượng, tăng 15,3% về kim ngạch nhưng giảm 1,3% về giá so với 4 tháng đầu năm 2024. Tuy nhiên, lượng nhập khẩu từ Trung Quốc giảm mạnh so với tháng trước (giảm 25,61% về lượng) đồng thời giá nhập khẩu trung bình ở mức thấp 251,2 USD/tấn.

Đứng thứ 2 là thị trường Nga đạt 248.334 tấn, trị giá 127,98 triệu USD, giá trung bình 515,4 USD/tấn; tăng 2,6% về lượng, tăng 10,6% về kim ngạch. Giá phân bón từ Nga khá cao (428,7 USD/tấn), tăng 7,8% về giá nhưng vẫn thấp hơn mức trung bình 4 tháng (515,4 USD/tấn).

Tiếp đến thị trường Lào đạt 153.356 tấn, trị giá 40,88 triệu USD, giá trung bình 266,6 USD/tấn; tăng 41,4% về lượng, tăng 39,9% về kim ngạch nhưng giảm 1,1% về giá.

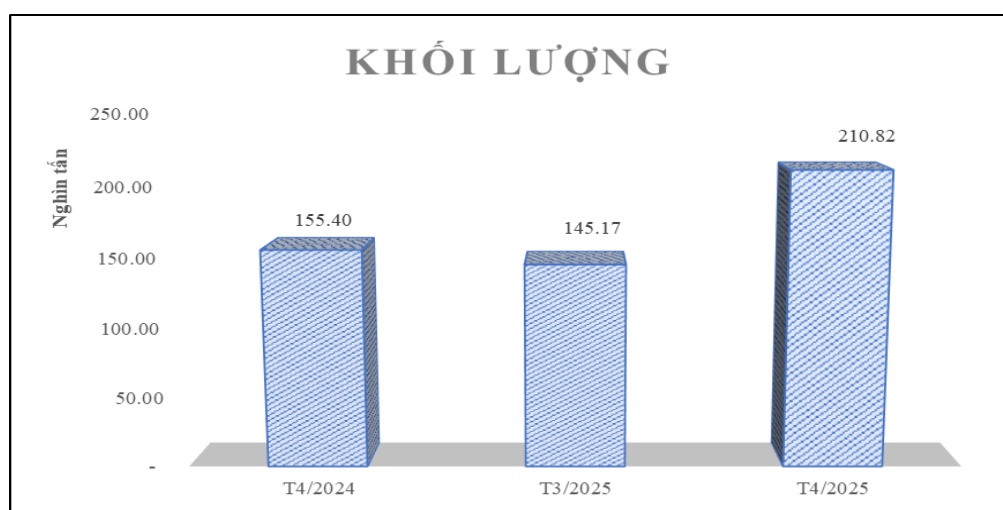
Nhận định:

Tăng trưởng nhẹ về nhập khẩu trong tháng 4 có thể do nhu cầu bổ sung dự trữ trước vụ mùa.

Giá nhập khẩu thấp hơn cùng kỳ cho thấy thị trường quốc tế vẫn đang cạnh tranh mạnh về nguồn cung, tạo điều kiện tốt cho doanh nghiệp nội địa đa dạng hóa lựa chọn đầu vào.

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

Hình 1: Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 4 các năm 2024, 2025

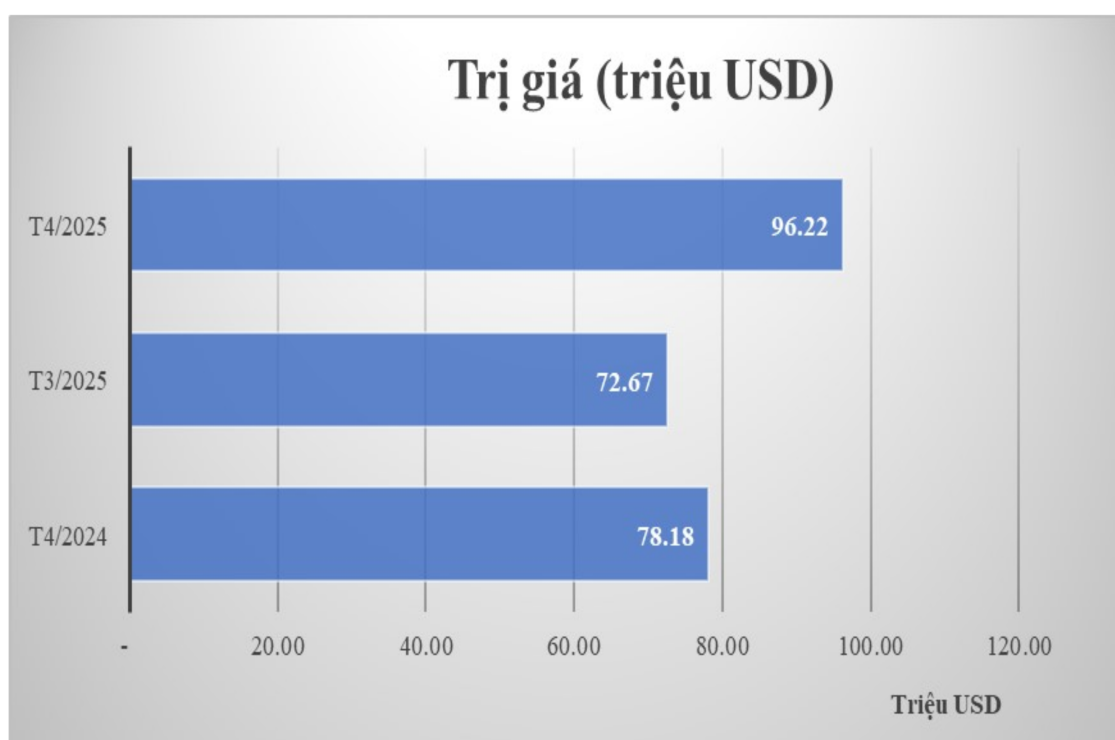


Nguồn: IHS Markit

Lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 4/2025 đạt 210,82 nghìn tấn, tăng 55,41 nghìn tấn, tương đương 35,66% so với cùng kỳ năm 2024 đồng thời tăng 65,65 nghìn tấn, tương đương 45,22% so với tháng 3 năm 2025. Có thể thấy, nhu cầu nhập khẩu mặt hàng DAP và MAP có chiều hướng tăng khi bước sang quý 2.

Lũy kế 4 tháng đầu năm, lượng nhập khẩu mặt hàng này đạt 669,48 nghìn tấn, tăng 201 nghìn tấn, tương đương tăng 43% so với cùng kỳ 2024.

Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 4 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

Tháng 12 năm 2024, giá trị nhập khẩu phân bón DAP, MAP đạt 66,37 triệu USD. Đến tháng 1 năm 2025, giá trị nhập khẩu đạt 99,66 triệu USD, tăng 33,29 triệu USD (tương đương tăng 50,15%) so với tháng trước và tăng 31,49% so với cùng kỳ năm 2024.

Lũy kế 4 tháng đầu năm, trị giá nhập khẩu mặt hàng này đạt 328 triệu USD, tăng 85,25 triệu USD, tương đương tăng 35,06% so với cùng kỳ 2024.

Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 4 năm 2025

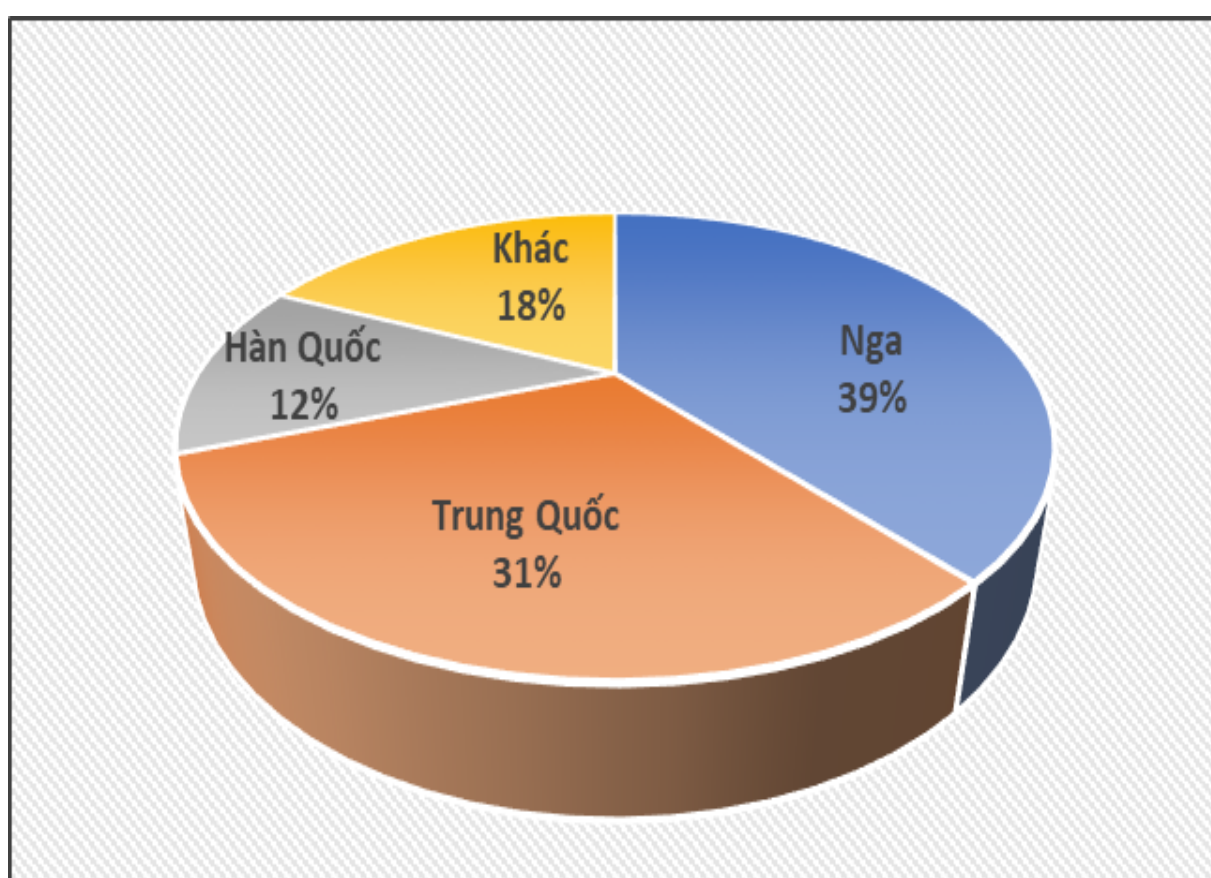
Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Nga	37.190.303,96	78.517.499,00
Trung Quốc	29.639.603,77	82.930.500,24
Hàn Quốc	11.943.648,19	22.268.588,10
Saudi Arabia	9.245.000,00	14.500.000,00
Bi	1.928.712,75	4.017.193,46
Na-uy	1.515.313,80	2.488.200,00
Hoa Kỳ	715.935,15	470.452,71
Đức	511.843,42	590.900,97
Hà Lan	507.172,26	1.031.712,62
Italy	490.394,10	799.812,31
Israel	415.968,00	306.000,00
Tây Ban Nha	397.286,07	226.663,91
Thổ Nhĩ Kỳ	217.857,32	153.537,19
Úc	206.956,06	78.383,74
Jordan	199.071,00	151.661,04
Vương quốc Anh	174.646,07	419.434,58
Chile	159.585,00	147.000,00
Pháp	136.433,21	157.094,91
Thái Lan	135.845,50	379.707,98
Ấn Độ	128.547,80	84.685,01
Ba Lan	121.723,48	138.685,59
Malaysia	97.101,32	464.004,09
Bulgaria	65.920,00	52.000,00
Nhật Bản	58.247,54	434.200,00
Liechtenstein	8.955,94	766,07
Slovakia	7.080,00	12.000,00
Singapore	1.598,40	888,00
Canada	585,60	432,55
Việt Nam	68,33	50,00
Tổng	96.221.404,04	210.822.054,07

Nguồn: IHS Markit

Theo thống kê, trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP từ Nga vào Việt Nam tháng 4 năm 2025 đạt 37,19 triệu USD, chiếm tỉ trọng lớn nhất với 39%; tiếp đến là Trung Quốc với 29,64 triệu USD, chiếm 31%. Hàn Quốc đứng ở vị trí thứ ba với trị giá nhập khẩu đạt 11,94 triệu USD, chiếm 12%. Trong khi đó, nhập khẩu từ các thị trường khác đạt 17,47 triệu USD; chiếm 18%.

