

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 08 – 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
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....	18
4. Khuyến nghị.....	18
II. Kính nổi	20
1. Mô tả mặt hàng	20
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....	23
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi.....	35
4. Khuyến nghị	36
III. Dây và cáp điện bằng nhôm	38
1. Mô tả mặt hàng	38
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường	41
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm	52
4. Khuyến nghị	52
IV. Nhôm thanh định hình.....	55
1. Mô tả hàng hóa	55
2. Tình hình xuất khẩu	56

3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình.....	65
4. Khuyến nghị.....	66
B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC	68
I. Phôi thép	68
1. Mô tả hàng hóa	76
2. Tình hình nhập khẩu	76
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	78
4. Khuyến nghị.....	78
II. Phân bón DAP, MAP	80
1. Mô tả hàng hóa	80
2. Tình hình nhập khẩu.....	82
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	90
4. Khuyến nghị	94
III. Ván gỗ MDF	96
1. Mô tả hàng hóa	96
2. Tình hình nhập khẩu	97
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	104
4. Khuyến nghị	108

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

cầu 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

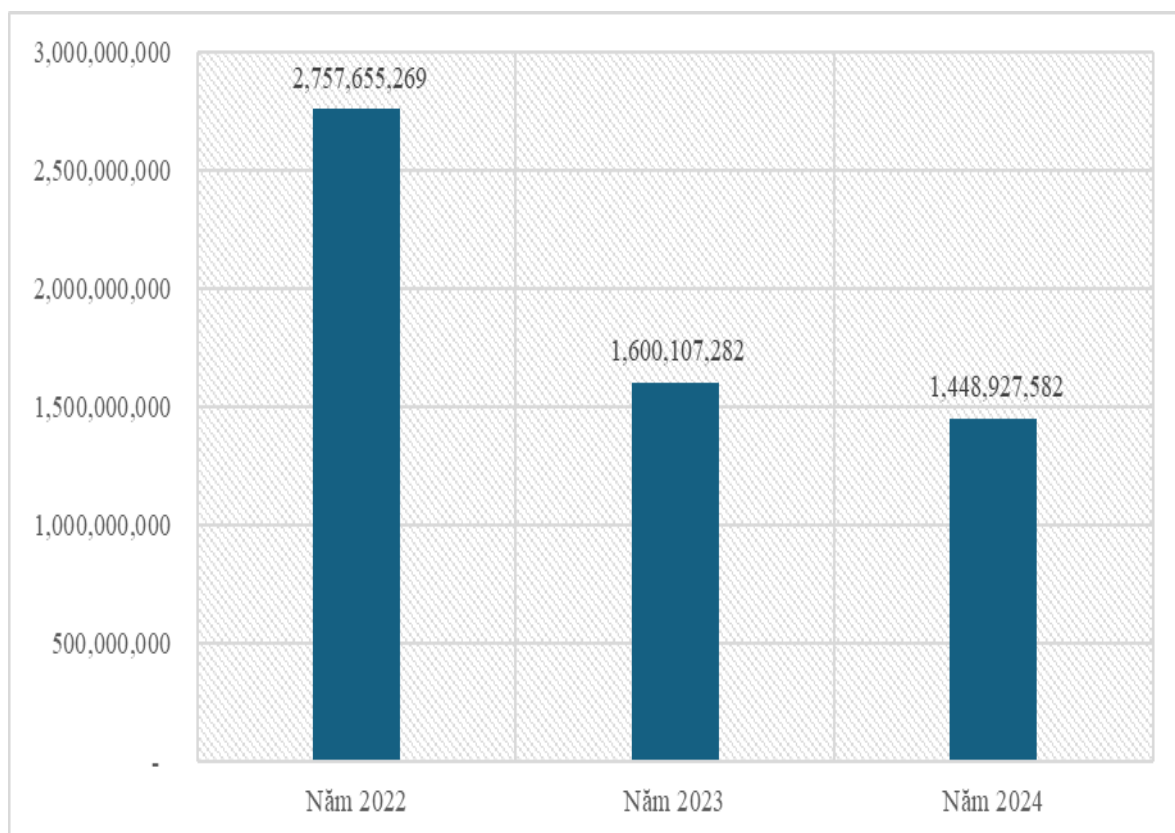
phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu mặt hàng này vào thị trường Hoa Kỳ đã có nhiều biến động đáng chú ý trong những năm gần đây.

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

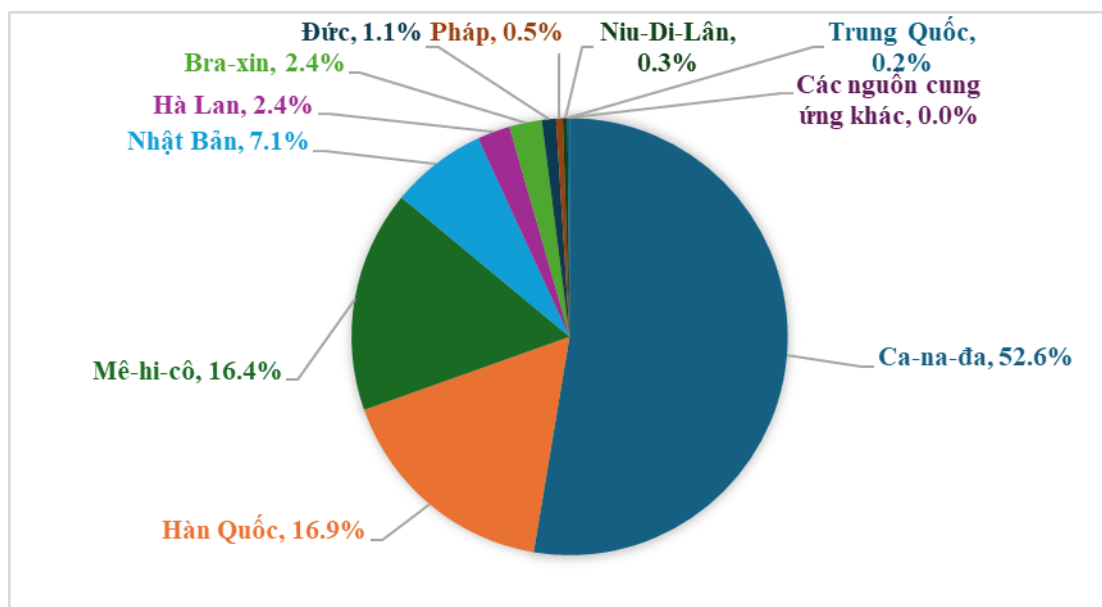
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Ca-na-đa	841.974.655	693.914.556	-17,6%	52,6%	47,9%
Hàn Quốc	270.727.620	331.470.688	22,4%	16,9%	22,9%
Mê-hi-cô	262.809.403	146.138.990	-44,4%	16,4%	10,1%
Nhật Bản	113.877.074	132.070.255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

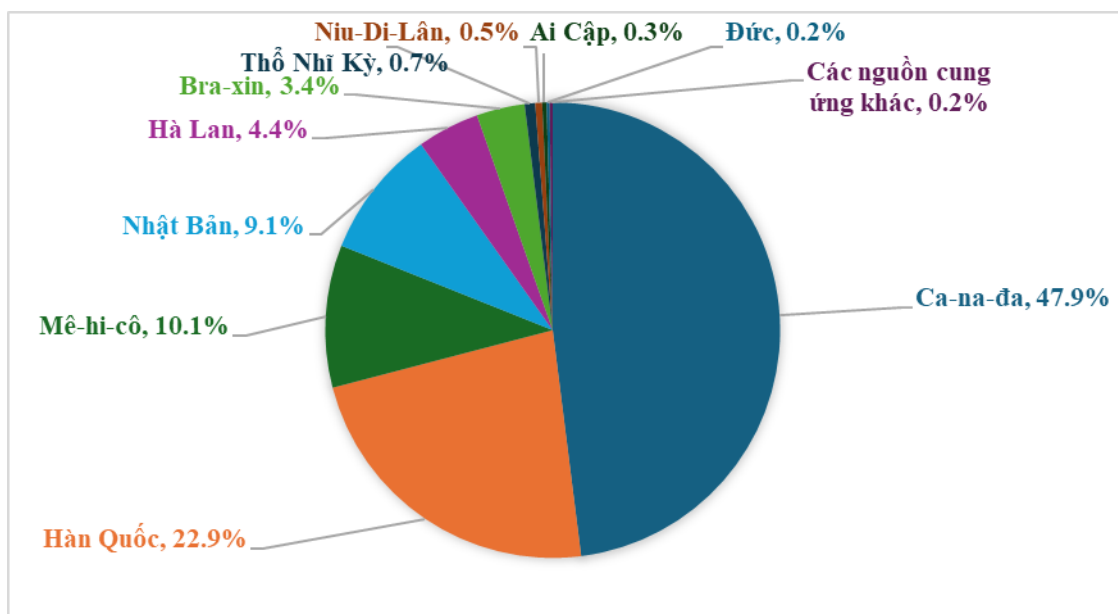


Nguồn: IHS Markit

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 tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 39,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 626,1 triệu USD. Canada vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 274,6 triệu USD, chiếm 43,9% 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 154,3 triệu USD, chiếm 24,6% 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 62,8 triệu USD, chiếm 10,0% tổng kim ngạch nhập

khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ, Nhật Bản, Thổ Nhĩ Kỳ, Bra-xin và Hà Lan lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm, thứ sáu và thứ bảy các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 47,3 triệu USD, 37,2 triệu USD, 18 triệu USD và 12,1 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ tám các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 9,2 triệu USD, chiếm 1,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 8T/2024 và 8T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Ca-na-đa	472.920.460	274.573.597	-41,9%	43,9%
Hàn Quốc	230.565.763	154.316.378	-33,1%	24,6%
Mê-hi-cô	122.900.741	62.807.849	-48,9%	10,0%
Nhật Bản	107.781.925	47.336.654	-56,1%	7,6%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.860.312	37.202.952	242,6%	5,9%
Bra-xin	36.341.361	18.012.441	-50,4%	2,9%
Hà Lan	38.929.095	12.056.190	-69,0%	1,9%
Việt Nam	3.069.067	9.152.519	198,2%	1,5%
Ai Cập	4.486.155	5.054.896	12,7%	0,8%
Niu Di-Lân	5.507.887	3.730.935	-32,3%	0,6%

Nguồn: IHS Markit

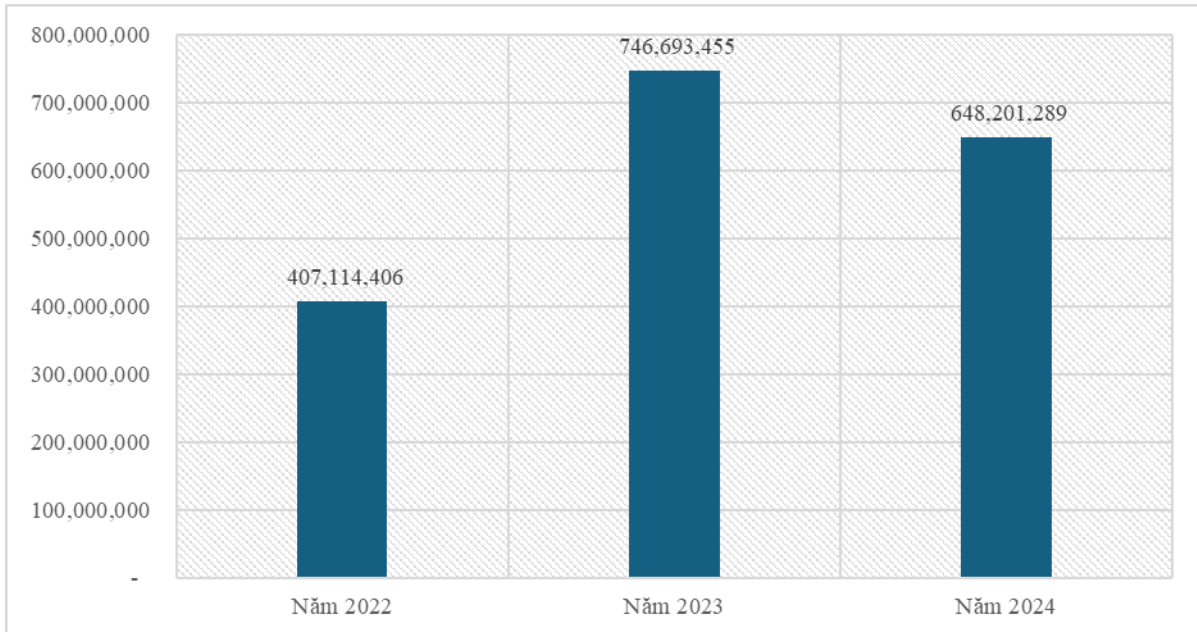
2.2. Thị trường Mê-hi-cô

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

Đơn vị: USD

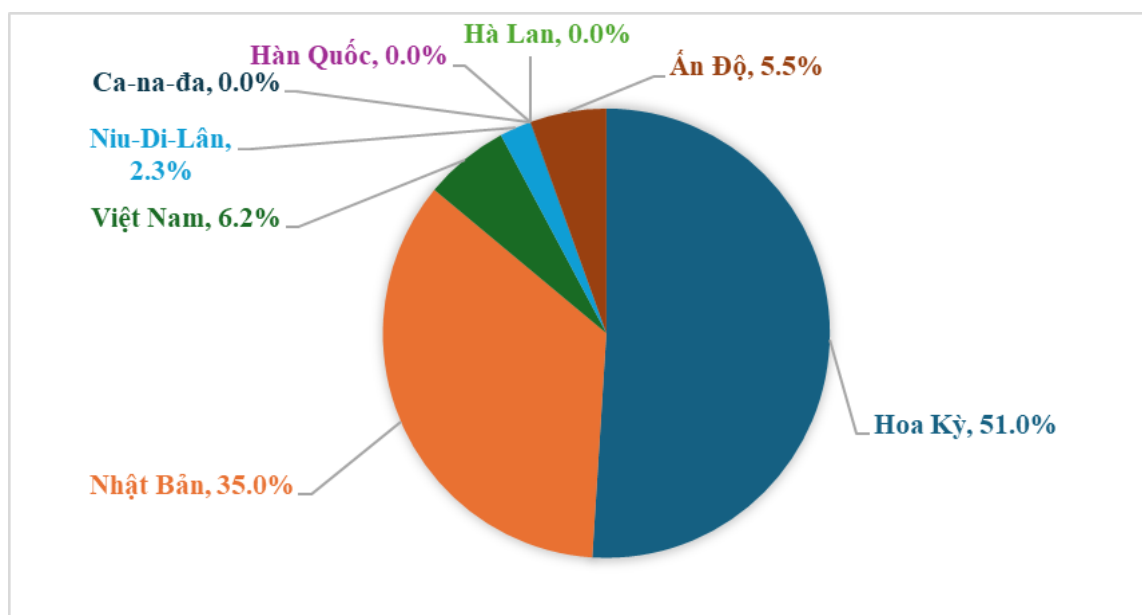
Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Hoa Kỳ	380.859.097	257.304.491	-32,4%	51,0%	39,7%
Nhật Bản	261.474.617	205.159.570	-21,5%	35,0%	31,7%
Việt Nam	45.931.899	160.976.387	250,5%	6,2%	24,8%
Niu-Di-Lân	16.997.017	12.217.453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

Nguồn: IHS Markit

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

USD, chiếm 51% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 261,5 triệu USD, chiếm 35% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Việt Nam xếp thứ ba các nguồn cung ứng thép cán nóng vào Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu đạt 45,9 triệu USD, chiếm 6,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Ấn Độ, Niu-di-lân và Ca-na-đa lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Mê-hi-cô với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 41,1 triệu USD, 17 triệu USD và 287,7 nghìn USD.

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



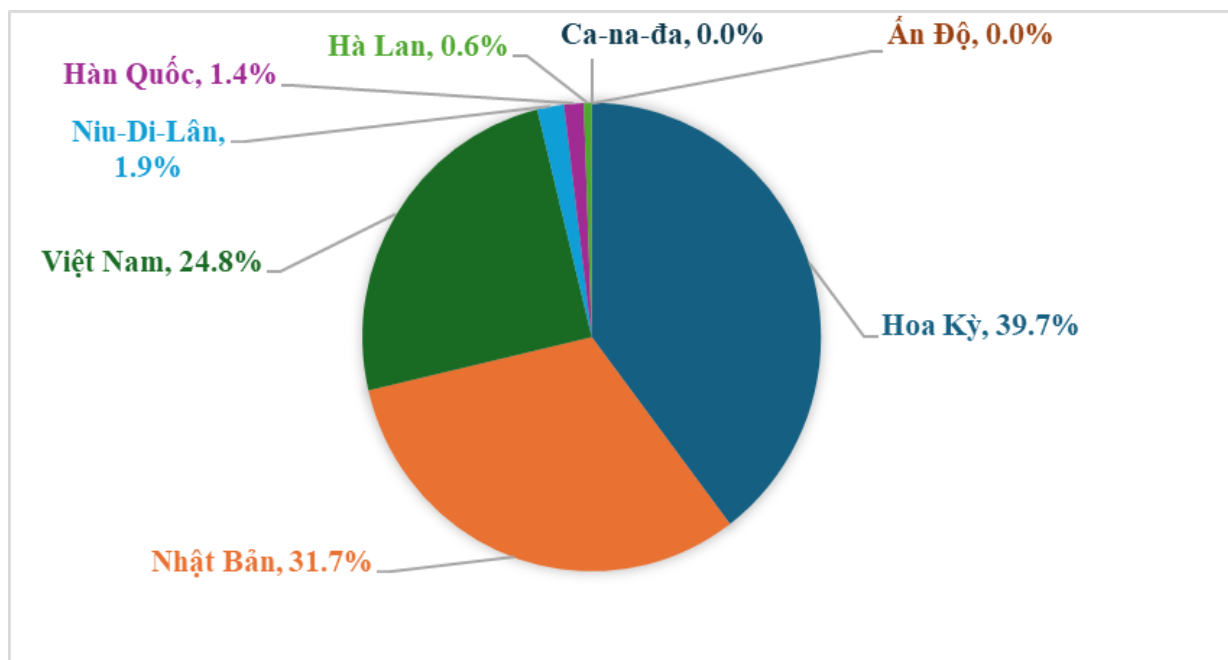
Nguồn: IHS Markit

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

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

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

Mê-hi-cô năm 2024



Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 50,0% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 252,7 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 110,8 triệu USD, chiếm 43,9% 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 90,4 triệu USD, chiếm 35,8% 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 76,3% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 14,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Niu Di-Lân xếp vị trí thứ tư các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 15,1 triệu USD, chiếm 6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Mê-hi-cô 8T/2024 và 8T/2025

Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Hoa Kỳ	176.156.066	110.829.389	-37,1%	43,9%
Nhật Bản	153.635.460	90.402.857	-41,2%	35,8%
Việt Nam	153.394.501	36.380.536	-76,3%	14,4%
Niu Di Lân	9.958.961	15.075.206	51,4%	6,0%
Hàn Quốc	8.928.583		-100,0%	0,0%
Hà Lan	3.614.805		-100,0%	0,0%

Nguồn: IHS Markit

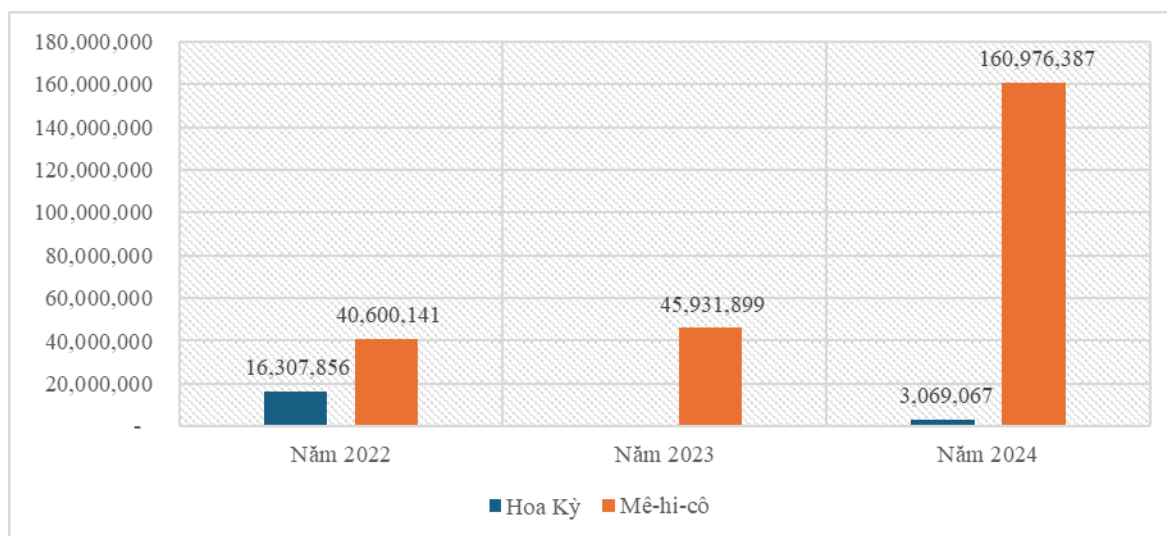
Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam

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

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

Biểu đồ 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

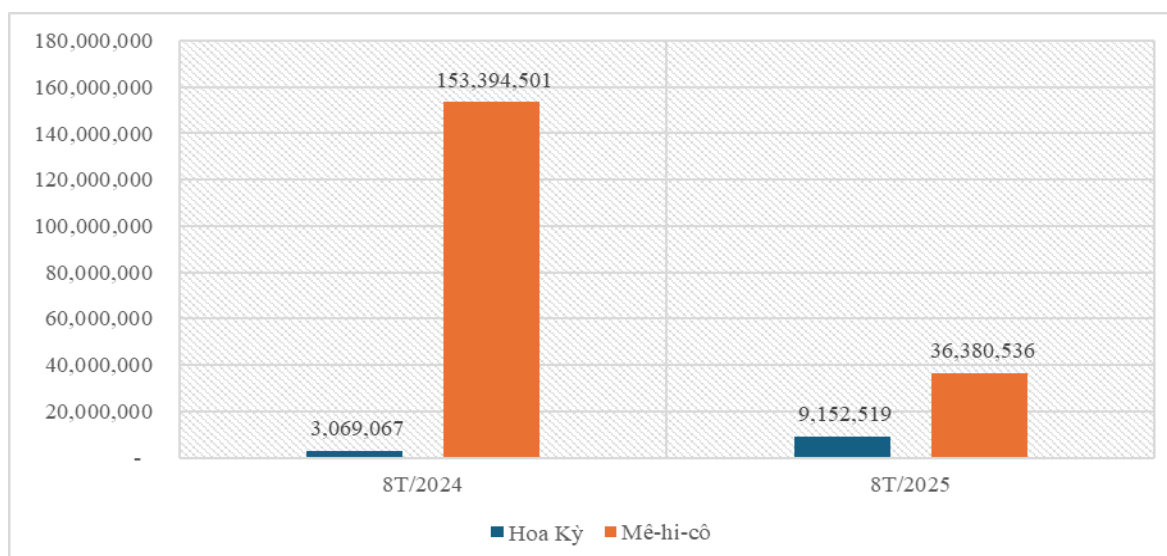


Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng mạnh 198,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 9,2 triệu USD. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong tám tháng đầu năm 2025 giảm 76,3% 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 8T/2024 và 8T/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 tám 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 đứng trước nguy cơ gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này duy trì xu hướng bảo hộ đối với ngành sản xuất thép trong nước trước sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Thép cán nóng là nguyên liệu đầu vào quan trọng cho nhiều ngành công nghiệp như cơ khí chế tạo, sản xuất ô tô, đóng tàu và xây dựng, đồng thời cũng là nhóm hàng có kim ngạch lớn và mức độ nhạy cảm cao về chính sách thương mại. Trong điều kiện nhu cầu tiêu thụ thép tại Hoa Kỳ và Mê-hi-cô phục hồi chậm, chi phí sản xuất trong nước vẫn ở mức cao và tình trạng dư thừa công suất của ngành thép toàn cầu chưa được cải thiện rõ rệt, việc gia tăng nhập khẩu thép cán nóng từ Việt Nam

có thể bị ngành sản xuất nội địa tại hai thị trường này coi là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể, từ đó làm gia tăng khả năng khởi xướng các vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc áp dụng các biện pháp tự vệ đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, việc Hoa Kỳ và Mê-hi-cô đã và đang duy trì nhiều biện pháp phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng và các sản phẩm thép tương tự từ một số quốc gia khác cũng làm gia tăng nguy cơ hàng hóa của Việt Nam bị nghi ngờ lẫn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp hoặc thực hiện các công đoạn gia công, hoàn thiện không đủ để tạo ra xuất xứ mới.

Trước bối cảnh đó, trong tám tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam cần đặc biệt nâng cao mức độ cảnh giác và chủ động triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro phòng vệ thương mại. Trước hết, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin về các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại liên quan đến thép cán nóng và các sản phẩm thép tương tự tại Hoa Kỳ và Mê-hi-cô, cũng như các thay đổi trong chính sách thương mại, quy định về thuế quan, hạn ngạch và tiêu chuẩn kỹ

thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, dữ liệu chi phí sản xuất, giá thành, giá xuất khẩu, hợp đồng thương mại, hóa đơn, chứng từ vận chuyển và hồ sơ xuất xứ một cách đầy đủ, minh bạch và có khả năng truy xuất nhanh, nhằm sẵn sàng cung cấp cho cơ quan điều tra khi phát sinh vụ việc, tránh bị áp dụng mức thuế bất lợi do không hợp tác hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ. Đồng thời, doanh nghiệp cần rà soát toàn bộ chuỗi cung ứng nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là nguồn gốc quặng sắt, than cốc và bán thành phẩm thép, bảo đảm tỷ lệ giá trị gia tăng được tạo ra tại Việt Nam ở mức hợp lý, hạn chế sử dụng bán thành phẩm nhập khẩu từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng, qua đó giảm nguy cơ bị điều tra chống lẫn tránh thuế.

Bên cạnh các giải pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam trong giai đoạn tám tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại thép cán nóng và từng bước chuyển sang các phân khúc sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn và môi trường của Hoa

Kỳ và Mê-hi-cô. Việc đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và kiểm soát chặt chẽ chất lượng không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn góp phần giảm nguy cơ bị cáo buộc cạnh tranh không lành mạnh dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào hai thị trường Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành thép và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm, được hướng dẫn về thủ tục và kỹ năng ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, cũng như chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và của ngành thép Việt Nam trên thị trường quốc tế.

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 bể thiếc, tấm kính dần được làm nguội và tôi ủ (annealing) trong lò ủ có nhiệt độ giảm dần để loại bỏ ứng suất nội, giúp kính có độ bền cơ học và độ ổn định cao hơn. Sau đó, kính được cắt theo kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng, kiểm tra chất lượng bằng hệ thống tự động để đảm

bảo đạt các chỉ tiêu về độ phẳng, độ trong, không có bọt khí, vết xước hay biến dạng.

