

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 06– 2025

MỤC LỤC

A. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ BỊ ĐIỀU TRA PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI	4
I. Thép cán nóng.....	4
1. Mô tả mặt hàng.....	4
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng thép cán nóng sang một số thị trường... 8	
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	8
2.2. Thị trường Mê-hi-cô.....	13
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....	19
4. Khuyến nghị.....	19
II. Kính nổi.....	21
1. Mô tả mặt hàng.....	21
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....	24
2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	24
2.2. Thị trường EU.....	29
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi	34
4. Khuyến nghị	35
III. Dây và cáp điện bằng nhôm	36
1. Mô tả mặt hàng	36
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường	40
2.1. Thị trường Hoa Kỳ	40
2.2. Thị trường EU.....	44
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm	51
4. Khuyến nghị	52
IV. Nhôm thanh định hình.....	53
1. Mô tả hàng hóa.....	53
2. Tình hình xuất khẩu.....	55

2.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	55
2.2. Thị trường EU.....	58
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình.....	64
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.....	68
2. Tình hình nhập khẩu.....	72
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	74
4. Khuyến nghị.....	76
II. Phân bón DAP, MAP.....	78
1. Mô tả hàng hóa.....	78
2. Tình hình nhập khẩu.....	81
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	86
4. Khuyến nghị.....	90
III. Ván gỗ MDF.....	91
1. Mô tả hàng hóa.....	91
2. Tình hình nhập khẩu.....	92
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	100
4. Khuyến nghị.....	103

THEO DÕI TÌNH HÌNH XUẤT 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 6 - 2025

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

Về đặc điểm kỹ thuật, thép cán nóng có bề mặt sần, thô ráp và màu xám xanh do lớp oxit sắt hình thành trong quá trình cán ở nhiệt độ cao, không có độ bóng như thép cán nguội. Tuy nhiên, nhờ được cán ở trạng thái dẻo nên thép có cấu trúc tinh thể đồng đều, độ dẻo và độ bền kéo cao, dễ dàng hàn, cắt, uốn hoặc tạo hình, đặc

biệt phù hợp cho các ứng dụng yêu cầu độ bền cơ học nhưng không cần bề mặt quá mịn. Độ dày của sản phẩm thép cán nóng thường dao động từ 1,2mm đến 100mm, chiều rộng có thể đạt tới hơn 2.000mm, và khối lượng cuộn thép lên tới hàng chục tấn.

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

Về mặt ứng dụng, thép cán nóng có phạm vi sử dụng rộng rãi nhất trong ngành công nghiệp nặng và xây dựng cơ sở hạ tầng. Trong lĩnh vực xây dựng, nó được dùng để sản xuất dầm, cột, sàn, cọc thép, khung nhà tiền chế, cầu thép và khung xe tải. Trong công nghiệp cơ khí, thép cán nóng được dùng để chế tạo máy, kết cấu hàn, đường ray, ống dẫn dầu khí và khung

thiết bị công nghiệp. Bên cạnh đó, nhờ đặc tính dễ uốn, dễ hàn, thép cán nóng cũng là nguồn nguyên liệu trung gian quan trọng cho các nhà máy cán nguội, mạ kẽm, sơn tĩnh điện và gia công cơ khí chính xác.

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

Trên phạm vi toàn cầu, ngành thép cán nóng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng sản lượng thép thành phẩm, với các nhà sản xuất lớn như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, EU và Hoa Kỳ. Ở Việt Nam, các doanh nghiệp như Hòa Phát, Formosa Hà Tĩnh, Posco Việt Nam và Hoa Sen Group hiện đang vận hành dây chuyền cán nóng hiện đại, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu sang các thị trường lớn như ASEAN, Trung Đông và Bắc Mỹ. Nhờ đặc tính

linh hoạt, độ bền cao và tính ứng dụng rộng rãi, thép cán nóng giữ vai trò nền tảng trong ngành công nghiệp vật liệu kim loại, góp phần quan trọng vào sự phát triển của hạ tầng, sản xuất và thương mại toàn cầu.

Quy trình sản xuất

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

Giai đoạn đầu tiên của quy trình là chuẩn bị nguyên liệu và phôi thép. Phôi thép thường được đúc từ thép lỏng trong các lò luyện (lò điện hồ quang – EAF hoặc lò chuyển – BOF), sau đó được cắt thành từng khối có kích thước tiêu chuẩn. Các phôi này được đưa vào lò nung sơ bộ (reheating furnace), nơi chúng được

gia nhiệt đến nhiệt độ từ 1.100°C đến 1.250°C . Nhiệt độ cao giúp thép đạt trạng thái dẻo, dễ cán và hạn chế nứt gãy trong quá trình biến dạng. Trong giai đoạn này, các thông số về nhiệt độ, tốc độ nung và thời gian giữ nhiệt được kiểm soát chặt chẽ nhằm đảm bảo phôi thép đạt đồng nhất về cấu trúc và nhiệt độ toàn khối.

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

Một bước quan trọng trong quy trình là làm mát và xử lý bề mặt thép. Sau khi rời khỏi giá cán, thép được làm nguội bằng hệ thống phun nước áp lực cao nhằm điều chỉnh cấu trúc vi mô, tăng độ bền và giảm ứng suất nội. Đồng thời, lớp oxit sắt (scale) hình

thành trong quá trình cán nóng được tẩy sạch bằng nước áp lực hoặc bàn chải cơ học để tránh ảnh hưởng đến chất lượng bề mặt. Tùy theo loại sản phẩm, thép sau đó được cuộn lại thành thép cuộn (Hot Rolled Coil – HRC) hoặc cắt thành tấm (Hot Rolled Plate) với chiều dài và kích thước theo tiêu chuẩn.

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

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

dây chuyền cán mà không cần làm nguội trung gian, giúp tiết kiệm năng lượng và nâng cao năng suất.

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

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

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



2.1. Thị trường Hoa Kỳ

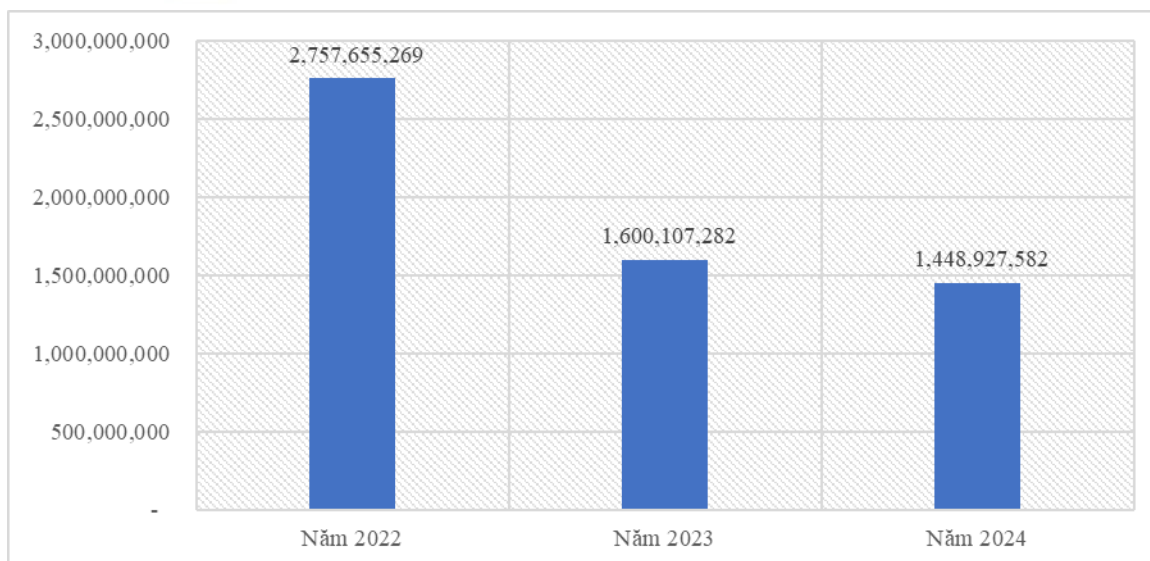
Thép cán nóng (hot-rolled steel) là một trong những nguyên vật liệu quan trọng trong nhiều ngành công nghiệp chủ lực của Hoa Kỳ như xây dựng, sản xuất ô tô, cơ khí chế tạo và năng lượng. Trong bối cảnh toàn cầu hóa chuỗi cung ứng và nhu cầu sản xuất phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu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

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Bảng 1:

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

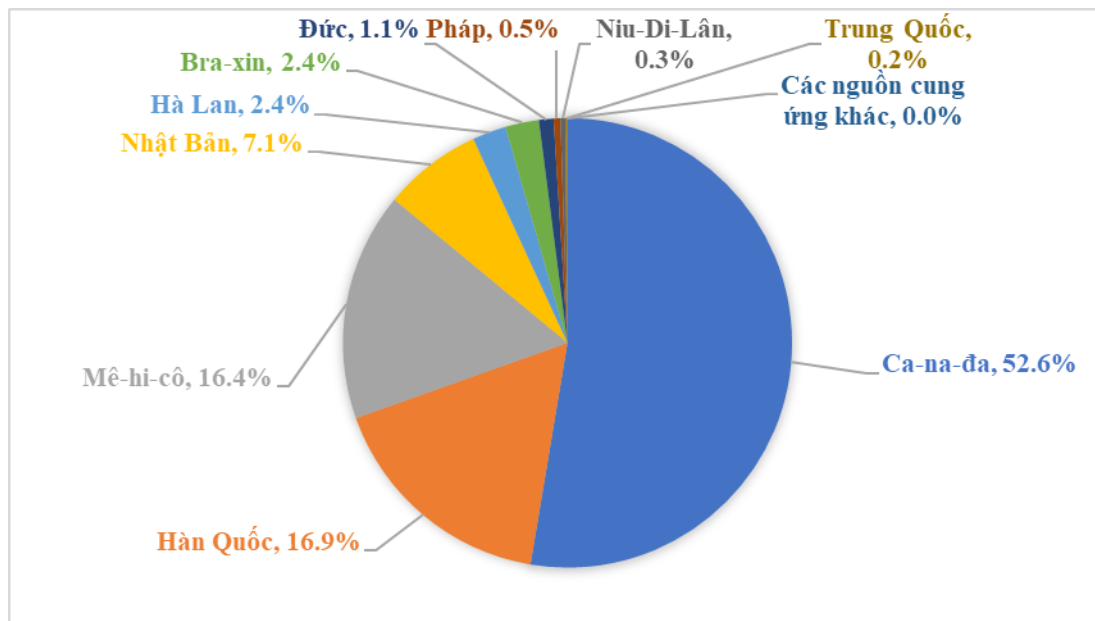
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

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

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

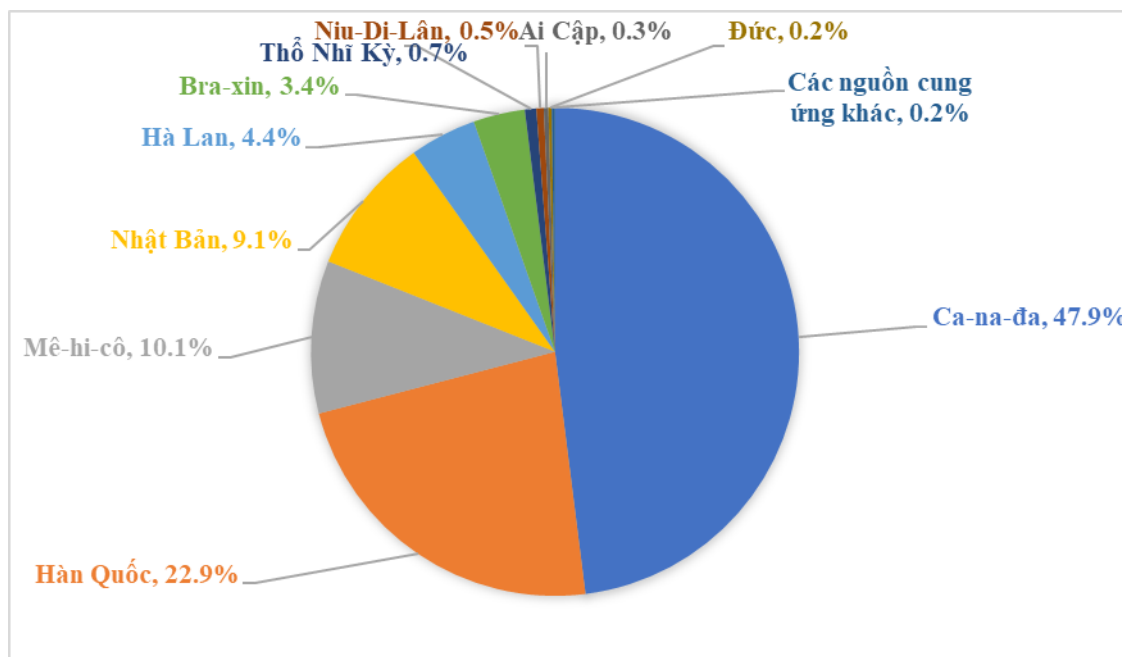


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, mặc dù trị giá xuất khẩu có sự sụt giảm nhưng Ca-na-đa tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa

Kỳ, trị giá xuất khẩu của Ca-na-đa đạt 693,9 triệu USD, chiếm 47,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Hàn Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 331,4 triệu USD, chiếm 22,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô tiếp tục đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 146,1 triệu USD, chiếm 10,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Hà Lan và Bra-xin tiếp tục xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 132 triệu USD, 64 triệu USD và 49,5 triệu USD. Nếu như trong năm 2023 Việt Nam không xuất khẩu thép cán nóng vào thị trường Hoa Kỳ thì năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 3,1 triệu USD, chiếm 0,2% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu thép cán nóng tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ phải kể đến Thổ Nhĩ Kỳ, Niu-Di-Lân và Ai Cập với kim ngạch xuất khẩu đạt 10,9 triệu USD, 7,1 triệu USD và 4,5 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 38,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 517,7 triệu USD. Ca-na-

đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 232,7 triệu USD, chiếm 44,9% 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 117,1 triệu USD, chiếm 22,6% 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 55,4 triệu USD, chiếm 10,7% 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, 9,1 triệu USD và 8,8 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ tám các nguồn cung ứng lớn mặt hàng thép cán nóng sang Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt 3,3 triệu USD, chiếm 0,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

Bảng 2:

Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 6T/2024 và 6T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng	Trị giá NK	Trị giá NK	6T/2025 so	Tỷ trọng
Ca-na-đa	364.394.869	232.710.089	-36,1%	44,9%
Hàn Quốc	193.119.597	117.103.893	-39,4%	22,6%
Mê-hi-cô	113.980.875	55.363.384	-51,4%	10,7%
Nhật Bản	73.664.392	47.334.479	-35,7%	9,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.860.312	37.202.952	242,6%	7,2%
Bra-xin	34.121.680	9.107.325	-73,3%	1,8%
Hà Lan	31.000.034	8.794.374	-71,6%	1,7%
Việt Nam	3.069.067	3.294.266	7,3%	0,6%
Ai Cập	4.486.155	2.700.829	-39,8%	0,5%
Niu Di-Lân	5.507.887	2.639.358	-52,1%	0,5%

Nguồn: IHS Markit

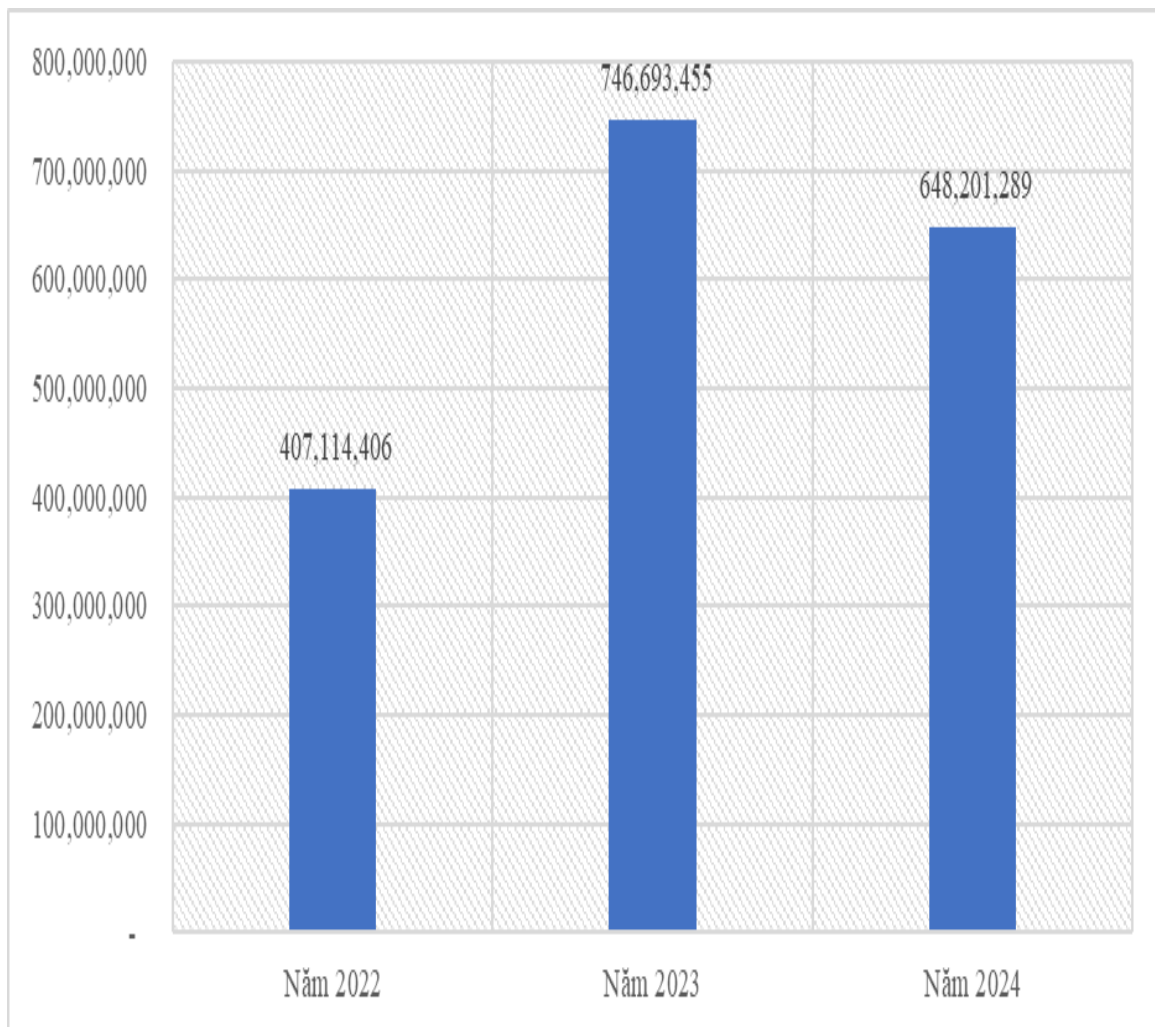
2.2. Thị trường Mê-hi-cô

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

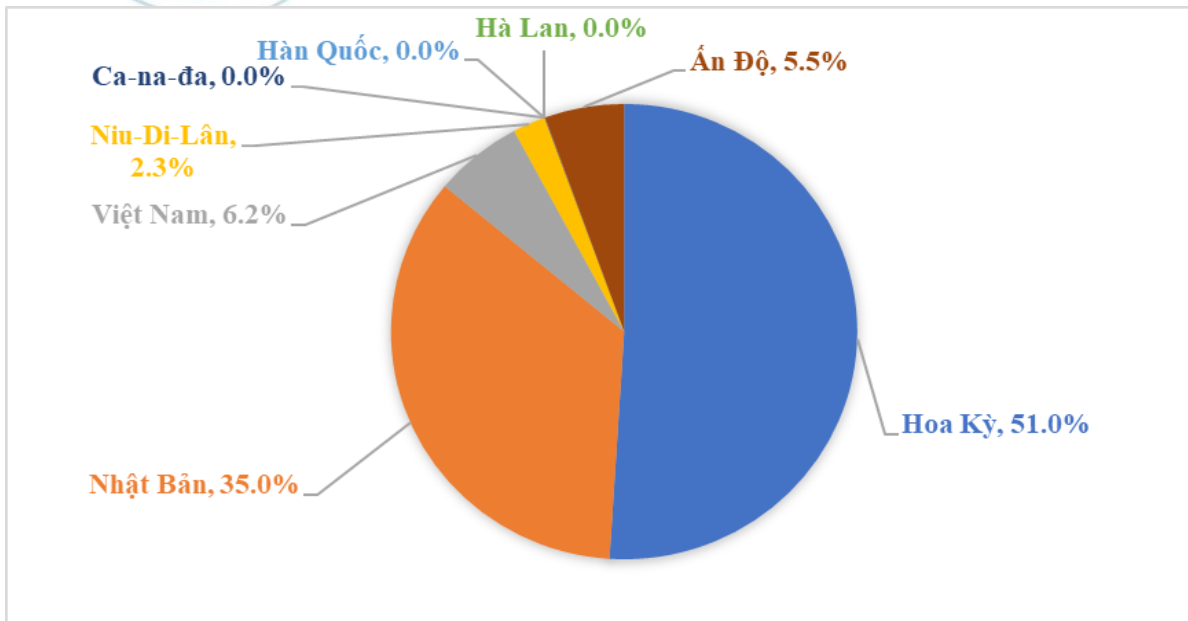
Bảng 3:**Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Mê-hi-cô năm 2023 và 2024***Đơn vị: USD*