Hình 3: Tỉ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 4 năm 2025

Đơn vị: %

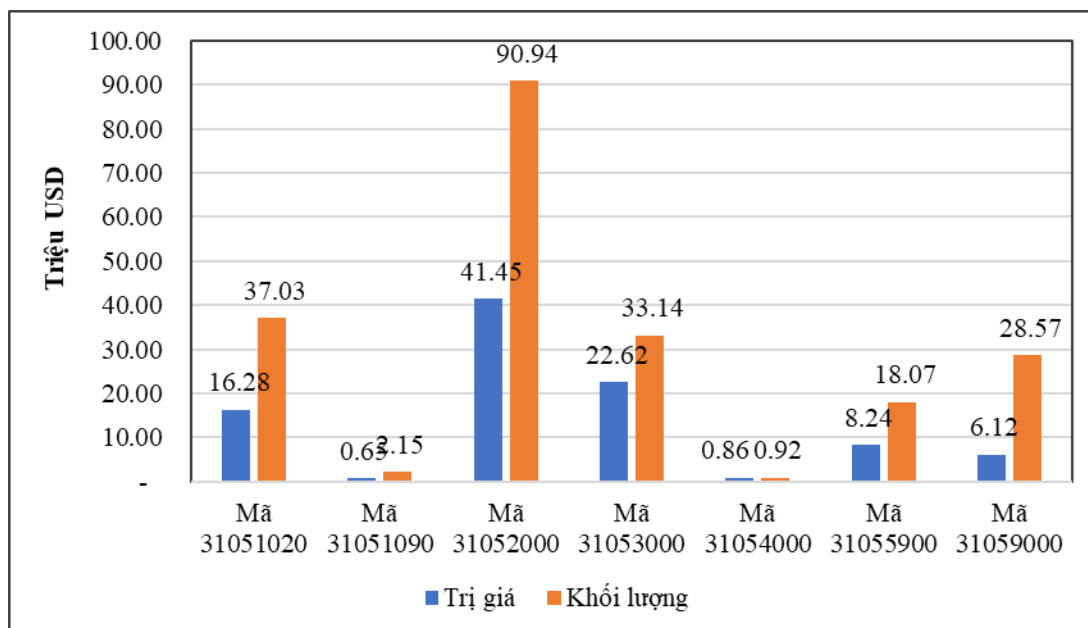


Nguồn: IHS Markit

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

Về cơ cấu nhập khẩu theo mã HS, mặt hàng có mã HS 3105.2000 chiếm tỉ trọng cao nhất, với 41,45 triệu USD, chiếm 43,08% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng DAP và MAP; tiếp đến là mã HS 3105.3000 với 22,62 triệu USD, chiếm 23,5%; mã HS 3105.1020 với 16,28 triệu USD, chiếm 16,92%; các mã còn lại chỉ chiếm 16,5%.

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



Nguồn: IHS Markit

Có thể thấy, nhu cầu phân bón vẫn duy trì ở mức cao, nhất là vào vụ Hè Thu và Đông Xuân 2025–2026. Việt Nam vẫn phụ thuộc một phần lớn vào phân bón nhập khẩu (đặc biệt là Kali và SA), nhập khẩu có khả năng tăng nhẹ trong các tháng tới.

Giá nhập khẩu có thể tiếp tục tăng nhẹ, do giá nguyên liệu đầu vào trên thị trường quốc tế tăng. Tình hình địa chính trị (xung đột Nga – Ukraine, căng thẳng Biển Đỏ...) ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và chi phí logistics.

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

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

Tình hình sản xuất:

Theo ước tính từ Hiệp hội Phân bón Việt Nam và các doanh nghiệp đầu ngành, sản lượng phân bón vô cơ (DAP, MAP, Urea, NPK) đạt khoảng 695.000 – 710.000 tấn, giảm nhẹ khoảng 2% so với tháng 3/2025 do bước vào giai đoạn cuối vụ Đông Xuân, nhu cầu từ các đại lý phân phối giảm tốc.

Trong đó:

- + Phân Ure: khoảng 320.000 tấn – sản lượng chủ lực tại các nhà máy như Cà Mau, Phú Mỹ, Hà Bắc.
- + Phân NPK: khoảng 220.000 tấn – chủ yếu từ các nhà máy như Bình Điền, Văn Điền, Lâm Thao.
- + Phân DAP & MAP: khoảng 90.000 – 100.000 tấn – sản xuất tập trung tại DAP Đình Vũ và DAP Lào Cai.

Hoạt động của doanh nghiệp:

Một số nhà máy (DAP Lào Cai, Đình Vũ) vẫn duy trì sản xuất ổn định, tuy nhiên biên lợi nhuận bị thu hẹp do giá nguyên liệu đầu vào như lưu huỳnh, amoniac tăng cao trở lại từ quý I/2025.

Chi phí sản xuất tăng trong khi giá bán không tăng tương ứng khiến áp lực cạnh tranh ngày càng lớn.

Theo thống kê, tổng lượng tiêu thụ tháng 4/2025 ước đạt khoảng 650.000 – 670.000 tấn, giảm khoảng 5% so với tháng trước do nhu cầu giảm sau cao điểm vụ Đông Xuân. Tuy nhiên, giá phân bón nội địa vẫn ở mức cao, khiến nông dân có xu hướng thắt chặt chi tiêu đầu tư đầu vụ Hè Thu. Giá bán lẻ tại đại lý: Ure: ~10.800 – 11.500 đồng/kg; DAP: ~13.500 – 14.200 đồng/kg; NPK: dao động từ 9.000 – 12.000 đồng/kg (tùy công thức).

Tình hình xuất khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Tổng cục Hải quan, tháng 4/2025, Việt Nam xuất khẩu được 159.884 tấn phân bón, trị giá 68,6 triệu USD, giá trung bình 429 USD/tấn, giảm mạnh 40% về lượng, giảm 24,6% về kim ngạch nhưng tăng 25,9% về giá so với tháng 3/2025; so với tháng 4/2024 thì tăng 29,2% về lượng, tăng 55,6% về kim ngạch và tăng 20,5% về giá.

Tính chung 4 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu phân bón đạt 760.707 tấn, trị giá 293,97 triệu USD, giá trung bình 386,5 USD/tấn, tăng 21,8% về lượng, tăng 16,5% về kim ngạch nhưng giảm 4,4% về giá so với 4 tháng đầu năm 2024.

Phân bón của Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Campuchia, chiếm 27% về lượng và chiếm 23% về kim ngạch trong tổng xuất khẩu phân bón của cả

nước, đạt 205.365 tấn, trị giá 67,91 triệu USD, giá trung bình 331 USD/tấn; tăng 40,9% về lượng, tăng 14,7% về trị giá nhưng giảm 18,6% về giá so với 4 tháng đầu năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Hàn Quốc đạt 99.458 tấn, trị giá 40,28 triệu USD, giá trung bình 405 USD/tấn; tăng 19,3% về lượng, tăng 16,8% về kim ngạch nhưng giảm 2,1% về giá, chiếm 13,1% về lượng và chiếm 13,7% về kim ngạch;

Tiếp đến thị trường Malaysia đạt 65.196 tấn, trị giá 26,4 triệu USD, giá trung bình 404,9 USD/tấn; tăng 44,8% về lượng, tăng 70,8% về kim ngạch và tăng 17,9% về giá, chiếm 8,6% về lượng và chiếm 9% về kim ngạch.

Đáng chú ý, các thị trường xuất khẩu tăng mạnh so với cùng kỳ gồm có: Lào tăng 80,2% về lượng, tăng 152,7% về kim ngạch, đạt 26.785 tấn, trị giá 9,88 triệu USD; Đài Loan tăng mạnh trên 98,3% về lượng và tăng 99,2% kim ngạch, đạt 28.842 tấn, trị giá 12,24 triệu USD; Mozambique tăng 69,2% về lượng và tăng 116% kim ngạch, đạt 2.310 tấn, trị giá 1,75 triệu USD.

Theo dự báo của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO), phân bón đóng góp từ 30–60% giá trị đầu vào vật tư nông nghiệp và giúp tăng năng suất cây trồng lên đến 40–50%. Trong giai đoạn 2024–2028, nhu cầu tiêu thụ phân ure dự báo tăng khoảng 6%, trong khi phân lân và phốt phát chịu tác động bởi chiến lược xuất khẩu của Trung Quốc và Maroc.