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

Trên thị trường quốc tế, kính nổi được sản xuất với nhiều độ dày khác nhau (thường từ 2mm đến 19mm) và các mức độ truyền sáng hoặc màu sắc đa dạng như trong suốt, xanh lá, xanh

biển, xám khói, đồng, nhằm đáp ứng nhu cầu thẩm mỹ và kỹ thuật khác nhau. Các sản phẩm kính nổi phải tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt như ASTM C1036, EN 572-2 hoặc TCVN 7219:2002, đảm bảo tính đồng nhất, khả năng chịu lực, độ bền nhiệt và độ phẳng bề mặt.

Về mặt thương mại, kính nổi là một trong những sản phẩm chủ lực của ngành công nghiệp vật liệu xây dựng hiện đại, có giá trị xuất khẩu cao và được tiêu thụ mạnh tại các thị trường đang phát triển. Các quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Malaysia và Việt Nam hiện là những trung tâm sản xuất lớn của khu vực châu Á, nhờ lợi thế về nguyên liệu, chi phí nhân công và công nghệ tiên tiến. Ở Việt Nam, nhiều nhà máy sản xuất kính nổi đã được đầu tư với dây chuyền công nghệ hiện đại, công suất hàng trăm nghìn tấn mỗi năm, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu sang các thị trường như ASEAN, Hoa Kỳ, Nhật Bản và châu Âu. Nhờ đặc tính kỹ thuật ưu việt, ứng dụng linh hoạt và giá trị kinh tế cao, kính nổi ngày càng khẳng định vai trò không thể thiếu trong lĩnh vực xây dựng và công nghiệp hiện đại, góp phần thúc đẩy xu hướng sử dụng vật liệu xanh, bền vững và thân thiện với môi

trường trong thời kỳ phát triển đô thị hóa toàn cầu.

Quy trình sản xuất

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

Trước hết, nguyên liệu đầu vào gồm cát silica (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

hiệt 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

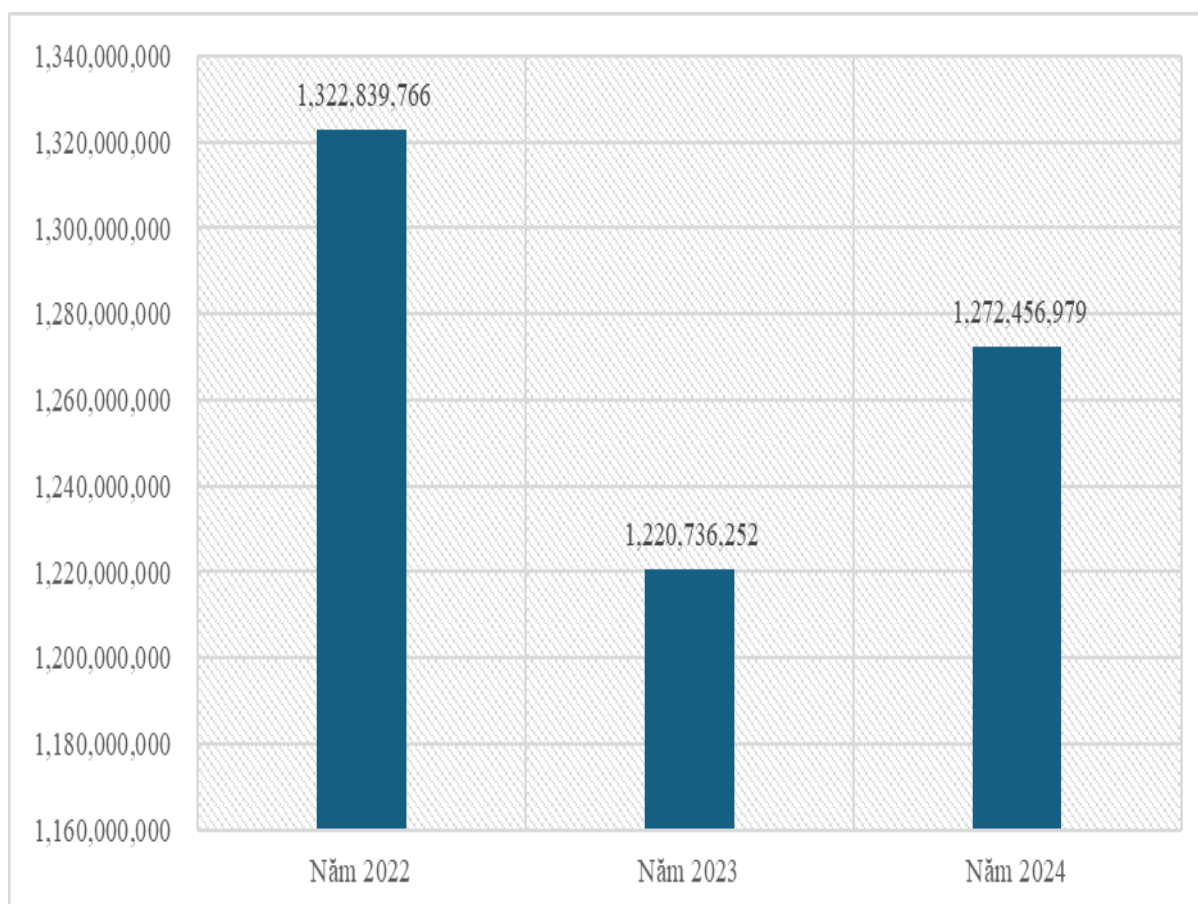
nổi vào thị trường Hoa Kỳ trong những năm gần đây thể hiện sự phụ thuộc có chọn lọc vào các nguồn cung toàn cầu, với nhiều yếu tố kinh tế - chính trị tác động đến chuỗi cung ứng.

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

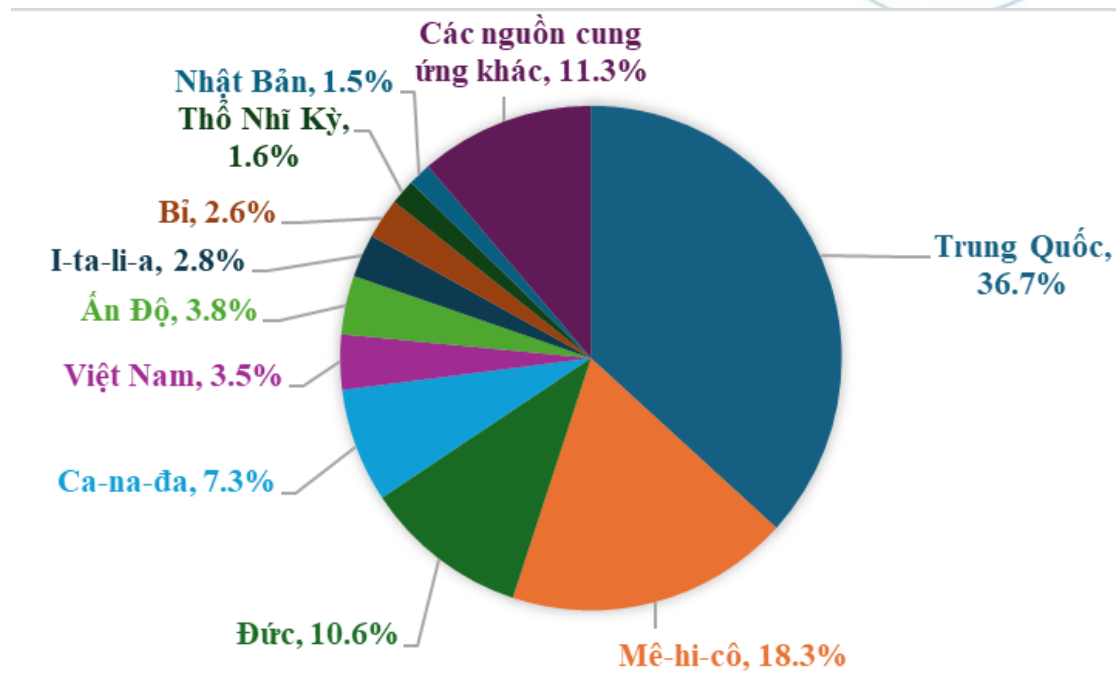
Đơn vị: USD

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

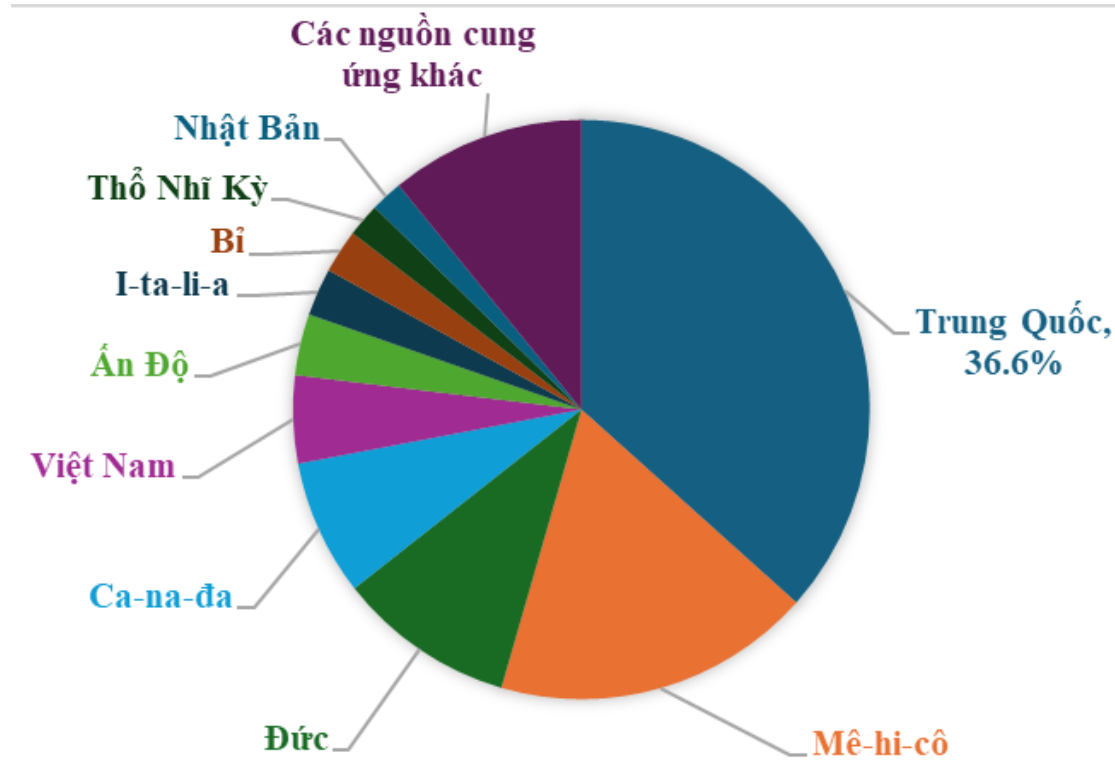


Nguồn: IHS Markit

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

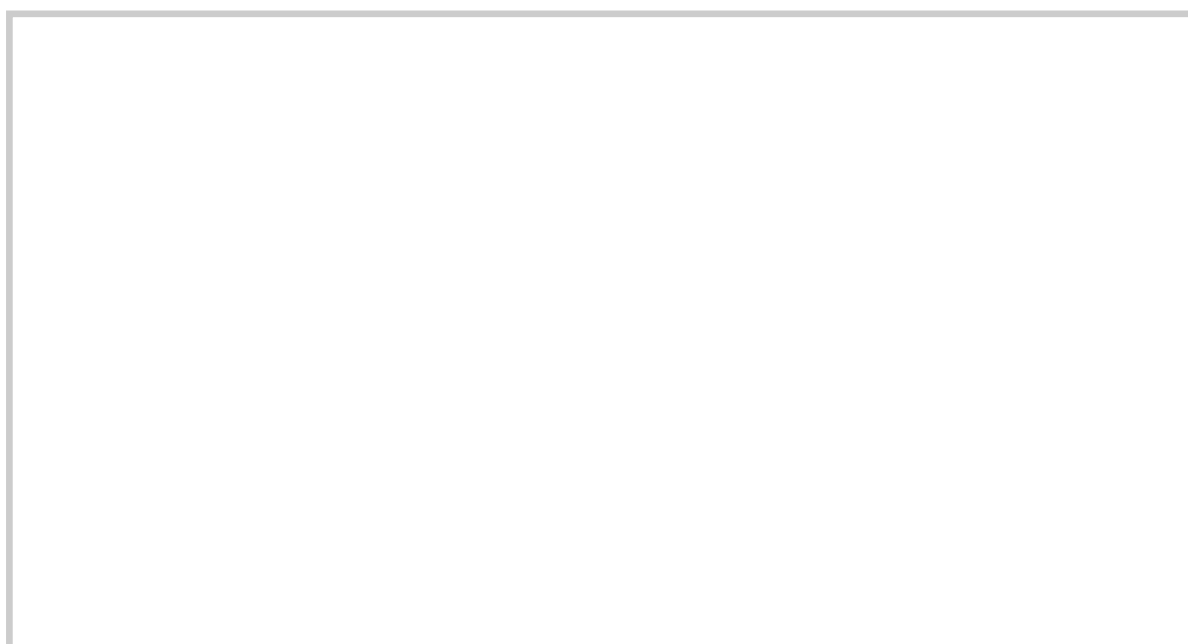
Trong tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 4,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 814,4 triệu USD. Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 212,5 triệu USD, chiếm 26,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng 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 149,2 triệu USD, chiếm 18,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trong tám 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 156,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 98,5 triệu USD, đứng thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ. Đức, Ca-na-đa và Ấn Độ lần lượt đứng vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 76 triệu USD, 66,7 triệu USD và 30 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 8T/2024 và 8T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Trung Quốc	313.156.934	212.517.034	-32,1%	26,1%
Mê-hi-cô	153.250.008	149.161.247	-2,7%	18,3%
Việt Nam	38.436.283	98.455.179	156,2%	12,1%
Đức	91.259.555	75.956.237	-16,8%	9,3%
Ca-na-đa	63.533.917	66.720.088	5,0%	8,2%
Ấn Độ	27.530.357	29.974.030	8,9%	3,7%
I-ta-li-a	22.852.962	25.258.577	10,5%	3,1%
Bỉ	20.681.396	20.050.814	-3,0%	2,5%
Thổ Nhĩ Kỳ	15.389.411	17.291.854	12,4%	2,1%
Nhật Bản	14.728.368	14.445.327	-1,9%	1,8%

Nguồn: IHS Markit



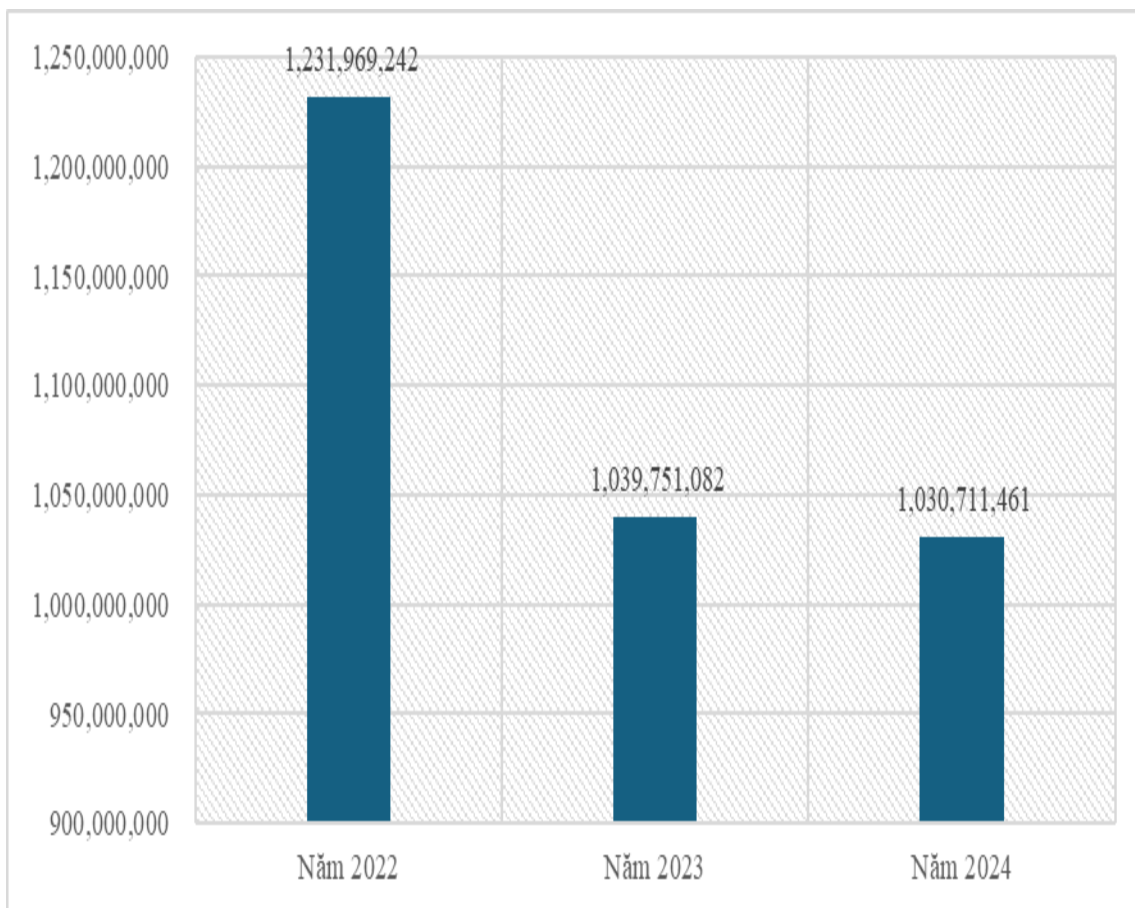
2.2. Thị trường EU

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

Đơn vị: USD

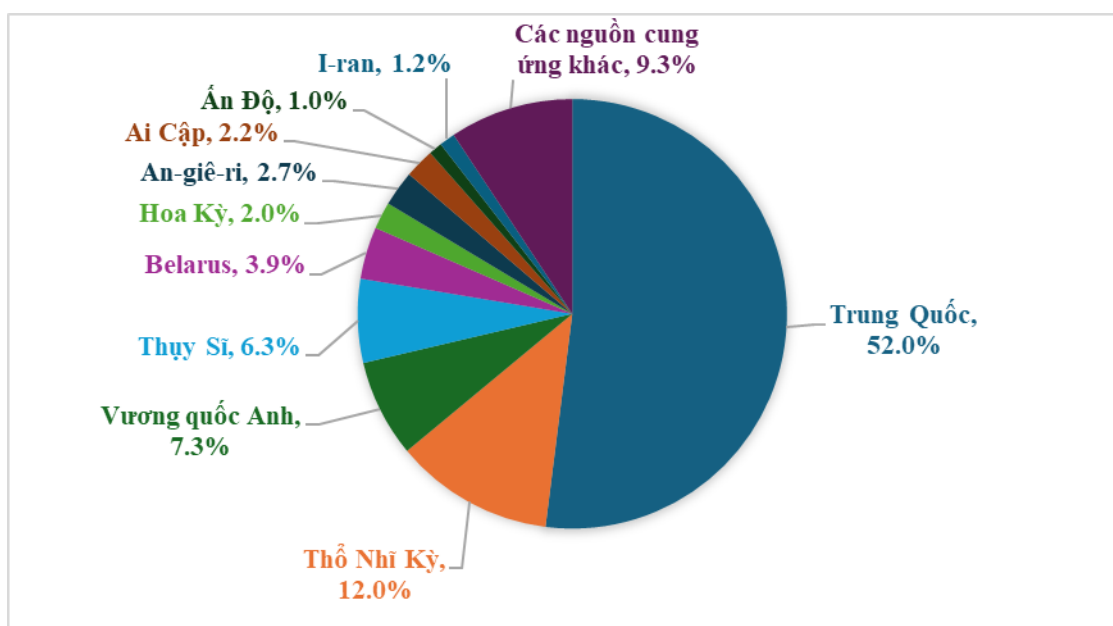
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
Vương quốc Anh	76.291.836	72.535.076	-4,9%	7,3%	7,0%
Thụy Sĩ	65.590.821	66.777.214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

Nguồn: IHS Markit

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

nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU, kim ngạch xuất khẩu đạt 21,2 triệu USD, chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Việt Nam đứng thứ 12 các nguồn cung ứng kính nổi vào EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 9,2 triệu USD, chiếm 0,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU.

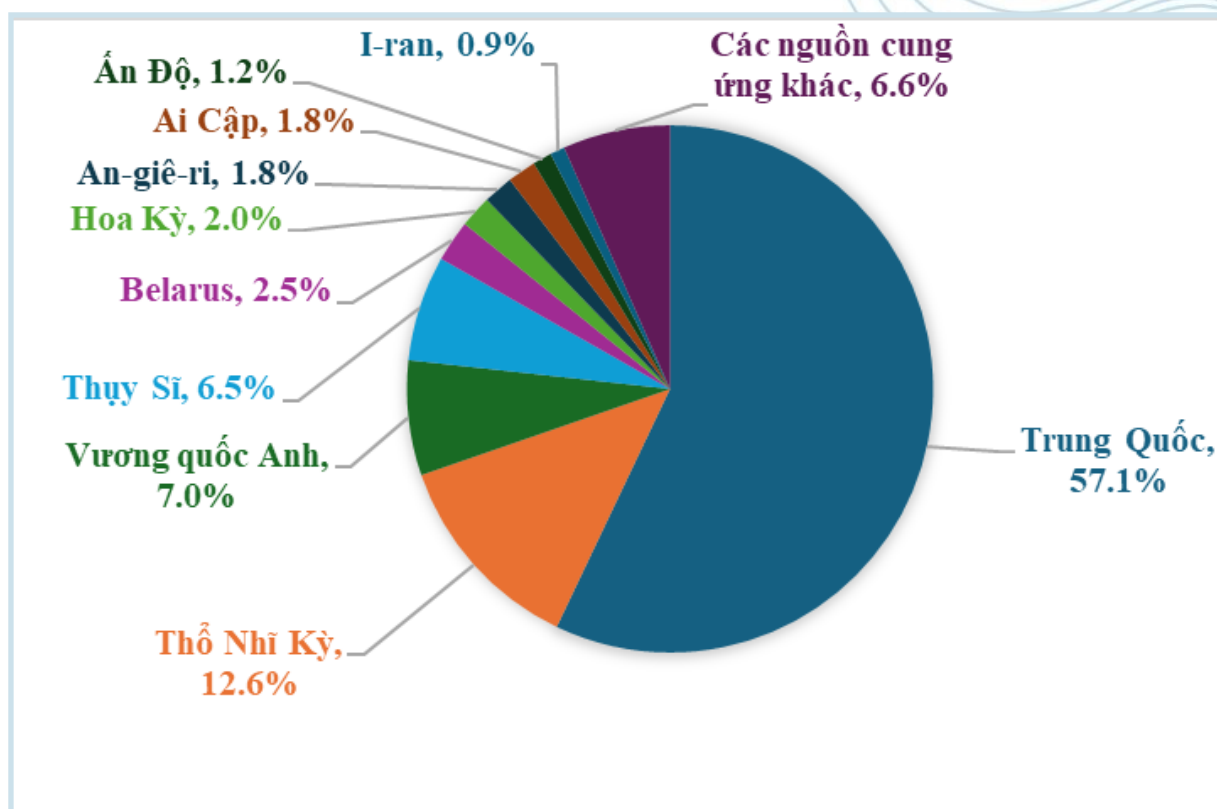
Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023



Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 588,3 triệu USD, chiếm 57,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thổ Nhĩ Kỳ vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 130,1 triệu USD, chiếm 12,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương quốc Anh, Thụy Sĩ và Bê-la-rút tiếp tục xếp vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính mặt hàng kính nổi sang thị trường EU với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 72,5 triệu USD, 66,8 triệu USD và 26,2 triệu USD. Hoa Kỳ vẫn đứng thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU, kim ngạch xuất khẩu đạt 20,4 triệu USD, chiếm 2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống 45,4% so với năm trước đó, đạt 5 triệu USD, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU, xếp vị trí thứ mười bốn các nguồn cung ứng kính nổi vào thị trường EU.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 13,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 765,9 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 475,6 triệu USD, chiếm 62,1% 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 83,2 triệu USD, chiếm 10,9% 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 56,8 triệu USD, chiếm 7,4% 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 44,8 triệu USD, 16,1 triệu USD và 12,6 triệu USD. Trong tám tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 4,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,4 triệu USD, đứng thứ mười ba trong số các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường EU.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 8T/2024 và 8T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Trung Quốc	371.081.635	475.608.316	28,2%	62,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	86.726.971	83.170.675	-4,1%	10,9%
Vương quốc Anh	47.915.089	56.815.774	18,6%	7,4%
Thụy Sĩ	43.850.933	44.761.363	2,1%	5,8%
An-giê-ri	14.084.912	16.118.250	14,4%	2,1%
Hoa Kỳ	13.994.616	12.619.781	-9,8%	1,6%
Ai Cập	12.274.499	11.343.828	-7,6%	1,5%
I-ran	6.912.868	7.654.410	10,7%	1,0%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	6.109.882	7.057.339	15,5%	0,9%
Ấn Độ	8.181.982	6.347.951	-22,4%	0,8%
Nhật Bản	4.856.109	5.760.894	18,6%	0,8%
In-đô-nê-xi-a	4.166.424	5.550.508	33,2%	0,7%
Việt Nam	3.502.352	3.352.679	-4,3%	0,4%