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



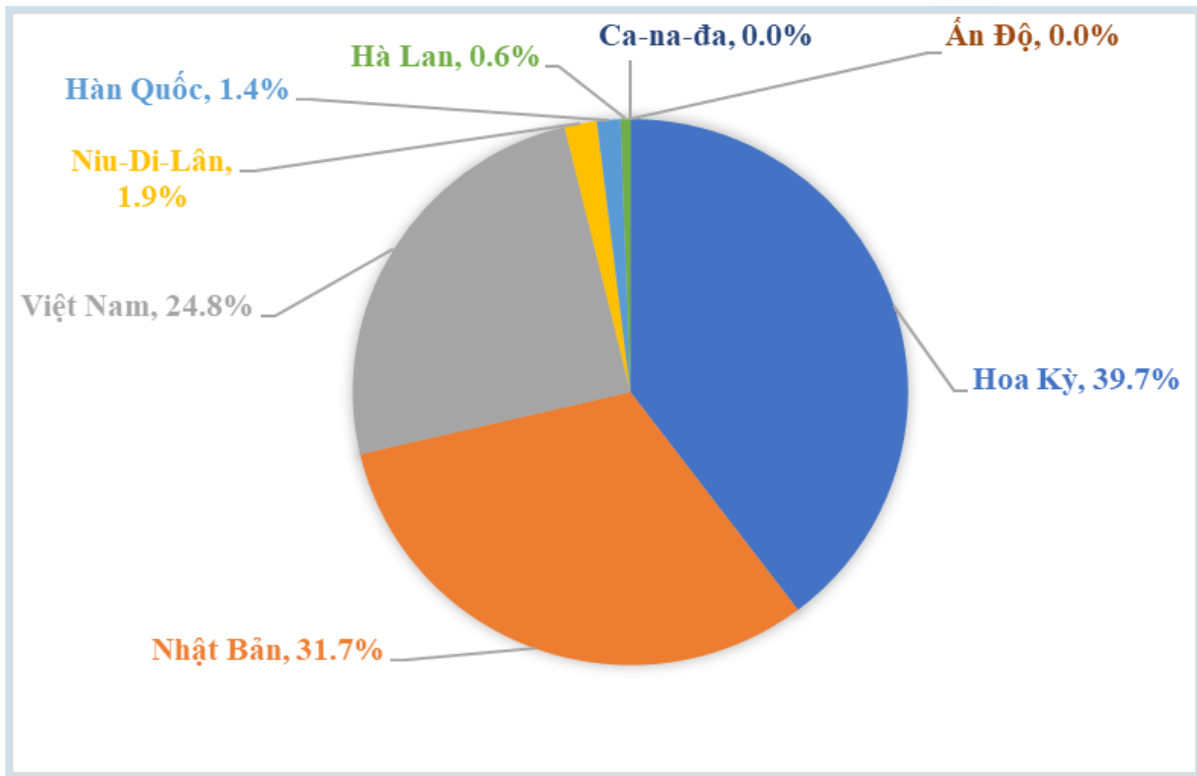
Nguồn: IHS Markit

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 sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 50% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 187 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 79,5 triệu USD, chiếm 42,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 56,1 triệu USD, chiếm 30,0% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Việt Nam xếp vị trí thứ ba trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 36,4 triệu USD, giảm 68,3% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 19,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Niu Di-Lân xếp vị trí thứ tư các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 15,1 triệu USD, chiếm 8,1% 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 6T/2024 và 6T/2025

Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô	Trị giá NK 6T/2024	Trị giá NK 6T/2025	6T/2025 so với 6T/2024	Tỷ trọng 2025
Hoa Kỳ	125.622.528	79.518.568	-36,7%	42,5%
Nhật Bản	112.757.735	56.057.466	-50,3%	30,0%
Việt Nam	114.843.727	36.380.536	-68,3%	19,5%
Niu Di-lân	8.065.990	15.075.206	86,9%	8,1%
Hàn Quốc	8.928.583		-100,0%	0,0%
Hà Lan	3.614.805		-100,0%	0,0%

Nguồn: IHS Markit

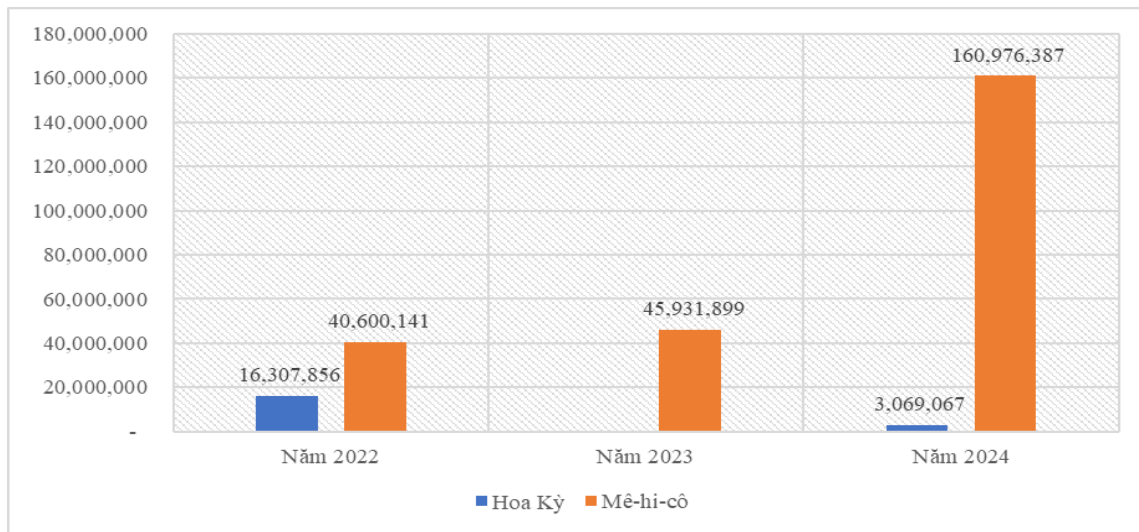
Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam

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

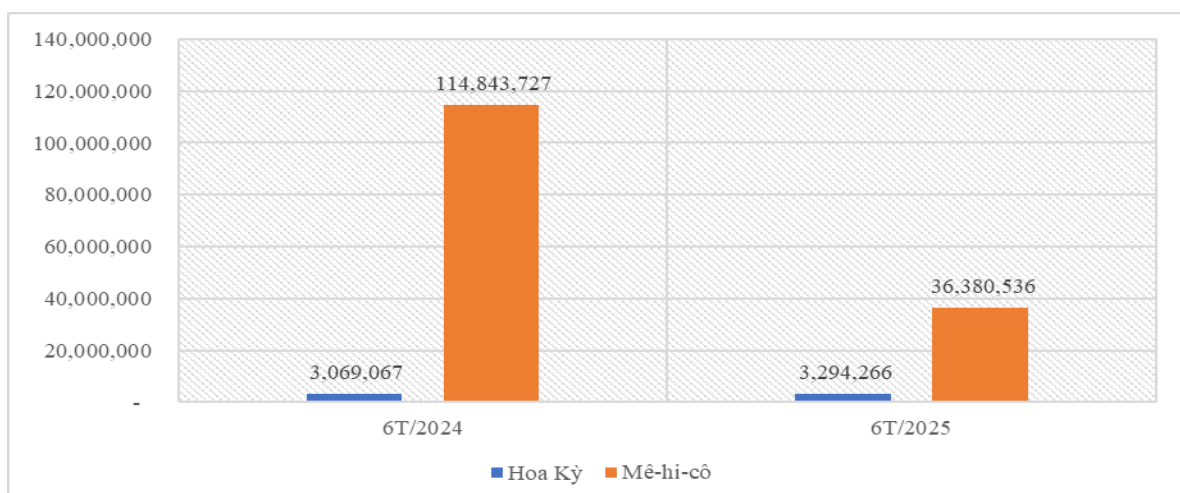


Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ giảm 7,3% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 3,3 triệu USD. Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Mê-hi-cô trong sáu tháng năm 2025 giảm 68,3% 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 6T/2024 và 6T/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 sáu tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) tiếp tục đối mặt với nhiều rủi ro liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng tại các nền kinh tế lớn và ngành thép là lĩnh vực nhạy cảm, thường xuyên chịu tác động của các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ. Thép cán nóng là nguyên liệu đầu vào quan trọng cho nhiều ngành công nghiệp như cơ khí, ô tô, đóng tàu và xây dựng, đồng thời cũng là mặt hàng có kim ngạch thương mại lớn và mức độ cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh nhu cầu tiêu thụ thép tại Hoa Kỳ và EU phục hồi chậm, trong khi công suất dư thừa của ngành thép toàn cầu vẫn ở mức cao, việc gia tăng nhập khẩu thép cán nóng từ Việt Nam có thể bị

ngành sản xuất trong nước tại hai thị trường này coi là nguyên nhân gây 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 đã và đang áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại nghiêm ngặt đối với thép cán nóng và các sản phẩm thép liên quan từ nhiều 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 trên, trong sáu tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam cần 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 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 EU, cũng như các thay đổi trong chính sách thương mại, cơ chế hạn ngạch, thuế quan và các tiêu chuẩn kỹ thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì

hệ thống dữ liệu đầy đủ, minh bạch về chi phí sản xuất, giá thành, giá xuất khẩu, hợp đồng thương mại, hóa đơn, chứng từ vận chuyển và hồ sơ xuất xứ, nhằm sẵn sàng cung cấp thông tin khi bị yêu cầu trong quá trình điều tra, tránh bị áp dụng mức thuế cao 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 thực hiện 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 sáu tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại thép, đáp ứng tốt hơn các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn và môi trường của Hoa Kỳ và EU. 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 doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh 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 thép và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận 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 nhiệt độ từ 1.500°C đến 1.600°C , tạo thành khối thủy tinh lỏng đồng nhất. Để đảm bảo tính trong suốt và loại bỏ bọt khí, dòng thủy tinh nóng chảy sẽ được khuấy đều và tinh luyện trong vùng nhiệt cao trước khi chảy sang công đoạn kế tiếp.

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

Sau khi ra khỏi bể thiếc, tấm kính được chuyển vào lò ủ (annealing Lehr) – nơi nhiệt độ được điều chỉnh giảm dần một cách có kiểm soát nhằm loại bỏ ứng suất nội bên trong, tránh hiện tượng nứt hoặc vênh trong quá trình sử dụng. Quá trình ủ thường kéo dài từ 30 đến 60 phút, tùy theo độ dày kính. Sau khi được làm nguội hoàn toàn, kính nổi có độ bền cơ học và độ ổn định quang học cao, sẵn sàng cho công đoạn kiểm tra và cắt thành phẩm.

Tiếp theo, kính đi qua hệ thống kiểm tra tự động bằng cảm biến quang học,

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

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

Kết quả của quy trình này là những tấm kính phẳng, trong suốt, có bề mặt nhẵn như gương, có thể được sử dụng trực tiếp hoặc gia công tiếp thành các sản phẩm khác như kính cường lực, kính dán an toàn, kính phản quang, kính Low-E hoặc kính gương trang

trí. Nhờ áp dụng công nghệ kính nổi, ngành công nghiệp kính hiện nay đã đạt được bước tiến vượt bậc về năng suất, chất lượng và tính kinh tế, đồng thời góp phần cung cấp nguồn vật liệu hiện đại, bền vững cho các ngành xây dựng, giao thông vận tải, công nghiệp năng lượng và điện tử trên toàn cầu.

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

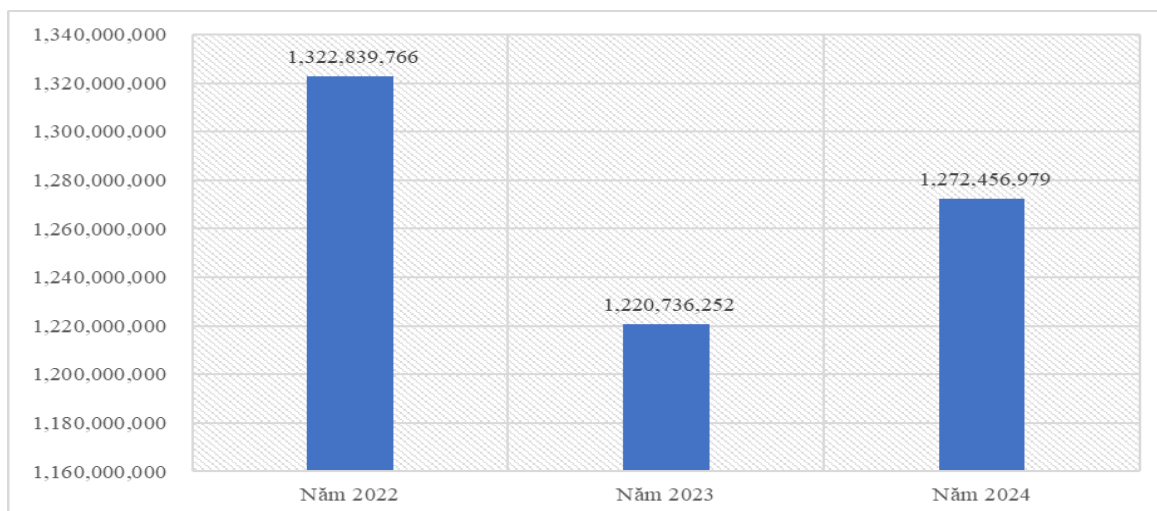
Kính nổi là sản phẩm cơ bản trong ngành công nghiệp thủy tinh, được sử dụng rộng rãi trong xây dựng, sản xuất cửa sổ, gương, nội thất và cả lĩnh vực điện tử, ô tô. Tại Hoa Kỳ, mặc dù có một số nhà máy sản xuất kính nổi quy mô lớn, nhưng nước này vẫn nhập khẩu một phần không nhỏ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của thị trường nội địa. Tình hình nhập khẩu mặt hàng kính nổi vào thị trường Hoa Kỳ trong những năm gần đây thể hiện sự phụ thuộc có chọn lọc vào các nguồn cung toàn cầu, với nhiều yếu tố kinh tế - chính trị tác động đến chuỗi cung ứng.

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

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

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

Đơn vị: USD



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

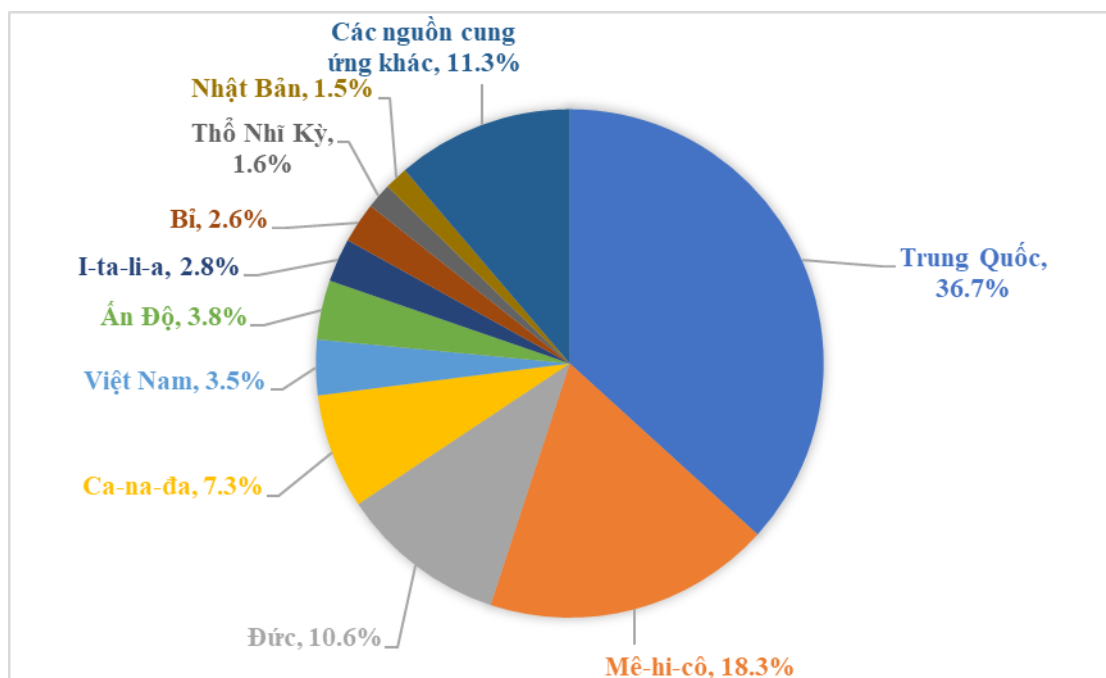
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

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

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

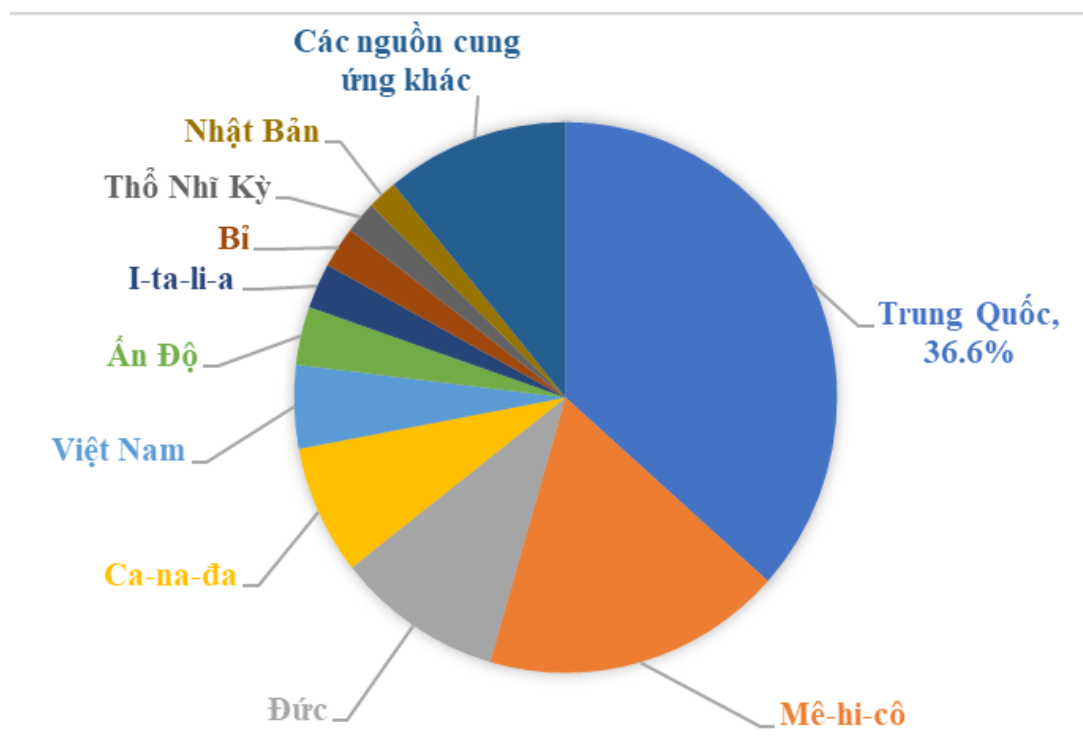


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Trung Quốc đạt 465,8

triệu USD, chiếm 36,6% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 227,4 triệu USD, chiếm 17,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Đức và Ca-na-đa tiếp tục xếp vị trí thứ ba và thứ tư các nguồn cung ứng chính mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 126,3 triệu USD và 96,6 triệu USD. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng 45,1% so với năm trước đó và đạt 62,4 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam đã vượt Ấn Độ xếp thứ năm các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang thị trường Hoa Kỳ, trị giá xuất khẩu của Việt Nam đạt 62,4 triệu USD, chiếm 4,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ giảm nhẹ xuống 5,3% so với năm trước đó, đạt 43,6 triệu USD, xếp vị trí thứ sáu các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong năm 2024, một số quốc gia có kim ngạch xuất khẩu kính nổi tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi sang Hoa Kỳ phải kể đến Thổ Nhĩ Kỳ và Nhật Bản với kim ngạch xuất khẩu đạt 23,8 triệu USD và 22,7 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 2,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 616,8 triệu USD. Trung Quốc tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 162,5 triệu USD, chiếm 26,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Mê-hi-cô xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 110,9 triệu USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Trong sáu 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 196,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 82,1 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 58,2 triệu USD, 49,5 triệu USD và 22,3 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 6T/2024 và 6T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 6T/2024	Trị giá NK 6T/2025	6T/2025 so với 6T/2024	Tỷ trọng 2025
Trung Quốc	231.246.896	162.515.742	-29,7%	26,3%
Mê-hi-cô	112.499.853	110.919.223	-1,4%	18,0%
Việt Nam	27.666.409	82.118.733	196,8%	13,3%
Đức	69.668.501	58.230.453	-16,4%	9,4%
Ca-na-đa	49.003.581	49.460.675	0,9%	8,0%
Ấn Độ	21.055.108	22.288.827	5,9%	3,6%
I-ta-li-a	17.579.955	17.827.300	1,4%	2,9%
Bỉ	15.179.788	14.986.707	-1,3%	2,4%
Thổ Nhĩ Kỳ	12.281.237	12.856.234	4,7%	2,1%
Tây Ban Nha	9.762.889	10.923.803	11,9%	1,8%