Tại Việt Nam, ngành phân bón được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng trong năm 2025 nhờ các yếu tố thuận lợi:

- Nhu cầu nội địa ổn định, đặc biệt trong các vụ lúa và cây ăn quả.
- Chính sách hỗ trợ như giảm thuế VAT xuống còn 5%, giúp giảm chi phí cho doanh nghiệp và nông dân.
- Tiềm năng xuất khẩu rộng mở nhờ nhu cầu tăng tại các thị trường như Ấn Độ, Mỹ và châu Phi.

Tổng cung phân bón năm 2025 ước đạt 11,5 – 12 triệu tấn, trong khi nhu cầu tiêu thụ vào khoảng 10 – 10,5 triệu tấn, giúp thị trường dần đạt trạng thái cân bằng cung – cầu.

Đáng chú ý, phân urê vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, với công suất sản xuất khoảng 3 triệu tấn/năm, chủ yếu từ các mỏ khí nội địa như Bạch Hổ và Nam Côn Sơn.

Tuy nhiên, mức sử dụng phân bón tại Việt Nam hiện cao gấp 3 lần trung bình thế giới, đặt ra yêu cầu cấp thiết về sử dụng hiệu quả và bền vững hơn trong tương lai.

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

- Tập đoàn Hóa chất Việt Nam (Vinachem):
 - + Sản phẩm: Phân DAP, NPK, Kali, và các loại phân bón hóa học khác.
 - + Nhà máy nổi bật: Nhà máy DAP Đình Vũ (Hải Phòng) – sản xuất DAP; Nhà máy DAP Lào Cai – sản xuất DAP.
 - + Công ty trực thuộc: Công ty Cổ phần DAP – VINACHEM; Công ty Cổ phần DAP 2– VINACHEM.
- Công ty Cổ phần Hóa chất và Phân bón Hóa chất Đức Giang
 - + Sản phẩm: DAP, phân bón vi lượng và hóa chất.
- Nhà máy DAP số 1 - Hải Phòng, thuộc Công ty Cổ phần DAP- VINACHEM, là một trong những cơ sở sản xuất DAP lớn nhất cả nước. Doanh nghiệp này hiện chiếm khoảng 30% thị phần phân bón DAP trên toàn quốc.
- Nhà máy DAP số 2 - Lào Cai, cũng thuộc Công ty Cổ phần DAP - VINACHEM, đóng góp đáng kể vào tổng sản lượng DAP trong nước.

Một số doanh nghiệp sản xuất DAP lớn ở Việt Nam báo cáo sản lượng tăng trong các tháng đầu năm 2025 và đặt kế hoạch sản lượng cả năm. Điển hình, DAP-Vinachem báo sản lượng 4 tháng đầu năm 2025 đạt xấp xỉ 94.142 tấn và đặt mục tiêu cho cả năm khoảng 240.000 tấn.

Ø Đánh giá chung:

Sự sụt giảm so với tháng trước là dấu hiệu của yếu tố mùa vụ, hoặc do sức mua tại các thị trường nhập khẩu chậm lại. Tuy nhiên, mức tăng trưởng so với cùng kỳ 2024 cho thấy xu hướng dài hạn vẫn tích cực, đặc biệt là với các thị trường truyền thống như Campuchia, Philippines và một số nước châu Phi.

Cán cân xuất - nhập khẩu: Việt Nam vẫn giữ vai trò xuất siêu phân bón, dù nhập khẩu một số nguyên liệu và phân kali vẫn cần thiết.

Xu hướng thị trường: Giá xuất khẩu tăng nhanh hơn nhập khẩu cho thấy phân bón Việt Nam có tính cạnh tranh cao, đặc biệt ở các thị trường ngách.

Ø Nguy cơ và thách thức tiềm ẩn:

Biến động giá phân bón và chi phí logistics toàn cầu: Giá nguyên liệu đầu vào tăng trong khi Việt Nam vẫn phụ thuộc lớn vào nguồn nhập khẩu nguyên liệu như amoniac, lưu huỳnh, photphorit, kali... từ Trung Quốc, Trung Đông, Nga. Từ đầu năm 2025 đến nay, chi phí đầu vào tăng khoảng 7 – 12%, trong khi giá bán sản phẩm tăng không tương ứng dẫn đến biên lợi nhuận của doanh nghiệp bị co hẹp.

Rủi ro phòng vệ thương mại từ các nước nhập khẩu nếu Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu đột biến. Các thị trường nhập khẩu như Philippines, Sri Lanka, Kenya... đang tăng cường giám sát và điều tra PVTM, nhất là với DAP, NPK từ Việt Nam. Doanh nghiệp cần chuẩn bị hồ sơ, tài liệu để ứng phó với nguy cơ bị áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp.

Áp lực bảo vệ sản xuất trong nước trước nguy cơ hàng nhập khẩu giá rẻ: Phân bón nhập khẩu từ Trung Quốc, Indonesia, Malaysia với giá thấp hơn 8 – 15% so với sản phẩm trong nước đang gây áp lực mạnh lên doanh nghiệp nội địa. Việc giảm thuế nhập khẩu hoặc mở rộng các FTA (ví dụ: RCEP, EVFTA) tạo thêm “cửa” cho phân bón giá rẻ tràn vào. Mặt khác, một số phân bón như Ure, NPK đang rơi vào trạng thái dư cung tạm thời, khiến các nhà máy phải giảm công suất để điều tiết tồn kho. Sự mất cân đối giữa cung – cầu và phân phối không đồng đều theo vùng miền cũng là vấn đề.

Từ các phân tích ở trên cho thấy trong tháng 4/2025, lượng phân bón DAP và MAP nhập khẩu vào Việt Nam tiếp tục duy trì ở mức cao, chủ yếu đến từ Trung Quốc, Nga và Hàn Quốc. Giá nhập khẩu trung bình có xu hướng giảm nhẹ 3–5% so với tháng 3, phản ánh tình hình dư cung cục bộ tại khu vực Đông Á và sự hạ nhiệt của giá nguyên liệu đầu vào như amoniac, lưu huỳnh.

Tuy nhiên, sự gia tăng nhập khẩu với giá thấp đang tạo sức ép lớn cho doanh nghiệp sản xuất trong nước, đặc biệt là các nhà máy DAP tại Hải Phòng và Lào Cai. Doanh nghiệp nội địa đang gặp khó khăn trong việc duy trì biên lợi nhuận, do chênh lệch giá đầu vào – đầu ra và áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Như vậy, nhập khẩu phân bón DAP, MAP tăng tương đối mạnh vào đầu quý 2

(trên 30% về khối lượng và trị giá), điều này vừa bổ sung nguồn cung vừa ảnh hưởng tới áp lực cạnh tranh cho sản xuất nội địa.

4. Khuyến nghị

(1) Cơ cấu lại nguồn nguyên liệu đầu vào, tăng tỷ lệ nội địa hóa, giảm phụ thuộc nhập khẩu

Hiện nay, hơn 70% nguyên liệu sản xuất DAP và MAP (như amoniac, axit photphoric, lưu huỳnh) vẫn phải nhập khẩu.

Cần xây dựng cơ chế liên kết chuỗi giữa doanh nghiệp sản xuất phân bón và doanh nghiệp khai thác khoáng sản trong nước để hình thành chuỗi cung ứng nội địa hóa.