Nguồn: IHS Markit

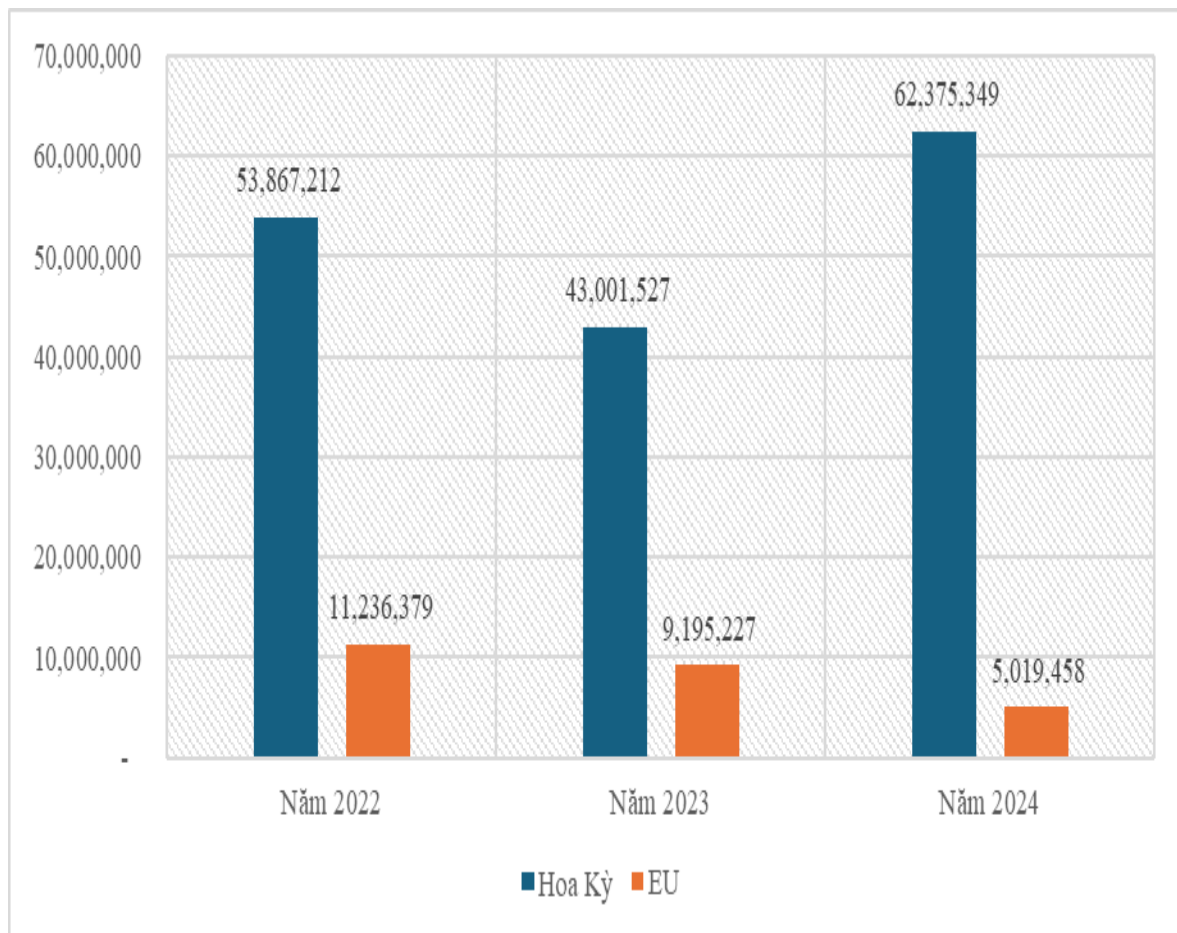
Tình hình xuất khẩu kính nổi sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

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

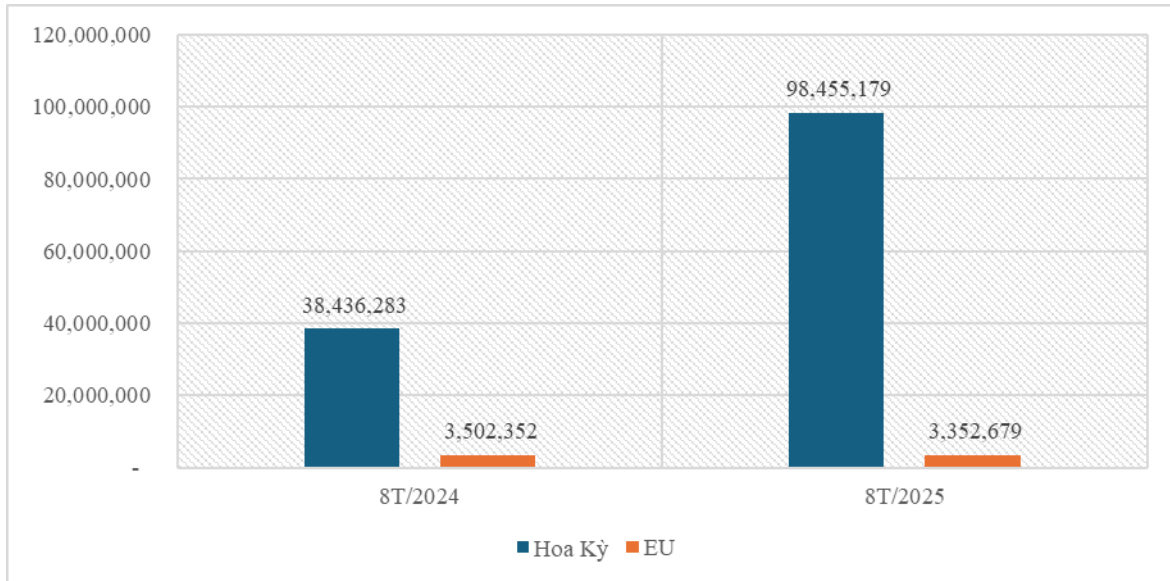


Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 156,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 98,4 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU lại có sự sụt giảm xuống 4,3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 3,4 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 8T/2024 và 8T/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 tám 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 nguy cơ gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này duy trì xu hướng bảo hộ ngành sản xuất trong nước đối với các mặt hàng vật liệu xây dựng có mức độ cạnh tranh cao và kim ngạch nhập khẩu lớn. Kính nổi là sản phẩm được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực xây dựng, nội thất và sản xuất công nghiệp, đồng thời cũng là mặt hàng từng bị điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại tại nhiều thị trường lớn, trong đó có Hoa Kỳ và EU. Trong bối cảnh nhu cầu xây dựng tại hai thị trường này phục hồi chậm,

chi phí năng lượng và chi phí sản xuất trong nước vẫn ở mức cao, việc gia tăng nhập khẩu kính nổi từ Việt Nam có thể bị ngành sản xuất bản địa coi là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể, từ đó làm gia tăng khả năng khởi xướng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, việc Hoa Kỳ và EU đang duy trì các biện pháp phòng vệ thương mại đối với kính nổi và các sản phẩm kính tương tự từ một số quốc gia khác cũng làm gia tăng nguy cơ hàng hóa của Việt Nam bị nghi ngờ lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp hoặc thực hiện các công đoạn gia công, hoàn thiện không đủ để tạo ra xuất xứ mới.

Trước bối cảnh trên, trong tám tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu kính nổi của Việt Nam cần đặc biệt nâng cao mức độ cảnh giác và chủ động triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro phòng vệ thương mại. Doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin về các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại liên quan đến kính nổi và các sản phẩm kính tương tự tại Hoa Kỳ và EU, cũng như các thay đổi trong chính sách thương mại,

quy định về thuế quan, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn kỹ thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, dữ liệu chi phí sản xuất, giá thành, giá xuất khẩu, hợp đồng thương mại, hóa đơn, chứng từ vận chuyển và hồ sơ xuất xứ một cách đầy đủ, minh bạch và có khả năng truy xuất nhanh, nhằm sẵn sàng cung cấp cho cơ quan điều tra khi phát sinh vụ việc, tránh bị áp dụng mức thuế bất lợi do không hợp tác hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ. Đồng thời, doanh nghiệp cần rà soát toàn bộ chuỗi cung ứng nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là nguồn gốc cát silica, soda, dolomite và các bán thành phẩm kính, bảo đảm tỷ lệ giá trị gia tăng được tạo ra tại Việt Nam ở mức hợp lý, hạn chế phụ thuộc vào nguyên liệu hoặc bán thành phẩm nhập khẩu từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ thương mại đối với sản phẩm kính, qua đó giảm nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế.

Bên cạnh các biện pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam trong giai đoạn tám tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại kính nổi và từng bước chuyển sang

các dòng sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn và môi trường của Hoa Kỳ và EU, đặc biệt là các yêu cầu liên quan đến phát thải carbon, tiết kiệm năng lượng và truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Việc đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và kiểm soát chặt chẽ chất lượng không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn góp phần giảm nguy cơ bị cáo buộc cạnh tranh không lành mạnh dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào hai thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm, được hướng dẫn về thủ tục và kỹ năng ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, cũng như chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và của ngành kính nổi Việt Nam trên thị trường quốc tế.

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 oxy 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.

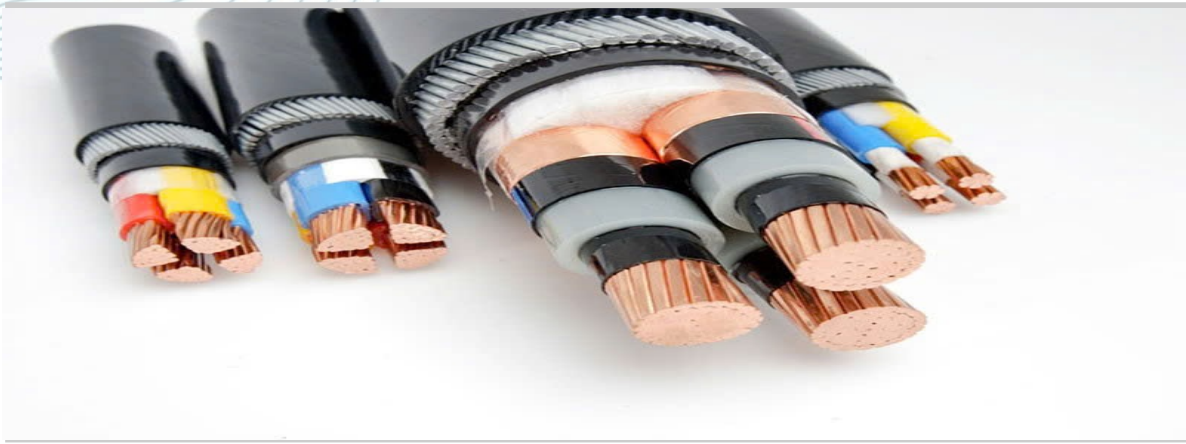
Sau khi kéo sợi, nhôm sẽ được ủ nhiệt (annealing) để loại bỏ ứng suất nội, tăng độ dẻo và khả năng chịu uốn, giúp dây dễ dàng xử lý trong các công đoạn sau. Tiếp đến, nhiều sợi nhôm nhỏ được xoắn bện (stranding) lại với nhau bằng máy xoắn tốc độ cao để hình thành lõi dẫn điện có tiết diện lớn hơn, phù 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 găm nhám và bảo vệ dây cáp trong điều kiện lắp đặt khắc nghiệt. Toàn bộ dây và cáp sau khi được bọc vỏ sẽ được làm nguội, kiểm tra điện áp thử nghiệm, đo điện trở, kiểm tra độ bền kéo, độ dày lớp cách điện và độ đồng tâm bằng các thiết bị đo tự động hiện đại nhằm đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật như IEC 60502, ASTM B232 hoặc TCVN 5935-1:2013.

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

Nhìn chung, quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là sự kết hợp hài hòa giữa công nghệ luyện kim, kỹ



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

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

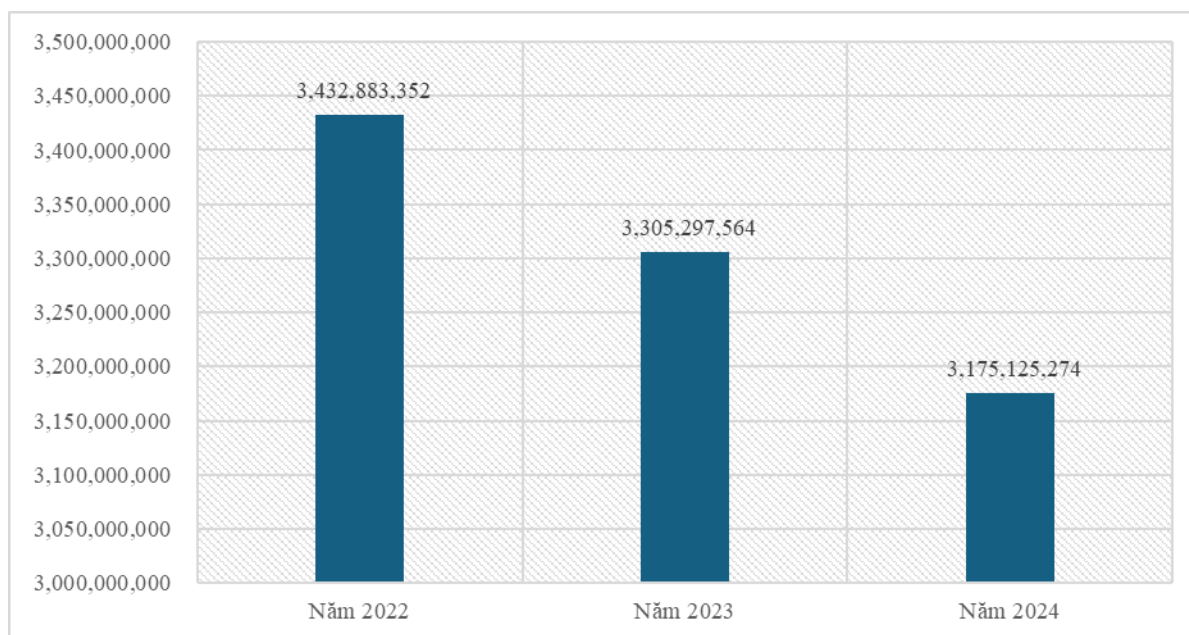
Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu thụ điện năng lớn nhất thế giới, với hệ thống hạ tầng điện phát triển rộng khắp. Nhu cầu về dây và cáp điện, đặc biệt là loại làm từ nhôm, đang gia tăng do nhiều yếu tố như hiện đại hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải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

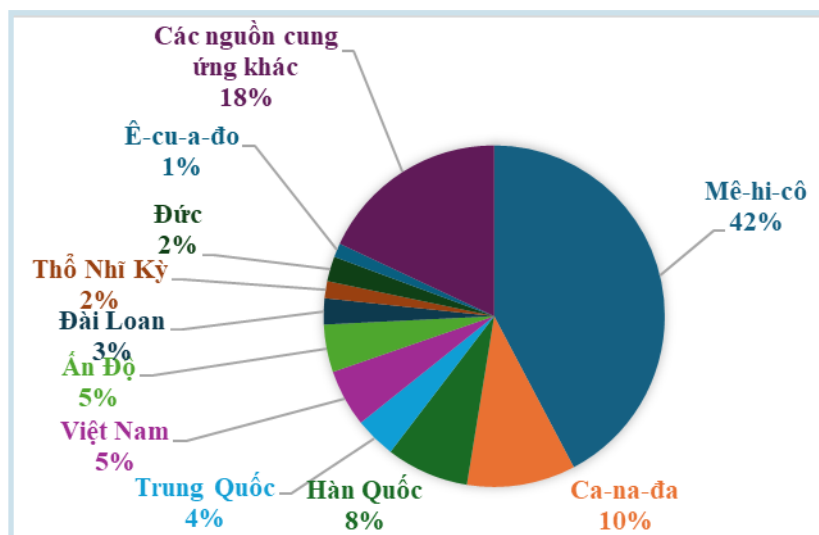
Đơn vị: USD

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.

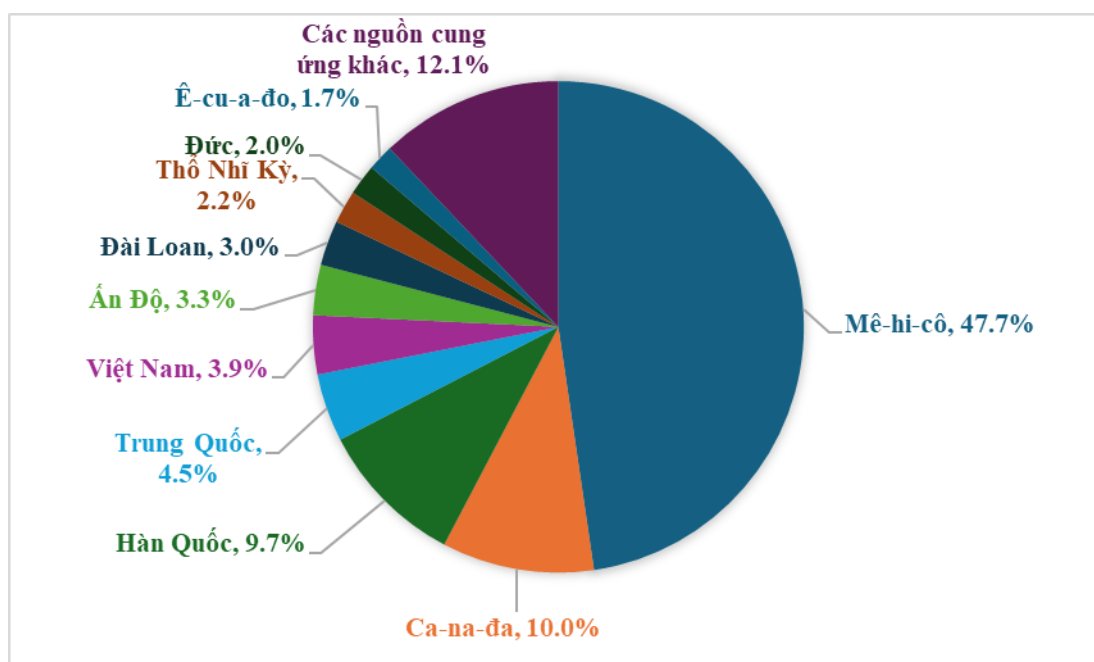
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



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 tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 23,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,6 tỷ USD. Mê-hi-cô tiếp tục là nguồn cung ứng có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 1,1 tỷ USD, chiếm 41,3% 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 285,6 triệu USD, chiếm 11,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 210,5 triệu USD, chiếm 8,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 152,3 triệu USD, chiếm 5,9% 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 119,5 triệu USD, chiếm 4,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Cam-pu-chia xếp thứ sáu với trị giá xuất khẩu đạt 99 triệu USD, chiếm 3,8% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 8T/2024 và 8T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Mê-hi-cô	1.043.174.748	1.066.044.426	2,2%	41,3%
Hàn Quốc	211.497.009	285.608.518	35,0%	11,1%
Ca-na-đa	208.732.263	210.491.674	0,8%	8,1%
Ấn Độ	44.376.438	152.334.212	243,3%	5,9%
Việt Nam	80.242.186	119.527.898	49,0%	4,6%
Cam-pu-chia	9.052.289	98.983.776	993,5%	3,8%
Trung Quốc	86.698.008	88.598.970	2,2%	3,4%
Đài Loan (Trung Quốc)	60.434.989	76.838.818	27,1%	3,0%
Ba Lan	30.958.032	67.833.884	119,1%	2,6%
Thổ Nhĩ Kỳ	43.366.378	60.245.098	38,9%	2,3%

Nguồn: IHS Markit

2.2. Thị trường EU

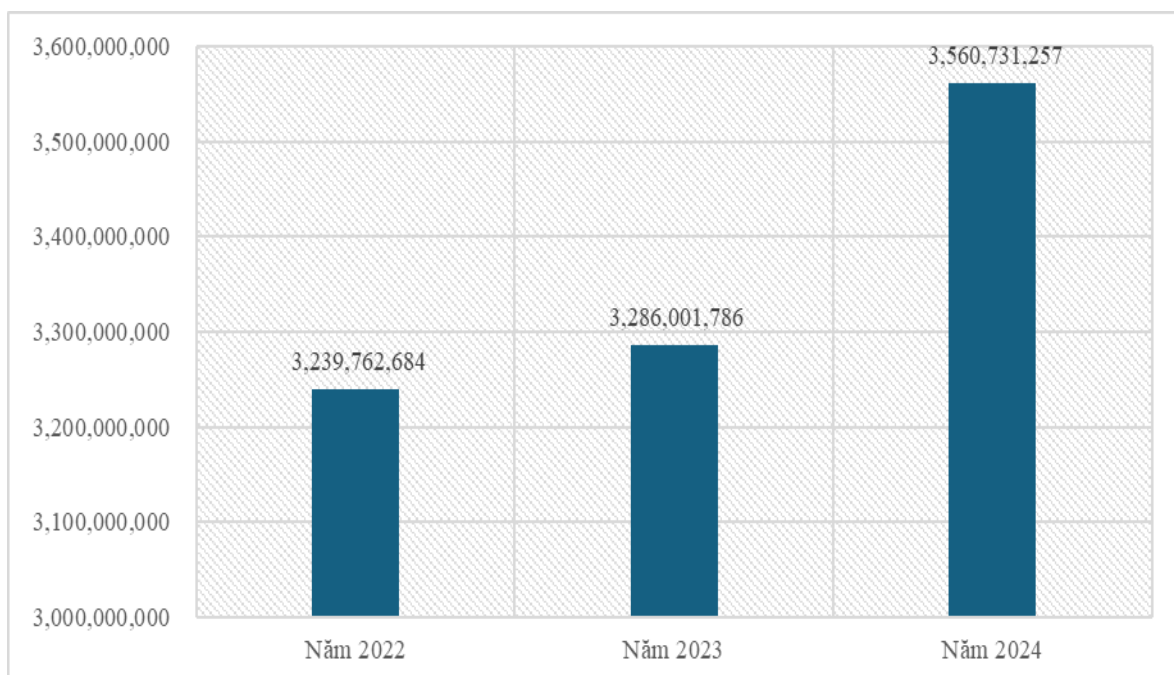
Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những khu vực phát triển công nghiệp và hạ tầng điện mạnh mẽ nhất thế giới, với nhu cầu lớn về dây và cáp điện phục vụ các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi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

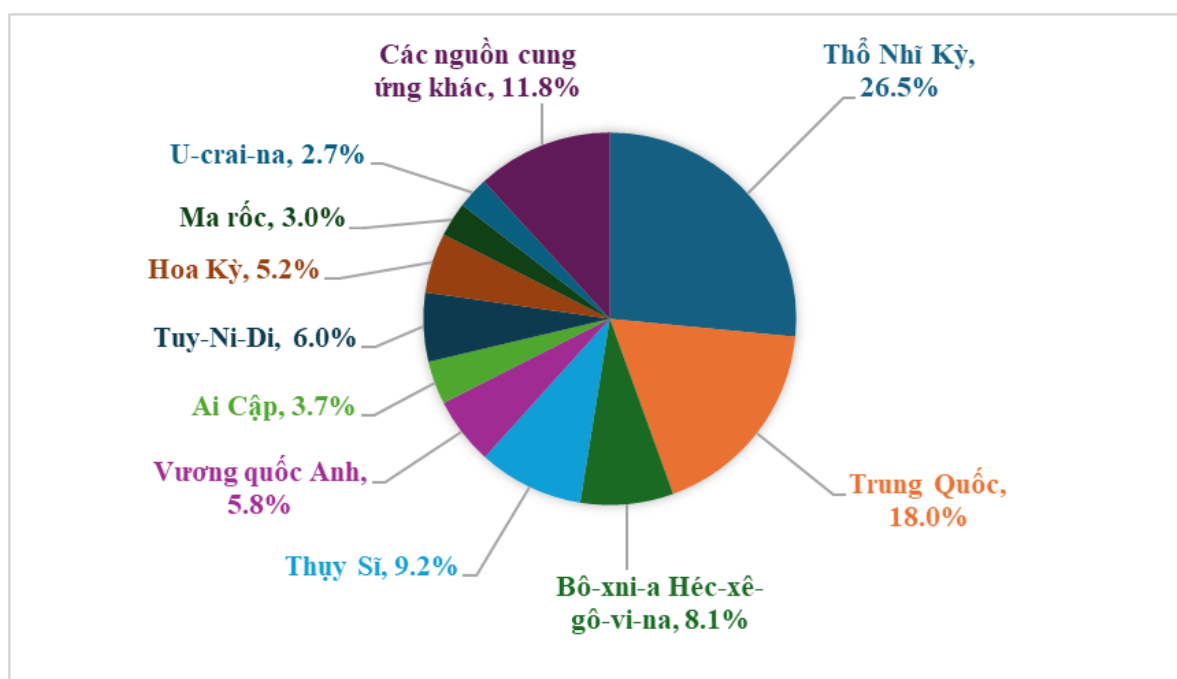
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641	7,7%	8,1%	8,0%
Thụy Sĩ	300.957.707	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, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Tuy-ni-di lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ

tư và thứ năm trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 300,9 triệu USD, 264,6 triệu USD và 196,8 triệu USD. Việt Nam đứng thứ mười chín các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 11,8 triệu USD, chiếm 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU.