Nguồn: IHS Markit

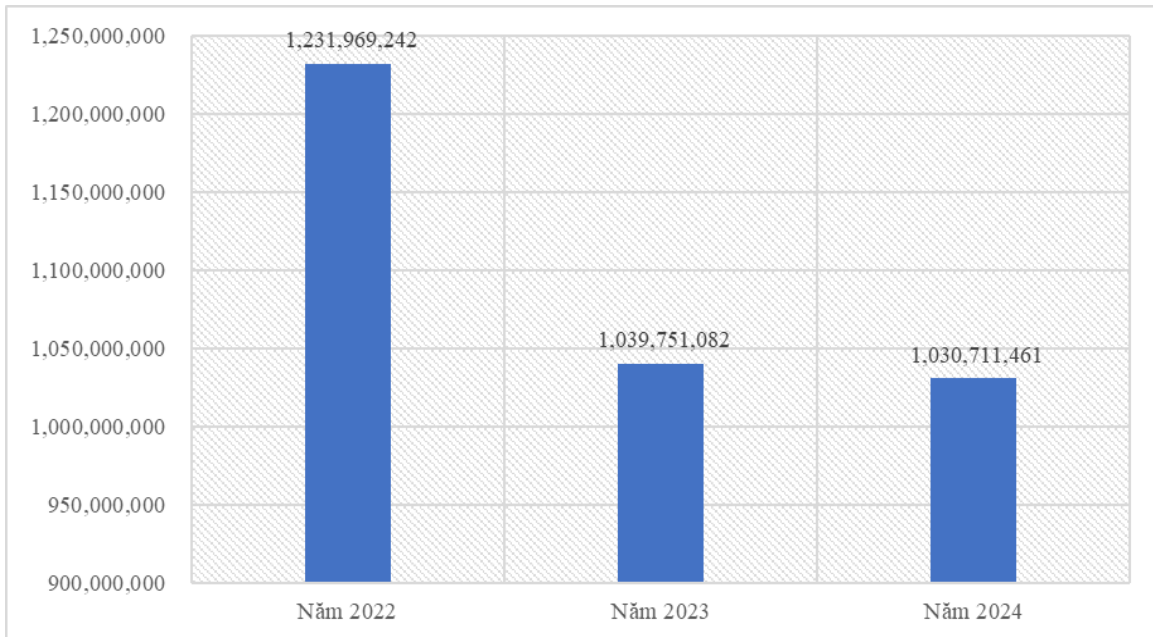
2.2. Thị trường EU

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

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

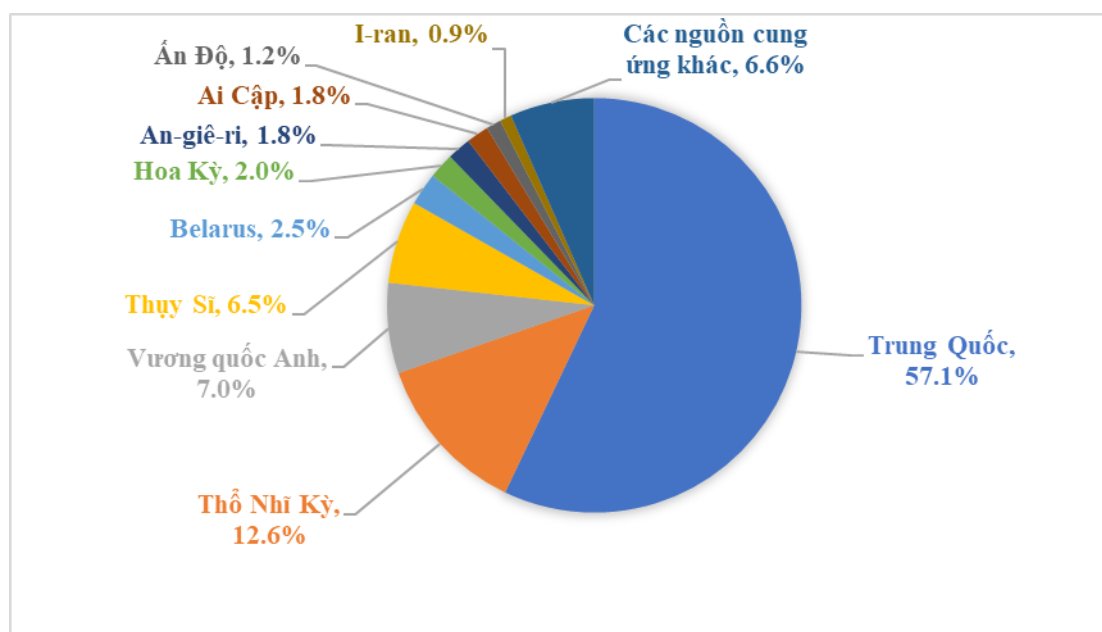
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
An-giê-ri	27.747.196	19.014.466	-31,5%	2,7%	1,8%
Ai Cập	23.137.927	18.063.830	-21,9%	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

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 sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 15,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 558,5 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 347,3 triệu USD, chiếm 62,2% 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 58,2 triệu USD, chiếm 10,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương quốc Anh xếp vị trí thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 42,9 triệu USD, chiếm 7,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, An-giê-ri và Ai Cập lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ

năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 34 triệu USD, 12,6 triệu USD và 9,1 triệu USD. Trong sáu tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,6 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 6T/2024 và 6T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung	Trị giá NK	Trị giá NK	6T/2025 so	Tỷ trọng
Trung Quốc	256.160.453	347.326.344	35,6%	62,2%
Thổ Nhĩ Kỳ	65.452.228	58.221.287	-11,0%	10,4%
Vương quốc Anh	34.824.176	42.898.770	23,2%	7,7%
Thụy Sĩ	33.318.510	34.037.311	2,2%	6,1%
An-giê-ri	10.385.686	12.645.111	21,8%	2,3%
Ai Cập	9.961.351	9.145.165	-8,2%	1,6%
Hoa Kỳ	11.073.315	8.330.597	-24,8%	1,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	4.723.150	5.397.937	14,3%	1,0%
I-ran	5.267.753	4.752.415	-9,8%	0,9%
Ấn Độ	6.368.085	4.409.705	-30,8%	0,8%
Nhật Bản	3.641.121	4.200.852	15,4%	0,8%
In-đô-nê-xi-a	3.277.107	3.744.246	14,3%	0,7%
Việt Nam	2.761.541	2.596.446	-6,0%	0,5%

Nguồn: IHS Markit

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

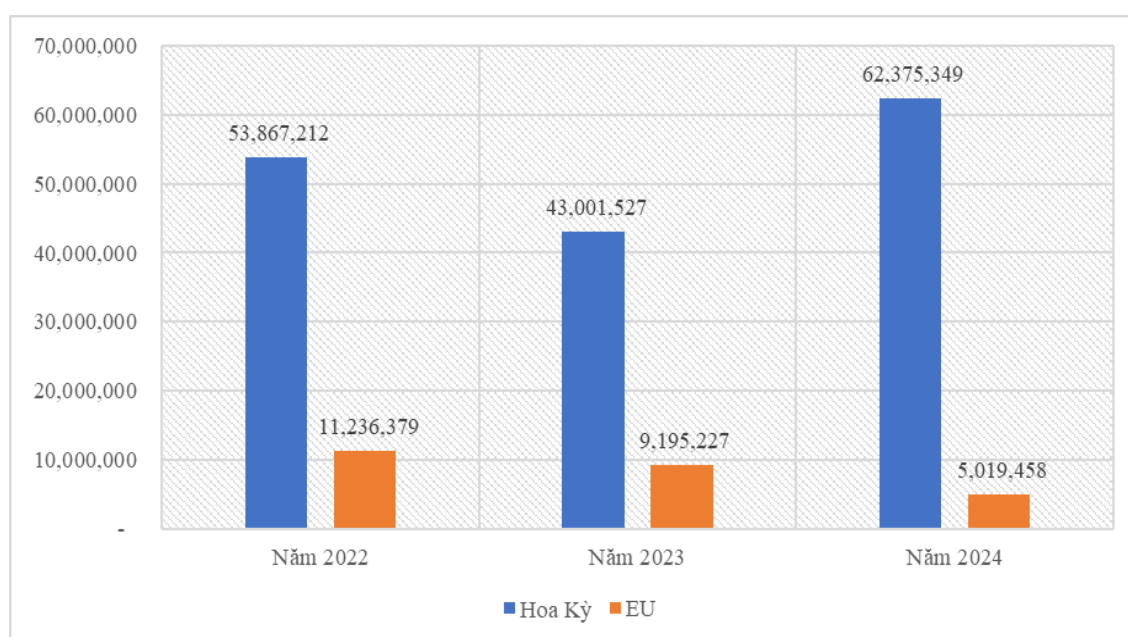
Thị trường Hoa Kỳ: Năm 2022, trị giá xuất khẩu mặt hàng kính nổi của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ đạt 53,9 triệu USD và chiếm 4,1% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng kính nổi của Hoa Kỳ. Trong năm 2023, trị giá xuất khẩu của Việt Nam giảm xuống đạt 43 triệu USD, chiếm 3,5% tổng kim ngạch nhập khẩu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

đến năm 2024, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ có sự tăng trưởng và Việt Nam là một trong mười nguồn cung ứng lớn mặt hàng kính nổi vào Hoa Kỳ.

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

Biểu đồ 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

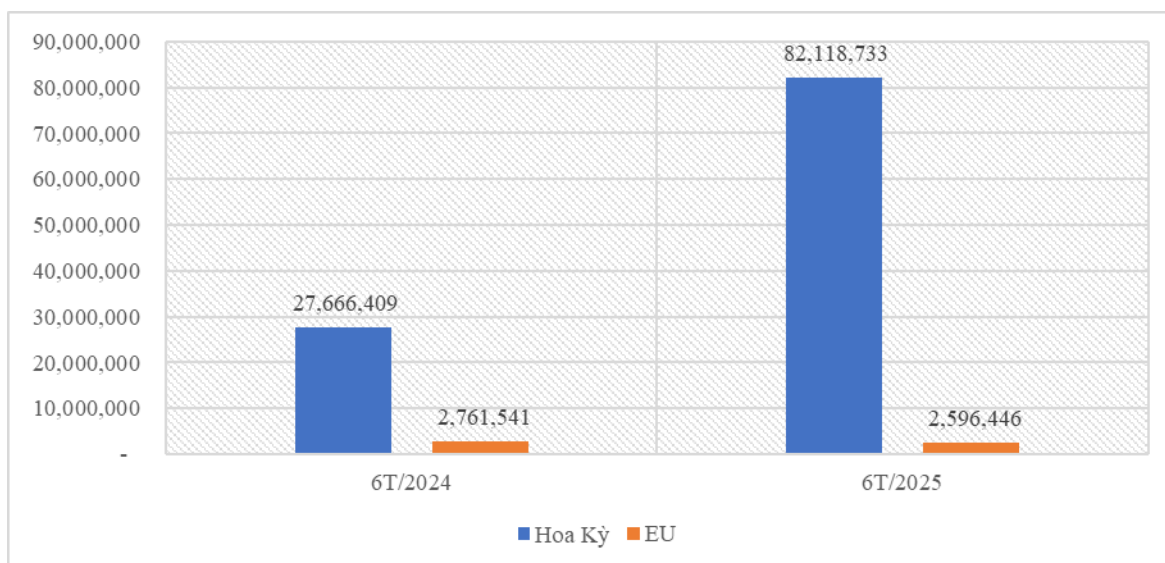


Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 196,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 82,1 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU lại có sự sụt giảm xuống 6% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 2,6 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 6T/2024 và 6T/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 sáu 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 chịu tác động từ xu hướng gia tăng sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của hai thị trường này nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước trước sức ép cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Kính nổi là mặt hàng thuộc nhóm vật liệu xây dựng có kim ngạch xuất khẩu đáng kể, đồng thời cũng là sản phẩm từng nhiều lần bị điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp tại các 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 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 thiệt hại, 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 một số quốc gia khác đang bị áp dụng thuế phòng vệ thương mại đối với mặt hàng kính nổi tại Hoa Kỳ và EU cũng làm gia tăng nguy cơ hàng hóa Việt Nam bị nghi ngờ lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi xuất xứ, chuyển tải hoặc thực hiện công đoạn gia công, hoàn thiện đơn giản trước khi xuất khẩu.

Trước bối cảnh trên, trong sáu 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 thông tin về các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại liên quan đến mặt hàng kính và các sản phẩm tương tự tại Hoa Kỳ và EU, cũng như các thay đổi trong chính sách thương mại, tiêu chuẩn kỹ thuật và quy định về xuất xứ hàng hóa của hai thị trường này. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, dữ liệu chi phí sản

xuất, giá bán, hợp đồng xuất khẩu và chứng từ liên quan một cách đầy đủ, minh bạch và có khả năng truy xuất nhanh, nhằm sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của 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. Doanh nghiệp cũng cần rà soát lại toàn bộ chuỗi cung ứng và quy trình sản xuất để bảo đảm tỷ lệ giá trị gia tăng thực hiện tại Việt Nam ở mức phù hợp, hạn chế phụ thuộc vào nguyên liệu hoặc bán thành phẩm nhập khẩu từ các quốc gia đang bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại đối với kính nổi, qua đó giảm nguy cơ bị điều tra chống lẩn tránh thuế.

Bên cạnh các giải pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam trong giai đoạn sáu tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại kính và gia tăng hàm lượng công nghệ, đáp ứng tốt hơn các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn, môi trường và phát triển bền vững của Hoa Kỳ và EU. Việc đầu tư cải tiến công nghệ theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và kiểm soát tốt chất lượng không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn góp phần hạn chế 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 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 đun chuyên dụng. Lớp cách điện này không chỉ giúp ngăn dòng điện rò rỉ ra ngoài mà còn bảo vệ dây cáp khỏi độ ẩm, tia UV, hóa chất và tác động cơ học trong quá trình vận hành.

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

Sau khi đạt yêu cầu kỹ thuật, dây và cáp điện bằng nhôm sẽ được cắt theo chiều dài quy định, cuộn lại và đóng gói bằng bao bì chuyên dụng để tránh ẩm, bụi và oxy hóa trong quá trình vận chuyển. Mỗi lô hàng đều được

gắn tem truy xuất nguồn gốc, chứng chỉ chất lượng (CO, CQ) và được lưu mẫu để phục vụ công tác kiểm định sau này. Ngoài ra, nhiều nhà sản xuất hiện nay còn áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến như ISO 9001, ISO 14001 hoặc tiêu chuẩn RoHS, bảo đảm sản phẩm không chứa chất độc hại, thân thiện với môi trường và đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt của thị trường xuất khẩu như Hoa Kỳ, EU hoặc Canada.

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

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

2.1. Thị trường Hoa Kỳ

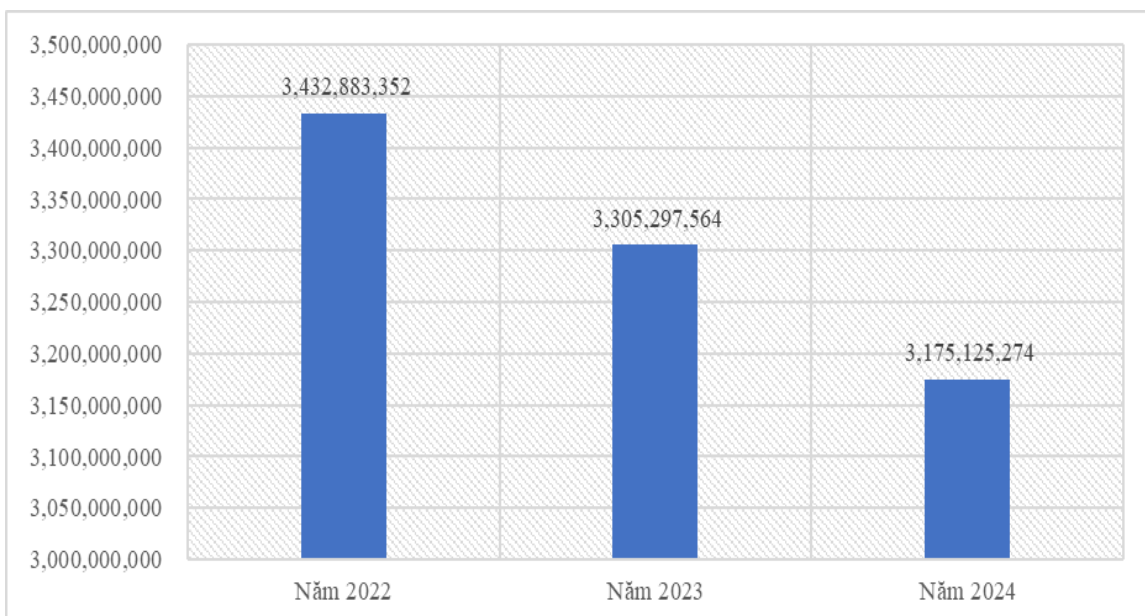
Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu thụ điện năng lớn nhất thế giới, với hệ thống hạ tầng điện phát triển rộng khắp. Nhu cầu về dây và cáp điện, đặc biệt là loại làm từ nhôm, đang gia tăng do nhiều yếu tố như hiện đại hóa lưới điện, xây dựng cơ sở hạ tầng mới, và nhu cầu về giải pháp truyền tải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

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

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Bảng 1: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ

năm 2023 và 2024

Đơn vị: USD

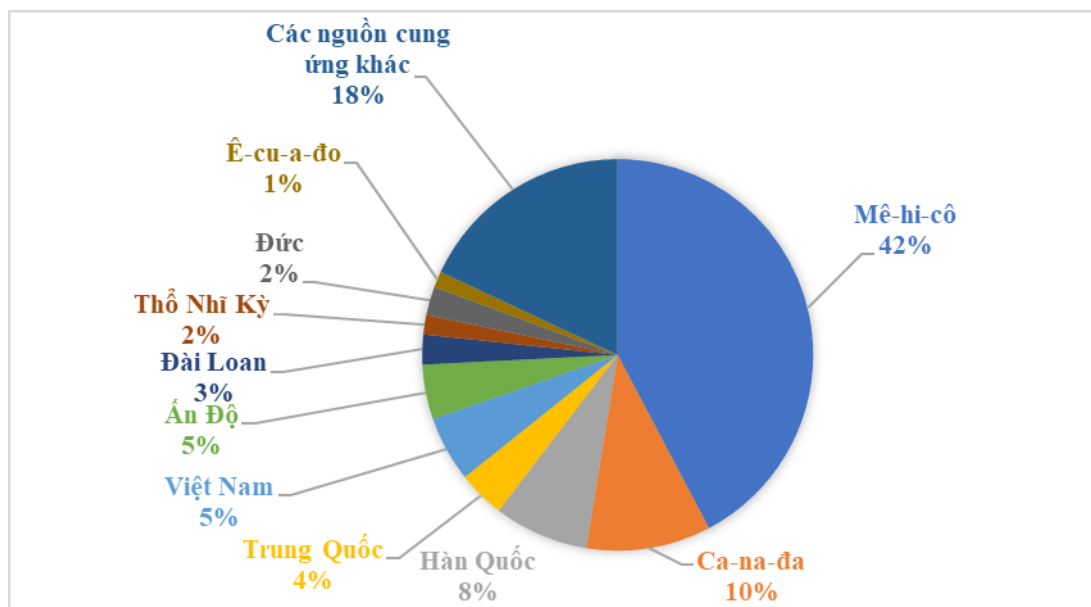
Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Mê-hi-cô	1.397.082.979	1.513.740.170	8,4%	42,3%	47,7%
Ca-na-đa	340.488.775	318.175.470	-6,6%	10,3%	10,0%
Hàn Quốc	258.729.597	308.545.689	19,3%	7,8%	9,7%
Trung Quốc	128.505.816	142.164.892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

Nguồn: IHS Markit

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

USD và 128,5 triệu USD. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của mười nguồn cung ứng lớn sang thị trường Hoa Kỳ đạt 2,7 tỷ USD, chiếm 82% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Tổng trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của các nguồn cung ứng khác đạt 595,7 nghìn USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

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

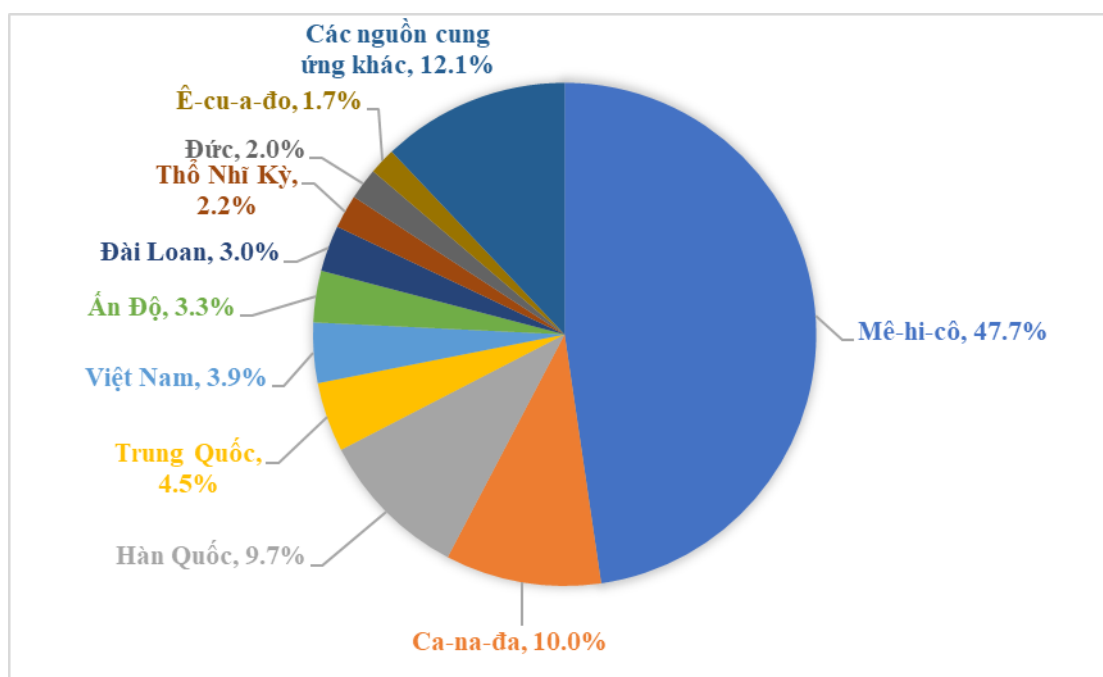


Nguồn: IHS Markit

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

khẩu dây và cáp điện bằng nhôm tăng và nằm trong danh sách các nguồn cung ứng lớn sang Hoa Kỳ phải kể đến Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ và Ê-cu-a-đo với kim ngạch xuất khẩu lần lượt đạt 94,3 triệu USD, 68,6 triệu USD và 54,3 triệu USD.