Khuyến khích đầu tư công nghệ xử lý quặng apatit trong nước để tận dụng nguồn photphat nội địa, giảm rủi ro về giá và vận chuyển.

Đồng thời, cần đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu từ các quốc gia ổn định chính trị (Maroc, Ả Rập Xê Út, Chile) nhằm tránh phụ thuộc quá lớn vào Trung Quốc.

(2) Theo dõi sát diễn biến thị trường quốc tế, đặc biệt là các biện pháp bảo hộ

Thị trường quốc tế đang chứng kiến xu hướng gia tăng các biện pháp tự vệ và chống bán phá giá đối với phân bón. Doanh nghiệp Việt Nam cần cập nhật thường xuyên thông tin từ Hệ thống cảnh báo sớm của Cục Phòng vệ thương mại, tránh trường hợp bị ảnh hưởng gián tiếp khi các quốc gia áp thuế phòng vệ lên các nguồn cung lớn.

Bên cạnh đó, cơ quan quản lý cần phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại nước ngoài để nắm bắt sớm động thái của các thị trường chính, đặc biệt là Ấn Độ, Brazil, Hoa Kỳ, và EU.

(3) Hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu

Khuyến khích doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường ngoài khu vực ASEAN, trong đó chú trọng thị trường châu Phi, Nam Mỹ, và Nam Á – nơi nhu cầu phân bón còn lớn.

Tận dụng ưu đãi thuế quan từ các hiệp định FTA như EVFTA, RCEP, CPTPP để giảm chi phí đầu vào xuất khẩu.

(4) Hướng dẫn doanh nghiệp xây dựng hồ sơ kỹ thuật, cơ sở dữ liệu

Nhiều doanh nghiệp sản xuất trong nước hiện chưa có hồ sơ kỹ thuật, chi phí sản xuất chuẩn hóa, dẫn đến khó khăn nếu bị khởi kiện phòng vệ thương mại. Cần hướng dẫn xây dựng cơ sở dữ liệu về chi phí, giá thành, năng lực sản xuất, và lưu trữ định kỳ để sẵn sàng cung cấp khi có điều tra PVTM.

(5) Đánh giá tác động của nhập khẩu giá thấp đến sản xuất trong nước

Giá nhập khẩu DAP và MAP tháng 4/2025 giảm trung bình 10–12% so với cùng kỳ năm trước, khiến doanh nghiệp trong nước khó tiêu thụ hàng tồn. Một số dấu hiệu bán phá giá tiềm ẩn đã xuất hiện ở nhóm hàng DAP từ Trung Quốc và MAP từ Nga. Do đó, cần phân tích kỹ dữ liệu nhập khẩu (về khối lượng, giá CIF, biên độ biến động) để xác định thiệt hại thực tế và chuẩn bị hồ sơ nếu có dấu hiệu bán phá giá hoặc nhập khẩu ồ ạt.

(6) Cân nhắc áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại

Trong trường hợp xác định ngành sản xuất trong nước bị thiệt hại nghiêm trọng, Cục PVTM có thể khuyến nghị Bộ Công Thương xem xét khởi xướng điều tra chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp đối với một số nguồn cung cụ thể.

Tuy nhiên, cần cân nhắc kỹ giữa bảo vệ sản xuất nội địa và ổn định giá nông sản đầu ra, tránh gây biến động lớn cho thị trường trong nước.

(7) Tăng cường cảnh báo sớm và tư vấn chuỗi cung ứng

Hệ thống cảnh báo sớm ngành phân bón cần được vận hành liên tục và cập nhật dữ liệu theo thời gian thực về giá, lượng nhập khẩu, và chính sách quốc tế.

Cần đẩy mạnh công tác tập huấn, hội thảo trực tuyến cho doanh nghiệp về chuỗi cung ứng đầu vào và tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt trong bối cảnh các yêu cầu về môi trường, phát thải carbon và truy xuất nguồn gốc ngày càng khắt khe.

III. Ván gỗ MDF

1. Mô tả hàng hóa



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

Hàng hóa có thể ở dạng chưa phủ bề mặt hoặc đã được phủ bề mặt (melamine, veneer, laminate, sơn PU, v.v.).

Các tấm MDF có độ dày thông thường từ 2,5 mm đến 30 mm, mật độ từ 450 kg/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.

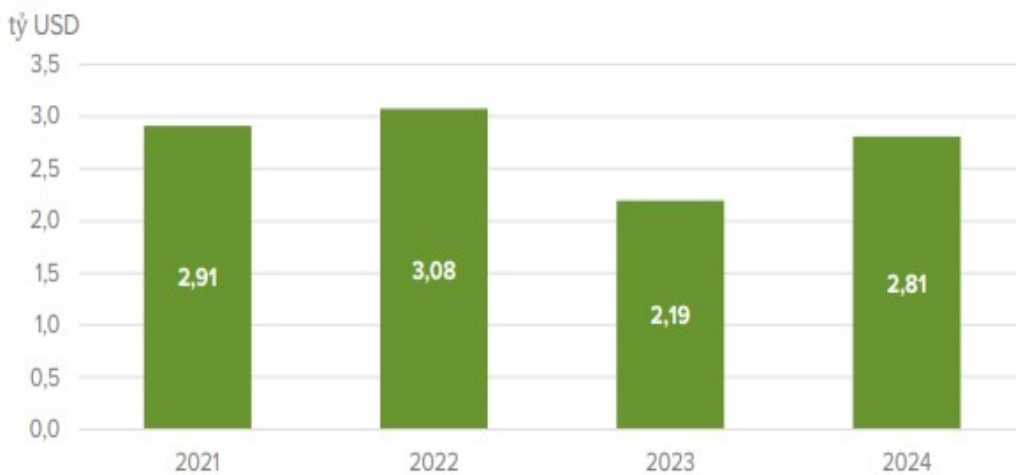
Các mã HS áp dụng đối với hàng hóa bị điều tra gồm: 4411.12.00, 4411.13.00, 4411.14.00, 4411.92.00, 4411.93.00 và 4411.94.00.

2. Tình hình nhập khẩu

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

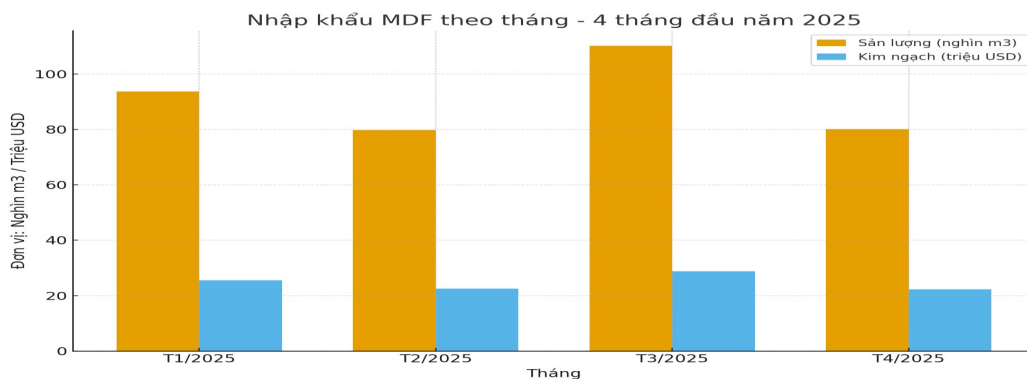
Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập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