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

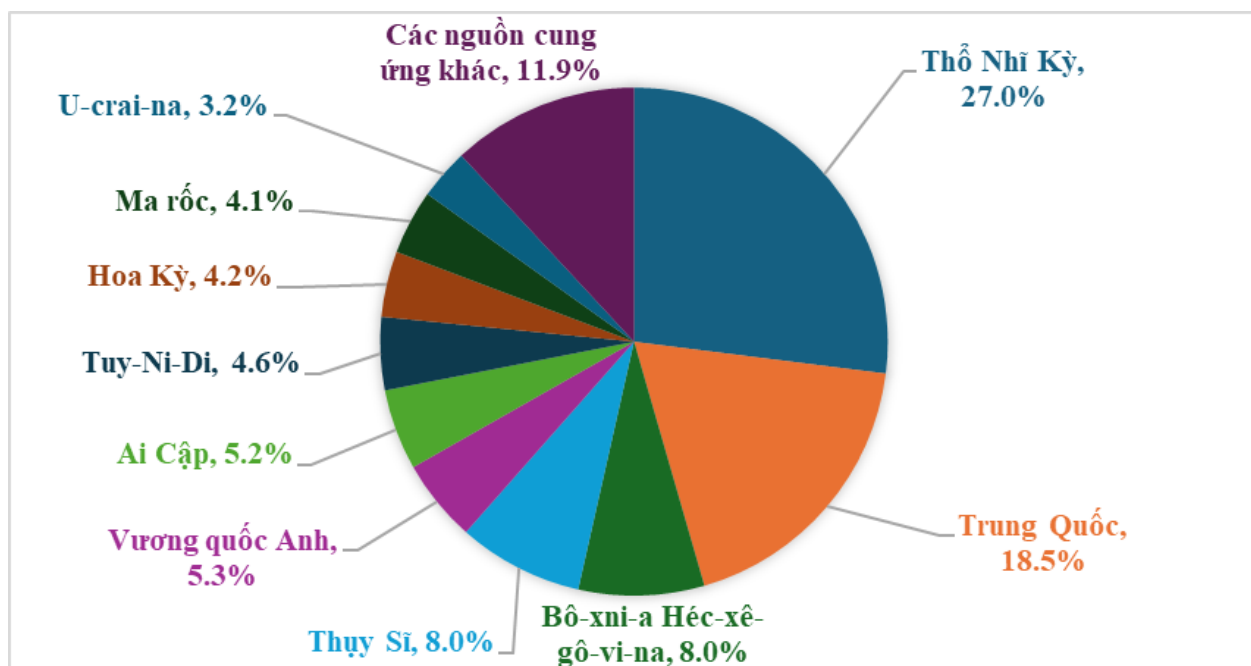


Nguồn: IHS Markit

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

của EU, xếp vị trí thứ hai mươi một các nguồn cung ứng dây và cáp điện bằng nhôm vào thị trường EU.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 12,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,7 tỷ USD. Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện lớn nhất sang thị trường EU, đạt 717,3 triệu USD, chiếm 27,1% 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 22,5% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 509,6 triệu USD, chiếm 19,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 211,1 triệu USD, chiếm 8,0% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Ai Cập và Ma rốc lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 205,3 triệu USD, 159,4 triệu USD và 144,2 triệu USD. Trong tám tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 38,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 5,4 triệu USD, tiếp tục đứng thứ hai mươi ba trong số các nguồn cung ứng mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường EU.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 8T/2024 và 8T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 8T/2024	Trị giá NK 8T/2025	8T/2025 so với 8T/2024	Tỷ trọng 2025
Thổ Nhĩ Kỳ	649.326.243	717.312.243	10,5%	27,1%
Trung Quốc	415.997.807	509.563.385	22,5%	19,2%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	195.257.948	211.127.635	8,1%	8,0%
Thụy Sĩ	193.160.262	205.192.058	6,2%	7,7%
Ai Cập	117.036.459	159.431.648	36,2%	6,0%
Ma Rốc	73.297.563	144.192.918	96,7%	5,4%
Tuy-Ni-Di	107.374.106	130.799.996	21,8%	4,9%
Vương quốc Anh	131.338.009	121.575.150	-7,4%	4,6%
Hoa Kỳ	104.120.852	100.439.833	-3,5%	3,8%
U-crai-na	80.465.113	81.717.009	1,6%	3,1%
Ấn Độ	36.903.090	55.575.256	50,6%	2,1%
Mê-hi-cô	31.053.033	26.766.604	-13,8%	1,0%
Đài Loan	25.122.991	26.530.865	5,6%	1,0%
Xéc-bi-a	23.285.204	25.321.015	8,7%	1,0%
Ma-xê-đô-ni-a	14.301.321	24.595.569	72,0%	0,9%
Hàn Quốc	39.861.242	23.996.640	-39,8%	0,9%
Ô-man	7.806.535	11.366.648	45,6%	0,4%
Nhật Bản	13.293.412	10.019.679	-24,6%	0,4%
Ma-lai-xi-a	7.335.466	9.601.523	30,9%	0,4%
Xinh-ga-po	1.974.956	9.402.095	376,1%	0,4%
Na Uy	8.273.844	8.202.641	-0,9%	0,3%
U-dơ-bê-ki-xtan	2.815.563	7.400.690	162,8%	0,3%
Việt Nam	8.657.723	5.362.900	-38,1%	0,2%

Nguồn: IHS Markit

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

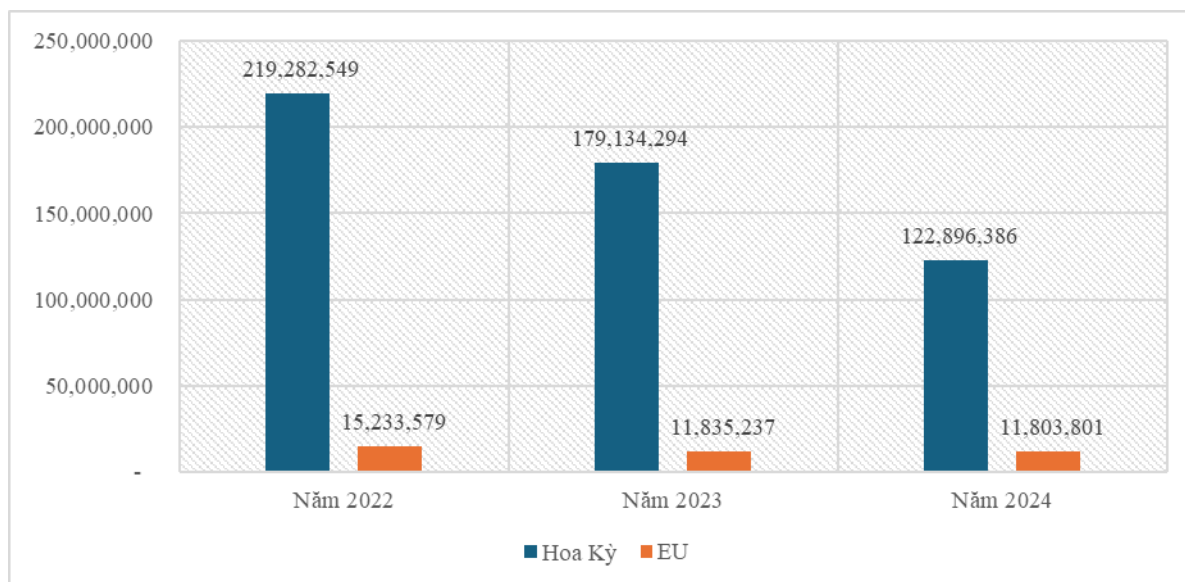
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 219,3 triệu USD và

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



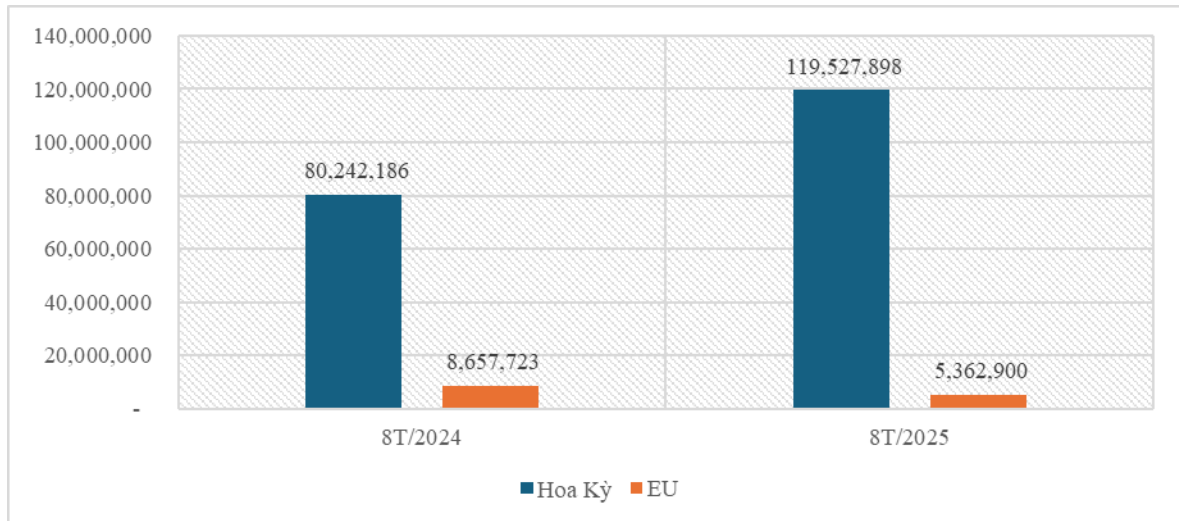
Nguồn: IHS Markit

Trong tám tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 49% so với cùng kỳ năm 2024, đạt

119,5 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 38,1% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 5,4 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 8T/2024 và 8T/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 tám tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) tiếp tục tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này gia tăng sử dụng các công cụ bảo hộ nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước, đặc biệt đối với các sản phẩm kim loại và vật liệu phục vụ hạ tầng năng lượng, xây dựng và truyền tải điện. Dây và cáp điện bằng nhôm là mặt hàng có mức độ cạnh tranh cao, được sử dụng rộng rãi trong các dự án điện lực, năng lượng tái tạo và cơ sở hạ tầng đô thị, đồng thời cũng là nhóm sản phẩm từng bị điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ và EU đối với một số quốc gia. Trong bối cảnh nhu cầu đầu tư hạ tầng và chuyển dịch năng lượng tại hai thị trường này gia tăng nhưng chi phí sản xuất trong nước vẫn ở mức

cao, việc nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm từ Việt Nam có xu hướng tăng có thể bị ngành sản xuất nội địa cho rằng gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể, từ đó làm gia tăng khả năng khởi xướng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, việc Hoa Kỳ và EU đang duy trì nhiều biện pháp phòng vệ thương mại đối với các sản phẩm nhôm và dây cáp điện từ một số quốc gia khác cũng làm gia tăng nguy cơ hàng hóa của Việt Nam bị nghi ngờ lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp hoặc thực hiện các công đoạn gia công, hoàn thiện đơn giản không đủ để tạo ra xuất xứ mới.

Trước bối cảnh đó, trong tám tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam cần đặc biệt nâng cao mức độ cảnh giác và chủ động triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro phòng vệ thương mại. Trước hết, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin về các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại liên quan đến sản phẩm dây và cáp điện bằng nhôm cũng như các sản phẩm nhôm tương tự tại Hoa Kỳ và EU, đồng thời nắm bắt kịp thời các

thay đổi trong chính sách thương mại, quy định về thuế quan, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn kỹ thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, dữ liệu chi phí sản xuất, giá thành, giá xuất khẩu, hợp đồng thương mại, hóa đơn, chứng từ vận chuyển và hồ sơ xuất xứ một cách đầy đủ, minh bạch và có khả năng truy xuất nhanh, nhằm sẵn sàng cung cấp cho cơ quan điều tra khi phát sinh vụ việc, tránh bị áp dụng mức thuế bất lợi do không hợp tác hoặc cung cấp thông tin không đầy đủ. Đồng thời, doanh nghiệp cần rà soát toàn bộ chuỗi cung ứng nguyên liệu đầu vào, đặc biệt là nguồn gốc nhôm thỏi, dây nhôm và các bán thành phẩm nhôm, bảo đảm tỷ lệ giá trị gia tăng được tạo ra tại Việt Nam ở mức hợp lý, hạn chế phụ thuộc vào nguyên liệu hoặc bán thành phẩm nhập khẩu từ các quốc gia đang chịu biện pháp phòng vệ thương mại đối với sản phẩm nhôm, qua đó giảm nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế.

Bên cạnh các biện pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam trong giai đoạn tám tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại dây và

cáp điện bằng nhôm, phát triển các dòng sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn về an toàn, kỹ thuật và môi trường của Hoa Kỳ và EU, đặc biệt là các yêu cầu liên quan đến phát thải carbon, tiết kiệm năng lượng và truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Việc đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và kiểm soát chặt chẽ chất lượng không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn góp phần giảm nguy cơ bị cáo buộc cạnh tranh không lành mạnh dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào hai thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm, được hướng dẫn về thủ tục và kỹ năng ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, cũng như chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và của ngành dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

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.

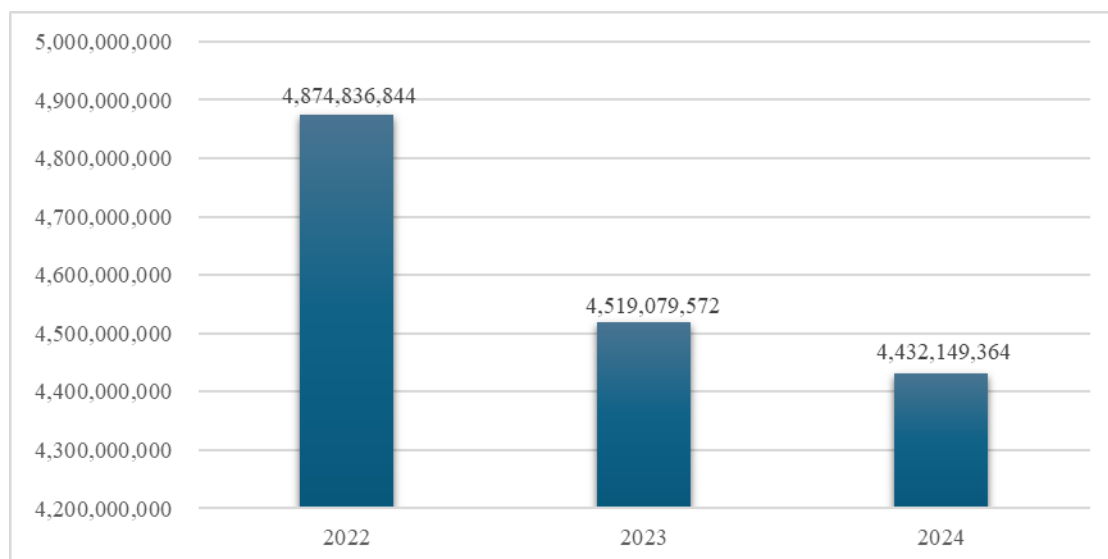
2. Tình hình xuất khẩu

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

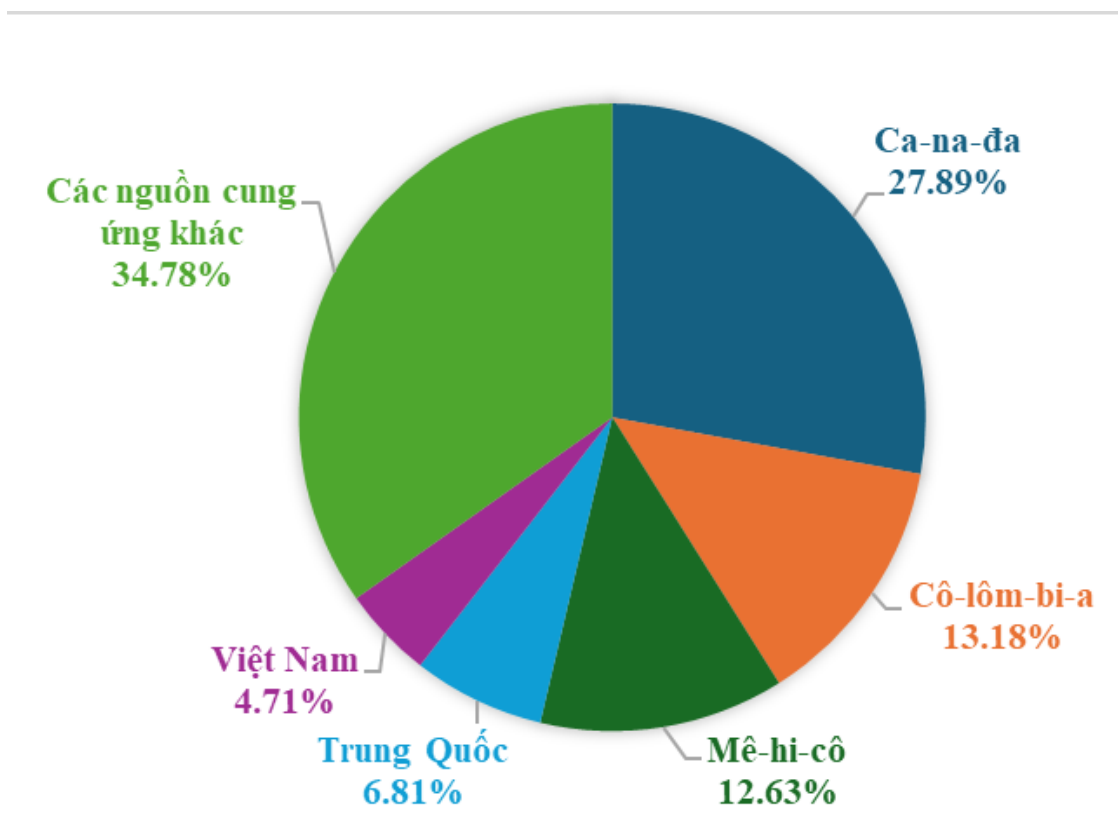
Đơn vị: USD

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

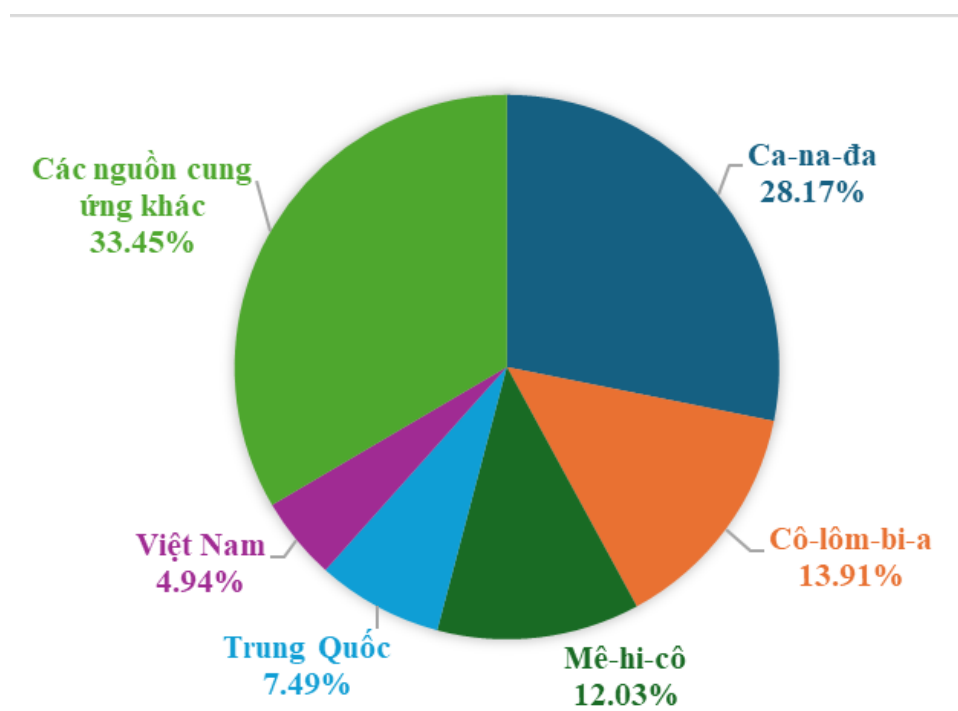


Nguồn: IHS Markit

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 8 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 27,5% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt hơn 283 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 66,8 triệu USD, tuy nhiên giảm 32,8% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a tiếp tục giữ vị trí thứ hai, giảm 27,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 46,4 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 8 năm 2025, đạt 29,3 triệu USD. Việt Nam vượt lên đứng vị trí thứ tư các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 8 năm 2025, đạt 18,1 triệu USD, tăng 11% so với cùng kỳ năm trước đó. Trung Quốc đứng vị trí thứ năm trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 8 năm 2025.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 8/2024 và tháng 8/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK tháng 8/2024	Trị giá NK tháng 8/2025	T8/2025 so với T8/2024
Ca-na-đa	99.336.918	66.796.252	-32,76%
Cô-lôm-bi-a	64.199.316	46.357.419	-27,79%
Mê-hi-cô	51.303.986	29.261.455	-42,96%
Việt Nam	16.261.753	18.067.936	11,11%
Trung Quốc	30.256.128	17.351.341	-42,65%

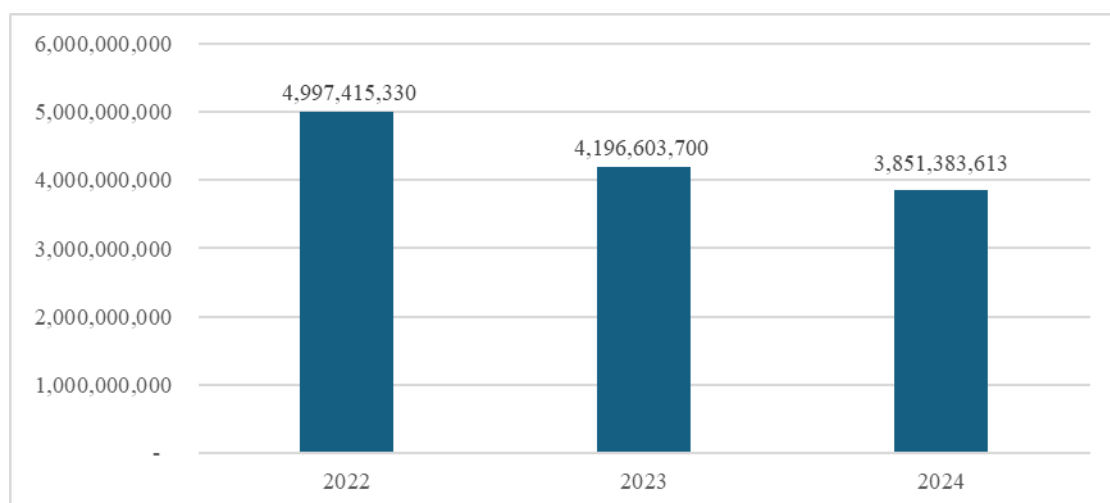
Nguồn: IHS Markit

2.2. Thị trường EU

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

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

Đơn vị: USD

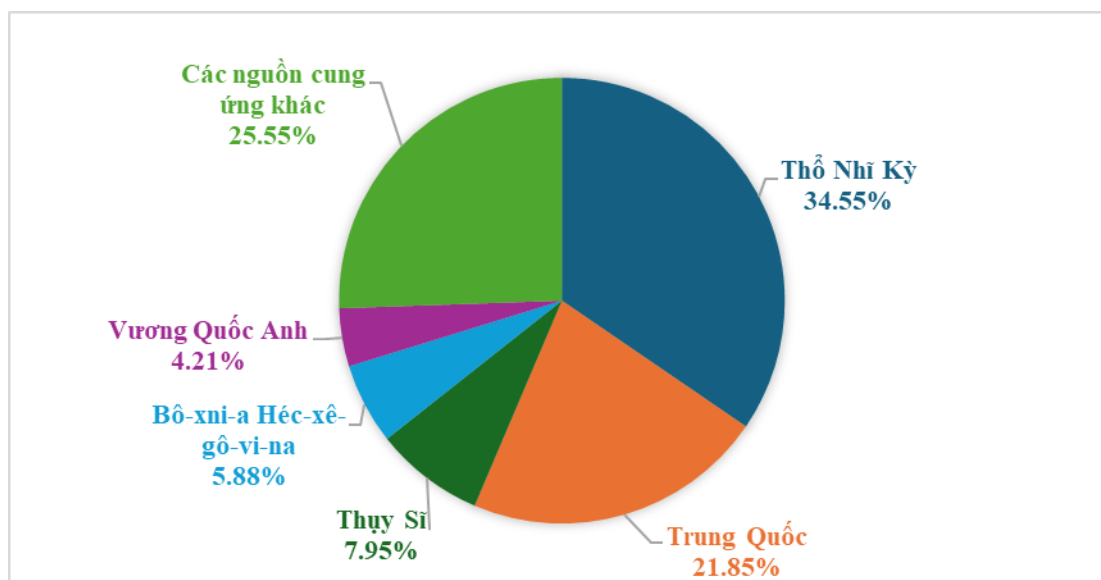
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	Năm 2024 so với năm 2023	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	1.449.957.217	1.241.671.796	-14,36%	34,55%	32,24%
Trung Quốc	917.134.701	944.846.621	3,02%	21,85%	24,53%
Thụy Sĩ	333.792.426	274.606.828	-17,73%	7,95%	7,13%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na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

Nguồn: IHS Markit

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

-bi-a (102,5 triệu USD), Ấn Độ (73,5 triệu USD) và Hàn Quốc (68,5 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười chín trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0.56% tổng kim ngạch, đạt 23,6 triệu USD.

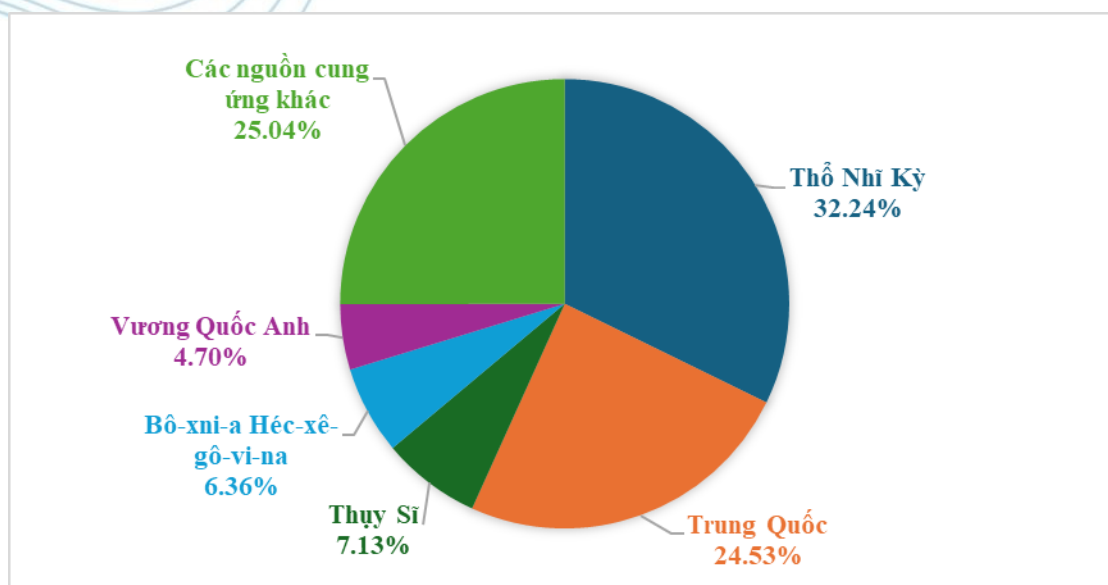
Biểu đồ 5: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào EU năm 2023



Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 1,2 tỷ USD, chiếm 32,24% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 944,8 triệu USD, chiếm 24,53% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Năm 2024, Thụy Sĩ vẫn tiếp tục xếp vị trí thứ ba các nguồn cung lớn mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU, đạt 274,6 triệu USD. Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, kim ngạch xuất khẩu của Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đạt 245 triệu USD, chiếm 6,36% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương Quốc Anh vẫn duy trì ở vị trí thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 180,9 triệu USD, tăng 2,33% so với năm trước. Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của các nguồn cung ứng khác đạt 964,3 triệu USD, chiếm 25,04% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU, trong đó phải kể đến Hoa Kỳ (126,9 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười ba trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0.85% tổng kim ngạch, đạt 32,8 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 8 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU giảm 10,32% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 301,9 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 118,6 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai giảm 28,7% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 69,5 triệu USD. Thụy Sĩ, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Vương quốc Anh lần lượt đứng vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 8 năm 2025, đạt 19,2 triệu USD, 14,7 triệu USD và 13,7 triệu USD.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 8/2024 và tháng 8/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK tháng 8/2024	Trị giá NK tháng 8/2025	T8/2025 so với T8/2024
Thổ Nhĩ Kỳ	116.658.757	118.604.382	1,67%
Trung Quốc	97.440.120	69.497.948	-28,68%
Thụy Sĩ	17.113.901	19.212.213	12,26%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	15.394.892	14.686.991	-4,6%
Vương quốc Anh	14.815.215	13.734.578	-7,29%