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



Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 21% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,8 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 778 triệu USD, chiếm 41,5% 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 194,1 triệu USD, chiếm 10,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 159,1 triệu USD, chiếm 8,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 106,6 triệu USD, chiếm 5,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Việt Nam xếp thứ năm các nguồn cung cấp lớn với trị giá xuất khẩu đạt 88,1 triệu USD, chiếm 4,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại

của Hoa Kỳ. Cam-pu-chia xếp thứ sáu với trị giá xuất khẩu đạt 70,3 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 6T/2024 và 6T/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK 6T/2024	Trị giá NK 6T/2025	6T/2025 so với 6T/2024	Tỷ trọng 2025
Mê-hi-cô	786.177.932	777.993.605	-1,0%	41,5%
Hàn Quốc	148.752.119	194.142.229	30,5%	10,4%
Ca-na-đa	163.159.049	159.055.575	-2,5%	8,5%
Ấn Độ	27.938.390	106.614.309	281,6%	5,7%
Việt Nam	56.578.989	88.101.301	55,7%	4,7%
Cam-pu-chia	9.024.999	70.301.082	679,0%	3,8%
Trung Quốc	61.160.212	63.512.591	3,8%	3,4%
Đài Loan	43.883.081	52.447.764	19,5%	2,8%
Ba Lan	24.190.040	49.989.091	106,7%	2,7%
Thổ Nhĩ Kỳ	32.223.195	46.997.264	45,8%	2,5%

Nguồn: IHS Markit

2.2. Thị trường EU

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

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

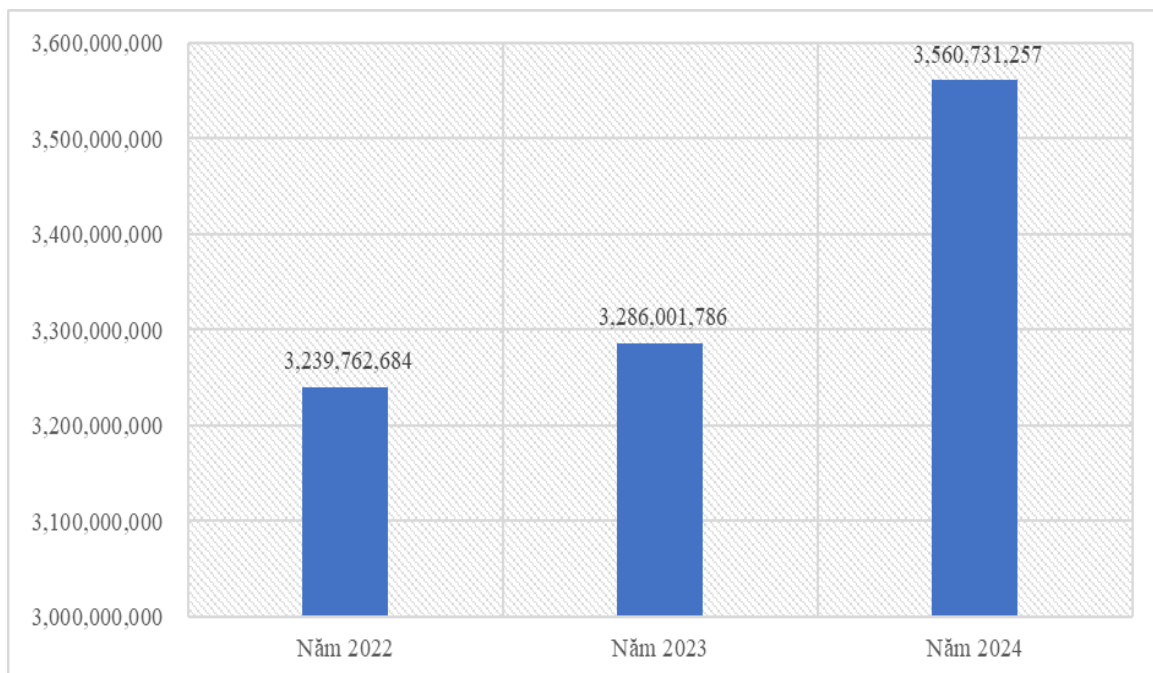
Năm 2022, tổng giá trị nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm từ tất cả các thị trường trên thế giới vào EU đạt 3,2 tỷ USD. Sau đó, trong năm 2023, trị giá



nhập khẩu mặt hàng này tăng nhẹ 1,4% so với năm 2022 đạt 3,3 tỷ USD. Trong năm 2024, trị giá nhập khẩu vào EU tiếp tục tăng lên đến 3,6 tỷ USD.

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

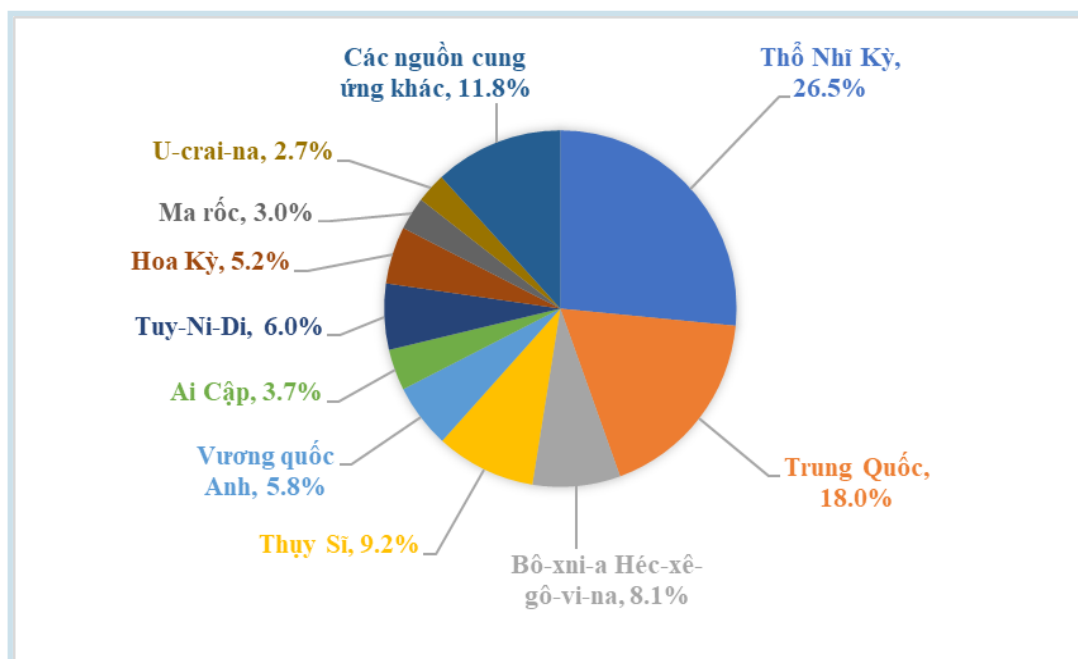
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	2023 so với 2024	Tỷ trọng năm 2023	Tỷ trọng năm 2024
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641	7,7%	8,1%	8,0%
Thụy Sĩ	300.957.707	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-	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

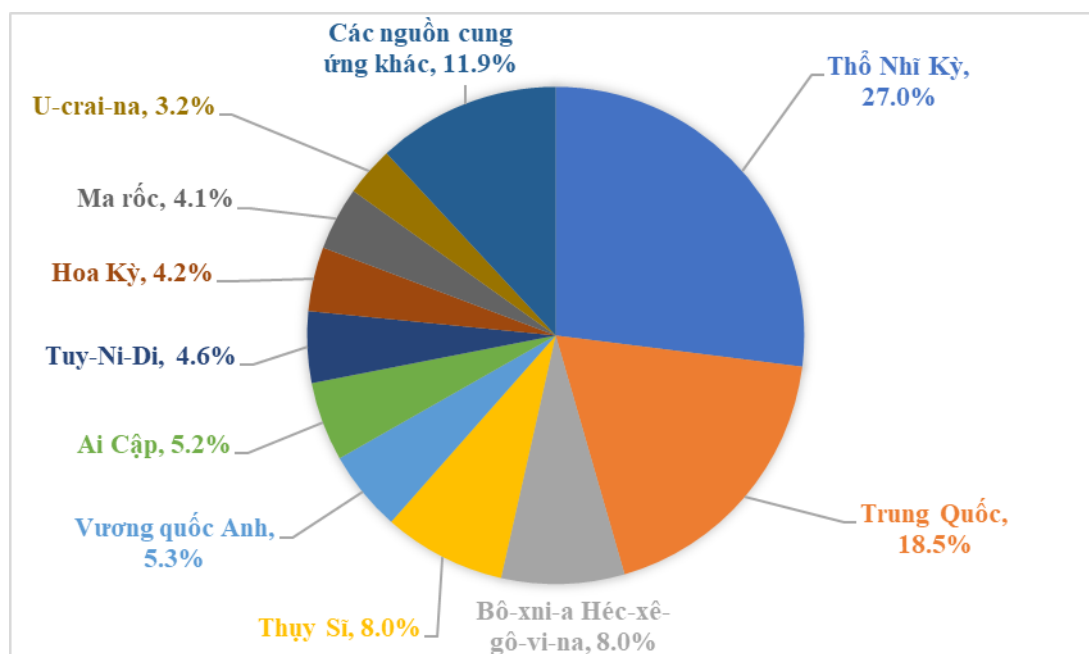


Nguồn: IHS Markit

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



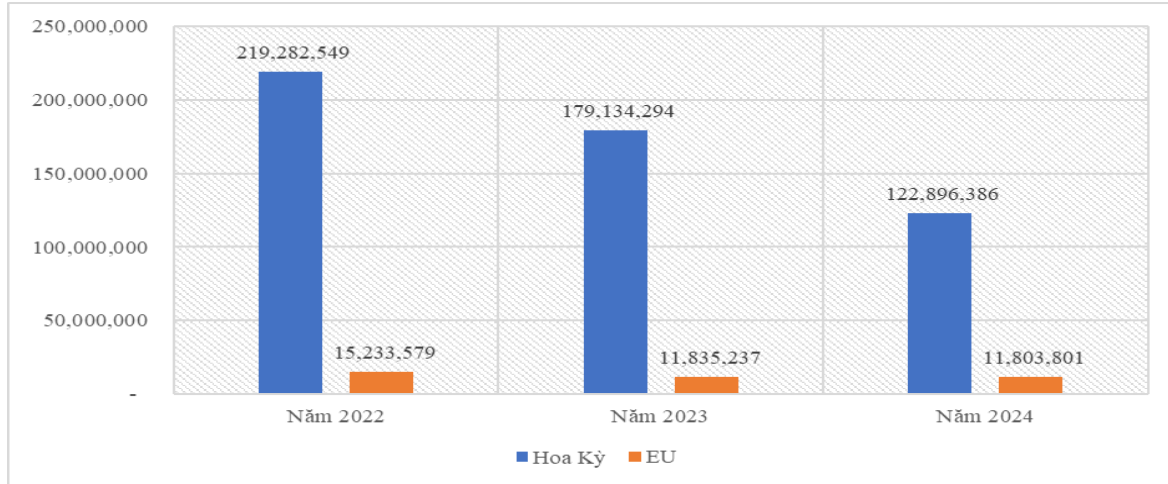
Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 14% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 1,9 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 522 triệu USD, chiếm 26,9% 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 32% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 368,8 triệu USD, chiếm 19% 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 154,3 triệu USD, chiếm 7,9% 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 153,7 triệu USD, 119,5 triệu USD và 109,2 triệu USD. Trong sáu tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 41,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,9 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 6T/2024 và 6T/2025

Đơn vị: USD



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

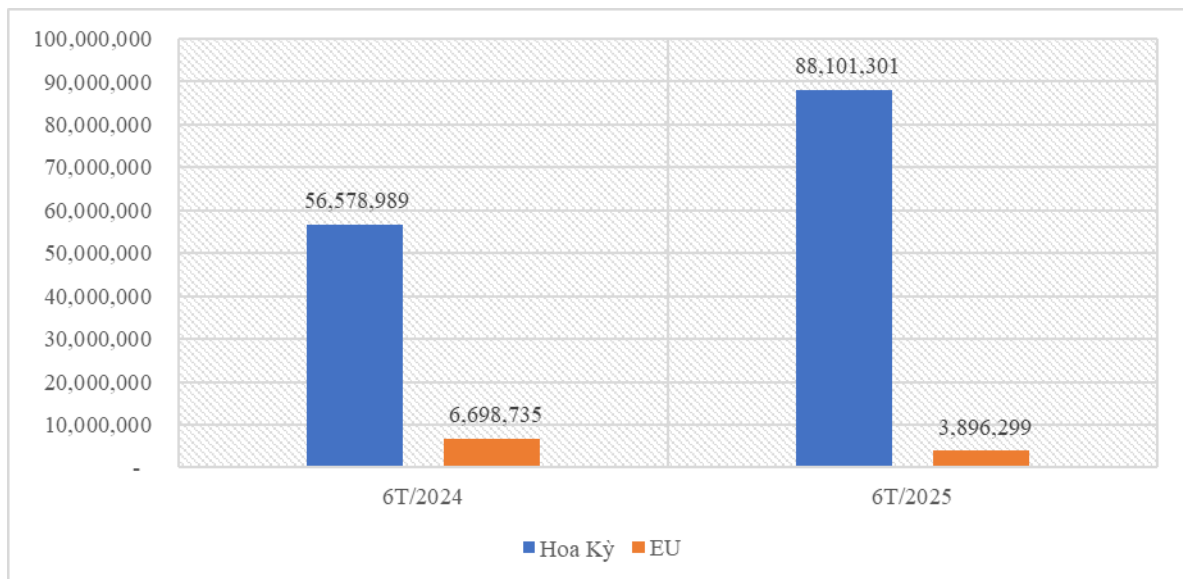
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK 6T/2024	Trị giá NK 6T/2025	6T/2025 so với 6T/2024	Tỷ trọng 2025
Thổ Nhĩ Kỳ	475.812.113	521.977.493	9,7%	26,9%
Trung Quốc	279.369.043	368.807.894	32,0%	19,0%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	143.946.976	154.267.962	7,2%	7,9%
Thụy Sĩ	146.509.713	153.674.568	4,9%	7,9%
Ai Cập	83.363.618	119.478.802	43,3%	6,2%
Morocco	47.640.131	109.188.554	129,2%	5,6%
Tuy-ni-di	77.977.772	98.957.740	26,9%	5,1%
Vương quốc Anh	98.765.706	89.183.396	-9,7%	4,6%
Hoa Kỳ	80.768.553	74.933.103	-7,2%	3,9%
U-crai-na	57.914.928	58.357.675	0,8%	3,0%
Ấn Độ	24.005.895	37.606.397	56,7%	1,9%
Đài Loan (Trung Quốc)	17.466.131	19.999.748	14,5%	1,0%
Mê-hi-cô	24.799.195	19.622.512	-20,9%	1,0%
Xéc-bi-a	15.527.605	19.389.828	24,9%	1,0%
Ma-xê-đô-ni-a	11.399.288	16.544.443	45,1%	0,9%
Hàn Quốc	29.228.535	16.540.325	-43,4%	0,9%
Xinh-ga-po	1.601.540	9.241.933	477,1%	0,5%
Nhật Bản	10.176.906	7.519.231	-26,1%	0,4%
Ma-lai-xi-a	6.120.677	6.635.730	8,4%	0,3%
Na Uy	6.305.069	6.468.813	2,6%	0,3%
Ô-man	1.944.790	6.237.288	220,7%	0,3%
U-dơ-bê-ki-xtan	1.590.097	5.273.759	231,7%	0,3%
Việt Nam	6.698.735	3.896.299	-41,8%	0,2%

Nguồn: IHS Markit

Trong sáu tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 55,7% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 88,1 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 41,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 3,9 triệu USD.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 6T/2024 và 6T/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 sáu tháng đầu năm 2025, xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường EU và Hoa Kỳ đứng trước rủi ro ngày càng gia tăng về áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này tiếp tục ưu tiên bảo hộ sản xuất trong nước, tăng cường giám sát nhập khẩu các sản phẩm kim loại và sản phẩm hạ nguồn từ nhôm, đồng thời đẩy mạnh điều tra đối với các hành vi bị nghi ngờ bán phá giá, trợ cấp và lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại.

Thực tế cho thấy EU và Hoa Kỳ đều có tiền lệ điều tra và áp thuế cao đối với nhiều mặt hàng nhôm và sản phẩm từ nhôm có xuất xứ từ châu Á, trong đó Việt Nam thường xuyên nằm trong nhóm nước bị theo dõi do kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, cơ cấu sản phẩm tương đồng với hàng hóa đang bị áp thuế tại các nước khác và có hiện tượng dịch chuyển thương mại. Đáng lưu ý, việc một số doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu nhôm nhập khẩu từ các quốc gia đang chịu thuế chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp tại EU và Hoa Kỳ, trong khi công đoạn gia công, chế biến trong nước chưa đủ để tạo ra sự chuyển đổi cơ bản về mã HS hoặc giá trị gia tăng, có thể khiến sản phẩm dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam bị nghi ngờ lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại, từ đó đối mặt với nguy cơ bị khởi xướng điều tra chống lẩn tránh hoặc bị áp dụng mức thuế tương đương với mức thuế đang áp cho nước bị điều tra gốc.

Ngoài ra, xu hướng gia tăng chi phí năng lượng và nguyên liệu trong nước, cùng với áp lực cạnh tranh về giá tại hai thị trường lớn, cũng làm gia tăng khả năng doanh nghiệp bị cáo buộc bán phá giá nếu không kiểm soát tốt chiến lược giá và cấu trúc chi phí. Trước bối cảnh trên, các doanh nghiệp xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm cần chủ động theo dõi chặt chẽ diễn biến chính sách

thương mại và các vụ việc phòng vệ thương mại liên quan đến nhôm và sản phẩm từ nhôm tại EU và Hoa Kỳ; thường xuyên rà soát toàn bộ chuỗi cung ứng nguyên liệu đầu vào, đảm bảo nguồn gốc xuất xứ hợp pháp và đáp ứng đầy đủ tiêu chí xuất xứ cũng như tiêu chí gia công, chế biến đáng kể tại Việt Nam; xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, chứng từ xuất nhập khẩu, hồ sơ kỹ thuật sản xuất một cách minh bạch, đồng bộ và có thể truy xuất nhằm sẵn sàng cung cấp cho cơ quan điều tra khi bị yêu cầu. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần đa dạng hóa thị trường xuất khẩu để giảm mức độ phụ thuộc vào EU và Hoa Kỳ, chủ động điều chỉnh cơ cấu sản phẩm theo hướng gia tăng hàm lượng chế biến sâu và giá trị gia tăng trong nước, hạn chế cạnh tranh thuần túy bằng giá thấp; đồng thời nghiên cứu kỹ quy định về phòng vệ thương mại, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn kỹ thuật của từng thị trường để xây dựng chiến lược xuất khẩu phù hợp ngay từ khâu ký kết hợp đồng.

Doanh nghiệp cũng cần tăng cường phối hợp với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền để kịp thời tiếp cận thông tin cảnh báo sớm, tham gia đầy đủ và đúng hạn vào quá trình trả lời bảng câu hỏi điều tra nếu bị khởi xướng vụ việc, cũng như sử dụng tư vấn pháp lý chuyên sâu khi cần thiết nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Việc chủ động tuân thủ các quy định thương mại quốc tế, kiểm soát tốt rủi ro xuất xứ và giá thành, đồng thời nâng cao năng lực quản trị và minh bạch hóa hoạt động sản xuất – xuất khẩu sẽ là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp đây và cấp điện bằng nhôm của Việt Nam giảm thiểu nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại và duy trì ổn định thị phần tại thị trường EU và Hoa Kỳ trong thời gian tới.

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.