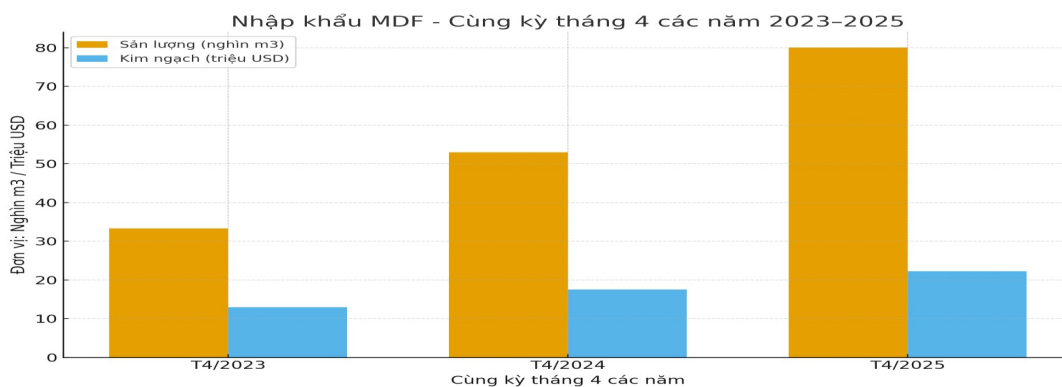


Nguồn: IHS Markit

Biểu đồ 2 cho thấy tháng 1/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 93,8 nghìn m³, với kim ngạch khoảng 25,5 triệu USD. Tháng 2/2025, sản lượng giảm xuống còn khoảng 79,8 nghìn m³ và kim ngạch còn khoảng 22,5 triệu USD, phản ánh nhịp điều chỉnh sau giai đoạn nhập mạnh đầu năm.

Tháng 3/2025, cả sản lượng và kim ngạch đều bật tăng mạnh, đạt lần lượt khoảng 110,2 nghìn m³ và 28,8 triệu USD – mức cao nhất trong 4 tháng đầu năm. Sang tháng 4/2025, sản lượng giảm về khoảng 80,1 nghìn m³ (giảm khoảng -27,4% so với tháng 3), kim ngạch giảm xuống khoảng 22,3 triệu USD (giảm khoảng -22,7% so với tháng 3). Như vậy, tháng 4 là nhịp “hạ nhiệt” sau đỉnh nhập khẩu tháng 3, nhưng vẫn cao hơn tháng 2 về cả sản lượng và kim ngạch.

Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 4 năm 2023-2025

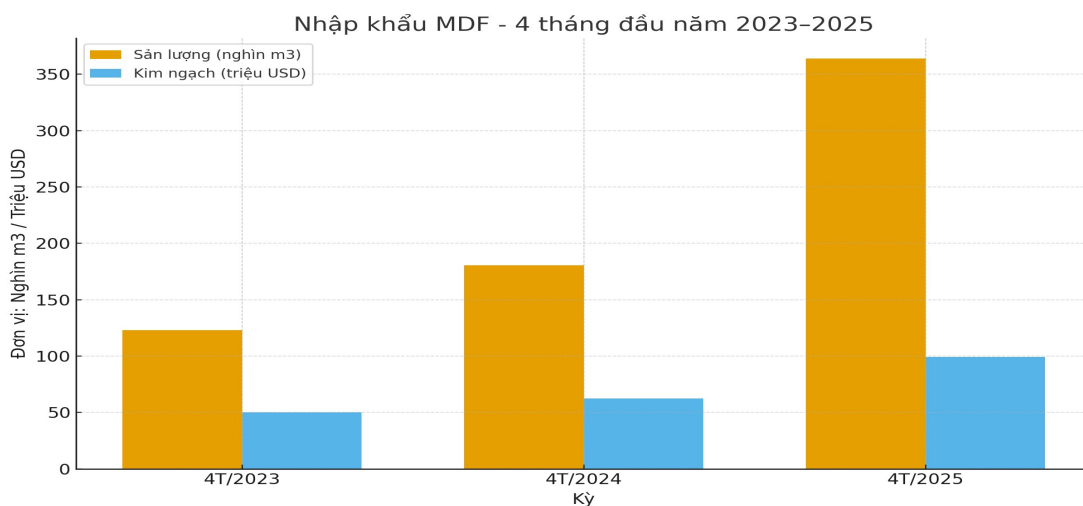


Nguồn: IHS Markit

Biểu đồ 3 cho thấy cả sản lượng và kim ngạch nhập khẩu MDF đều tăng liên tục qua các năm 2023–2025. So với cùng kỳ tháng 4/2024, mức độ tăng trưởng về lượng và giá trị khá rõ nét. Tháng 4/2024, khối lượng nhập khẩu MDF đạt khoảng 52.959,5 m³, kim ngạch khoảng 17,6 triệu USD, đơn giá bình quân khoảng 331,5 USD/m³. Đến tháng 4/2025, khối lượng tăng lên 80.087,4 m³ (tăng khoảng 51,2%), kim ngạch tăng lên 22,3 triệu USD (tăng khoảng 26,9%), trong khi đơn giá bình quân giảm khoảng -16,1% so với cùng kỳ.

Điều này cho thấy nhu cầu nhập khẩu MDF tiếp tục tăng mạnh về lượng và giá trị so với cùng kỳ, nhưng diễn ra trong bối cảnh giá nhập khẩu bình quân trên mỗi m³ giảm đáng kể so với năm trước, tạo ra sức ép cạnh tranh về giá đối với sản phẩm MDF sản xuất trong nước.