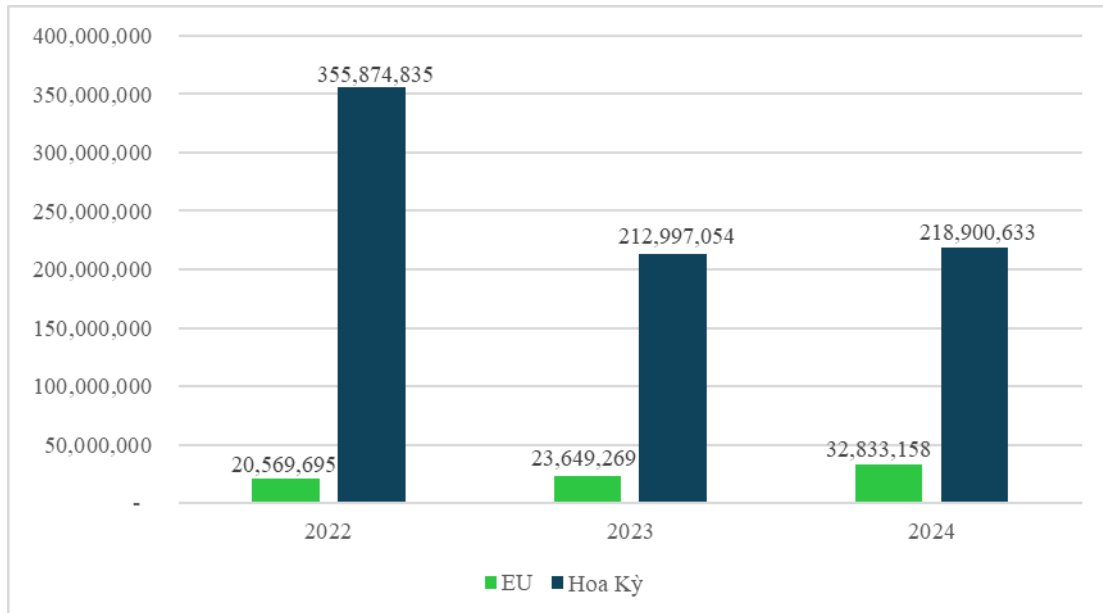
Nguồn: IHS Markit

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

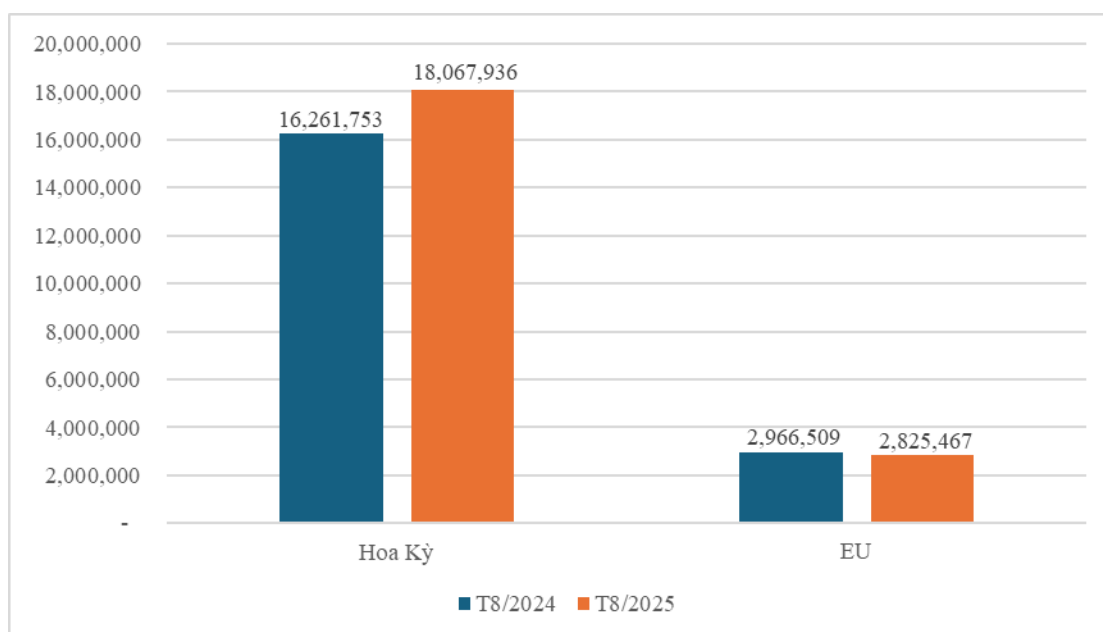
Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của Việt Nam đạt 20,6 triệu USD và chiếm 0,41% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình của EU. Năm 2023, trị giá xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam tăng nhẹ lên mức 23,6 triệu USD chiếm 0,56% tổng kim ngạch nhập khẩu

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 8 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ ở mức 18,1 triệu USD, tăng 1,1 lần 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 8/2024 và tháng 8/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 8 năm 2025 giảm 4,75% so với cùng kỳ năm trước xuống còn 2,8 USD, tuy nhiên trị giá xuất khẩu sang EU vẫn còn rất hạn chế so với Hoa Kỳ.

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

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

Trung Quốc là quốc gia thường xuyên bị điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng nhôm thanh định hình. Vào ngày 31 tháng 3 năm 2021, Liên minh châu Âu (EU) đã áp dụng thuế chống bán phá giá đối với nhôm thanh định hình nhập khẩu từ Trung Quốc, với mức thuế dao động từ 21,2% đến 32,1% trong vòng 05 năm. Vào ngày 23 tháng 9 năm 2024, Bộ Công Thương Việt Nam ban hành Quyết định số 2531/QĐ-BCT về kết quả rà soát cuối kỳ việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm nhôm xuất xứ từ Cộng hòa nhân dân Trung Hoa. Theo đó, biện pháp chống bán phá giá được gia hạn thêm 05 năm với mức thuế chống bán phá giá được áp dụng từ 2,85% đến 35,58%. Cũng vào tháng 9 năm 2024, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (USITC) đã đưa ra kết luận cuối cùng về việc áp dụng thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với nhôm thanh định hình nhập khẩu từ 14 quốc gia, trong đó bao gồm Trung Quốc, Việt Nam, Ấn Độ, In-đô-nê-xi-a và Mê-hi-cô. Mức thuế chống bán phá giá dao động từ 2,02% đến 376,85%, trong khi thuế chống trợ cấp từ 1,44% đến 168,81%. Tuy nhiên, vào tháng 10 năm 2024, USITC đã xác định rằng ngành công nghiệp nhôm thanh định hình trong nước không bị thiệt hại đáng kể do nhập khẩu từ các quốc gia này, do đó, các lệnh áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp đã bị hủy bỏ.

4. Khuyến nghị

Trong bối cảnh thời gian vừa qua, nhôm thanh định hình liên tục nằm trong diện bị xem xét áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ vai trò quan trọng của sản phẩm này trong hệ thống cung ứng công nghiệp cũng như áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng giữa các nhà sản xuất. Trước tình hình đó, doanh nghiệp cần tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm bằng việc đầu tư đổi mới công nghệ, hoàn thiện quy trình sản xuất và phát triển các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Hướng đi này không chỉ góp phần củng cố năng lực cạnh tranh lâu dài mà còn giúp giảm thiểu nguy cơ bị cáo buộc bán phá giá, khi lợi thế cạnh tranh không còn dựa chủ yếu vào yếu tố giá. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống lưu trữ hồ sơ chặt chẽ, đầy đủ các tài liệu liên quan đến hoạt động tài chính, sản xuất và tiêu thụ nhằm đáp ứng kịp thời yêu cầu cung cấp thông tin của cơ quan điều tra.

Song song với việc nâng cao năng lực sản xuất – kinh doanh, doanh nghiệp cần chủ động theo dõi, cập nhật các quy định và xu hướng liên quan đến phòng vệ thương mại, cũng như diễn biến của thị trường quốc tế; đồng thời chú trọng đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn cho đội ngũ nhân sự để nâng cao khả năng ứng phó. Trong quá trình chuẩn bị cho các vụ việc điều tra, việc thu thập và hệ thống hóa các tài liệu, chứng cứ quan trọng là yếu tố then chốt, bao gồm thông tin về giá bán trong nước, giá xuất khẩu và mức chênh lệch giá; các bằng chứng thể hiện mức độ thiệt hại như doanh thu suy giảm, thị phần bị thu hẹp, lợi nhuận sụt giảm; cùng với các hồ sơ tài chính như báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán và báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp được khuyến nghị tăng cường phối hợp với các cơ quan chức năng để bảo đảm quá trình điều tra diễn ra minh bạch, khách quan và đúng quy định. Cụ thể, doanh nghiệp cần thiết lập kênh liên lạc thường xuyên với Cục Phòng vệ thương mại và Bộ Công Thương, chủ động trả lời bằng câu hỏi, cung cấp thông tin, tài liệu theo yêu cầu và tham gia đầy đủ các phiên điều trần nhằm bảo vệ quan điểm của mình. Đồng thời, việc sử dụng dịch vụ tư vấn pháp lý từ các đơn vị, luật sư có chuyên môn sâu trong lĩnh vực phòng vệ thương mại sẽ hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ, đại diện làm việc với cơ quan điều tra và bảo đảm tuân thủ pháp luật. Trong suốt quá trình điều tra, doanh nghiệp cần theo dõi sát diễn biến, nắm bắt các mốc thời gian, kết luận sơ bộ và phản hồi từ cơ quan có thẩm quyền để kịp thời điều chỉnh chiến lược, cũng như chủ động giải trình, bổ sung thông tin khi cần thiết.

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 tiên xử lý và điều chỉnh thành phần để đạt tiêu chuẩn mác thép mong muốn.
- ⇒ Bước 4: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

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

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

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

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

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

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

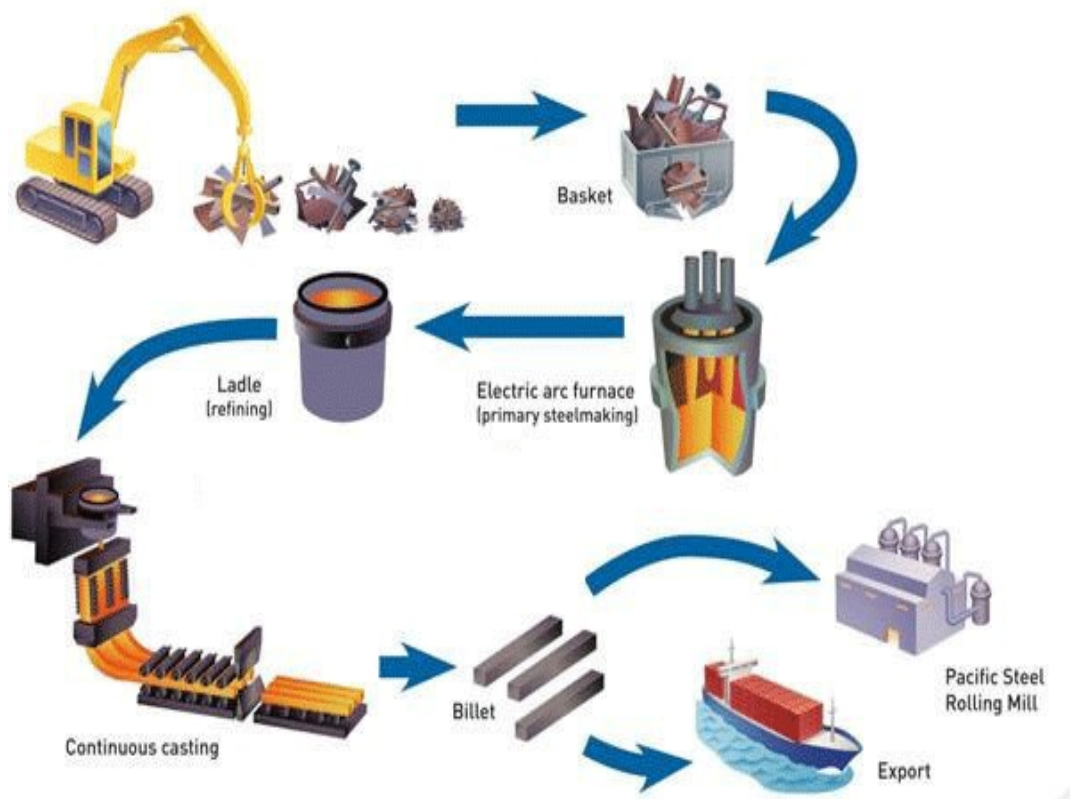
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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

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

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

Quy trình tạo ra phôi thép khép kín



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

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

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

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

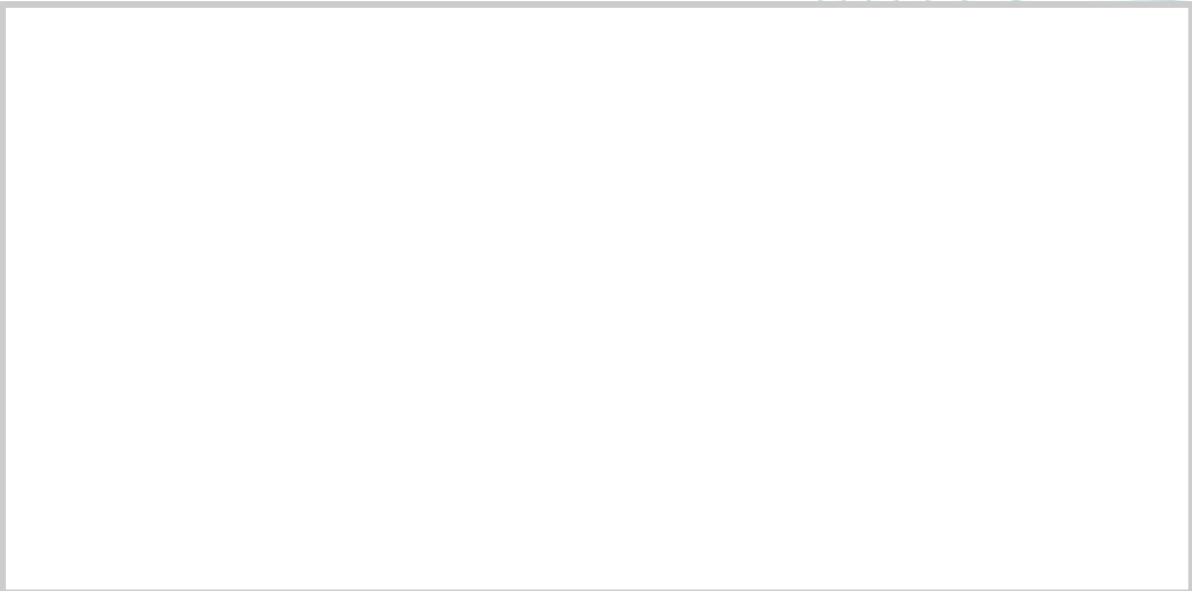
Trạng thái nguội: Nếu muốn chuyển tới các nhà máy khác, phôi thép sẽ được để ở trạng thái nguội. Để thực hiện quá trình cán thép thành phẩm phôi thép phải được làm nóng lại.

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

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

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

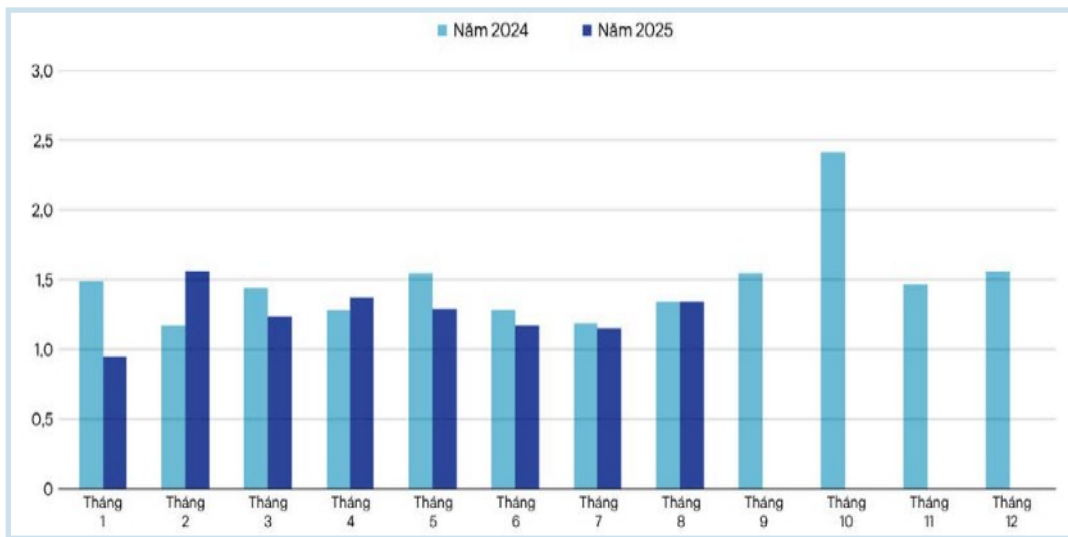
Phôi thép bloom: Mặt cắt vuông hoặc gần vuông, là một dạng phôi trung gian giữa phôi thép billet (vuông) và phôi thép slab (tấm), dùng trong sản xuất thép hình, ray đường sắt, có kích thước lớn hơn billet, kích thước phổ biến 150 x 150 mm trở lên, thường 160×160 mm, 180×180 mm, 250×250 mm..., chiều dài: 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

Theo số liệu của Cục Hải quan, lượng nhập khẩu thép trong tháng 8 đạt 1,34 triệu tấn, tăng 0,5% so với cùng kỳ năm ngoái và tăng 17% so với tháng 7. Đây cũng là tháng đầu tiên ghi nhận lượng thép nhập khẩu tăng sau ba tháng tăng liên tiếp. Tính chung 8 tháng qua, Việt Nam nhập khẩu hơn 10 triệu tấn, giảm 6% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, lượng nhập khẩu từ Trung Quốc - thị trường chiếm tỷ trọng lớn nhất - giảm mạnh 19% so với cùng kỳ năm ngoái xuống 5,8 triệu tấn. Mặc dù vẫn là thị trường nước ngoài cung cấp nhiều thép cho Việt Nam nhất nhưng tỷ trọng của Trung Quốc thu hẹp từ 67% của cùng kỳ xuống còn 58%

Biểu đồ 1: Lượng nhập khẩu thép vào Việt Nam từ tháng 1/2024 đến tháng 8/2025

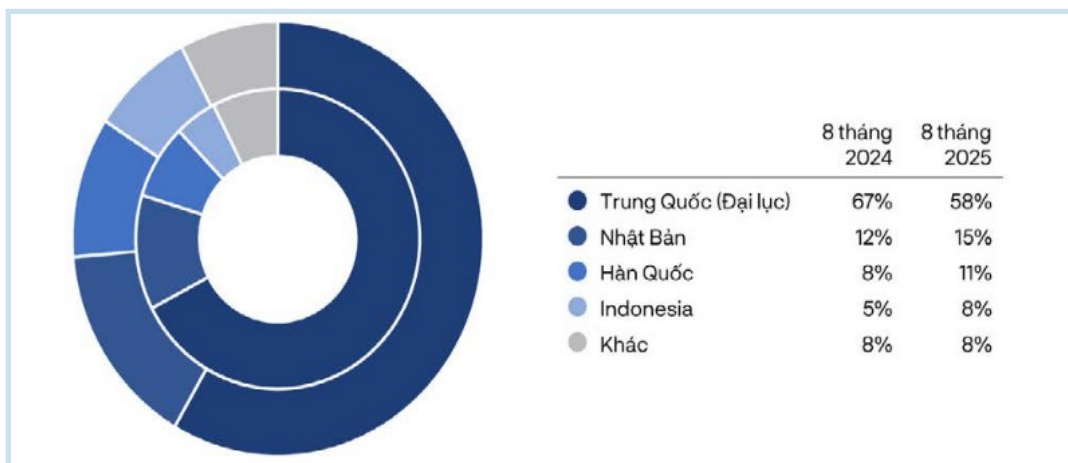
Đơn vị: triệu tấn



Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam

Biểu đồ 2: Tỷ trọng nhập khẩu thép từ 4 thị trường lớn nhất trong 8 tháng 2024 (vòng trong) và 8 tháng 2025 (vòng ngoài)

Đơn vị: triệu tấn

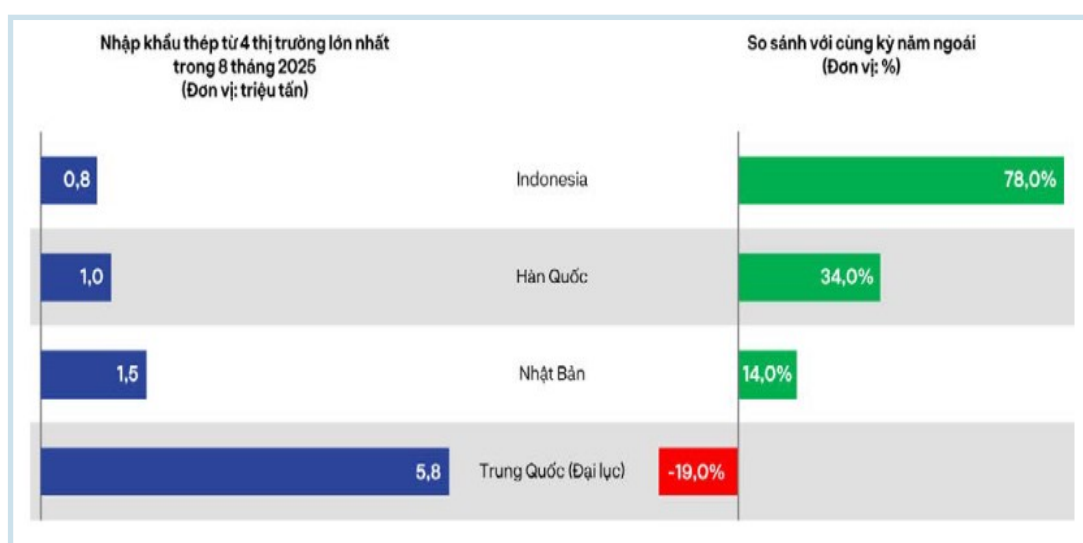


Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam

Lượng thép nhập khẩu từ một số thị trường khác trong khu vực châu Á có xu hướng tăng mạnh. Trong đó, đáng chú ý nhất là In-đô-nê-xi-a khi thị trường này ghi nhận khối lượng nhập khẩu tăng tới 78% lên 816.000 tấn. Đây là hiện tượng chuyển dịch thị trường nhập khẩu sau khi Việt Nam áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với thép của Trung Quốc. Khi áp dụng các chính

sách thuế chống bán phá giá với Trung Quốc, nhiều doanh nghiệp có nhu cầu sẽ tìm đến những nguồn khác. Riêng đối với In-đô-nê-xi-a, đây là một nguồn rất tiềm năng vì một số khoản đầu tư của Trung Quốc cũng chảy vào thị trường này để xây dựng khu liên hợp sản xuất thép. Trong khi đó, trong nội khối ASEAN lại không tính thuế nhập khẩu đối với một số mặt hàng do hiệp định thương mại tự do. Do đó, lượng thép cũng tăng cường đi vào thị trường Việt Nam.

Biểu đồ 3: Nhập khẩu thép từ 4 thị trường lớn nhất



Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam

Tháng 8/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt gần 5,4 triệu USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 8/2025 chứng kiến sự phục hồi đáng kể so với 02 tháng trước đó (tăng gần 5,2 lần so với tháng 7/2025).

Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 từ năm 2021 đến năm 2025

Đơn vị: USD

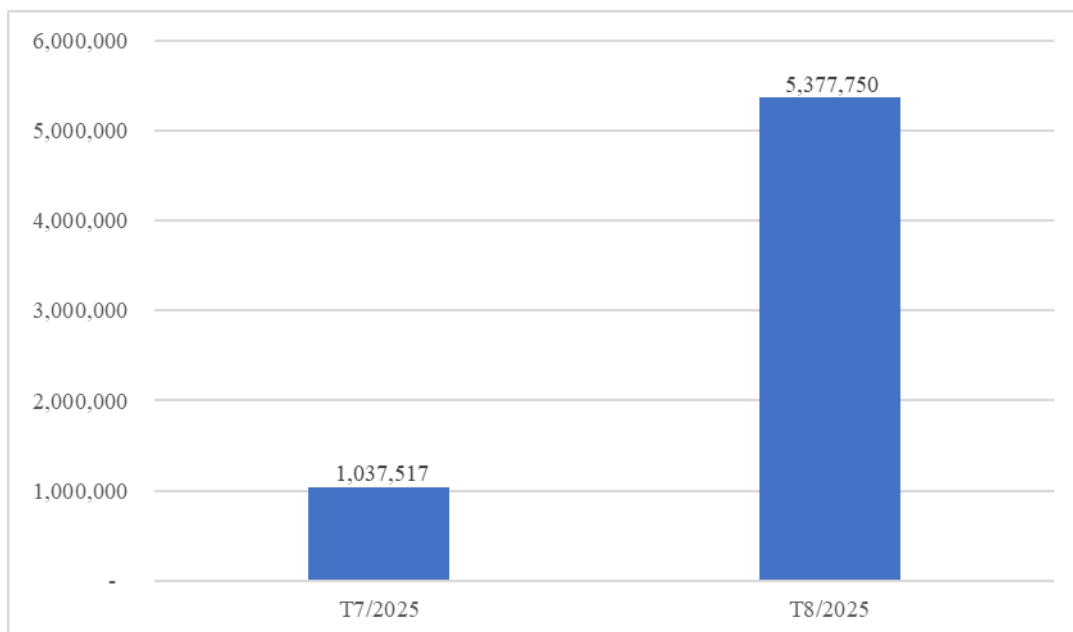
Thời gian	Tháng 8/2021	Tháng 8/2022	Tháng 8/2023	Tháng 8/2024	Tháng 8/2025
Trị giá	344.359	414.832	6.261.840	1.030.993	5.377.750

Nguồn: IHS Markit

So với tháng 8/2024, Trị giá nhập khẩu tăng 5,2 lần từ hơn 1 triệu USD lên hơn 5,4 triệu USD.

Biểu đồ 4: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 7 năm 2025 và tháng 8 năm 2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 8/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt gần 5,4 triệu USD với 03 nguồn cung chủ lực là In-đô-nê-xi-a, Trung Quốc và Nhật Bản. In-đô-nê-xi-a trở lại vị trí đầu tiên và là nguồn cung chủ lực, chiếm tới 86,6% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 4,7 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 10,4% tổng Trị giá, tương ứng 557,8 nghìn USD. Sản phẩm phôi thép từ Trung Quốc có lợi thế về giá cả, hơn nữa nhu cầu nội địa suy yếu, để giảm áp lực tồn kho và duy trì hoạt động sản xuất, các doanh nghiệp thép Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu. Nhật Bản là nhà cung cấp lớn thứ ba, chiếm gần 1% tổng Trị giá, tương ứng 51,2 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh. Nhóm các quốc gia khác chiếm 2,1%, tương ứng 112,4 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 8 năm 2025

Nguồn nhập khẩu	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)
In-đô-nê-xi-a	4.656.320	86,58
Trung Quốc	557.846	10,37
Nhật Bản	51.164	0,95
Các quốc gia khác	112.420	2,09
Tổng cộng	5.377.750	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

Tình hình sản xuất phôi thép trong nước có khả năng đang được củng cố và tiềm năng tăng, nhất là với việc thép thô của Hòa Phát tăng mạnh và các lò cao mới đi vào hoạt động.

Theo số liệu của Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), trong tháng 8/2025, sản lượng thép thành phẩm đạt hơn 2,69 triệu tấn, tăng 7% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung 8 tháng đầu năm 2025, sản lượng thép thành phẩm đạt hơn 21,25 triệu tấn, tăng 9% so với cùng kỳ năm ngoái.