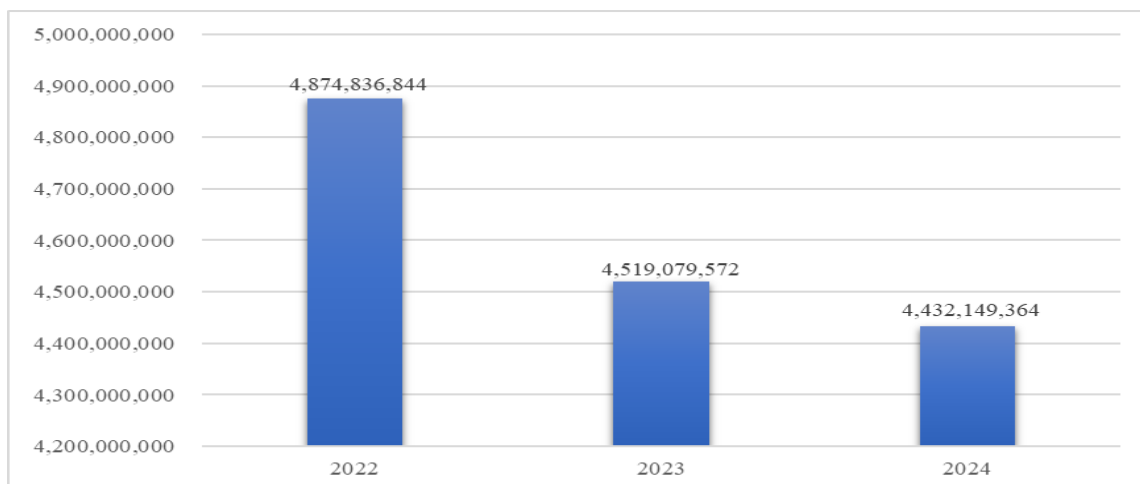
2. Tình hình xuất khẩu

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

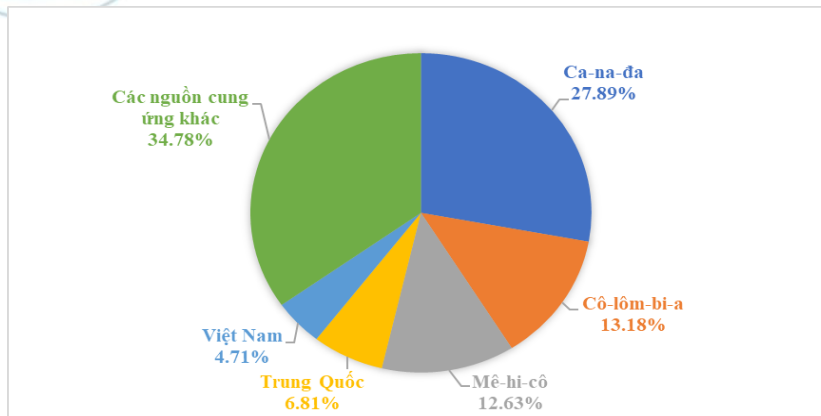
Đơn vị: USD

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.

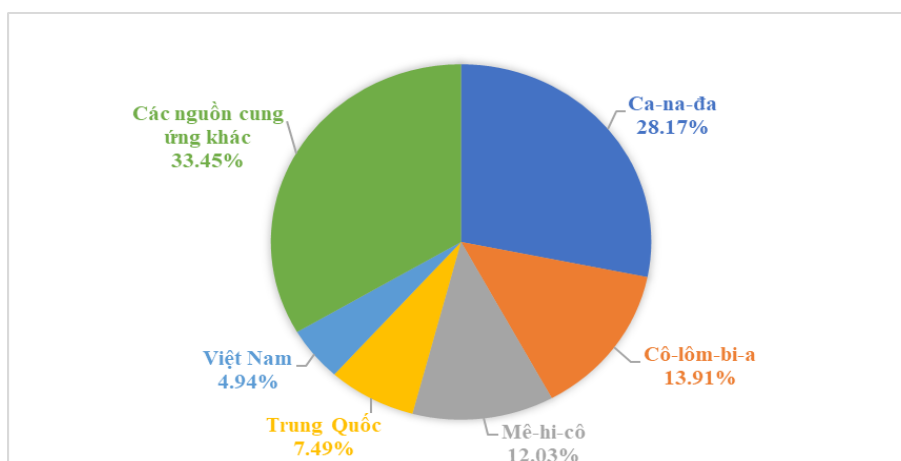
Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023



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 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 6 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 20,7% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt xấp xỉ 297 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 75,1 triệu USD, tuy nhiên giảm 34,8% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a tiếp tục giữ vị trí thứ hai, tăng 10,9% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt gần 52,4 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 6 năm 2025, đạt 31,9 triệu USD. Nếu như trong tháng 6 năm 2024, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ đạt 14,3 triệu USD thì trong tháng 6 năm 2025, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng lên mức 18,4 triệu USD. Việt Nam đứng vị trí thứ tư trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 6 năm 2025. Trung Quốc đứng vị trí thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 6 năm 2025, đạt 14,4 triệu USD.

Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 6/2024 và tháng 6/2025

Đơn vị: USD

Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ	Trị giá NK tháng 6/2024	Trị giá NK tháng 6/2025	T6/2025 so với T6/2024
Ca-na-đa	114.570.657	75.077.485	-34,47%
Cô-lôm-bi-a	47.245.256	52.373.700	10,85%
Mê-hi-cô	40.277.196	31.920.748	-20,75%
Việt Nam	14.263.631	18.447.200	29,33%
Trung Quốc	31.370.009	14.443.162	-53,96%

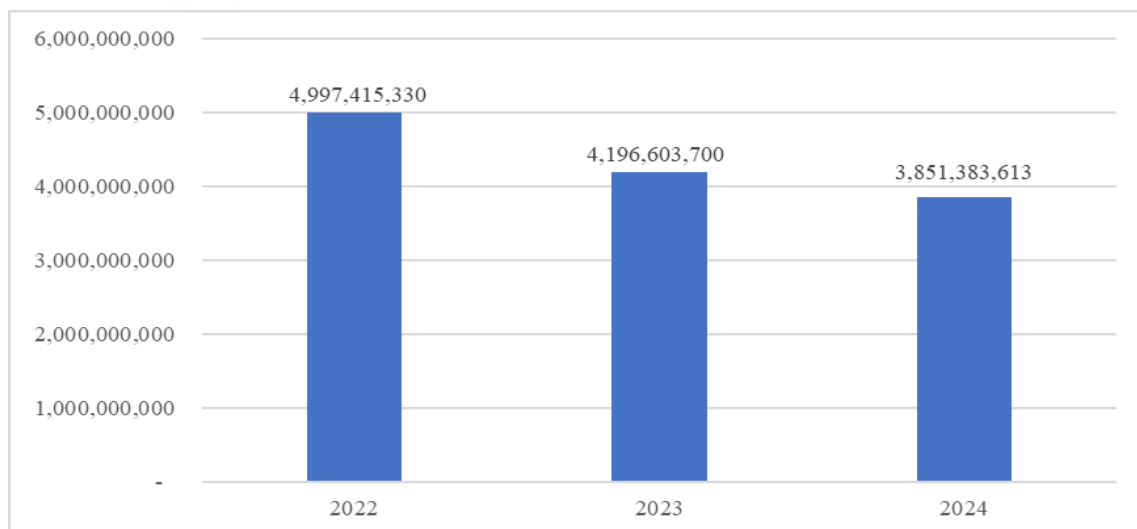
Nguồn: IHS Markit

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

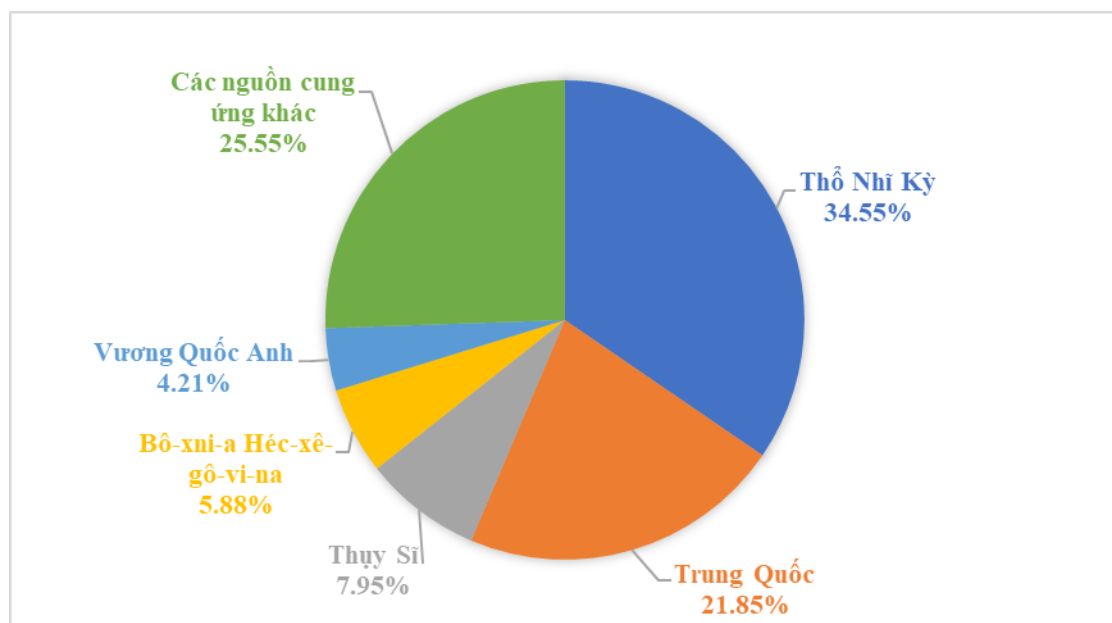
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK năm 2023	Trị giá NK năm 2024	Năm 2024 so với năm 2023	Tỷ trọng năm	Tỷ trọng năm
Thổ Nhĩ Kỳ	1.449.957.217	1.241.671.796	-14,36%	34,55%	32,24%
Trung Quốc	917.134.701	944.846.621	3,02%	21,85%	24,53%
Thụy Sĩ	333.792.426	274.606.828	-17,73%	7,95%	7,13%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na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

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU. Kim ngạch của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 1,4 tỷ USD, chiếm 34,55% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 917,1 triệu USD, chiếm

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

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

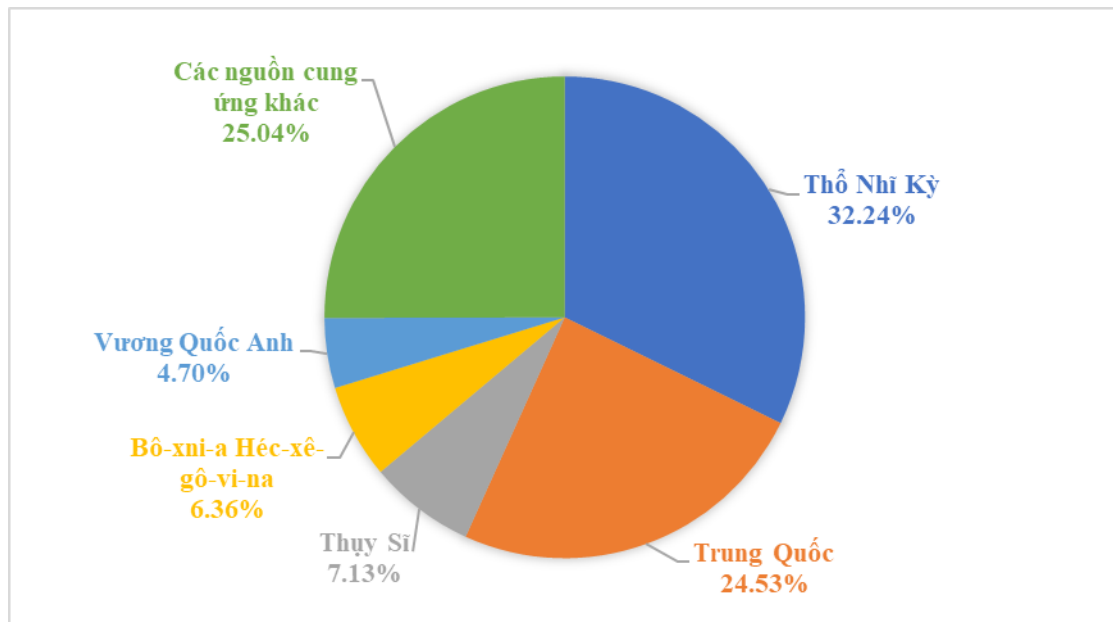


Nguồn: IHS Markit

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

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 6 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU tăng 9,9% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 365,4 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 122,3 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai tăng 6,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt xấp xỉ 85 triệu USD. Thụy Sĩ đứng vị trí thứ ba các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 4 năm 2025, với kim ngạch đạt 26,3 triệu USD, tăng 2,5% so với cùng kỳ năm trước đó.

Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 6/2024 và tháng 6/2025*Đơn vị: USD*

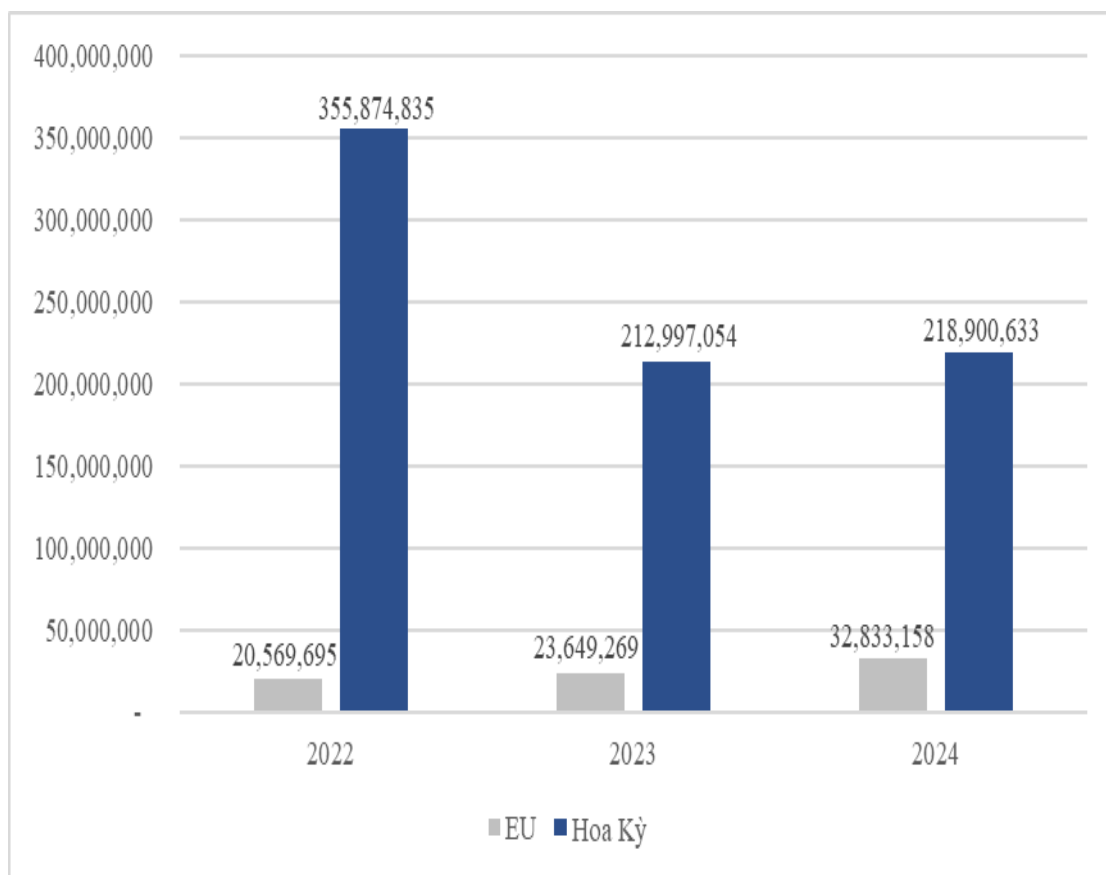
Nguồn cung ứng vào EU	Trị giá NK tháng 6/2024	Trị giá NK tháng 6/2025	T6/2025 so với T6/2024
Thổ Nhĩ Kỳ	107.449.874	122.255.501	13,78%
Trung Quốc	79.701.146	84.958.201	6,60%
Thụy Sĩ	25.608.103	26.252.347	2,52%

*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



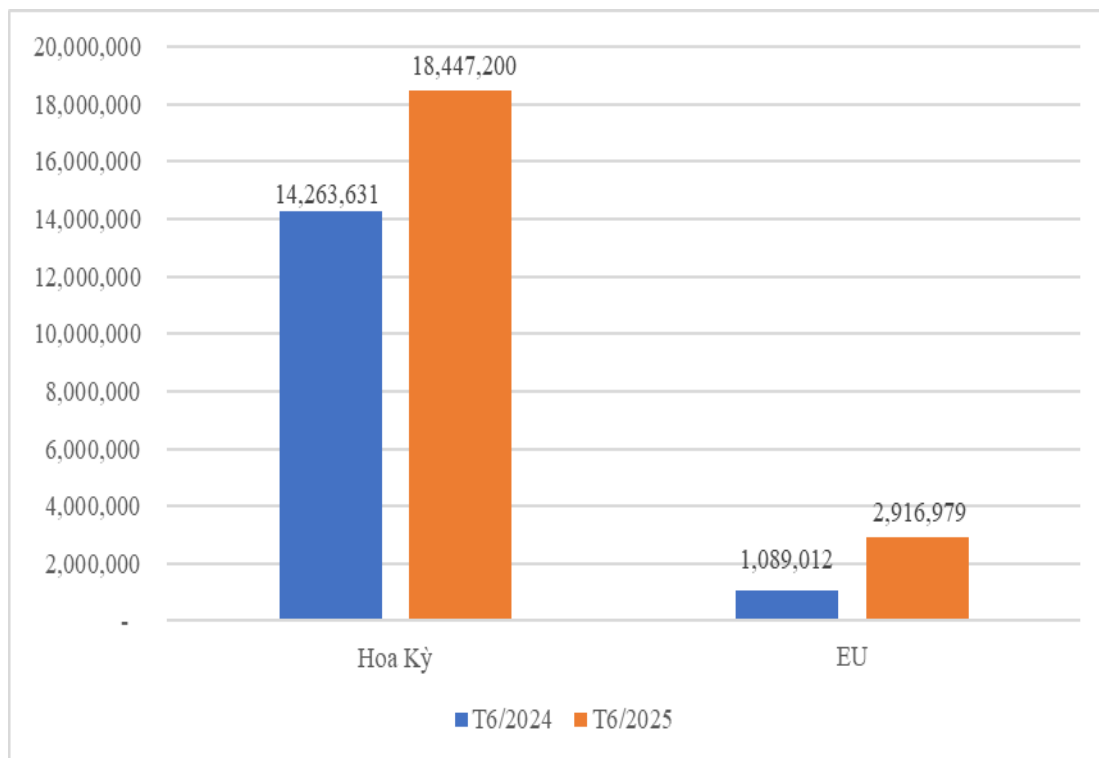
Nguồn: IHS Markit

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 6 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ ở mức 18,4 triệu USD, tăng 1,3 lần so với cùng kỳ năm trước nhưng giảm 27,9% so với tháng trước đó.

Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU tháng 6/2024 và tháng 6/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 6 năm 2025 tăng gần 2,7 lần lên đến 2,9 triệu USD so với cùng kỳ năm trước, tuy nhiên trị giá xuất khẩu sang EU vẫn còn rất hạn chế so với Hoa Kỳ.

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

Trung Quốc là quốc gia thường xuyên bị điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng nhôm thanh định hình. Một số quốc gia từng điều tra phòng vệ thương mại đối với mặt hàng nhôm thanh định hình của Trung Quốc là EU, Hoa Kỳ và Việt Nam... Ngày 28 tháng 9 năm 2019, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 2942/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức đối với một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ nước Cộng Hòa Nhân dân Trung Hoa, điều này đã ngăn chặn lượng nhôm giá rẻ tràn vào thị trường Việt Nam.

Bảng 5: Tiến trình điều tra biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ nước Cộng Hòa Nhân dân Trung Hoa

Thời gian	Tiến trình điều tra
10/01/2019	Khởi xướng điều tra
29/05/2019	Áp dụng biện pháp CBPG tạm thời
26/09/2019	Chấm dứt áp dụng biện pháp CBPG tạm thời
28/09/2019	Ban hành Quyết định số 2942/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức với một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa
20/04/2021	Ban hành Quyết định số 1282/QĐ-BCT về kết quả rà soát lần thứ nhất việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa
10/06/2022	Ban hành Quyết định số 1149/QĐ-BCT về việc rà soát lần thứ hai việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa
16/01/2023	Ban hành Quyết định số 74/QĐ-BCT về kết quả rà soát lần thứ hai việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá một số sản phẩm nhôm có xuất xứ nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa
03/10/2023	Ban hành Quyết định số 2537/QĐ-BCT về việc điều tra rà soát cuối kỳ việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức với một số sản phẩm nhôm có xuất xứ từ nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa Ban hành Bản câu hỏi điều tra dành cho nhà sản xuất trong nước và nhà nhập khẩu Ban hành Bản câu hỏi điều tra dành cho nhà sản xuất nước ngoài và nhà xuất khẩu
23/9/2024	Ban hành Quyết định số 2531/QĐ-BCT tiếp tục áp thuế CBPG sau rà soát cuối kỳ (ER01.AD05): gia hạn 05 năm, mức thuế: 2.85 - 35.58%

4. Khuyến nghị

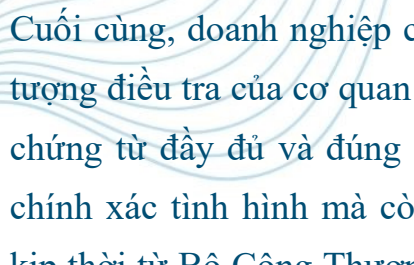
Thứ nhất, doanh nghiệp cần tích cực nghiên cứu, tìm hiểu các quy định pháp luật cũng như thực tiễn điều tra phòng vệ thương mại và chống lẩn tránh của các nước nhập khẩu. Việc nắm rõ các quy định và thông lệ quốc tế giúp doanh nghiệp có cơ sở chuẩn bị hồ sơ, chứng từ và chiến lược xuất khẩu phù hợp, giảm thiểu nguy cơ bị điều tra.