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



Nguồn: IHS Markit

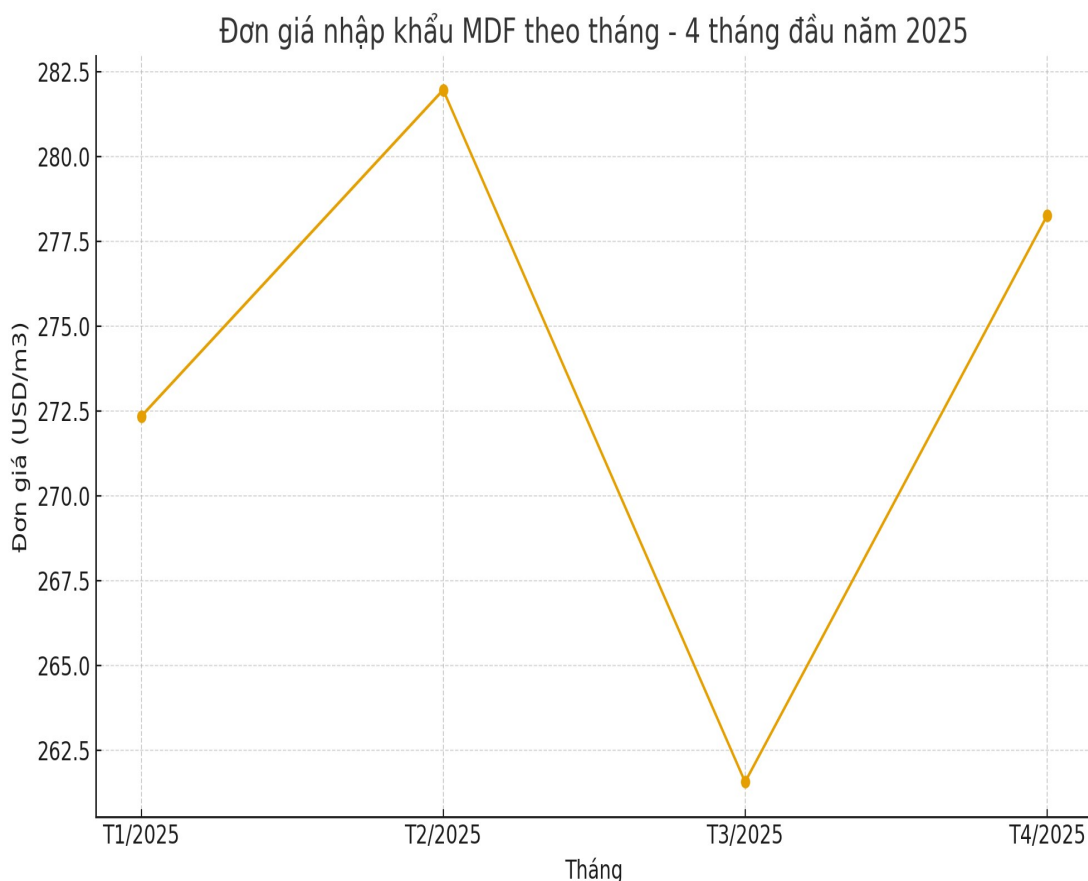
Tính lũy kế 4 tháng đầu năm, sản lượng nhập khẩu MDF năm 2023 đạt khoảng 123,1 nghìn m³ với kim ngạch khoảng 50,3 triệu USD. Năm 2024, các con số này lần lượt tăng lên khoảng 180,6 nghìn m³ và 62,2 triệu USD. Đến năm 2025, 4 tháng đầu năm ghi nhận sản lượng khoảng 363,9 nghìn m³ và kim ngạch khoảng 99,2 triệu USD.

So với 4 tháng đầu năm 2024, 4 tháng đầu năm 2025 ghi nhận mức tăng khoảng 101,5% về sản lượng và 59,4% về kim ngạch; so với cùng kỳ 2023, mức tăng tương ứng là 195,7% và 97,2%. Điều này cho thấy nhu cầu nhập khẩu MDF của

Việt Nam đang tăng rất mạnh trong 2 năm gần đây; nếu xu hướng hiện tại tiếp diễn, quy mô nhập khẩu MDF cả năm 2025 có thể vượt xa các năm trước đó.

b. Diễn biến giá nhập khẩu

Biểu đồ 5: Giá nhập khẩu MDF theo tháng – 4 tháng đầu năm 2025 (USD/m³)

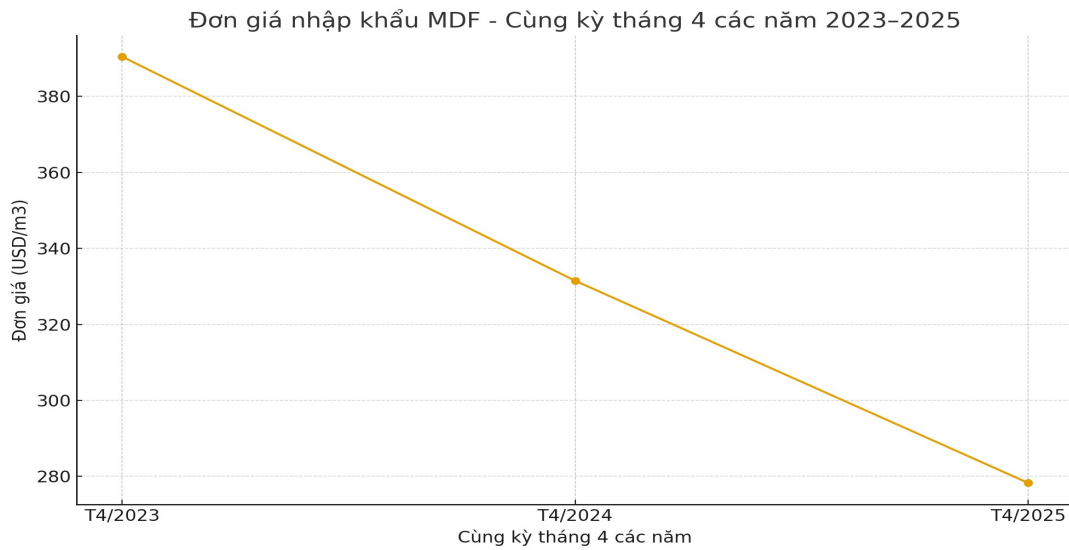


Nguồn: IHS Markit

Đơn giá nhập khẩu bình quân MDF trong 4 tháng đầu năm 2025 dao động trong vùng 260–285 USD/m³. Cụ thể, tháng 1/2025 đạt khoảng 272,4 USD/m³; tháng 2/2025 tăng lên khoảng 282,0 USD/m³; tháng 3/2025 giảm xuống khoảng 261,6 USD/m³; đến tháng 4/2025 tăng trở lại lên khoảng 278,3 USD/m³.

Như vậy, tháng 3/2025 là thời điểm giá nhập khẩu bình quân thấp nhất trong 4 tháng – trùng với giai đoạn sản lượng nhập khẩu tăng mạnh nhất – cho thấy doanh nghiệp tận dụng cơ hội giá thấp để nhập hàng lớn. Sang tháng 4/2025, khi khối lượng đã “hạ nhiệt”, đơn giá bình quân phục hồi trở lại, phản ánh xu hướng nhập khẩu có chọn lọc hơn về chủng loại và nguồn cung.

Biểu đồ 6: Giá bình quân MDF – cùng kỳ tháng 4 năm 2023–2025 (USD/m³)