Bảng 4: Sản lượng thép thành phẩm trong tháng 8 và 8 tháng năm 2025

	Tháng 8/2025		Lũy kế 8 tháng đầu năm 2025	
	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái
Thép xây dựng	1.028.447	▲ 1%	8.548.849	▲ 10%
Thép cán nóng (HRC)	685.703	▲ 18%	5.143.269	▲ 13%
Thép cán nguội (CRC)	337.619	▲ 38%	2.261.875	▲ 30%
Tôn mạ	424.629	▼ 11%	3.616.660	▼ 5%
Ống thép	222.899	▲ 5%	1.686.702	▲ 7%
Tổng cộng	2.699.297	▲ 7%	21.257.355	▲ 9%

Nguồn: VSA

Theo VSA, trong 8 tháng đầu năm 2025, giá nguyên liệu sản xuất thép nhìn chung tương đối ổn định, dù nhu cầu thép trong nước những tháng 4 và 5 có chiều hướng tăng trưởng tốt. Sự gia tăng các chính sách thương mại, cũng như sự thay đổi trong nguồn cung nguyên liệu, đã ảnh hưởng đến chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm thép. Giá nguyên liệu sản xuất thép có điều chỉnh tăng từ đầu quý II/2025. Nhìn chung, giá nguyên liệu sản xuất thép giao dịch bình quân trong tháng 08/2025 điều chỉnh tăng so với cùng kì tháng 8 năm 2024 nhưng đã tăng so với tháng 7/2025.

Bảng 5: Xuất khẩu thép thành phẩm trong tháng 8 và 8 tháng năm 2025

Mặt hàng	BQ Tháng 6 2024	BQ Tháng 7 2024	BQ Tháng 8 2024	BQ Tháng 6 2025	BQ Tháng 7 2025	BQ Tháng 8 2025	So với cùng kỳ tháng trước	So với cùng kỳ năm 2024	Giá hiện tại
Quặng sắt 62% Fe CFR Bắc TQ	106,5	105,9	98,7	94,5	99,1	101,8	▲ 2,7%	▲ 3,1%	105,7
Than mỏ PLV HCC FOB Úc	249,4	237,1	205,5	178,4	176,8	186,8	▲ 5,6%	▼ 9,1%	187,0
Than cốc FOB Bắc TQ	292,1	278,5	256,7	183,9	186,7	215,3	▲ 15,3%	▼ 16,1%	217,0
Thép phế HMS 1/2 80:20 CFR ĐÁ	374,8	377,6	364,0	334,6	335,0	341,0	▲ 1,8%	▼ 6,3%	343,0
Phôi thép CFR ĐNÁ	515,7	496,0	467,7	444,0	456,1	466,0	▲ 2,2%	▼ 0,4%	451,0
HRC SAE1006 CFR ĐNÁ	539,2	519,7	485,6	494,3	491,1	502,4	▲ 2,3%	▲ 3,5%	505,0

Nguồn: VSA

4. Khuyến nghị

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

Thời gian	Tiến trình điều tra
18/12/2016	Ban hành Quyết định số 2968/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam
20/3/2020	Ban hành Quyết định số 918/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu
21/3/2023	Ban hành Quyết định số 691/QĐ-BCT về việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm thép dài nhập khẩu

Theo Quyết định số 691/QĐ-BCT, Bộ trưởng Bộ Công Thương không gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép có mã HS: 7207.11.00; 7207.19.00; 7207.20.29; 7207.20.99; 7224.90.00; và 9811.00.10 được dẫn chiếu tới mã HS 7224.90.00. Theo đó, tại thời điểm tháng 8 năm 2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu và Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ.

Phôi thép là sản phẩm trung gian quan trọng trong chuỗi sản xuất thép, làm nền tảng cho các sản phẩm thép xây dựng và hạ tầng, từ nhà cao tầng đến cầu

đường. Nhận thức được vai trò chiến lược của ngành thép đối với toàn bộ nền kinh tế, Chính phủ Việt Nam luôn khuyến khích phát triển sản xuất thép từ thượng nguồn để nâng cao tự chủ nguồn nguyên liệu, giảm phụ thuộc nhập khẩu và duy trì nguồn thu ngân sách cũng như việc làm cho người lao động. Thép đồng thời là mặt hàng nhập khẩu lớn và là ngành công nghiệp cốt lõi, có tác động lan tỏa đến nhiều ngành kinh tế khác.

Trong bối cảnh các nước trên thế giới gia tăng hàng rào kỹ thuật và biện pháp phòng vệ thương mại nhằm bảo vệ sản xuất nội địa, Việt Nam lại áp dụng thuế suất nhập khẩu bằng 0% cho hầu hết các sản phẩm thép, và biện pháp tự vệ đối với phôi thép đã bị dỡ bỏ. Điều này đặt ngành thép trong nước trước áp lực cạnh tranh lớn, đặc biệt từ thép giá rẻ nhập khẩu.

Hiện tại, nhập khẩu phôi thép duy trì ở mức thấp và khó có khả năng tăng mạnh do nguồn cung nội địa ngày càng ổn định và chi phí nhập khẩu không còn nhiều lợi thế. Các nhà máy trong nước thường ưu tiên sử dụng phôi thép nội địa để giảm chi phí vận chuyển, bảo đảm tiến độ sản xuất và kiểm soát chất lượng. Nhiều doanh nghiệp đã đầu tư mô hình sản xuất khép kín, từ luyện phôi đến sản xuất

thép thành phẩm, làm giảm nhu cầu nhập khẩu và củng cố tính tự chủ của ngành.

Tuy nhiên, khi Việt Nam không còn biện pháp tự vệ với phôi thép từ Trung Quốc, nguy cơ bán phá giá có thể gia tăng. Do đó, doanh nghiệp cần thường xuyên thu thập dữ liệu về giá nhập khẩu, chi phí sản xuất trong nước, giá thép quốc tế và biến động khối lượng nhập khẩu để kịp thời nhận diện hành vi bán phá giá. Khi có dấu hiệu rõ ràng, hiệp hội và doanh nghiệp cần phối hợp gửi đề nghị Bộ Công Thương khởi xướng điều tra chống bán phá giá, chuẩn bị hồ sơ chứng minh thiệt hại và cung cấp thông tin minh bạch để hỗ trợ quá trình điều tra.

Song song với biện pháp pháp lý, doanh nghiệp cần tăng cường nội lực bằng cách đầu tư công nghệ, tối ưu chi phí, phát triển sản phẩm giá trị gia tăng và mở rộng thị trường tiêu thụ, trong đó có xuất khẩu sang ASEAN, EU hay Mỹ. Việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tự động hóa sản xuất và áp dụng công nghệ xanh cũng giúp doanh nghiệp tăng sức cạnh tranh trong dài hạn. Sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan quản lý sẽ góp phần bảo vệ

ngành thép trước sức ép từ hàng nhập khẩu và hướng tới phát triển bền vững trong môi trường hội nhập.

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: NH₄H₂PO₄. Khối lượng phân tử: 115,02g/mol. Nhiệt độ nóng chảy: 190°C. Hình dạng: dạng bột. Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

b) Quy trình sản xuất phân bón

Ø Nguyên liệu đầu vào:

Phân bón DAP và MAP đều là phân lân amoni, sản xuất từ phản ứng giữa axit photphoric (H₃PO₄) và amoniac (NH₃).

Nguyên liệu chính gồm:

- Axit photphoric (H_3PO_4): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc photphorit qua quá trình hòa tan với axit sulfuric.
- Amoniac (NH_3): Dạng lỏng hoặc khí, cung cấp nguồn đạm.
- Nước và phụ gia: Điều chỉnh độ ẩm, kiểm soát pH.

Ø Quy trình sản xuất DAP:

DAP được sản xuất từ quặng apatit, amoniac và H_3PO_4 . Axit H_3PO_4 được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric, NH_3 được lấy từ khu lưu trữ amoniac, nước công nghệ được đưa sang thiết bị phản ứng kiểu ống. Tại thiết bị này, toàn bộ H_3PO_4 và khoảng 70% lượng NH_3 cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni phot phát với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

Tại thiết bị tạo hạt DAP, bùn được phân phối đều vào thiết bị tạo hạt, và 30% 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, gàu 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° - 50°C. Khí Amoniac được đẩy tự nhiên tới ống phản ứng tiếp xúc trực tiếp với axit H₃PO₄ để tạo thành sản phẩm MAP trong điều kiện áp cao 6-10 atm, nhiệt độ 180° - 200°C. Sản phẩm sau đó được phân loại để đạt cỡ hạt nhỏ hơn 2 mm rồi chứa trong xilo trước khi đi đóng bao và được chứa trong kho thành phẩm.

2. Tình hình nhập khẩu

Tình hình chung về nhập khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Cục Hải quan, tháng 8/2025 Việt Nam nhập khẩu 584.335 tấn phân bón, trị giá 222,28 triệu USD, giá trung bình 380,4 USD/tấn, giảm 2,2% về lượng, giảm 8,4% về kim ngạch và giảm 6,3% về giá so với tháng 7/2025; so với tháng 8/2024 thì tăng mạnh 30,2% về lượng, tăng 41,1% về kim ngạch và tăng 8,4% về giá. Tính chung 8 tháng năm 2025, nhập khẩu phân bón đạt gần 4,34 triệu tấn, trị giá trên 1,51 tỷ USD, giá trung bình 348,1 USD/tấn, tăng 24,1% về lượng, tăng 33,1% về kim ngạch và tăng 7,2% về giá so với 8 tháng đầu năm 2024.

Các loại phân bón nhập khẩu chủ yếu là phân Kali, SA (Sunphat amon), MAP, DAP và một phần phân hữu cơ từ các nước như Trung Quốc, Israel, Canada, Lào, Nga, Indonesia... Trong đó, phân bón nhập khẩu về Việt Nam nhiều nhất là từ thị trường Trung Quốc với 1,97 triệu tấn, trị giá 679,98 triệu USD, chiếm trên 45% cả về lượng và kim ngạch trong tổng nhập khẩu phân bón của cả nước, tăng 38,3% về lượng, tăng 54,9% về kim ngạch so với 8 tháng đầu năm 2024.

Theo Hiệp hội Phân bón Việt Nam, hiện nay nhu cầu phân bón ở Việt Nam vào khoảng trên 11 triệu tấn các loại trên năm, trong khi đó năng lực sản xuất trong nước đáp ứng khoảng 8 triệu tấn/năm; cùng với đó là nhu cầu sử dụng gần 50 ngàn tấn thuốc bảo vệ thực vật. Do năng lực sản xuất vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu trên, nên hàng năm Việt Nam vẫn phải nhập khẩu trên 4 triệu tấn phân bón và hơn 100 ngàn tấn thuốc bảo vệ thực vật các loại, với tổng giá trị hơn 2,3 tỷ USD.

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

Phân bón nhập khẩu về Việt Nam nhiều nhất từ thị trường Trung Quốc, chiếm trên 45% cả về lượng và kim ngạch trong tổng nhập khẩu phân bón của cả nước, đạt 1,97 triệu tấn, trị giá 679,98 triệu USD, giá trung bình 344,4 USD/tấn; tăng 38,3% về lượng, tăng 54,9% về kim ngạch và tăng 12% về giá so với 8 tháng đầu năm 2024.

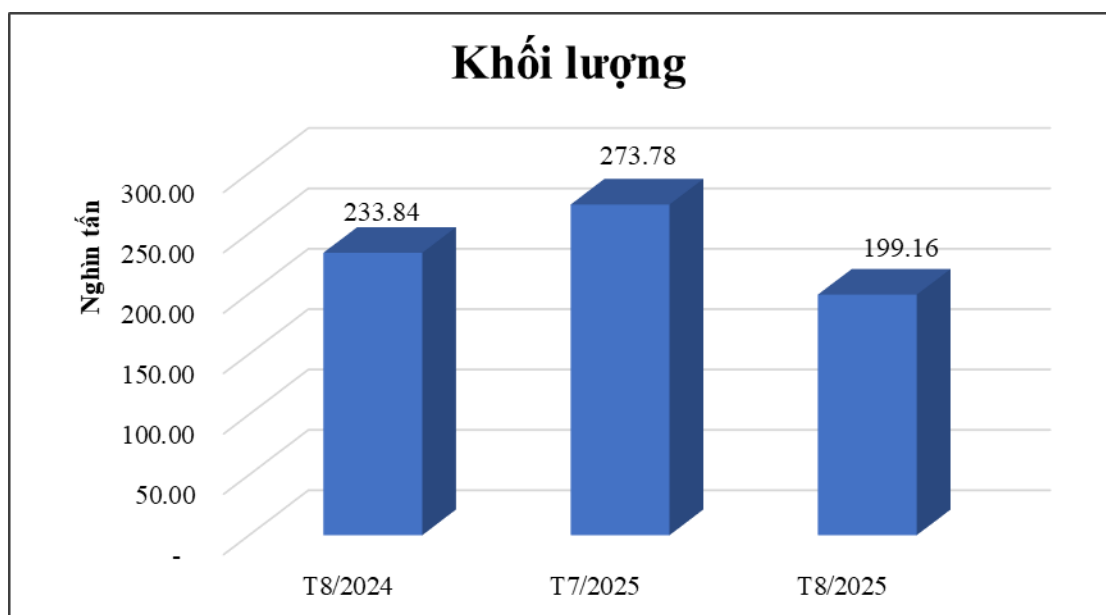
Đứng thứ 2 là thị trường Nga chiếm 13,5% về lượng và chiếm 17,7% về kim ngạch, đạt 585.268 tấn, trị giá 266,65 triệu USD, giá trung bình 455,6 USD/tấn; tăng 34,7% về lượng, tăng 41,9% về kim ngạch và tăng 5,3% về giá;

Tiếp đến thị trường Lào chiếm 6,4% về lượng và chiếm 5,4% về kim ngạch, đạt 277.226 tấn, trị giá 80,66 triệu USD, giá trung bình 291 USD/tấn; tăng 15,2% về lượng, tăng 29,8% về kim ngạch và tăng 12,7% về giá.

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

Trong tháng 8/2025, Việt Nam nhập khẩu phân bón DAP và MAP đạt khoảng 111,59 triệu USD, tương ứng 199,16 nghìn tấn, giảm rõ rệt sau giai đoạn tăng mạnh ở đầu và giữa quý III.

Hình 1: Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 8 các năm 2024, 2025

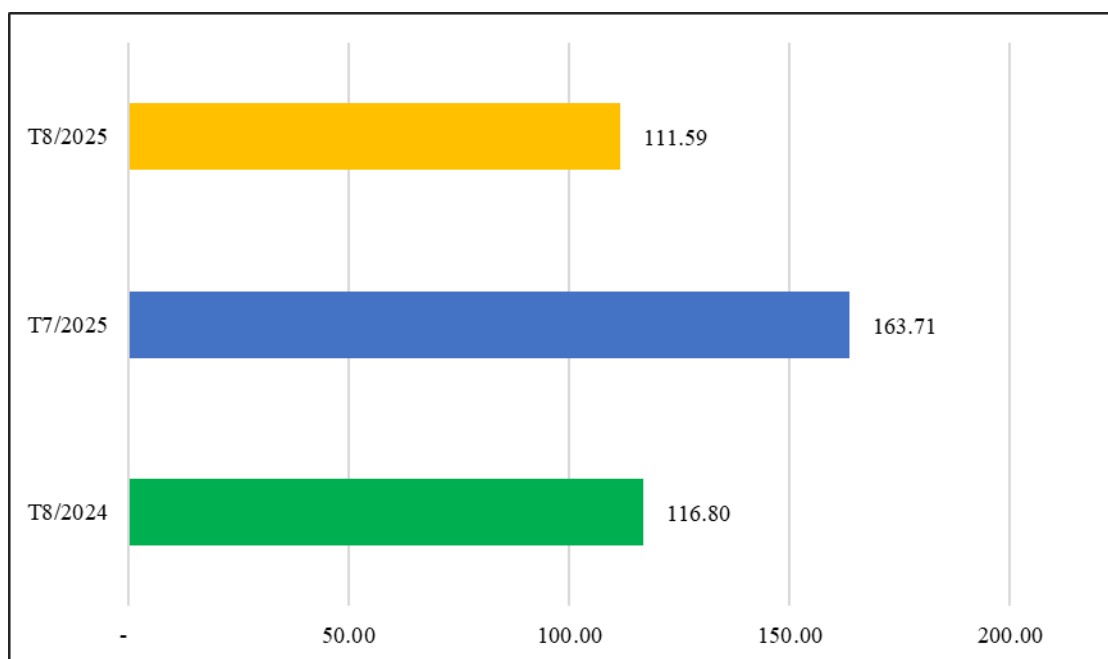


Nguồn: IHS Markit

So với tháng 7/2025, nhập khẩu tháng 8/2025 giảm mạnh cả về trị giá lẫn sản lượng. Cụ thể, trị giá giảm 31,84% (từ 163,71 triệu USD xuống 111,59 triệu USD), trong khi sản lượng giảm 27,26% (từ 273,78 nghìn tấn xuống 199,16 nghìn tấn). Điểm đáng chú ý là mức giảm trị giá lớn hơn mức giảm sản lượng, cho thấy giá nhập khẩu bình quân cũng giảm theo tháng: ước tính giá bình quân tháng 8/2025 khoảng 560 USD/tấn, thấp hơn khoảng 6,30% so với tháng 7/2025 (khoảng 598 USD/tấn). Bên cạnh yếu tố giá, sự suy giảm theo tháng cũng có thể gắn với nhịp mùa vụ (nhu cầu bón thúc/bón lót thay đổi theo lịch gieo trồng), khiến lượng đặt hàng nhập khẩu không duy trì ở mức đỉnh liên tục.

So với cùng kỳ tháng 8/2024, nhập khẩu DAP và MAP tháng 8/2025 cho thấy xu hướng giảm về lượng nhưng trị giá giảm nhẹ, dẫn đến giá nhập khẩu bình quân tăng. Cụ thể, trị giá giảm 4,46% (từ 116,80 triệu USD xuống 111,59 triệu USD), trong khi sản lượng giảm 14,83% (từ 233,84 nghìn tấn xuống 199,16 nghìn tấn). Từ đó kéo theo giá bình quân tăng khoảng 12,17%: tháng 8/2024 ước khoảng 500 USD/tấn, trong khi tháng 8/2025 khoảng 560 USD/tấn. Đây là tín hiệu quan trọng cho thấy rủi ro chi phí đầu vào của ngành phân bón/chuỗi nông nghiệp vẫn hiện hữu, dù lượng nhập đã được điều tiết.

Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 8 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

Từ các so sánh trên có thể thấy xu hướng tháng 8/2025: (i) giảm mạnh so với tháng liền kề do bước ra khỏi nhịp nhập cao, (ii) giảm về sản lượng so với cùng kỳ, nhưng (iii) giá nhập khẩu bình quân vẫn cao hơn đáng kể so với năm trước. Về nguyên nhân, ngoài yếu tố mùa vụ và điều tiết tồn kho, biến động giá bình quân theo năm thường chịu ảnh hưởng đồng thời bởi: mặt bằng giá quốc tế của nhóm phân lân (chịu tác động từ chi phí nguyên liệu như quặng photphat, lưu huỳnh, năng lượng và cước vận tải), cấu trúc nguồn cung theo từng thời điểm, biến động tỷ giá USD/VND, và cơ cấu chủng loại nhập khẩu (tỷ trọng MAP/DAP, quy cách/hàm lượng, điều kiện giao hàng), các yếu tố này có thể làm giá bình quân tăng ngay cả khi lượng nhập giảm.



Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 năm 2025

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	98.180.949,50	175.836.684,00
Na-uy	2.351.457,00	3.486.770,00
Nga	2.229.104,00	4.418.200,00
Bỉ	1.693.005,89	3.170.291,52
Hà Lan	1.419.908,17	4.659.967,18
Italy	1.135.451,63	1.527.177,47
Hoa Kỳ	649.167,80	292.196,61
Đức	628.737,48	608.413,12
Ba Lan	612.130,87	301.892,01
Hàn Quốc	542.662,00	1.985.454,66
Tây Ban Nha	438.269,51	378.471,89
Israel	432.840,00	336.000,00
Chile	262.170,00	254.000,00
Ai Cập	256.541,00	356.001,00
Vương quốc Anh	113.647,85	382.992,19
Bulgaria	112.840,00	78.000,00
Ấn Độ	101.306,37	103.007,03
Pháp	88.371,50	149.190,21
Thái Lan	71.159,70	195.136,76
Jordan	54.720,00	48.000,00
Nhật Bản	50.645,90	441.000,00
Thổ Nhĩ Kỳ	47.116,00	23.356,30
Hy Lạp	44.308,90	13.352,62
Úc	37.906,43	25.069,94
Malaysia	34.458,00	85.265,12
Singapore	2.564,87	1.555,89
Việt Nam	361,19	1.451,96
Indonesia	1,00	2,54
Tổng	111.591.802,56	199.158.900,02

Nguồn: IHS Markit

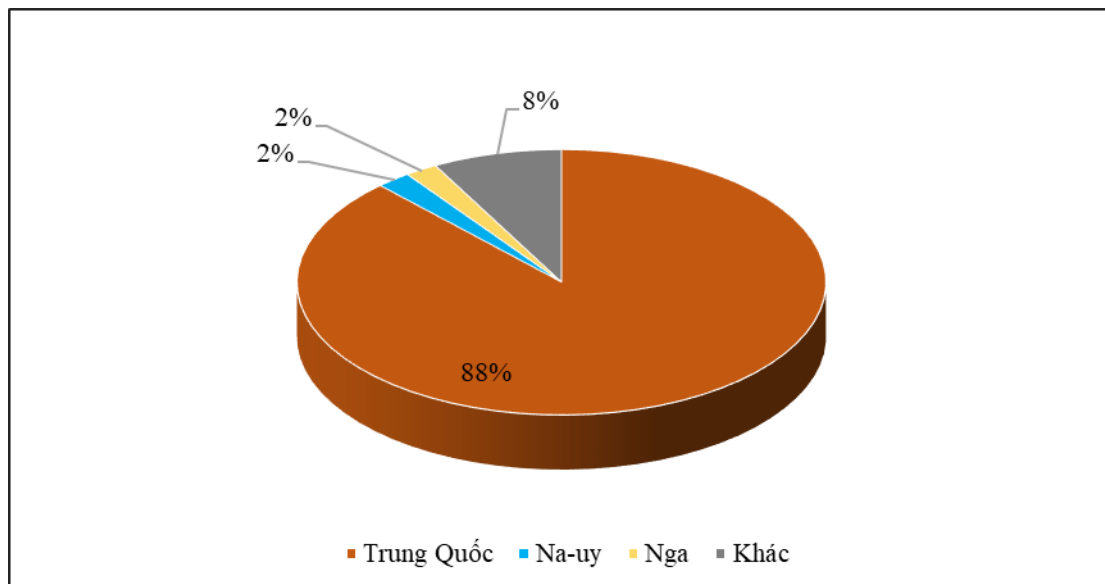
Cơ cấu nhập khẩu DAP/MAP của Việt Nam trong tháng 8/2025 cho thấy mức độ tập trung nguồn cung rất cao. Tổng nhập khẩu đạt 111,59 triệu USD với

199,16 nghìn tấn; riêng Trung Quốc cung cấp 175,84 nghìn tấn, trị giá 98,18 triệu USD, tương ứng khoảng 88,29% về lượng và 87,98% về trị giá. Điều này khẳng định vai trò áp đảo của nguồn hàng Trung Quốc trong cơ cấu nhập khẩu DAP/MAP của tháng 8, và cũng phản ánh một đặc điểm có tính cấu trúc của nhóm hàng này: doanh nghiệp Việt Nam thường ưu tiên nguồn cung gần, chi phí logistics thấp, giao hàng linh hoạt và quy mô lớn.

Nhóm thị trường còn lại đóng vai trò bổ sung, quy mô nhỏ và phân tán. Xếp sau Trung Quốc là Na-uy (khoảng 3,49 nghìn tấn, 2,35 triệu USD), Nga (4,42 nghìn tấn, 2,23 triệu USD), Bỉ (3,17 nghìn tấn, 1,69 triệu USD) và Hà Lan (4,66 nghìn tấn, 1,42 triệu USD). Nếu gộp 5 nguồn nhập lớn nhất (Trung Quốc, Na-uy, Nga, Bỉ, Hà Lan) thì đã chiếm tới khoảng 96,19% sản lượng và 94,88% trị giá; nếu tính 10 nguồn đầu, tỷ trọng vượt 98% cả về lượng lẫn trị giá. Như vậy, hơn 20 thị trường còn lại chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ, chủ yếu mang tính chất lô hàng nhỏ, bổ sung hoặc mang đặc thù thương mại từng thời điểm.

Hình 3: Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 8 năm 2025

Đơn vị: %



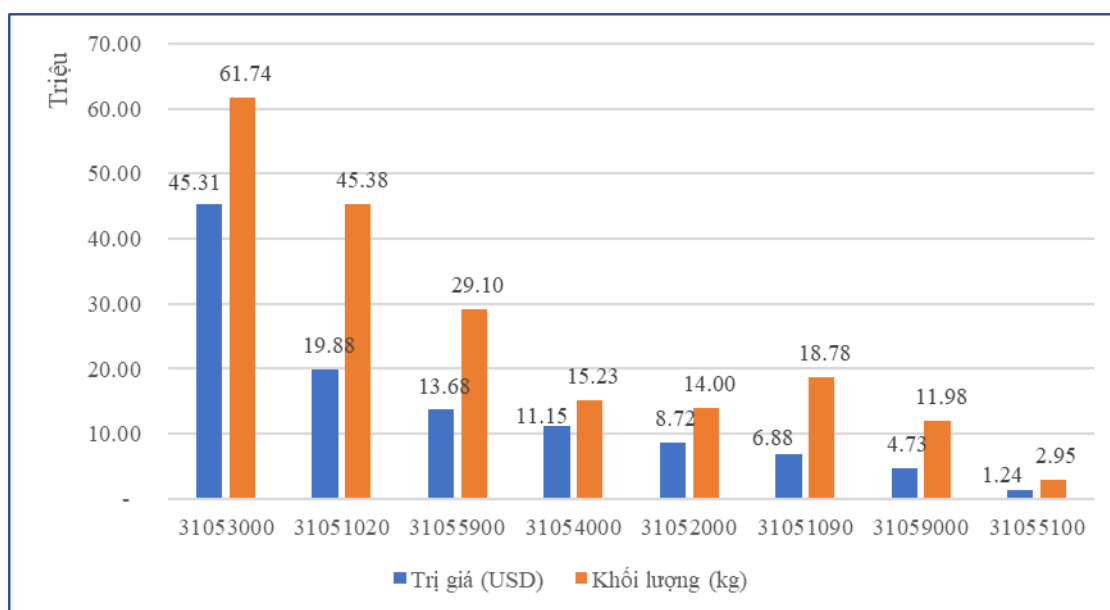
Nguồn: IHS Markit

Từ cơ cấu trên có thể thấy, khi cơ cấu quá tập trung (một thị trường chiếm gần 88% cả về lượng và trị giá) đồng nghĩa doanh nghiệp và thị trường trong nước dễ bị tác động nếu có biến động về chính sách xuất khẩu, giá, logistics hoặc

điều kiện thương mại từ nguồn cung chủ đạo. Do đó, muốn ổn định chi phí và giảm sức nguồn cung, doanh nghiệp cần theo dõi sát các tín hiệu giá/nguồn hàng từ thị trường chi phối và cân nhắc chiến lược đa dạng hóa có chọn lọc khi điều kiện thị trường cho phép.