Thứ hai, doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật các thông tin cảnh báo sớm do Bộ Công Thương, cụ thể là Cục Phòng vệ thương mại cung cấp. Việc theo dõi kịp thời các cảnh báo này giúp doanh nghiệp phản ứng nhanh chóng trước những dấu hiệu bất thường trên thị trường, đồng thời có thể điều chỉnh chiến lược xuất khẩu, quản lý sản lượng và giá bán phù hợp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần thiết lập các kênh thông tin với các đối tác thương mại, Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp cùng lĩnh vực để chia sẻ thông tin, cập nhật tình hình và xử lý các tình huống phát sinh một cách hiệu quả.

Thứ ba, doanh nghiệp nên chủ động đa dạng hóa cả thị trường xuất khẩu lẫn danh mục sản phẩm, tránh tình trạng tập trung xuất khẩu quá mức vào một thị trường, nhất là những thị trường có xu hướng áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại hoặc đã từng điều tra hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Đồng thời, việc mở rộng sang nhiều dòng sản phẩm khác nhau cũng giúp giảm thiểu rủi ro và nâng cao khả năng cạnh tranh tổng thể của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Thứ tư, doanh nghiệp cần nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, chuyển từ cạnh tranh bằng giá sang cạnh tranh bằng chất lượng, đồng thời kiểm soát hợp lý sản lượng và giá bán để tránh bị xem là bán phá giá hoặc nhận trợ cấp. Việc này không chỉ giúp tăng lợi nhuận bền vững mà còn tạo uy tín lâu dài cho thương hiệu, góp phần củng cố vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Thứ năm, việc hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp và minh bạch hóa quy trình sản xuất là cực kỳ quan trọng. Doanh nghiệp nên triển khai hệ thống quản lý, truy xuất nguồn gốc nguyên liệu rõ ràng, minh bạch; áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế và lưu giữ đầy đủ hóa đơn, chứng từ để chứng minh tính tuân thủ khi bị điều tra.



Cuối cùng, doanh nghiệp cần chủ động hợp tác đầy đủ và toàn diện khi là đối tượng điều tra của cơ quan điều tra nước ngoài. Việc cung cấp thông tin, hồ sơ, chứng từ đầy đủ và đúng thời hạn không chỉ giúp cơ quan điều tra đánh giá chính xác tình hình mà còn giúp doanh nghiệp nhận được hướng dẫn, hỗ trợ kịp thời từ Bộ Công Thương, cụ thể là Cục Phòng vệ thương mại. Sự phối hợp chặt chẽ này giúp doanh nghiệp ứng phó hiệu quả, giảm thiểu thiệt hại và bảo vệ quyền lợi hợp pháp trong quá trình điều tra.

Nhìn chung, việc chủ động áp dụng đồng bộ các biện pháp này không chỉ giúp doanh nghiệp giảm rủi ro từ các vụ điều tra phòng vệ thương mại mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, uy tín và khả năng bền vững trong dài hạn trên thị trường xuất khẩu quốc tế.

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

I. Phôi thép

1. Mô tả hàng hóa

Phôi thép là hợp kim của sắt và Cacbon, chứa hàm lượng Cacbon dưới 2%, hàm lượng Mangan (Mn) dưới 1% và bao gồm một số nguyên tố hóa học khác như Lưu Huỳnh(S), Photpho (P), Silic (Si) và Oxi, thép là vật liệu không thể thiếu trong quá trình xây dựng. Thế nhưng loại vật chất trung gian của quá trình sản xuất ra thép là phôi thép thì khá ít người biết, kể cả các kĩ sư xây dựng.



Hiện nay, 2 phương pháp sản xuất thép được sử dụng trên toàn thế giới đó là sản xuất thông qua lò thổi oxy cơ bản (BOF) và thông qua lò hồ quang điện (EAF).

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

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

- Bước 1: Quặng sắt được nung chảy trong lò cao để tạo ra gang lỏng. Gang lỏng có thành phần chính là sắt và cacbon, cùng một số tạp chất như lưu huỳnh, photpho, silic...
- Bước 2: Gang lỏng được chuyển sang lò BOF để thổi oxy vào. Oxy sẽ kết hợp với cacbon và các tạp chất để tạo ra khí CO₂ và xỉ. Xỉ là một loại chất rắn có thành phần chủ yếu là canxi oxit (CaO), silic oxit (SiO₂) và nhôm oxit (Al₂O₃). Xỉ có thể được tái sử dụng trong các để sản xuất các chế phẩm khác như xi măng, nhựa đường,...
- Bước 3: Thép lỏng thu được sau khi thổi oxy có thành phần chính là sắt và một lượng nhỏ cacbon (khoảng 0,1 – 0,2%). Thép lỏng được tiền xử lý và điều chỉnh thành phần để đạt tiêu chuẩn mức thép mong muốn.
- Bước 4: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

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

Công nghệ sản xuất phôi thép bằng lò hồ quang điện (EAF) sản xuất khoảng 30% sản lượng thép thô trên thế giới.

Nguyên liệu đầu vào là thép phế liệu và các chất phụ gia như niken, crom, lưu huỳnh...

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

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

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

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

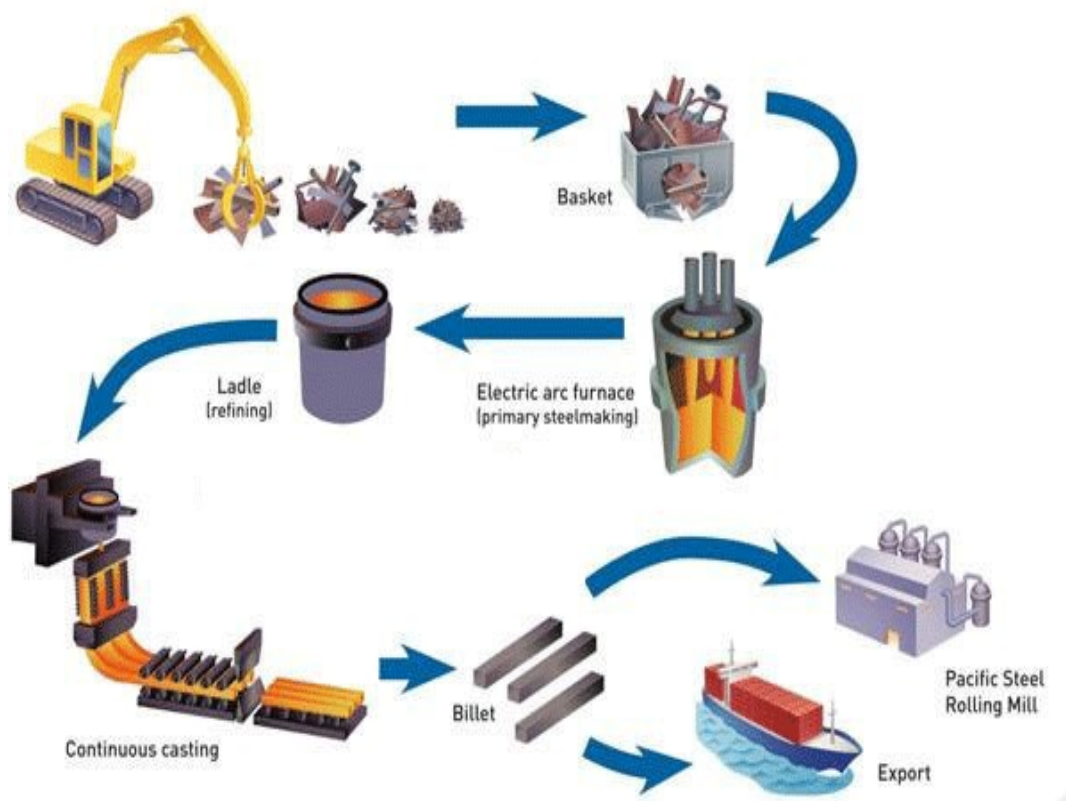
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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

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

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

Quy trình tạo ra phôi thép khép kín



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

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

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

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

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

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

Phôi thép vuông (Billet): Có mặt cắt hình vuông, phổ biến nhất để cán ra thép xây dựng. Quy cách phổ biến của loại phôi thép này thường là: 100 x 100mm, 125 x 125mm, 150 x 150mm, chiều dài từ 6 đến 12 mét, khối lượng riêng khoảng 7.85 tấn/m³.



Phôi thép tấm (Slab): Có mặt cắt hình chữ nhật, dùng để cán ra thép cuộn cán nóng, thép tấm. Kích thước phổ biến thường có chiều dày (thickness) 150 – 250 mm, chiều rộng (width) 800 – 2000 mm, chiều dài (length) 6 – 12 mét

(hoặc theo yêu cầu). Một phôi slab có thể nặng từ vài tấn đến hơn 20 tấn tùy kích thước.

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

2. Tình hình nhập khẩu

Tháng 6/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt 973 nghìn USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 6/2025 chứng kiến mức giảm mạnh nhất so với các tháng từ đầu năm 2025.

Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 từ năm 2021 đến năm 2025

Đơn vị: USD

Thời gian	Tháng 6/2021	Tháng 6/2022	Tháng 6/2023	Tháng 6/2024	Tháng 6/2025
Trị giá	538.638	968.399	640.732	580.684	972.642

Nguồn: IHS Markit

So với tháng 6/2024, Trị giá nhập khẩu tăng gần 1,7 lần từ 581 nghìn USD lên 973 nghìn USD.

Bảng 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 1 đến tháng 6 năm 2025

Đơn vị: USD

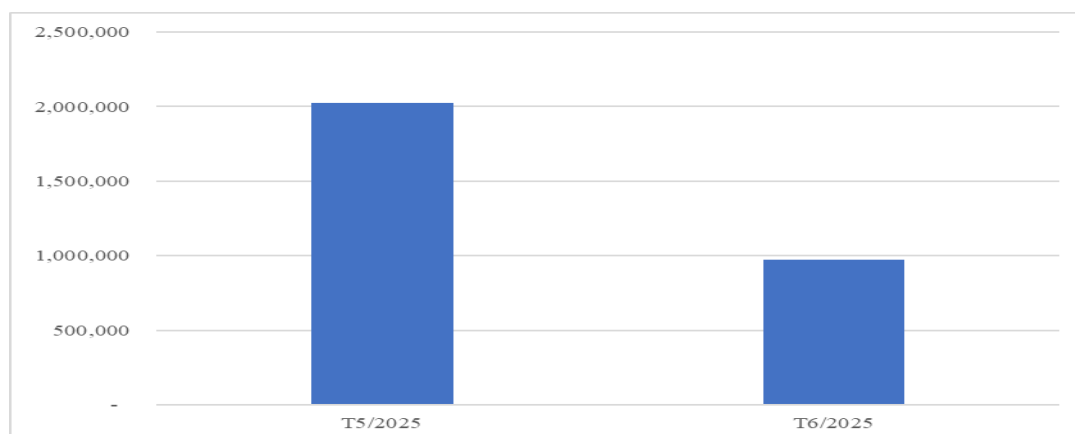
Thời gian	Tháng 1/2025	Tháng 2/2025	Tháng 3/2025	Tháng 4/2025	Tháng 5/2025	Tháng 6/2025
Trị giá	10.055.165	14.625.766	14.599.793	27.172.147	2.022.223	972.642

Nguồn: IHS Markit

So với tháng 5/2025, Trị giá nhập khẩu giảm mạnh từ hơn 2 triệu USD xuống 973 nghìn USD.

Biểu đồ 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 5 năm 2025 và tháng 6 năm 2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Trong tháng 6/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt hơn 973 nghìn USD với 05 nguồn cung là Trung Quốc, Nga, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Trung Quốc vẫn duy trì ở vị trí đầu tiên và là nguồn cung chủ lực, chiếm tới 61,3% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 597 nghìn USD. Điều này khẳng định vai trò quan trọng của Trung Quốc trên thị trường thép Việt Nam, nhờ lợi thế về giá cả, hơn nữa nhu cầu nội địa suy yếu, để giảm áp lực tồn kho và duy trì hoạt động sản xuất, các doanh nghiệp thép Trung Quốc đã đẩy mạnh xuất khẩu. Nga trở thành nhà cung cấp lớn thứ hai, chiếm 12,9% tổng Trị giá, tương ứng 125 nghìn USD. Nhật Bản là nhà cung cấp lớn thứ ba, chiếm 9,7% tổng Trị giá, tương ứng 95 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh. Tiếp đó là Hàn Quốc và Đài Loan, lần lượt đóng góp 5% và 2% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 48 nghìn USD và 19 nghìn USD. Hai quốc gia này đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng của Việt Nam, giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường lớn như Trung Quốc và Nhật Bản. Nhóm các quốc gia khác chiếm 9,2%, tương ứng 89 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 3: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2025

Nguồn nhập khẩu	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)
Trung Quốc	596.628	61,34
Nga	125.000	12,85
Nhật Bản	94.729	9,74
Hàn Quốc	48.017	4,94
Đài Loan	18.939	1,95
Các quốc gia khác	89.329	9,18
Tổng cộng	972.642	100

Nguồn: IHS Markit

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

Bảng 4: Các công ty sản xuất phôi thép trong nước

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

Theo số liệu từ Hiệp hội thép Việt Nam (VSA), trong tháng 6, tổng sản lượng thép thành phẩm đạt 2,76 triệu tấn, tăng 12% so với cùng kỳ năm ngoái. Tính chung quý II, sản lượng đạt 8,32 triệu tấn, ghi nhận mức tăng trưởng 13% so với cùng kỳ năm 2024. Điều này phản ánh xu hướng phục hồi rõ nét của ngành thép, với đà tăng trưởng tương đối đồng đều trong cả tháng và quý.

Bảng 5: Sản lượng thép thành phẩm trong tháng 6 và quý II năm 2025

	Tháng 6/2025		Quý II/2025	
	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái	Sản lượng (tấn)	So với cùng kỳ năm ngoái
Thép xây dựng	1.151.570	▲ 18%	3.459.677	▲ 13%
Thép cán nóng (HRC)	616.717	▲ 5%	1.959.609	▲ 26%
Thép cán nguội (CRC)	343.036	▲ 57%	838.275	▲ 32%
Tôn mạ	434.236	▼ 11%	1.419.498	▼ 5%
Ống thép	217.809	▲ 9%	641.666	▲ 9%
Tổng cộng	2.763.368	▲ 12%	8.318.725	▲ 13%

Theo VSA, trong 6 tháng đầu năm 2025, giá nguyên liệu sản xuất thép nhìn chung tương đối ổn định, dù nhu cầu 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 đầu quý II/2025.

Bảng 6: Giá bình quân trong tháng 6 và 6 tháng năm 2025 của các loại nguyên liệu thép

Mặt hàng	BQ	BQ	BQ	BQ	BQ	BQ	So sánh cùng quý	So sánh quý trước	So sánh 6T/2024 với 6T/2025	Giá hiện tại
	Tháng 6 2024	6 tháng 2024	Quý II 2024	Tháng 6 2025	6 tháng 2025	Quý II 2025				
Quặng sắt 62% Fe CFR Bắc TQ	106,5	117,7	111,8	94,5	100,7	97,8	▼ 12,6%	▼ 5,7%	▼ 14,5%	94,9
Than mỡ PLV HCC FOB Úc	249,4	275,9	242,4	178,4	184,6	184,2	▼ 24,0%	▼ 0,7%	▼ 33,1%	180,0
Than cốc FOB Bắc TQ	292,1	304,4	293,7	183,9	211,0	198,4	▼ 32,4%	▼ 11,4%	▼ 30,7%	179,0
Thép phế HMS 1/2 80:20 CFR ĐÁ	374,8	384,4	376,4	334,6	339,6	338,1	▼ 10,2%	▼ 1,3%	▼ 11,7%	335,0
Phôi thép CFR ĐNÁ	515,7	518,1	518,1	444,0	454,9	448,2	▼ 13,5%	▼ 2,9%	▼ 12,2%	445,0
HRC SAE1006 CFR ĐNÁ	539,2	566,7	546,0	494,3	495,0	500,9	▼ 8,3%	▲ 2,5%	▼ 12,7%	491,0

4. Khuyến nghị

Phôi thép là sản phẩm trung gian quan trọng để sản xuất các loại thép khác, được sử dụng rộng rãi trong các công trình xây dựng, từ các tòa nhà cao tầng đến những nhịp cầu bắc qua sông. Chính phủ Việt Nam luôn khuyến khích phát triển sản xuất thép từ nguồn thượng nguồn, ưu tiên sản xuất trong nước, vì thép được xem là nền tảng cho các ngành công nghiệp khác, giúp đảm bảo tự chủ về nguyên liệu. Việc bảo vệ sản xuất thép thượng nguồn trong nước không chỉ duy trì công ăn việc làm mà còn tạo nguồn thu ngân sách ổn định cho nhà nước. Đồng thời, với vai trò là ngành công nghiệp cốt lõi và mặt hàng có lượng nhập khẩu lớn, thép ảnh hưởng trực tiếp đến nhiều ngành kinh tế khác, góp phần định hình sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

Bảng 7: 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

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

Như vậy, tại thời điểm tháng 6/2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu vào Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ. Trong tháng này, lượng nhập khẩu phôi thép duy trì ở mức thấp đã góp phần giữ ổn định thị trường thép trong nước, giảm bớt tác động từ biến động giá thế giới và hỗ trợ sự phát triển bền vững của ngành thép nội địa. Để tiếp tục phát huy lợi thế này, các doanh nghiệp cần đẩy mạnh đầu tư công nghệ, tối ưu chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng những yêu cầu ngày càng nghiêm ngặt của thị trường. Việc đẩy mạnh

đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại và tự động hóa sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất, cải thiện chất lượng sản phẩm và tăng khả năng cạnh tranh trước nguồn hàng nhập khẩu giá rẻ. Đồng thời, các doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất sang các dòng sản phẩm giá trị gia tăng hoặc tập trung vào các phân khúc thị trường cao cấp để giảm thiểu sự cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu trong các phân khúc giá thấp. Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa thị trường tiêu thụ và tìm kiếm cơ hội xuất khẩu mới cũng là một giải pháp hiệu quả để giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa và đối phó với tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá. Ngoài ra, áp dụng các công nghệ xanh nhằm giảm thiểu tác động môi trường không chỉ giúp doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường mà còn trở thành lợi thế quan trọng trong việc thu hút khách hàng và đối tác.

Ngành thép cũng phải theo dõi chặt chẽ xu hướng giá nguyên liệu và các thay đổi trong chính sách thương mại quốc tế để kịp thời điều chỉnh hoạt động sản xuất hoặc nhập khẩu. Cách tiếp cận chủ động này không chỉ giúp củng cố vị thế của thép Việt Nam trên thị trường trong nước mà còn tạo nền tảng để nâng cao sức cạnh tranh ở thị trường quốc tế. Do vậy, việc phối hợp

với các hiệp hội ngành thép và các đối tác thương mại không chỉ giúp doanh nghiệp ứng phó hiệu quả trước tình trạng hàng nhập khẩu bán phá giá mà còn góp phần xây dựng một hệ sinh thái phát triển bền vững. Trong hệ sinh thái đó, các doanh nghiệp có thể hợp tác chặt chẽ, cùng vượt qua thách thức, nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo giá trị cho sự phát triển chung của ngành thép Việt Nam. Hiệp hội ngành thép giữ vai trò then chốt trong việc tập hợp ý kiến từ các doanh nghiệp, qua đó phản ánh đầy đủ và chính xác những khó khăn mà ngành thép trong nước đang gặp phải. Thông qua các báo cáo, nghiên cứu và kiến nghị, hiệp hội có thể định hướng và thuyết phục cơ quan quản lý áp dụng các biện pháp phù hợp như thuế chống bán phá giá hoặc các rào cản kỹ thuật nhằm ngăn chặn hành vi cạnh tranh không lành mạnh từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Bên cạnh đó, hiệp hội còn có thể chủ động tiến hành điều tra, thu thập dữ liệu về tình trạng bán phá giá, tạo cơ sở pháp lý vững chắc để cơ quan quản lý triển khai các biện pháp bảo vệ ngành. Ngoài vai trò về chính sách, hiệp hội còn là cầu nối quan trọng giữa các doanh nghiệp trong ngành. Thông qua việc tổ chức hội nghị, diễn đàn và các hội thảo chuyên đề, doanh nghiệp có cơ hội chia sẻ

thông tin thị trường, phân tích xu hướng cạnh tranh và tìm kiếm giải pháp hợp tác để cùng vượt qua thách thức. Sự kết nối này không chỉ củng cố tinh thần liên kết trong ngành mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh chung. Đặc biệt, hợp tác giữa các doanh nghiệp giúp tối ưu hóa nguồn lực, từ tài chính đến nhân sự, qua đó tăng khả năng ứng phó trước tác động của hàng nhập khẩu bán phá giá.

Khi xuất hiện dấu hiệu cho thấy phôi thép nhập khẩu có khả năng bị bán phá giá, các doanh nghiệp trong nước cần nhanh chóng triển khai các biện pháp nhằm bảo vệ ngành sản xuất nội địa và duy trì sự ổn định của thị trường. Việc thu thập thông tin và bằng chứng là bước đầu tiên quan trọng, bao gồm so sánh giá nhập khẩu với giá thị trường quốc tế, chi phí sản xuất trong nước và giá bán thực tế. Nếu giá nhập khẩu thấp hơn đáng kể so với chi phí sản xuất thông thường hoặc giá xuất khẩu tại nước xuất khẩu, đây là dấu hiệu rõ ràng của hành vi bán phá giá. Đồng thời, doanh nghiệp cũng cần theo dõi chặt khối lượng nhập khẩu, đặc biệt khi có sự tăng đột biến về nguồn cung hoặc mức giá bất thường thấp. Những dữ liệu này sẽ là nền tảng để xác định mức độ vi phạm và làm căn cứ kiến nghị cơ quan có thẩm quyền vào cuộc.