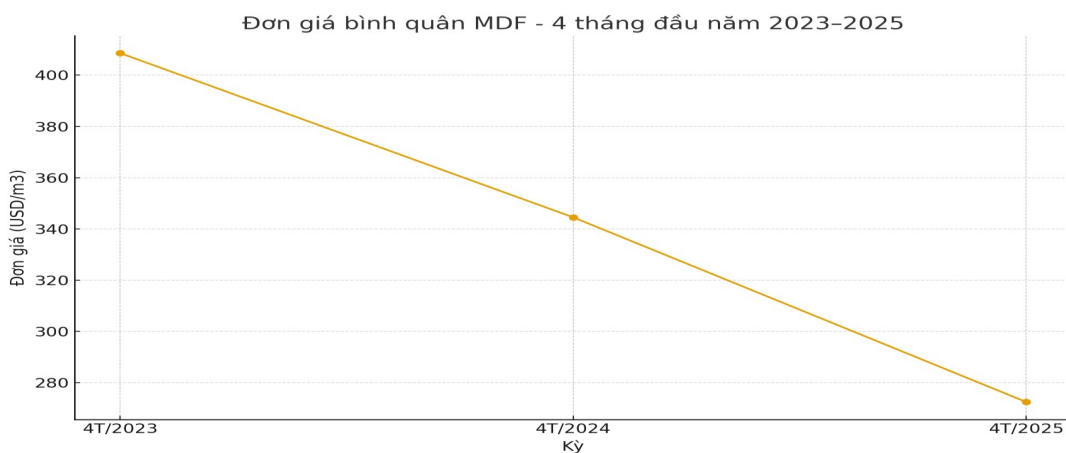


Nguồn: IHS Markit

Đơn giá bình quân MDF nhập khẩu tháng 4/2023 ở mức khoảng 390,5 USD/m³; tháng 4/2024 giảm xuống khoảng 331,5 USD/m³ (giảm khoảng -15,1% so với tháng 4/2023); đến tháng 4/2025 tiếp tục giảm còn khoảng 278,3 USD/m³ (thấp hơn khoảng -16,1% so với tháng 4/2024 và -28,7% so với tháng 4/2023).

Như vậy, xu hướng giảm giá MDF nhập khẩu không chỉ thể hiện ở bình quân 4 tháng đầu năm, mà còn lặp lại ngay tại cùng một thời điểm tháng 4 hằng năm. Giá giảm sâu trong khi sản lượng và kim ngạch nhập khẩu cùng kỳ đều tăng, cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đang mua được nhiều MDF hơn với chi phí bình quân thấp hơn đáng kể.

Biểu đồ 7: Giá bình quân MDF – 4 tháng đầu năm 2023–2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

Xét theo 4 tháng đầu năm, đơn giá bình quân MDF nhập khẩu có xu hướng giảm rõ rệt: 4T/2023 ở mức khoảng 408,6 USD/m³; 4T/2024 giảm xuống khoảng 344,5 USD/m³; đến 4T/2025 chỉ còn khoảng 272,5 USD/m³.

Trong vòng hai năm, giá bình quân trên mỗi m³ MDF nhập khẩu đã giảm hơn 30%, trong khi khối lượng nhập khẩu lại tăng rất mạnh. Điều này vừa giúp doanh nghiệp chế biến gỗ – nội thất giảm chi phí nguyên liệu, vừa tạo áp lực cạnh tranh đáng kể đối với các nhà máy MDF trong nước, đặc biệt ở phân khúc sản phẩm MDF phổ thông.

c. Thị trường cung ứng

Trong tháng 4/2025, cơ cấu thị trường cung cấp MDF cho Việt Nam tiếp tục tập trung chủ yếu vào một số đối tác lớn. Nhóm các thị trường hàng đầu chiếm tỷ trọng tuyệt đối về khối lượng và kim ngạch nhập khẩu.

- China: khối lượng khoảng 61.438,0 m³ (76,7% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 15,47 triệu USD (69,4% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 251,8 USD/m³.

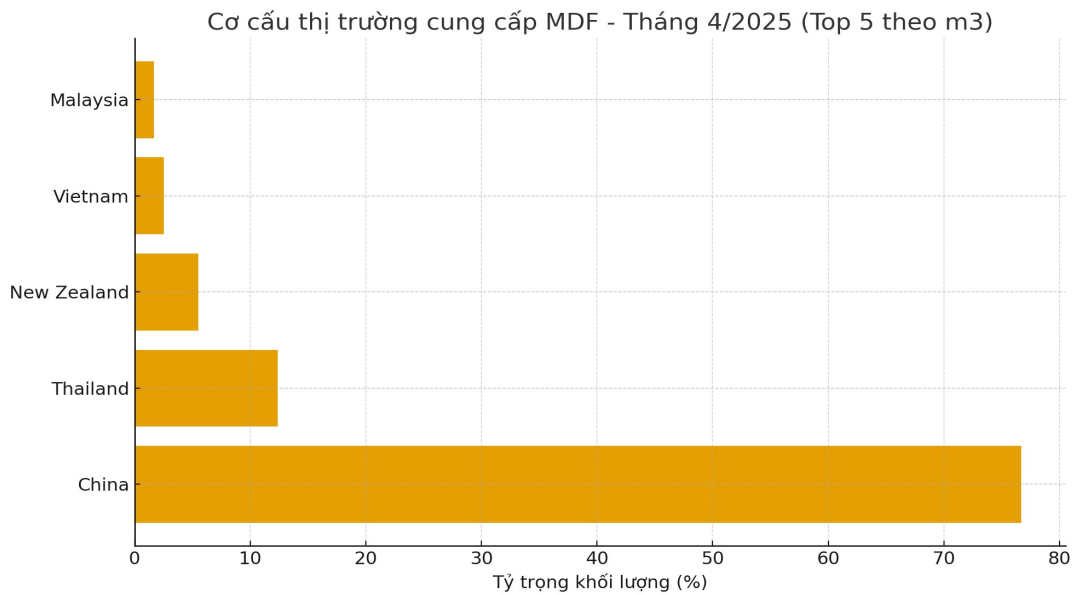
- Thailand: khối lượng khoảng 9.914,3 m³ (12,4% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 3,45 triệu USD (15,5% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 347,7 USD/m³.

- New Zealand: khối lượng khoảng 4.420,8 m³ (5,5% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 1,56 triệu USD (7,0% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 352,3 USD/m³.

- Malaysia: khối lượng khoảng 1.344,7 m³ (1,7% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,39 triệu USD (1,7% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 289,7 USD/m³.

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

Biểu đồ 8: Cơ cấu thị trường cung cấp MDF – Tháng 4/2025 (Top 5 theo khối lượng m3)



Nguồn: IHS Markit

Sự phụ thuộc lớn vào một nguồn cung chính (Trung Quốc) mang lại lợi thế về giá và nguồn hàng ổn định trong ngắn hạn, nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro về trung và dài hạn nếu có biến động về chính sách thương mại, logistics hoặc chi phí đầu vào. Vì vậy, song song với việc tận dụng lợi thế giá từ thị trường chủ lực, Việt Nam cần từng bước đa dạng hóa nguồn cung và nâng cao năng lực sản xuất MDF trong nước.

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

a. Quy mô thị trường Ván gỗ MDF trong nước

Theo các báo cáo và danh sách từ các nguồn như nghiên cứu và báo chí trong nước, có khoảng 10-15 doanh nghiệp sản xuất MDF tại Việt Nam. Các doanh nghiệp lớn bao gồm:

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

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

Công suất của ngành

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

- ♦ Kim Tín: Theo thông tin được công ty cung cấp, tổng công suất đạt 1,200,000 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.

- ♦ 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:
- ♦ 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.
- ♦ 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
 - ♦ o Ưu tiên chiến lược tích hợp từ rừng trồng – MDF – ván phủ – nội thất, hoặc liên kết với các doanh nghiệp nội thất xuất khẩu để đảm bảo đầu ra ổn định, giảm phụ thuộc vào thị trường MDF thô.
- Đầu tư vào chứng chỉ, tiêu chuẩn quốc tế
 - ♦ 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.