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

Hình 4: Cơ cấu nhập khẩu mặt hàng phân bón theo mã HS trong tháng 8 năm 2025



Nguồn: IHS Markit

Cơ cấu nhập khẩu DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 8/2025 theo mã HS cho thấy bức tranh tập trung theo một số mã chủ lực, đồng thời phản ánh rõ sự khác biệt về cơ cấu giữa nhóm hàng đơn chất/chuẩn và nhóm phân bón hỗn hợp/giá trị gia tăng (thể hiện qua chênh lệch đơn giá bình quân theo mã). Tổng kim ngạch đạt 111,59 triệu USD với 199,16 nghìn tấn; trong đó chỉ 03 mã HS đứng đầu đã chiếm khoảng 70,68% trị giá và 68,40% sản lượng, cho thấy nhập khẩu tháng 8 chủ yếu xoay quanh một số dòng sản phẩm nhất định thay vì phân tán đều.

Nổi bật nhất là HS 31053000 với 45,31 triệu USD và 61,74 nghìn tấn, tương ứng 40,61% trị giá và 31,00% sản lượng của toàn tháng. Mã này vừa đứng đầu về trị giá, vừa đứng đầu về khối lượng, đóng vai trò chủ đạo của nhập khẩu DAP/MAP trong kỳ. Đơn giá bình quân của nhóm này vào khoảng 734 USD/

tấn, cao hơn đáng kể so với mức bình quân chung của toàn nhóm mặt hàng tháng 8 (khoảng 560 USD/tấn), cho thấy đây là nhóm sản phẩm có giá trị cao, thường kéo mặt bằng giá chung tăng lên.

Đứng thứ hai là HS 31051020, đạt 19,88 triệu USD với 45,38 nghìn tấn, chiếm khoảng 17,81% trị giá và 22,79% sản lượng. Điểm đáng chú ý là mã này có đơn giá bình quân chỉ khoảng 438 USD/tấn - thấp hơn đáng kể so với mã đứng đầu. Điều đó cho thấy, bên cạnh nhóm hàng đơn giá cao, nhập khẩu tháng 8 còn có tỷ trọng lớn các dòng đơn giá thấp hơn, có thể là do đặc tính hàng hóa (cấu phần dinh dưỡng/tiêu chuẩn kỹ thuật/đóng gói/điều kiện thương mại...) hoặc do cơ cấu hợp đồng/nguồn cung trong tháng.

Tiếp theo, HS 31055900 đạt 13,68 triệu USD và 29,10 nghìn tấn, tương ứng 12,26% trị giá và 14,61% sản lượng, với đơn giá khoảng 470 USD/tấn. Nếu gộp 3 mã lớn nhất (31053000, 31051020, 31055900), nhóm này đã chiếm hơn 2/3 tổng nhập khẩu cả về lượng lẫn trị giá - phản ánh cơ cấu tập trung tương đối cao ở nhóm hàng lõi chủ đạo.

Một điểm đáng lưu ý khác là HS 31054000 (11,15 triệu USD; 15,23 nghìn tấn) chiếm 9,99% trị giá nhưng chỉ 7,65% sản lượng, với đơn giá xấp xỉ 732 USD/tấn - gần tương đương mức cao của 31053000. Như vậy, riêng hai mã có đơn giá cao (31053000 và 31054000) cộng lại chiếm khoảng 50,60% trị giá, nhưng chỉ khoảng 38,65% sản lượng. Điều này cho thấy một nửa kim ngạch tháng 8 đến từ các dòng hàng có đơn giá cao, có vai trò quyết định đến chi phí nhập khẩu và chính sách giá bán của doanh nghiệp, dù khối lượng không áp đảo tương ứng.

Từ cơ cấu trên có thể thấy doanh nghiệp thường kết hợp các dòng sản phẩm khác nhau để đáp ứng nhu cầu phân khúc (loại cây trồng, mùa vụ, tiêu chuẩn chất lượng, kênh phân phối), đồng thời tối ưu chi phí và tồn kho.

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.

Từ các tín hiệu trên, xu hướng ngắn hạn trong giai đoạn tiếp theo có thể được nhìn nhận theo hướng thị trường bước vào trạng thái cân bằng hơn: lượng nhập khẩu có thể duy trì quanh vùng trung bình 200 - 240 nghìn tấn/tháng, còn giá có xu hướng dao động trong biên độ tương đối hẹp nếu không xuất hiện cú sốc mới từ chi phí nguyên liệu hoặc nguồn cung quốc tế. Tuy nhiên, rủi ro lớn nhất đối với doanh nghiệp lại nằm ở khả năng giá quay đầu tăng nếu chi phí đầu vào neo cao hoặc nguồn cung toàn cầu thắt chặt theo thời điểm; khi đó trị giá nhập khẩu có thể tăng nhanh hơn sản lượng, làm gia tăng áp lực vốn lưu động và buộc doanh nghiệp phải tính toán lại chính sách giá bán, chiết khấu và kế hoạch tồn kho. Ngược lại, nếu tiêu thụ nội địa chậm hoặc tồn kho kênh phân phối cao, doanh nghiệp có thể giảm nhập trong ngắn hạn để tối ưu dòng tiền; nhưng giá chưa chắc giảm sâu nếu chi phí đầu vào vẫn giữ ở mức cao.

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

Tình hình sản xuất:

Trong 8 tháng đầu năm 2025, giá phân bón thế giới tăng 42,5% so với cùng kỳ. Nguyên nhân chính đến từ việc Trung Quốc hạn chế xuất khẩu nhằm đảm bảo nguồn cung nội địa. Giá trong nước thường vận động theo thị trường quốc tế, do đó, các doanh nghiệp Việt Nam hưởng lợi rõ rệt nhờ giá bán cao và sản lượng tiêu thụ tích cực, kéo biên lợi nhuận gộp cải thiện đáng kể.

Tuy giá phân bón đã đạt đỉnh vào tháng 8 và đang có xu hướng hạ nhiệt khi Trung Quốc nối lại xuất khẩu, các chuyên gia vẫn dự báo lợi nhuận cả năm 2025 của các doanh nghiệp nội địa sẽ tăng trưởng mạnh so với năm 2024. Các doanh nghiệp sản xuất urê và DAP được hưởng lợi nhiều nhất nhờ giá bán cao cùng chi phí khi đầu vào giảm.

Tình hình xuất khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Cục Hải quan, tháng 8/2025, Việt Nam xuất khẩu được 204.697 tấn phân bón, trị giá 93,54 triệu USD, giá trung bình 457 USD/tấn, tăng 13,6% về lượng, tăng 15,1% về kim ngạch và tăng 1,3% về giá so với tháng 7/2025; so với tháng 8/2024 thì cũng tăng mạnh 55,4% về lượng, tăng 59,9% về kim ngạch và tăng 2,9% về giá.

Tính chung 8 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu phân bón đạt 1,5 triệu tấn, trị giá 624,16 triệu USD, giá trung bình 415,1 USD/tấn, tăng 29% về lượng, tăng 30,4% về kim ngạch và tăng 1,1% về giá so với 8 tháng đầu năm 2024.

Thị trường	8 tháng đầu năm 2025		So với 8T/2024		Tỷ trọng (%)	
	Lượng (tấn)	Kim ngạch(USD)	Lượng	Kim ngạch	Lượng	Kim ngạch
Tổng cộng	1.503.483	624.158.388	29,02	30,39	100	100
Campuchia	489.212	195.161.601	32,8	27,45	32,5	31,3
Hàn Quốc	109.909	45.258.494	-10,66	-11,37	7,31	7,25
Malaysia	93.819	39.475.308	10,49	21,04	6,24	6,32
Philippines	68.743	29.441.636	23,69	14,67	4,57	4,72
Lào	48.603	19.772.160	6,37	6,41	3,23	3,17
Myanmar	35.805	18.598.830	-10,59	-5,54	2,38	2,98
Nhật Bản	28.015	13.624.486	36,86	53,7	1,86	2,18
Đài Loan (TQ)	30.534	12.971.422	10,69	12,69	2,03	2,08
Thái Lan	11.624	5.640.462	-13,49	-12,01	0,77	0,9
Mozambique	6.105	4.530.315	-38,19	-25	0,41	0,73
Angola	107	155.785			0,01	0,02

Nguồn: vinachem.com.vn

Về cơ cấu xuất khẩu phân bón:

Phân bón của Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Campuchia, chiếm 32,5% về lượng và chiếm 31,3% về kim ngạch trong tổng xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 489.212 tấn, trị giá 195,16 triệu USD, giá trung bình 398,9 USD/tấn; tăng 32,8% về lượng, tăng 27,5% về trị giá nhưng giảm 4% về giá so với 8 tháng đầu năm 2024.

Đứng thứ 2 là thị trường Hàn Quốc đạt 109.909 tấn, trị giá 45,26 triệu USD, giá trung bình 411,8 USD/tấn; giảm 10,7% về lượng, giảm 11,4% về kim ngạch và giảm 0,8% về giá, chiếm trên 7% cả về lượng và kim ngạch; Tiếp đến thị trường Malaysia đạt 93.819 tấn, trị giá 39,48 triệu USD, giá trung bình 420,8 USD/tấn; tăng 10,5% về lượng, tăng 21% về kim ngạch và tăng 9,5% về giá, chiếm trên 6% cả về lượng và kim ngạch.

Nhìn chung, xuất khẩu phân bón sang hầu hết các thị trường trong 8 tháng đầu năm 2025 đều tăng cả lượng và kim ngạch so với cùng kỳ năm 2024. Các chuyên gia đánh giá triển vọng xuất khẩu của ngành trong năm 2025 là khả quan, nhờ chiến lược mở rộng thị trường quốc tế của các doanh nghiệp và nhu cầu cao từ những quốc gia nhập khẩu lớn.

Một số diễn biến nổi bật cho thấy sự chủ động của doanh nghiệp Việt Nam. Đạm Cà Mau (DCM) vừa được Bộ Nông nghiệp, Thủy sản và Lâm nghiệp Australia (DAFF) cấp chứng chỉ Level One, cho phép xuất khẩu phân bón hàng rời đến tháng 3/2028. Trong khi đó, Đạm Phú Mỹ (DPM) đang chuẩn bị giao 45.000 tấn urê sang Ấn Độ quốc gia nhập khẩu urê lớn nhất thế giới.

Tuy nhiên, cơ hội từ các thị trường mới, điển hình là Ấn Độ, có thể chưa thực sự bền vững. Bên cạnh đó, nguồn cung toàn cầu dự kiến phục hồi từ năm 2026 có thể tạo áp lực giảm lên hoạt động xuất khẩu từ mức nền cao của năm 2025.

Ø Đánh giá chung:

Ngành phân bón trong nước thời gian gần đây nhìn chung đang vận hành trong trạng thái vừa có dư địa phát triển, vừa chịu sức ép cạnh tranh và tuân thủ ngày càng lớn. Một mặt, nhu cầu sử dụng phân bón của nông nghiệp Việt Nam vẫn duy trì ở mức cao và có tính ổn định theo mùa vụ, tạo nên thị trường đủ lớn cho sản xuất trong nước. Mặt khác, cấu trúc nhu cầu đang thay đổi: người sử dụng có xu hướng đòi hỏi sản phẩm có hiệu quả cao hơn, phù hợp từng loại cây trồng, thổ nhưỡng, khí hậu, đồng thời quan tâm hơn tới yếu tố môi trường, an toàn và chất lượng. Chính sự chuyển dịch này khiến ngành phân bón không chỉ cạnh tranh bằng giá và sản lượng, mà ngày càng phải cạnh tranh bằng công nghệ, tiêu chuẩn, dịch vụ kỹ thuật và năng lực thích ứng với các quy định mới.

Về xu hướng, thị trường phân bón trong nước đang thể hiện ba chuyển động lớn. Thứ nhất là xu hướng tối ưu hiệu quả đầu vào của nông dân và các trang trại quy mô lớn, kéo theo nhu cầu về các dòng phân bón có hàm lượng dinh dưỡng ổn định, độ tan tốt, ít tạp chất và phù hợp với canh tác tiết kiệm (bón theo giai đoạn, bón theo khuyến cáo). Thứ hai là xu hướng chuyển đổi xanh trong nông nghiệp, thúc đẩy mảng phân bón hữu cơ, phân bón sinh học, hoặc các sản phẩm thân thiện môi trường; dù quy mô chưa thể thay thế hoàn toàn phân vô cơ, nhưng đang tạo áp lực buộc doanh nghiệp phân bón phải cơ cấu lại danh mục sản phẩm và nâng tiêu chuẩn quản trị chất lượng. Thứ ba là sự gia tăng vai trò của hệ thống phân phối và logistics trong cạnh tranh: với mặt hàng có đặc tính nặng, chi phí vận chuyển lớn, doanh nghiệp nào kiểm soát tốt kho vận và kênh bán sẽ có lợi thế rõ rệt trong việc giữ thị phần và tối ưu giá bán theo vùng.

Trong bối cảnh đó, phân bón nhập khẩu vừa là yếu tố bổ sung nguồn cung, vừa là nguồn gây sức ép lớn lên ngành sản xuất trong nước. Theo các phân tích trước, một đặc điểm đáng lưu ý là nhập khẩu - đặc biệt ở nhóm DAP, MAP có xu hướng nhảy theo chu kỳ mùa vụ và hành vi tồn kho của doanh nghiệp: có giai đoạn nhập tăng mạnh để đón nhu cầu, sau đó điều chỉnh giảm để tiêu thụ hàng tồn. Khi lượng nhập biến động theo tháng như vậy, mặt bằng giá trong nước cũng dễ dao động, tạo ra áp lực cho doanh nghiệp nội địa trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất, cân đối tồn kho và giữ ổn định giá bán cho hệ thống đại lý. Nếu doanh nghiệp trong nước không có dự báo nhu cầu tốt và không linh hoạt sản lượng, rất dễ rơi vào trạng thái dư cung, dẫn tới giảm giá, tăng tồn kho và suy giảm dòng tiền.

Nguy cơ và thách thức tiềm ẩn từ phân bón nhập khẩu trước hết nằm ở mức độ tập trung nguồn cung và rủi ro phụ thuộc. Khi cơ cấu nhập khẩu tập trung mạnh vào một vài thị trường lớn, thị trường nội địa sẽ nhạy cảm với bất kỳ biến động nào từ nguồn cung chủ đạo: thay đổi chính sách xuất khẩu, điều chỉnh thuế/phí, siết hạn ngạch, biến động logistics, hoặc biến động giá nguyên liệu đầu vào. Chỉ cần nguồn cung chủ lực gặp gián đoạn hoặc nâng giá, chi phí nhập khẩu sẽ phản ánh rất nhanh vào giá bán trong nước, tác động trực tiếp đến chi phí sản xuất nông nghiệp và làm tăng rủi ro lạm phát chi phí ở nhóm nông sản. Từ góc độ doanh nghiệp sản xuất trong nước, phụ thuộc nhập khẩu cũng có thể làm sai lệch tín hiệu thị trường: khi hàng nhập rẻ bất thường xuất hiện theo thời điểm, doanh nghiệp nội địa khó cạnh tranh về giá trong ngắn hạn, dù về dài hạn họ có thể có lợi thế ổn định.

Một thách thức khác là rủi ro cạnh tranh không lành mạnh và biến động giá do nhập khẩu tăng nóng. Trong thực tiễn, các giai đoạn nhập khẩu tăng đột biến, giá thấp hoặc chênh lệch lớn so với thông lệ thường kéo theo hai hệ quả: (i) gây sức ép mạnh lên giá nội địa, làm giảm biên lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất trong nước và tác động đến hoạt động duy tu - đầu tư công nghệ; (ii) tạo nguy cơ bị cơ quan quản lý và thị trường e ngại về tính hợp lý của giá nhập, cấu trúc thương mại, thậm chí là các dấu hiệu gian lận thương mại hoặc lẩn tránh (tùy từng mặt hàng). Với nhóm phân bón, nếu không có cơ chế giám sát đủ tốt, nguy cơ đẩy hàng - xả hàng theo chu kỳ có thể làm thị trường trong

nước bất ổn, gây thiệt hại cho cả nhà sản xuất nội địa lẫn người tiêu dùng cuối cùng khi giá lên xuống mạnh.

Bên cạnh cạnh tranh giá, phân bón nhập khẩu còn đặt ra thách thức về quản trị chất lượng, tiêu chuẩn và kiểm soát thị trường. Khi nguồn hàng đến từ nhiều nước và nhiều kênh thương mại, rủi ro về chất lượng không đồng đều, nhãn mác, quy chuẩn kỹ thuật, tạp chất, hoặc sai lệch thành phần có thể tăng lên nếu khâu kiểm tra, giám sát không theo kịp. Trong dài hạn, nếu phân bón nhập khẩu chất lượng thấp len lỏi vào thị trường, tác động tiêu cực không chỉ là cạnh tranh không công bằng với hàng sản xuất trong nước, mà còn làm giảm hiệu quả canh tác, gây tổn hại đất đai và uy tín của hệ thống phân phối. Điều này buộc doanh nghiệp nội địa muốn phát triển bền vững phải đi theo hướng chuẩn hóa chất lượng - minh bạch truy xuất - dịch vụ kỹ thuật, thay vì chỉ cạnh tranh giá.

Đặt trong xu hướng hội nhập và biến động thương mại quốc tế, một rủi ro nữa là khả năng phát sinh hoặc gia tăng các biện pháp quản lý đối với phân bón nhập khẩu, cũng như những tác động dây chuyền từ thị trường bên ngoài. Khi thị trường quốc tế biến động mạnh, các nước có thể sử dụng biện pháp quản lý xuất khẩu để bảo đảm nguồn cung trong nước, làm tăng bất định đối với Việt Nam. Ngược lại, nếu nhập khẩu tăng nóng vào một số thời điểm, cũng có thể làm gia tăng sức ép lên cơ chế điều hành, giám sát thị trường và yêu cầu có công cụ điều tiết kịp thời để bảo vệ sản xuất trong nước mà vẫn bảo đảm nguồn cung cho nông nghiệp.

4. Khuyến nghị

Từ những phân tích trên, có thể đánh giá ngành phân bón trong nước trong giai đoạn tới vẫn có dư địa phát triển, nhưng quỹ đạo tăng trưởng sẽ phụ thuộc vào năng lực nâng chất lượng và tối ưu chuỗi cung ứng hơn là chỉ mở rộng sản lượng. Phân bón nhập khẩu tiếp tục đóng vai trò bổ sung và tạo cạnh tranh, song cũng tiềm ẩn rủi ro lớn về biến động giá, phụ thuộc nguồn cung, cạnh tranh gây bất ổn thị trường và thách thức quản lý chất lượng. Để ứng phó, doanh nghiệp sản xuất trong nước cần tăng năng lực dự báo, linh hoạt kế hoạch sản xuất theo mùa vụ; đầu tư công nghệ và quản trị chất lượng để khác biệt hóa sản phẩm; đồng thời củng cố hệ thống phân phối và dịch vụ kỹ thuật nhằm giữ

thị phần theo hướng bền vững. Về phía quản lý nhà nước, trọng tâm không chỉ là theo dõi lượng nhập và giá nhập, mà còn là tăng cường giám sát chất lượng, cảnh báo sớm biến động cung - cầu và có cơ chế điều tiết phù hợp để vừa ổn định thị trường, vừa tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho ngành phân bón nội địa.

Doanh nghiệp cần chuyển trọng tâm từ cạnh tranh thuần túy về giá sang cạnh tranh bằng hiệu quả sử dụng và độ tin cậy chất lượng. Trong bối cảnh hàng nhập khẩu có thể vào mạnh theo thời điểm và tạo sóng giá ngắn hạn, việc chạy theo giá thường khiến doanh nghiệp nội địa dễ rơi vào vòng xoáy giảm biên lợi nhuận, tăng tồn kho và suy yếu dòng tiền.

Song song, doanh nghiệp nên nâng năng lực dự báo - điều tiết sản lượng - quản trị tồn kho theo mùa vụ, coi đây là năng lực cạnh tranh cốt lõi trước hàng nhập khẩu. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp xây kế hoạch sản xuất linh hoạt hơn (sản xuất theo đợt, tối ưu công suất, giảm tồn kho thành phẩm), tránh bị động khi hàng nhập về dồn dập.

Về chi phí, doanh nghiệp nội địa cần ưu tiên tối ưu hóa giá vốn theo cấu phần thay vì giảm giá bán một cách cơ học. Trong ngành phân bón, lợi thế cạnh tranh bền thường đến từ khả năng kiểm soát nguyên liệu đầu vào, năng lượng, logistics và hao hụt sản xuất. Doanh nghiệp có thể rà soát lại hợp đồng nguyên liệu, đa dạng hóa nhà cung cấp trong nước và khu vực, tối ưu định mức tiêu hao năng lượng, và đặc biệt là tối ưu chi phí vận chuyển theo vùng tiêu thụ (kho trung chuyển, tuyến vận tải, hợp tác logistics).

Về quản trị rủi ro, doanh nghiệp cần nâng mức chuẩn hóa hồ sơ, chất lượng và truy xuất để vừa bảo vệ uy tín vừa giảm rủi ro khi thị trường bị siết quản lý. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, cơ quan quản lý sẽ quan tâm hơn tới chất lượng, nguồn gốc và tuân thủ; doanh nghiệp nội địa nên chủ động hệ thống hóa hồ sơ chất lượng theo lô, kiểm nghiệm định kỳ, công bố tiêu chuẩn rõ ràng, quản trị nhãn mác và truy xuất nguồn gốc. Điều này giúp doanh nghiệp tạo niềm tin với khách hàng và có lợi thế so với các nguồn hàng nhập khẩu không đồng đều chất lượng.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với hiệp hội và cơ quan quản lý để tận dụng cảnh báo sớm và đóng góp dữ liệu thị trường. Khi có dấu hiệu nhập khẩu tăng nóng, giá thấp bất thường hoặc cạnh tranh gây rối thị trường, việc chia sẻ thông tin kịp thời sẽ giúp cơ quan quản lý có cơ sở giám sát và điều tiết phù hợp, đồng thời giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh kế hoạch sản xuất - bán hàng. Ở chiều ngược lại, doanh nghiệp cũng nên chủ động tiếp cận các bản tin, phân tích, cảnh báo sớm để nâng cao năng lực ra quyết định một cách kịp thời và hiệu quả.

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.

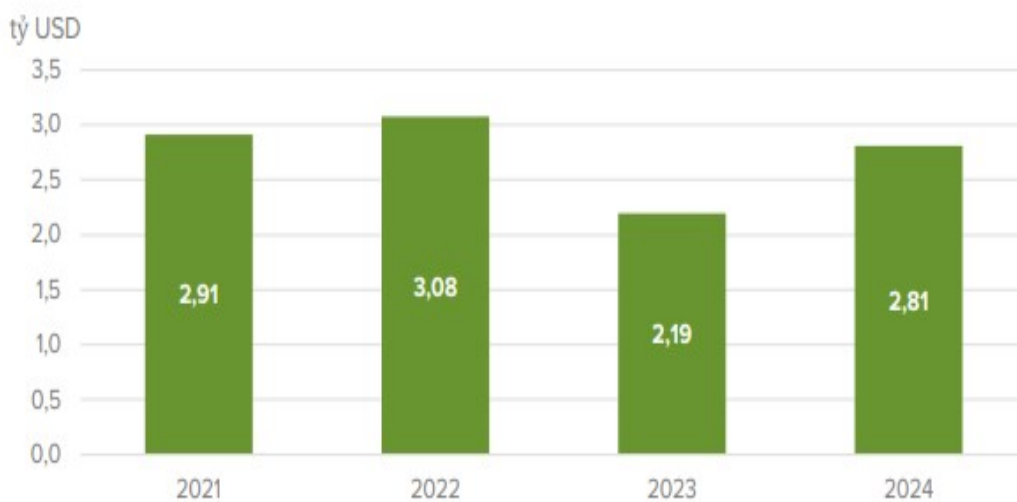
Sản phẩm được sử dụng chủ yếu trong ngành sản xuất đồ nội thất, tủ, kệ, sàn, cửa, vách ngăn, và các sản phẩm trang trí nội thất khác.