Sau khi đã thu thập đầy đủ bằng chứng, các doanh nghiệp nói riêng và Hiệp hội ngành thép nói chung cần phối hợp chặt chẽ để yêu cầu Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương khởi xướng điều tra chống bán phá giá. Hồ sơ đề nghị phải được chuẩn bị kỹ lưỡng, bao gồm tài liệu chứng minh hành vi bán phá giá, thiệt hại mà ngành thép nội địa phải gánh chịu, cùng mối liên hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Các dạng thiệt hại có thể là sụt giảm doanh thu, lợi nhuận hoặc thị phần của doanh nghiệp trong nước. Trong quá trình điều tra, doanh nghiệp cần cung cấp thông tin minh bạch về chi phí sản xuất, giá bán và các số liệu kinh doanh để hỗ trợ cơ quan chức năng đánh giá chính xác bản chất vụ việc. Nếu kết quả điều tra xác định có hành vi bán phá giá, doanh nghiệp có thể đề xuất áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, chẳng hạn như thuế chống bán phá giá, nhằm đưa giá nhập khẩu về mức hợp lý và bảo vệ sản xuất trong nước.

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-to



hoặc N) và Lân (P_2O_5), trong đó lượng Ni-tơ chiếm ít nhất 7% và lượng P_2O_5 chiếm ít nhất 30%.

Các sản phẩm này thuộc các mã HS:

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

Ø Phân bón DAP (diammonium phosphate):

Phân bón DAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: $(NH_4)_2HPO_4$. Hình dạng: dạng hạt. Hàm lượng lân trong 1 kg DAP có giá trị bằng 2,8 kg supe lân hoặc lân nung chảy. DAP là loại phân trung tính, lân trong DAP tan nhanh trong nước nên

cây dễ hấp thu. Màu sắc: vàng, xanh, đen, nâu.

Ø Phân bón MAP (monoammonium phosphate):

Phân bón MAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: $NH_4H_2PO_4$. Khối lượng phân tử: 115,02g/mol. Nhiệt độ nóng chảy: $190^\circ C$. Hình dạng: dạng bột. Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

b) Quy trình sản xuất phân bón

Ø Nguyên liệu đầu vào:

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

Nguyên liệu chính gồm:

- Axit photphoric (H_3PO_4): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc phốtphorit 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 phốtphoric, 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 phốt 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 vên 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 vên thành viên. Các

hạt DAP ẩm sau đó được đưa tới thiết bị sấy thùng quay, tại đây nước trong hạt DAP ẩm bị bay hơi và phản ứng tạo DAP còn tiếp tục trong suốt quá trình sấy. Hạt DAP đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật được đưa sang công đoạn đóng bao.

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

Ø Quy trình sản xuất MAP:

Quá trình sản xuất phân bón MAP đi từ 2 nguyên liệu chính là Amoniac và axit photphoric (H_3PO_4) 50%. Axit H_3PO_4 50% được gia nhiệt tới $60^\circ - 70^\circ C$ nhờ thiết bị gia nhiệt axit với tác nhân nhiệt là hơi nước ở điều kiện áp suất (P) 10 3atm. Axit H_3PO_4 sau gia nhiệt được bơm cao áp bơm lên ống phản ứng ở điều kiện nhiệt độ $60^\circ - 70^\circ C$, áp suất 13atm.

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

lồng 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 thống kê của Tổng cục Hải quan, nhập khẩu phân bón vào Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2025 cũng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh. Tổng lượng nhập khẩu đạt 3,18 triệu tấn, trị giá trên 1,05 tỷ USD. So với cùng kỳ năm 2024, lượng nhập khẩu tăng 23%, kim ngạch tăng 25,4% và giá trung bình tăng 2%, đạt mức 330,7 USD/tấn. Điều này cho thấy nhu cầu tiêu thụ phân bón trong nước vẫn duy trì ở mức cao, đồng thời phản ánh một phần xu hướng tăng giá nguyên liệu đầu vào và sự chủ động trong tích trữ nguồn cung của các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh.

Tính riêng tháng 6/2025, lượng phân bón nhập khẩu đạt 802.691 tấn, trị giá 301,97 triệu USD. So với tháng 5/2025, lượng tăng 45,9%, kim ngạch tăng 73,6% và giá trung bình tăng 19%. Đáng chú ý, so với cùng kỳ tháng 6/2024, lượng nhập khẩu tăng đến 76%, kim ngạch tăng 95,8% và giá tăng 11,2%.

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

Trung Quốc vẫn là nguồn cung phân bón lớn nhất cho Việt Nam, chiếm 42,4% tổng lượng nhập khẩu và 38,2% tổng trị giá, đạt 1,35 triệu tấn, trị giá 402,01 triệu USD, giá trung bình 298,3 USD/tấn. Tất cả các chỉ số đều tăng so với cùng kỳ năm trước, với mức tăng 30,4% về lượng, 35,8% về kim ngạch và 4,2% về giá.

Nga là đối tác cung cấp phân bón lớn thứ hai cho Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2025, chiếm 14,8% về lượng và 21% về kim ngạch. Tổng cộng, Việt Nam nhập 470.489 tấn phân bón từ Nga, trị giá 221,67 triệu USD, giá trung bình 471,2 USD/tấn – cao nhất trong số các đối tác lớn. Mức tăng trưởng đều ở cả ba chỉ số (tăng gần 30% về lượng, 35,1% về kim ngạch và 4% về giá) cho thấy nguồn hàng từ

Nga có chất lượng cao và vẫn giữ được lợi thế cạnh tranh bất chấp những khó khăn trong logistics toàn cầu.

Lào cũng là một thị trường đáng chú ý trong cơ cấu nhập khẩu phân bón của Việt Nam, với 227.951 tấn trị giá 64,28 triệu USD, giá trung bình 282 USD/tấn. Mức tăng trưởng 32,2% về lượng và 42,2% về kim ngạch cho thấy Lào đang trở thành một điểm trung chuyển và bổ sung nguồn cung hiệu quả cho thị trường phân bón Việt Nam, đặc biệt với các loại phân bón chuyên dụng và phân trung – vi lượng.

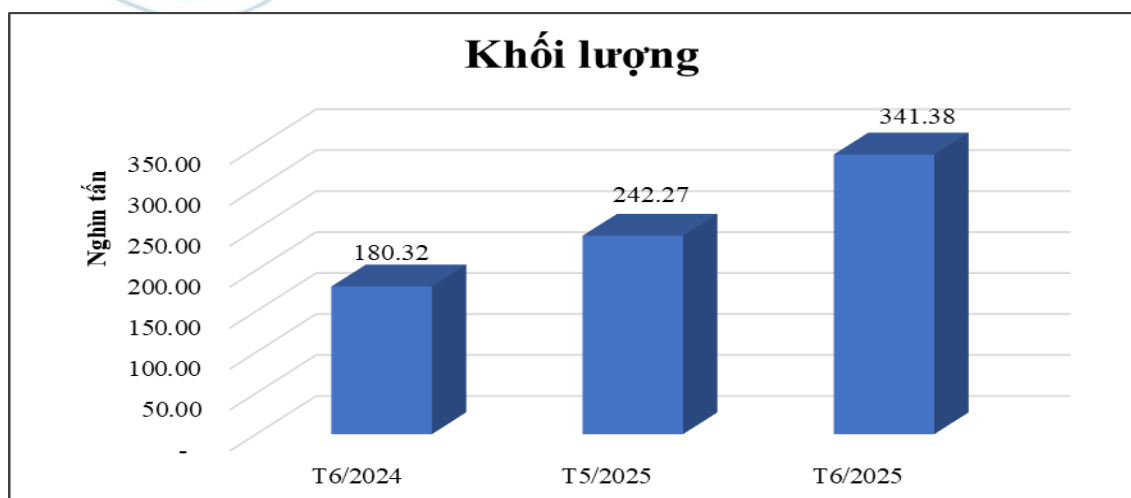
Bên cạnh đó, sự tăng trưởng mạnh mẽ của nhập khẩu từ các khu vực có Hiệp định thương mại tự do cũng là điểm đáng lưu ý. Trong 6 tháng đầu năm 2025, Việt Nam nhập khẩu 2,06 triệu tấn phân bón từ thị trường RCEP, trị giá 580,78 triệu USD, tăng lần lượt 26,8% và 29,2%. Từ thị trường CPTPP, nhập khẩu đạt 377.770 tấn, trị giá 79,17 triệu USD, tăng 18,7% về lượng và 27% về trị giá. Riêng từ khu vực Đông Nam Á, Việt Nam nhập khẩu 371.823 tấn trị giá 110,69 triệu USD, tăng 20% về lượng và 16,4% về kim ngạch so với cùng kỳ năm 2024.

Dự báo trong 6 tháng cuối năm 2025, nhu cầu phân bón trong nước sẽ tăng theo chu kỳ canh tác, trong khi nguồn cung toàn cầu đang tương đối ổn định. Giá phân bón được nhận định sẽ duy trì ở mức vừa phải, khó có khả năng tăng mạnh như giai đoạn 2022–2023. Tuy nhiên, những biến động giá nguyên liệu toàn cầu, tình hình vận chuyển quốc tế và chính sách thương mại tại một số nước đối tác vẫn có thể ảnh hưởng đến cung – cầu cục bộ. Do đó, các doanh nghiệp cần chủ động dự báo, cân đối chiến lược mua – bán hợp lý và nâng cao khả năng ứng phó rủi ro

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

Theo thống kê, nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2025 cũng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh. Tổng lượng nhập khẩu đạt 1,25 triệu tấn, trị giá gần 608,6 triệu USD. So với cùng kỳ năm 2024, lượng nhập khẩu tăng 38,87%, kim ngạch tăng 45,48%.

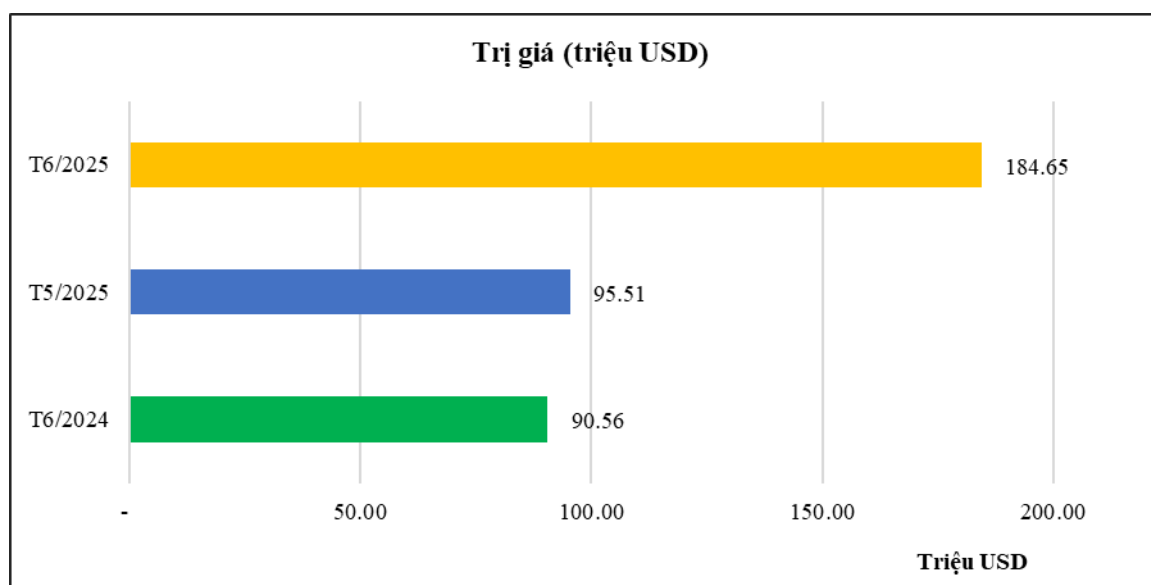
Hình 1: Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 6 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

Tính riêng tháng 6/2025, lượng phân bón nhập khẩu đạt 341,38 nghìn tấn, trị giá 184,65 triệu USD. So với tháng 5/2025, lượng nhập khẩu tăng 99 nghìn tấn (xấp xỉ 41%), kim ngạch tăng 89,1 triệu USD (tương ứng 93,3%). Đồng thời, so với cùng kỳ tháng 6/2024, lượng nhập khẩu tăng đến 89,32%, kim ngạch tăng gần 104%. Đây là mức tăng rất mạnh, cho thấy tốc độ mở rộng của ngành phân phối và dự trữ phân bón tại thị trường nội địa, đặc biệt khi các địa phương đang bước vào cao điểm vụ Hè – Thu và chuẩn bị cho Đông – Xuân.

Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 6 các năm 2024, 2025



Nguồn: IHS Markit

Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2025

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	119.730.718,22	226.176.344,03
Nga	46.175.969,40	78.732.140,00
Hàn Quốc	7.085.816,32	17.392.931,97
Na-uy	2.645.838,00	3.975.850,00
Bỉ	2.230.889,32	4.801.555,79
Hà Lan	1.477.820,80	4.719.528,19
I-ta-li-a	1.013.136,32	1.149.341,53
Thái Lan	669.047,00	1.182.857,96
Hoa Kỳ	635.630,55	248.871,20
Tây Ban Nha	575.320,53	274.356,22
Israel	440.958,00	354.000,00
Ba Lan	309.150,50	56.565,33
Thổ Nhĩ Kỳ	302.953,88	247.179,21
Pháp	283.662,97	507.429,23
Vương quốc Anh	230.493,40	408.296,94
Chile	222.036,90	168.000,00
Ôt-x-trây-li-a	196.085,10	81.583,41
Bolivia	116.100,00	135.000,00
Nhật Bản	77.898,82	471.150,00
India	71.812,00	130.023,35
Đức	70.987,71	27.095,77
Malaysia	37.402,00	56.049,49
Đài Loan - Trung Quốc	20.799,90	2.200,00
Indonesia	16.350,00	75.000,00
Slovenia	12.544,96	2.625,00
Singapore	5.040,70	2.936,00
Tổng	184.654.463,30	341.378.910,62

Nguồn: IHS Markit

Về cơ cấu nhập khẩu, Trung Quốc vẫn là thị trường cung cấp phân bón DAP và MAP lớn nhất của Việt Nam trong tháng 6 năm 2025. Theo thống kê, trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP từ Trung Quốc vào Việt Nam tháng

6 đạt 119,3 triệu USD, chiếm gần 65% kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này vào Việt Nam.

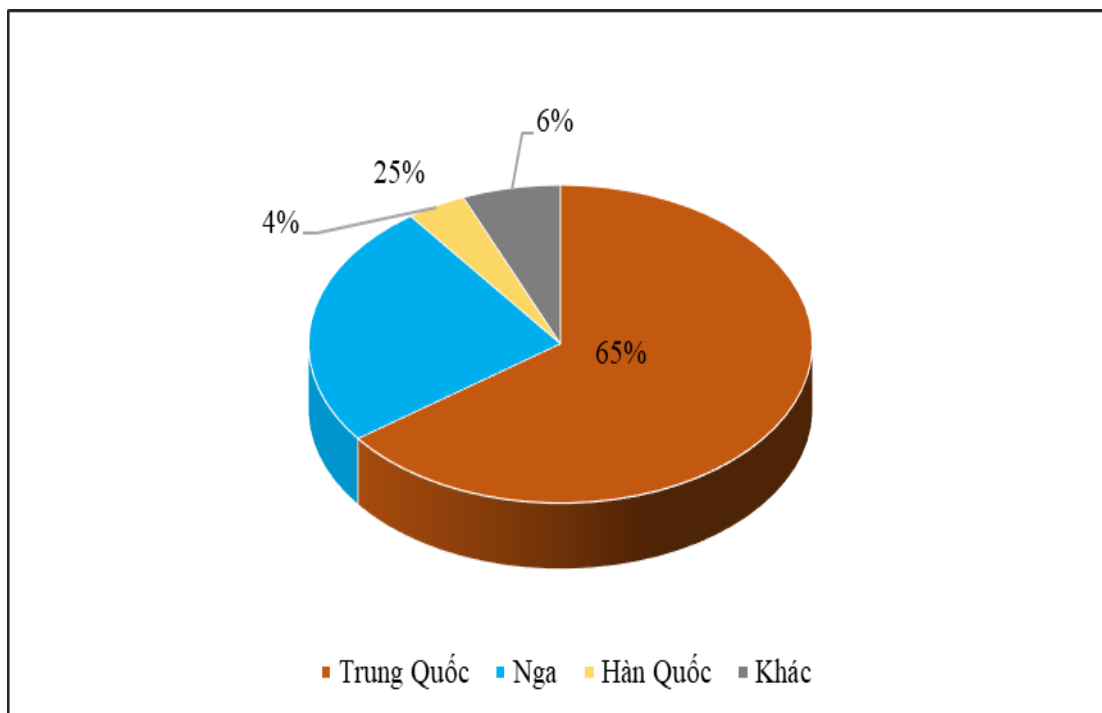
Trong khi đó, Nga đã cung cấp cho Việt Nam lượng phân bón DAP và MAP trị giá 46,17 triệu USD, chiếm 25% tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này.

Nhập khẩu từ Hàn Quốc chiếm 3,84% trong cơ cấu nhập khẩu phân bón của Việt Nam, với trị giá hơn 7 triệu USD.

Có thể thấy, Trung Quốc là nhà sản xuất/phân phối DAP/MAP lớn nhất khu vực; hàng hóa đa dạng, có lợi thế về chi phí logistics & tốc độ giao hàng đồng thời sau giai đoạn kiểm soát xuất khẩu (cuối 2024–đầu 2025), nguồn cung ra thị trường khu vực của Trung Quốc có dấu hiệu nói trở lại trong quý II, giúp tăng lượng nhập khẩu vào Việt Nam trong tháng 6. Về phía Nga, mặc dù có giá và khối lượng cạnh tranh, nhưng khó vượt Trung Quốc trong vai trò “nhà cung cấp sát sườn” cho nhu cầu ngắn hạn. Còn lại, các nguồn cung đến từ các khu vực khác cũng giúp đa dạng hóa và giải quyết thiếu hụt cục bộ khi lịch hàng từ Trung Quốc/Nga bị gián đoạn.

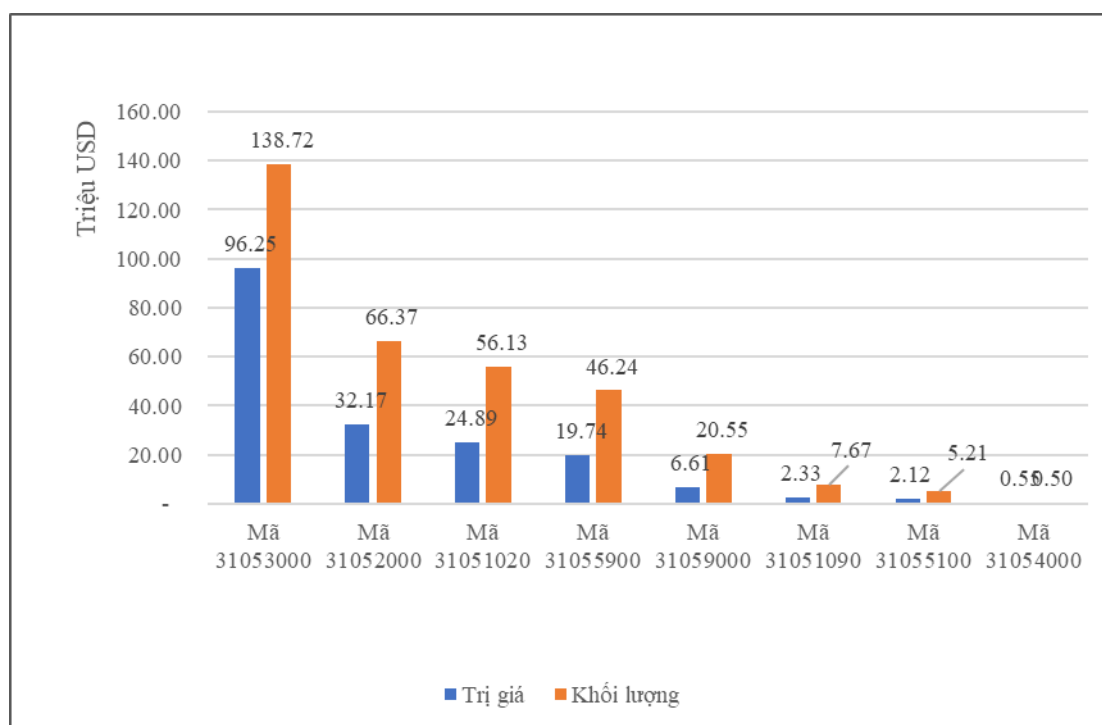
Hình 3: Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2025

Đơn vị: %



Nguồn: IHS Markit

Hình 4: Cơ cấu nhập khẩu mặt hàng phân bón theo mã HS trong tháng 6 năm 2025



Nguồn: IHS Markit

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

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

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

Tình hình sản xuất:

Tại Việt Nam, tổng nhu cầu phân bón đạt khoảng 11 triệu tấn/năm nhưng sản lượng phân bón công nghiệp trong nước đạt khoảng 8 triệu tấn/năm, đáp ứng 73% nhu cầu toàn thị trường. Sản xuất dư thừa ở thị trường phân ure (dư thừa

khoảng 1,1 triệu tấn/năm) và phân lân (dư thừa khoảng 1 triệu tấn/năm) trong khi thiếu hụt ở thị trường phân kali (nhập khẩu 100%), phân NPK (đáp ứng được 44% lượng cầu) và một số loại phân phức hợp khác (DAP, MAP...).