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

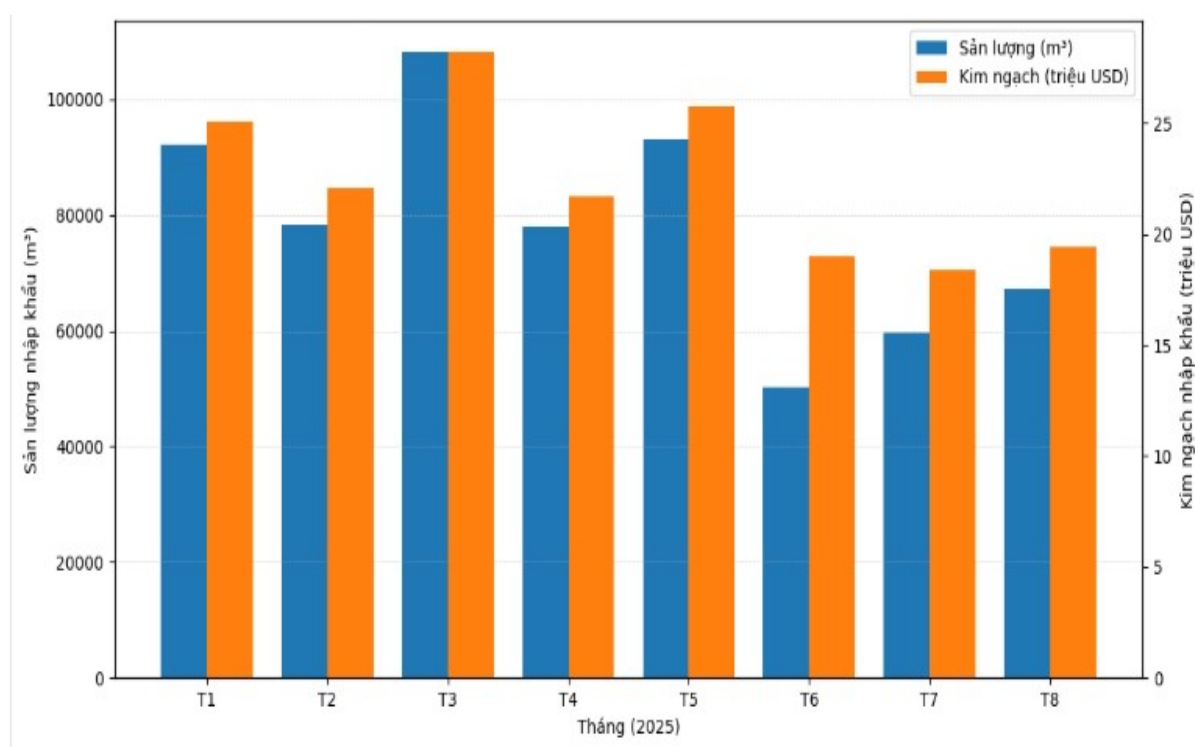
Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập 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 – 8 tháng đầu năm 2025

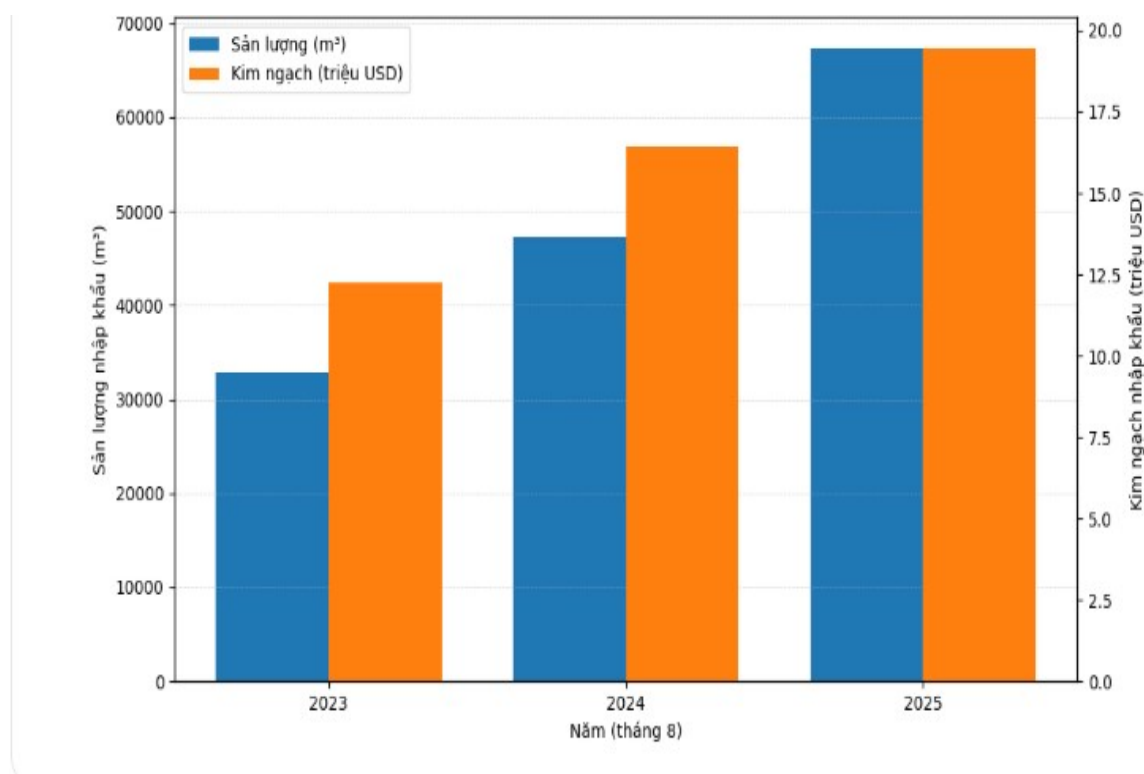


Nguồn: IHS Markit

Tổng hợp 8 tháng đầu năm 2025 cho thấy nhập khẩu nhóm HS 4411 đạt 626.986 m³ với kim ngạch 179,55 triệu USD, phản ánh quy mô nhập khẩu lớn và diễn biến theo tháng có tính dao động. Tháng 8/2025 ghi nhận 67.249 m³ và 19,43 triệu USD, tương ứng khoảng 10,7% sản lượng và 10,8% kim ngạch của toàn giai đoạn T1-T8; xét về cơ cấu, đây là mức đóng góp đáng kể và tương

đôi đúng nhịp (không phải tháng bất thường do một lô hàng duy nhất). Đáng chú ý, so với tháng 7/2025, sản lượng tăng 12,7% trong khi kim ngạch chỉ tăng 5,8%, cho thấy rõ ràng rằng động lực tăng tháng 8 chủ yếu đến từ khối lượng, còn đơn giá bình quân có xu hướng giảm. Nhìn theo công thức kim ngạch = sản lượng × giá, mức tăng kim ngạch bị kéo xuống bởi yếu tố giá, làm cho đường kim ngạch không tăng tỷ lệ thuận với đường sản lượng. Với chênh lệch giữa hai đường (lượng và trị giá) thường là tín hiệu sớm của thay đổi cơ cấu nguồn cung hoặc thay đổi chủng loại/độ dày/đặc tính hàng hóa trong rổ HS 4411, do đó cần đối chiếu thêm với biểu đồ giá và cơ cấu thị trường.

Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 8 năm 2023 - 2025

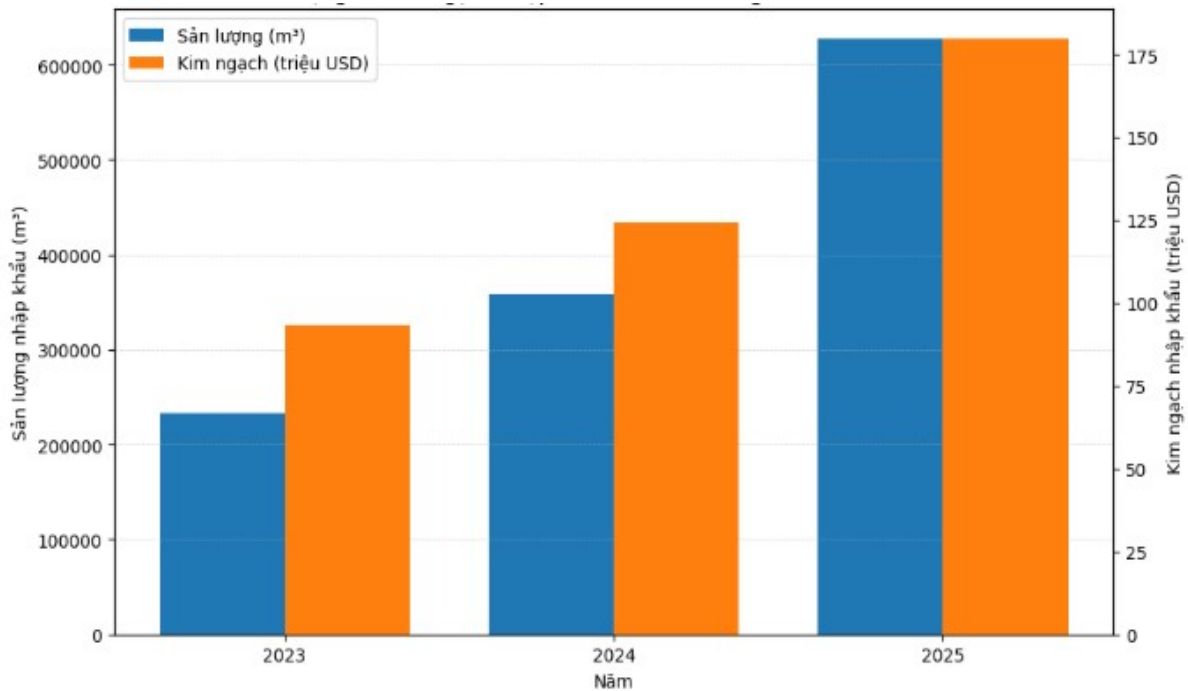


Nguồn: IHS Markit

Biểu đồ 3 cung cấp bằng chứng rõ hơn về thay đổi động lực tăng trưởng theo thời gian (giảm nhiều mùa vụ giữa các tháng). Cụ thể, T8/2023: 32.792 m³ | - 12,25 triệu USD; T8/2024: 47.150 m³ - 16,44 triệu USD; T8/2025: 67.249 m³ - 19,43 triệu USD. Từ 2024 sang 2025, sản lượng tăng +42,6% nhưng kim ngạch chỉ tăng +18,2%, chênh lệch lớn này cho thấy tăng trưởng kim ngạch đã bị giới hạn đáng kể bởi yếu tố giá giảm. Nói cách khác, dù quy mô nhập (lượng) mở rộng nhanh, phần giá trị tạo thêm không theo kịp do đơn giá bình

quân giảm, làm hiệu quả tăng kim ngạch thấp hơn hiệu quả tăng lượng. Điều này cho thấy tháng 8/2025 tăng trưởng theo hướng mở rộng khối lượng, không phải tăng giá trị đơn vị. Với cách tiếp cận phân rã (decomposition), phần tăng kim ngạch của tháng 8/2025 so với 2024 có thể xem là tổng hợp của tác động tăng lượng và tác động giảm giá.

Biểu đồ 4: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF - 8 tháng đầu năm 2023 - 2025

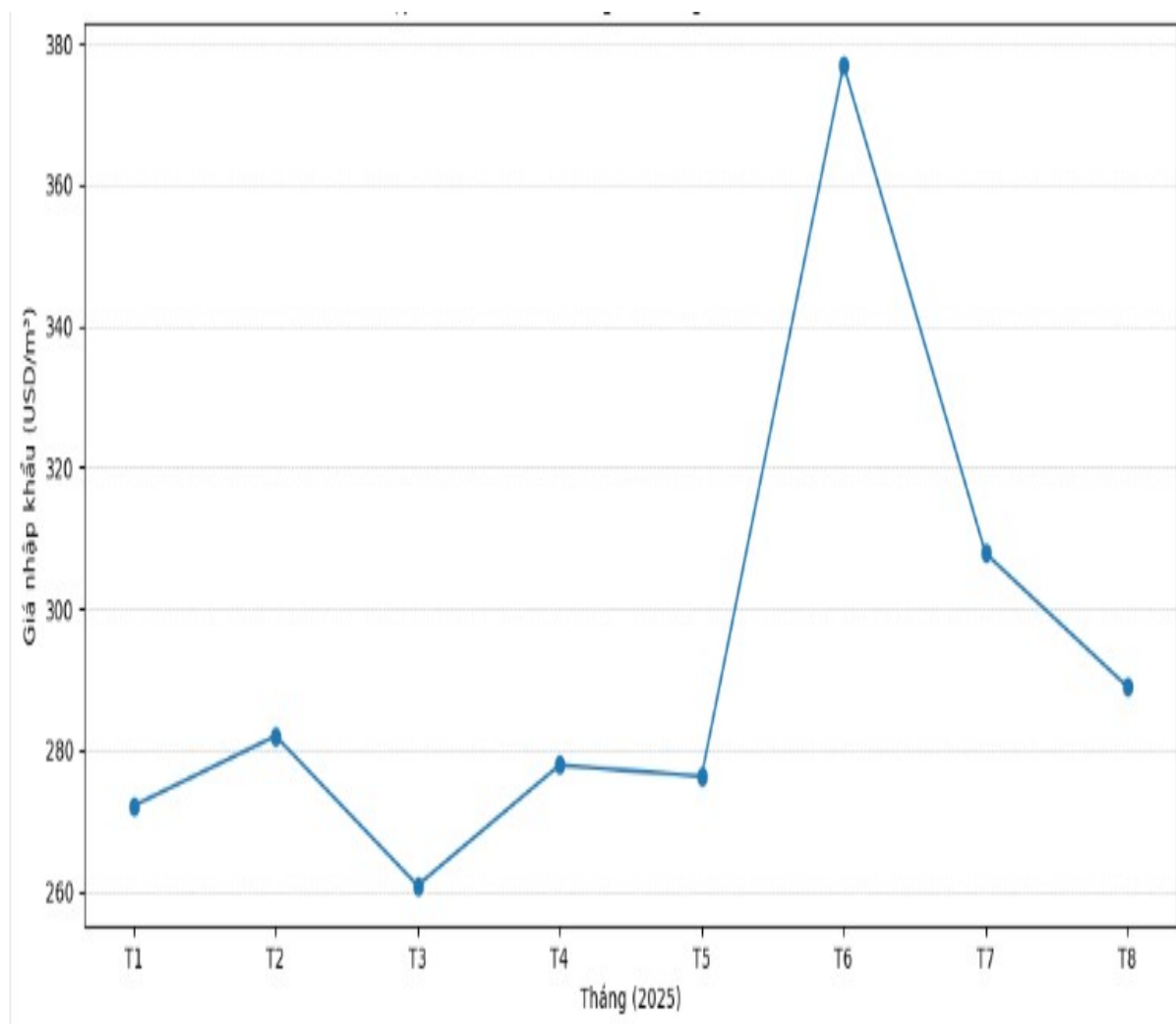


Nguồn: IHS Markit

So sánh theo giai đoạn 8 tháng cho thấy xu hướng tăng nhanh về quy mô nhập khẩu: 8T/2023: 232.652 m³ (93,22 triệu USD); 8T/2024: 357.947 m³ (124,16 triệu USD); 8T/2025: 626.986 m³ (179,55 triệu USD). Mức tăng năm 2025 thể hiện rõ ở cả hai chỉ tiêu, tuy nhiên tốc độ tăng sản lượng vượt trội so với tốc độ tăng kim ngạch, cho thấy rằng giá bình quân đang giảm hoặc rở hàng nhập chuyển dịch theo hướng đơn giá thấp hơn. Đây là điểm then chốt: nếu tăng trưởng kim ngạch được dẫn dắt bởi giá, thường sẽ thấy kim ngạch tăng tương xứng hoặc nhanh hơn sản lượng; nhưng trong trường hợp này, xu hướng ngược lại cho thấy tăng trưởng kim ngạch chủ yếu được kéo bởi lượng. Với phạm vi HS 4411 gồm cả MDF (441112/13/14) và fibreboard khác (441192/93/94), khả năng thay đổi cơ cấu MDF vs fibreboard khác cũng là một nguyên nhân.

b. Diễn biến giá nhập khẩu

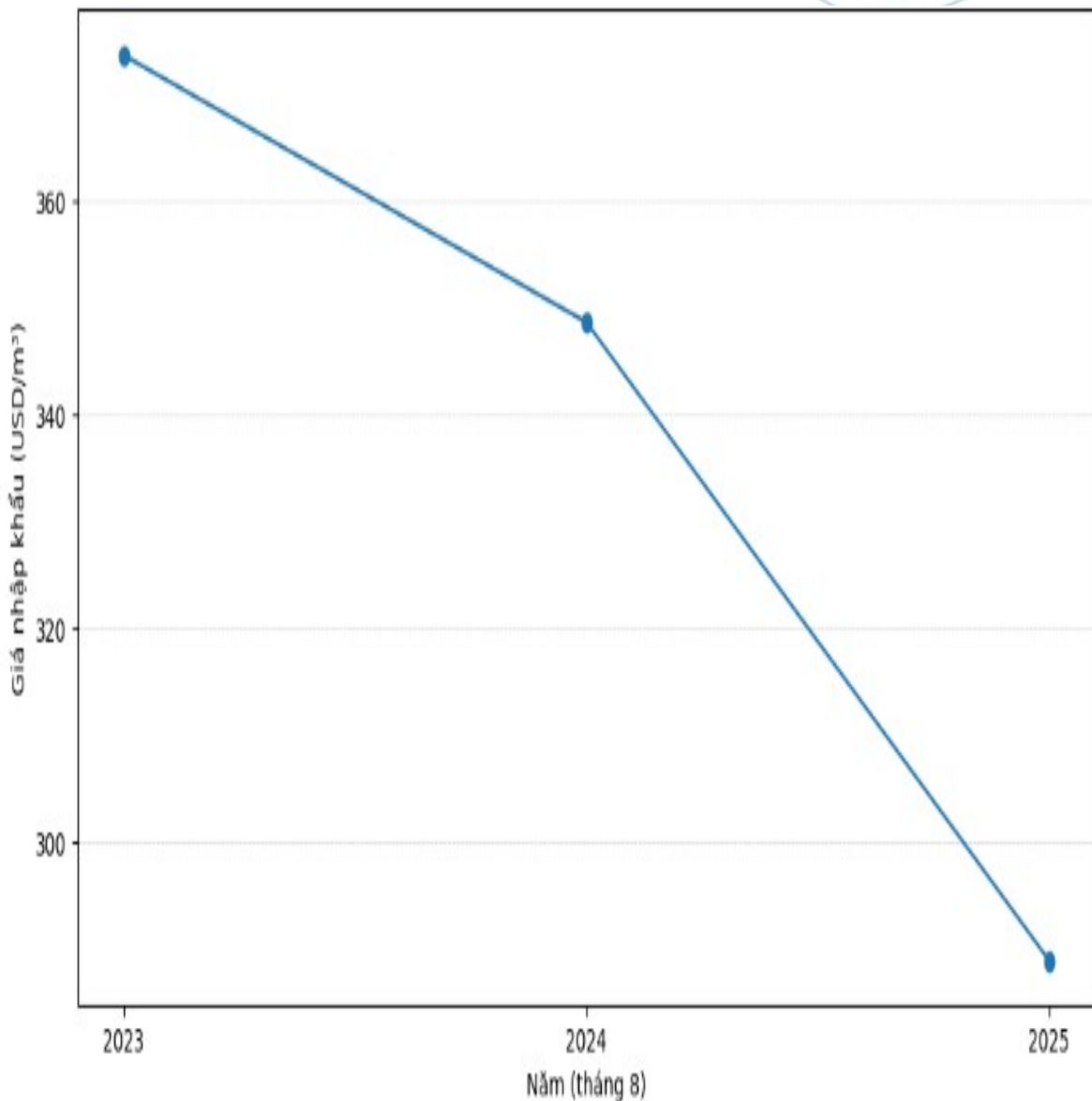
Biểu đồ 5: Giá nhập khẩu MDF theo tháng – 8 tháng đầu năm 2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

Biểu đồ 5 cho thấy đường giá theo tháng biến động rõ rệt và có vai trò giải thích trực tiếp hiện tượng lượng tăng nhanh hơn trị giá. Trong 8 tháng đầu năm 2025, giá bình quân đạt đỉnh vào tháng 6/2025 (~376,96 USD/m³), sau đó giảm về tháng 7 (~307,85 USD/m³) và tiếp tục giảm ở tháng 8 (~288,96 USD/m³). Như vậy, riêng T8 so với T7 giá giảm khoảng 6,1%, trong khi cùng giai đoạn này sản lượng lại tăng mạnh, điển hình cho mô hình giá giảm - lượng tăng. Giá bình quân suy ra từ kim ngạch/khối lượng theo các mã HS 4411 (phụ thuộc cơ cấu lô hàng); do đó, biến động giá có thể đến từ thay đổi thị trường cung cấp, thay đổi nhóm mã/độ dày trong HS 4411, hoặc thay đổi điều kiện mua hàng theo kỳ.

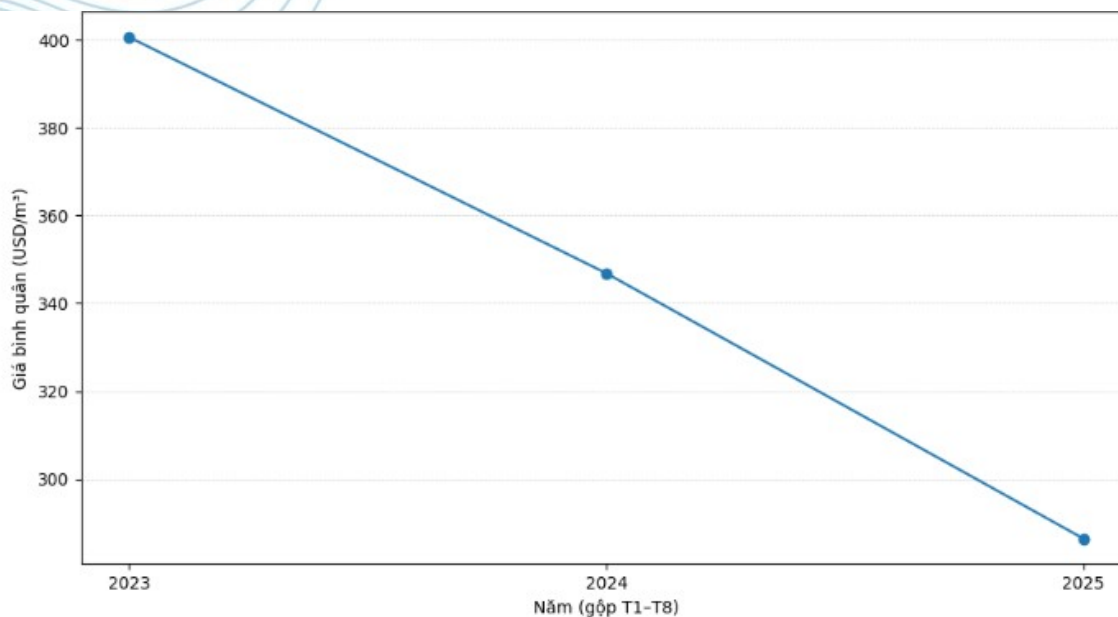
Biểu đồ 6: Giá nhập khẩu MDF - Cùng kỳ tháng 8 năm 2023 - 2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

Giá cùng kỳ tháng 8 giảm rõ theo thời gian: T8/2023 ~ 373,68 USD/m³, T8/2024 ~ 348,71 USD/m³, T8/2025 ~ 288,96 USD/m³. Từ 2024 sang 2025, giá giảm khoảng -17,1%, và đây chính là nguyên nhân trực tiếp khiến kim ngạch tháng 8/2025 không tăng tương ứng với mức tăng rất mạnh của sản lượng. Khi kết hợp biểu đồ 3, cho thấy chênh lệch tăng trưởng lượng–kim ngạch trong tháng 8 chủ yếu đến từ giảm giá bình quân, chứ không phải do biến động lượng. Đồng thời, xu hướng giảm qua 3 năm cho thấy rủi ro đảo chiều giá (nếu điều kiện cung thay đổi) có thể ảnh hưởng đáng kể đến kim ngạch ngay cả khi sản lượng giữ ổn định.

Biểu đồ 7: Giá bình quân MDF - 8 tháng đầu năm 2023 - 2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

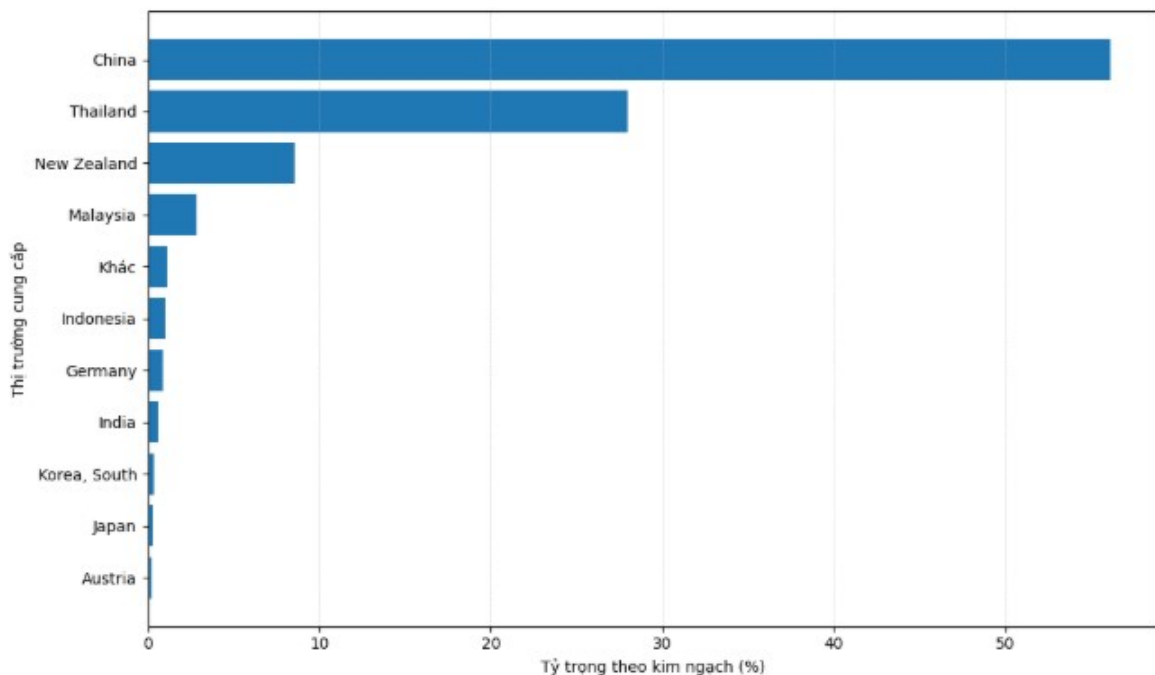
Giá bình quân 8 tháng giảm liên tục và khá sâu: 8T/2023 ~ 400,68 USD/m³, 8T/2024 ~ 346,87 USD/m³, 8T/2025 ~ 286,37 USD/m³. Điều này xác nhận xu hướng giảm giá không chỉ là biến động nhất thời của một vài tháng mà là xu hướng ở cấp độ giai đoạn. Mức giảm từ 2024 sang 2025 xấp xỉ -17,4%, tương ứng với việc kim ngạch tăng chậm hơn so với sản lượng trong cùng kỳ 8 tháng. Xu hướng giá bình quân giảm có thể tạo lợi thế chi phí đầu vào cho ngành sử dụng tấm (nội thất, vật liệu), nhưng đồng thời đặt ra yêu cầu theo dõi bao gồm: cơ cấu nguồn cung (thị trường nào tăng tỷ trọng), cơ cấu hàng (MDF vs fibre-board khác trong HS 4411), và tính ổn định của giá (tránh phụ thuộc quá mức vào một nguồn cung/điều kiện giá ngắn hạn).

c. Thị trường cung ứng

Cơ cấu tháng 8/2025 cho thấy mức độ tập trung rất cao theo kim ngạch: Trung Quốc ~ 50,43%, Thái Lan ~ 31,95%, New Zealand ~ 10,74%; Top 3 ~ 93,12% tổng kim ngạch. Đây là điểm rủi ro cấu trúc: khi nguồn cung tập trung, biến động về giá/chi phí/điều kiện thương mại ở 1-2 thị trường chủ lực có thể tác động mạnh đến giá bình quân và kim ngạch toàn thị trường. Đồng thời, mức tập trung cao cũng giúp lý giải vì sao giá có thể biến động tương đối nhanh theo tháng: chỉ cần thay đổi tỷ trọng nhập từ thị trường chủ lực hoặc thay đổi chủng loại hàng của thị trường đó, giá bình quân chung sẽ dịch chuyển.

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

Biểu đồ 8: Cơ cấu thị trường cung cấp MDF - Tháng 8/2025



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 Me-kong, 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 sản phẩm 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
- ⇒ 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.