Hiện hoạt động xuất khẩu phân bón của Việt Nam đang duy trì đà tăng trưởng tích cực với sản lượng xuất khẩu trong 6 tháng đầu năm đạt hơn 1,12 triệu tấn, trị giá gần 450 triệu USD. Theo thống kê, giá phân bón trong nước đang diễn biến cùng chiều với thị trường quốc tế. Tính đến hết tháng 6/2025, giá ure đạt trung bình 11.500 đồng/kg, Kali khoảng 10.000 đồng/kg, DAP ở mức 20.000 đồng/kg. Các chuyên gia nhận định giá phân bón nhiều khả năng tiếp tục giữ ở mức cao trong nửa cuối năm nhờ nhu cầu khu vực ổn định và giá nông sản thuận lợi. Điều này được kỳ vọng sẽ thúc đẩy kết quả kinh doanh của loạt doanh nghiệp phân bón - hoá chất trong nửa cuối năm.

Tình hình xuất khẩu phân bón:

Theo số liệu sơ bộ của Cục Hải quan, tháng 6/2025, Việt Nam xuất khẩu được 171.353 tấn phân bón, trị giá 77,61 triệu USD, giá trung bình 453 USD/tấn, giảm 8,3% về lượng, giảm 0,6% về kim ngạch nhưng tăng 8,5% về giá so với tháng 5/2025; so với tháng 6/2024 thì cũng giảm 0,9% về lượng, nhưng tăng 20,8% về kim ngạch và tăng 21,9% về giá.

Tính chung 6 tháng đầu năm 2025, xuất khẩu phân bón đạt 1,12 triệu tấn, trị giá 449,61 triệu USD, giá trung bình 401,8 USD/tấn, tăng 23,9% về lượng, tăng 24,2% về kim ngạch và tăng 0,2% về giá so với 6 tháng đầu năm 2024.

Thị trường	6 tháng đầu năm 2025		So với 6T/2024		Tỷ trọng (%)	
	Lượng (tấn)	Giá (USD/tấn)	Kim ngạch(USD)	Lượng	Giá	Kim ngạch
Tổng cộng	1.118.914	449.606.893	23,9	24,17	100	100
Campuchia	379.120	144.308.826	51,64	41,16	33,9	32,1
Hàn Quốc	108.978	44.741.188	13,91	13,17	9,74	9,95
Malaysia	80.681	33.898.111	33,81	56,85	7,21	7,54
Philippines	57.149	24.958.548	36,17	22,58	5,11	5,55
Lào	40.296	16.270.533	24,69	37,69	3,6	3,62
Nhật Bản	27.264	13.205.154	55,87	72,45	2,44	2,94
Đài Loan (TQ)	29.981	12.753.767	63,07	61,34	2,68	2,84
Myanmar	18.696	9.955.879	-39,01	-35,08	1,67	2,21
Mozambique	6.105	4.530.315	112,2	161,36	0,55	1,01
Thái Lan	7.360	3.557.406	-33,19	-33,11	0,66	0,79
Angola	52	73.788			0	0,02

Về cơ cấu xuất khẩu phân bón, Campuchia vẫn là thị trường trọng điểm của Việt Nam. Phân bón của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Campuchia chiếm 33,9% về lượng và chiếm 32,1% về kim ngạch trong tổng xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 379.120 tấn, trị giá 144,31 triệu USD, giá trung bình 380,6 USD/tấn; tăng 51,6% về lượng, tăng 41,2% so với 6 tháng đầu năm 2024. Mặc dù giá bán trung bình sang thị trường này giảm 6,9% so với cùng kỳ, nhưng sản lượng và kim ngạch tăng cao cho thấy nhu cầu từ Campuchia vẫn rất lớn.

Đứng thứ 2 là thị trường Hàn Quốc đạt 108.978 tấn, trị giá 44,74 triệu USD, giá trung bình 410,6 USD/tấn; tăng 13,9% về lượng, tăng 13,2% về kim ngạch nhưng giảm 0,7% về giá, chiếm gần 10% cả về lượng và kim ngạch. Đây là thị trường có tiềm năng ổn định và bền vững, nhờ vào các cơ chế thương mại ưu đãi trong khuôn khổ FTA giữa Việt Nam và Hàn Quốc, đồng thời phản ánh sự tin cậy vào chất lượng phân bón của doanh nghiệp Việt Nam.

Tiếp đến thị trường Malaysia đạt 80.681 tấn, trị giá 33,9 triệu USD, giá trung bình 420,2 USD/tấn; tăng 33,8% về lượng, tăng 56,9% về kim ngạch và tăng 17,2% về giá, chiếm trên 7% cả về lượng và kim ngạch.

Nhìn chung, xuất khẩu phân bón sang hầu hết các thị trường trong 6 tháng đầu năm 2025 đều tăng cả lượng và kim ngạch so với cùng kỳ năm 2024.

Tổng thể, xuất khẩu phân bón của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2025 đạt kết quả rất tích cực ở hầu hết các thị trường. Đáng chú ý, các thị trường trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương vẫn chiếm tỷ trọng lớn, phản ánh định hướng thương mại rõ ràng và phù hợp của ngành phân bón trong bối cảnh nhu cầu khu vực tăng cao theo chu kỳ canh tác, đặc biệt là tại các nước có mùa vụ canh tác chính vào quý I và II hàng năm.

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

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

Trong bối cảnh hạn ngạch xuất khẩu DAP của Trung Quốc năm nay giảm tới 46% so với năm 2024 và Ấn Độ đang đẩy mua thu mua, giá DAP dự kiến sẽ neo cao trong thời gian tới, giúp hỗ trợ đáng kể lợi nhuận của DAP-VINACHEM (mã cổ phiếu DDV).

Theo nhận định của các nhà đầu tư, DAP-VINACHEM đang bước vào chu kỳ tăng trưởng mới với dự báo lợi nhuận sau thuế cả năm nay tới 354 tỷ đồng, tăng hơn gấp đôi so với mức thực hiện của năm 2024. Trong đó mảng phân bón DAP sẽ là động lực cốt lõi giữ vai trò dẫn dắt tăng trưởng.

Ø **Đánh giá chung:**

Tổng thể, thị trường phân bón Việt Nam đang chứng kiến giai đoạn tăng trưởng mạnh cả về quy mô và giá trị thương mại, trong đó xuất khẩu giữ được vị thế ổn định và có khả năng mở rộng tại các thị trường lân cận, còn nhập khẩu tăng theo đúng chu kỳ tiêu thụ nông nghiệp trong nước. Giá phân bón đang tăng nhẹ nhưng không đột biến, tạo điều kiện thuận lợi cho cả người sản xuất và nhà phân phối trong việc xây dựng kế hoạch dài hạn.

Nguy cơ và thách thức tiềm ẩn:

- Biến động giá và rủi ro thị trường quốc tế:

Giá DAP và MAP thế giới trong tháng 6/2025 có dấu hiệu dao động mạnh do nhu cầu giảm từ Trung Quốc và Ấn Độ trong khi nguồn cung tăng từ Trung Đông và Nga.

Rủi ro tỷ giá gia tăng: đồng USD mạnh lên khiến chi phí nhập khẩu phân bón tăng, ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành phân phối trong nước.

Chi phí logistics và vận chuyển quốc tế có xu hướng tăng nhẹ do giá nhiên liệu phục hồi, gây áp lực lên các doanh nghiệp nhập khẩu.

- Cạnh tranh từ nguồn cung trong khu vực:

Trung Quốc, sau khi nới lỏng một phần hạn ngạch xuất khẩu, có thể tăng nguồn cung ra thị trường khu vực, gây áp lực giảm giá với hàng nhập khẩu vào Việt Nam. Một số nước ASEAN (như Indonesia, Malaysia) đang tăng cường sản xuất DAP nội địa, khiến khu vực xuất hiện dấu hiệu dư cung cục bộ. Do đó, nguy cơ cạnh tranh giá rẻ, ảnh hưởng tới biên lợi nhuận của doanh nghiệp Việt Nam khi tiêu thụ trong nước.

- Áp lực trong nước:

Nhu cầu nội địa giảm nhẹ do thời điểm cuối vụ Đông Xuân và đầu vụ Hè Thu, trong khi tồn kho từ quý I và II vẫn ở mức cao. Doanh nghiệp sản xuất trong nước chịu áp lực chi phí nguyên liệu đầu vào (như lưu huỳnh, amoniac) vẫn cao, khiến giá thành sản xuất DAP nội địa khó giảm nhanh tương ứng với giá nhập khẩu. Đồng thời, xuất hiện nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh khi xảy ra tình trạng một số đơn vị nhập khẩu hoặc đại lý giảm giá bán dưới giá vốn để giải phóng hàng tồn, gây rối loạn thị trường.

- Yếu tố chính sách và môi trường quốc tế:

Xu hướng bảo hộ thương mại gia tăng: nhiều quốc gia đang xem xét tăng cường biện pháp PVTM đối với sản phẩm phân bón nhập khẩu để bảo vệ sản xuất trong nước. Rủi ro về tiêu chuẩn môi trường: xu hướng “xanh hóa” trong nông nghiệp khiến các quốc gia nhập khẩu siết chặt tiêu chuẩn kỹ thuật - có thể ảnh hưởng đến việc tiêu thụ và định hướng sản xuất của doanh nghiệp Việt Nam.

4. Khuyến nghị

Tháng 6/2025 ghi nhận bước tăng mạnh trong nhập khẩu phân bón (gồm DAP & MAP) tại Việt Nam, đặt ra cả

ơ hội và thách thức cho ngành sản xuất trong nước. Đây cũng là giai đoạn chuyển tiếp giữa hai vụ sản xuất, trong khi thị trường thế giới có nhiều biến động khó lường. Để đảm bảo phát triển bền vững, bảo vệ sản xuất nội địa và nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế, cần triển khai ngay các giải pháp đồng bộ về quản lý nhập khẩu, nội địa hóa nguyên liệu, phòng vệ thương mại và mở rộng xuất khẩu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp phân bón Việt Nam cần đặc biệt chú trọng đến quản trị rủi ro giá, chính sách và tài chính, đồng thời chủ động phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước như Cục Phòng vệ thương mại để cập nhật thông tin cảnh báo sớm, hỗ trợ kịp thời.

Một số khuyến nghị cụ thể:

- Chủ động theo dõi diễn biến giá và chính sách thương mại quốc tế

Thiết lập kênh cập nhật thường xuyên về chính sách xuất khẩu phân bón từ Trung Quốc, Ấn Độ và Nga – các nguồn cung chủ lực. Theo đó, cần giám sát chặt các tín hiệu nới xuất khẩu từ Trung Quốc và động thái giá; nếu lượng nhập – giá thấp tái áp lực lên doanh nghiệp nội trong nhiều quý liên tiếp, nguy cơ nâng lên mức trung bình và có cơ sở xem xét khởi xướng phòng vệ thương mại. Sự linh hoạt

trong điều hành và chiến lược “thích ứng sớm” sẽ là yếu tố quyết định giúp doanh nghiệp duy trì ổn định và phát triển bền vững trong giai đoạn nhiều biến động hiện nay.

Đồng thời cần chủ động đa dạng hóa nguồn nhập khẩu, tránh phụ thuộc vào một thị trường duy nhất để giảm rủi ro khi có biến động chính sách.

- Tăng cường hợp tác trong nước và tối ưu chi phí

Doanh nghiệp sản xuất nên liên kết chuỗi với các đại lý phân phối lớn để giảm áp lực hàng tồn, chia sẻ thông tin nhu cầu thực tế. Cân nhắc điều chỉnh kế hoạch nhập hàng và dự trữ linh hoạt, hạn chế nhập ồ ạt khi giá chưa ổn định. Tận dụng ưu đãi tài chính, bảo lãnh tín dụng từ các ngân hàng hoặc chương trình hỗ trợ của Bộ Công Thương để giảm chi phí vốn lưu động.

- Nâng cao năng lực quản trị rủi ro thương mại

Doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần chủ động tìm hiểu và đánh giá nguy cơ bị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại tại các thị trường xuất khẩu phân bón. Xây dựng hệ thống cảnh báo sớm nội bộ (phối hợp cùng Cục PVTM và các tổ chức tín dụng) để kịp

thời ứng phó khi thị trường hoặc chính sách thay đổi đột ngột.

- Tuân thủ xuất xứ – chất lượng: bảo đảm hồ sơ CO/CQ đúng chuẩn, tránh rủi ro chuyển tải/rửa xuất xứ – yếu tố dễ dẫn đến điều tra phòng vệ thương mại ở nước nhập khẩu.

- Hướng tới sản phẩm thân thiện môi trường

Đầu tư nghiên cứu và áp dụng công nghệ giảm phát thải trong quá trình sản xuất DAP & MAP. Tăng cường truyền thông, chứng nhận sản phẩm “xanh”, “bền vững” để đáp ứng tiêu chuẩn mới của thị trường quốc tế và nâng cao uy tín thương hiệu.

III. Ván gỗ MDF

1. Mô tả hàng hóa

Ván gỗ MDF là ván sợi gỗ mật độ trung bình (Medium Density Fibre-board – 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.

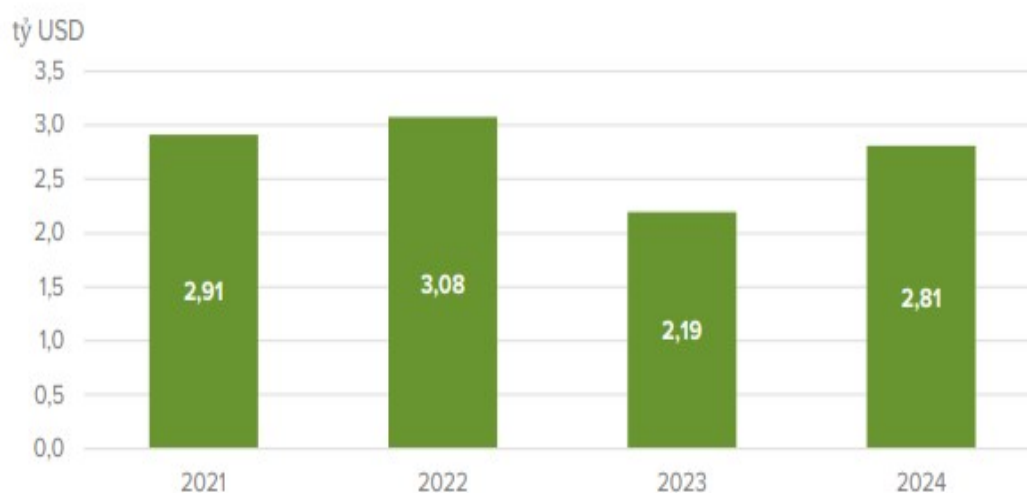
Sản phẩm được sử dụng chủ yếu trong ngành sản xuất đồ nội thất, tủ, kệ, sàn, cửa, vách ngăn, và các sản phẩm trang trí nội thất khác.

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 01 chỉ ra kim ngạch nhập khẩu G&SPG của Việt Nam theo các năm trong giai đoạn từ năm 2021 tới năm 2024 và so sánh giá trị nhập khẩu theo tháng năm 2023 và năm 2024.

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



Nguồn: Tổng cục Hải quan

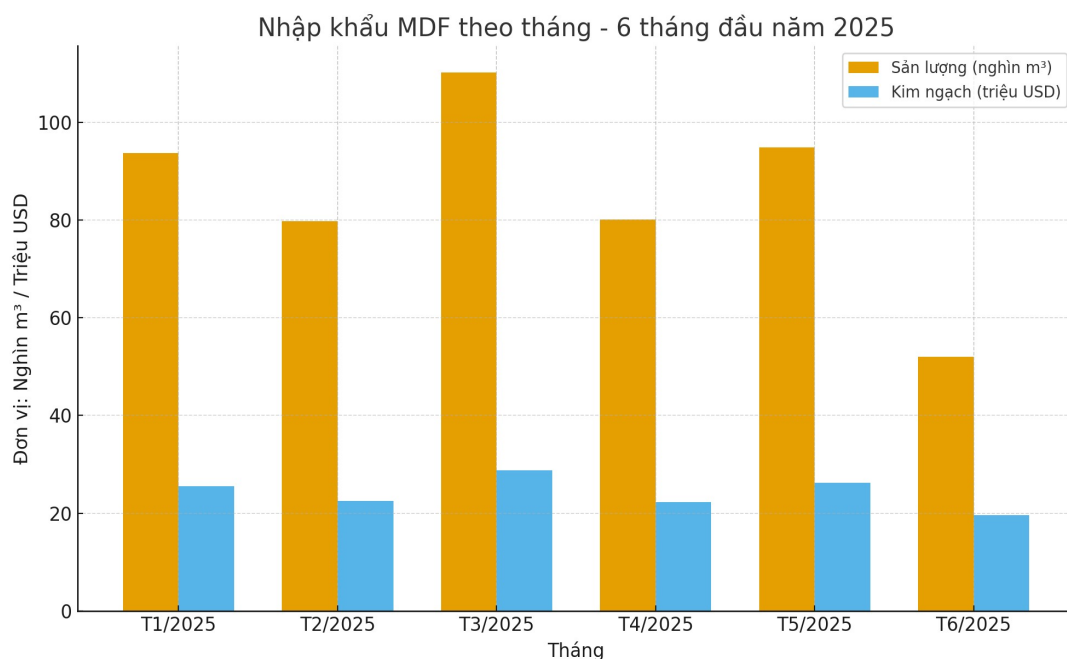
Năm 2024, có 119 quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp G&SPG cho Việt Nam, tuy nhiên, giá trị nhập khẩu G&SPG vẫn tập trung ở năm thị trường chính là Trung Quốc, Mỹ, Ca-mơ-run, Lào và Thái Lan. Tổng kim ngạch nhập khẩu từ năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập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

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

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

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

Biểu đồ 2: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF theo tháng – 6 tháng đầu năm 2025



Nguồn: IHS Markit

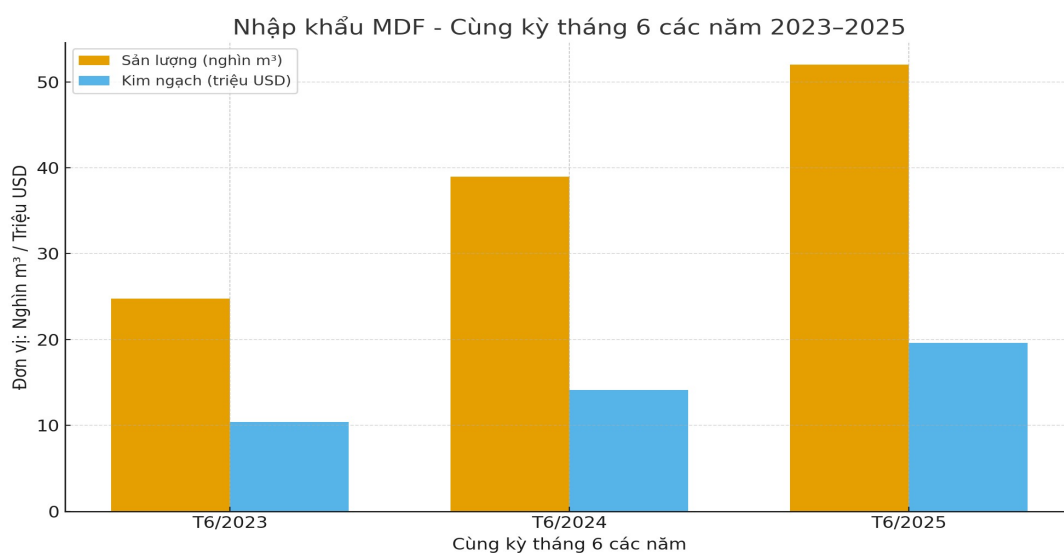
Biểu đồ 2 cho thấy Tháng 1/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 93,8 nghìn m³ với kim ngạch khoảng 25,5 triệu USD, mở đầu năm ở mức khá cao so với

mặt bằng các năm trước. Tháng 2/2025 ghi nhận nhịp điều chỉnh khi sản lượng giảm xuống khoảng 79,8 nghìn m³ và kim ngạch còn khoảng 22,5 triệu USD – thường gắn với yếu tố mùa vụ sau Tết.

Bước sang tháng 3/2025, nhập khẩu bột tăng mạnh, sản lượng lên tới khoảng 110,2 nghìn m³ và kim ngạch đạt khoảng 28,8 triệu USD, phản ánh giai đoạn doanh nghiệp tích cực gom hàng cho các đơn hàng nội thất và xây dựng trong mùa cao điểm. Tháng 4/2025, sản lượng hạ nhiệt về quanh 80,1 nghìn m³, kim ngạch khoảng 22,3 triệu USD; tháng 5/2025 phục hồi lên khoảng 94,8 nghìn m³ và 26,2 triệu USD.

Đáng chú ý, tháng 6/2025 tiếp tục chứng kiến mức nhập khẩu cao với sản lượng khoảng 52,0 nghìn m³ và kim ngạch khoảng 19,6 triệu USD, tương đương thay đổi khoảng -45,2% về sản lượng và -25,2% về kim ngạch so với tháng 5. Điều này cho thấy doanh nghiệp không chỉ nhập mạnh ở thời điểm đầu và giữa năm mà còn duy trì nhịp nhập khá đều trong quý II, hướng tới việc đáp ứng nhu cầu đơn hàng nửa cuối năm và giữ ổn định nguồn cung MDF đầu vào.

Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 6 năm 2023-2025



Nguồn: IHS Markit

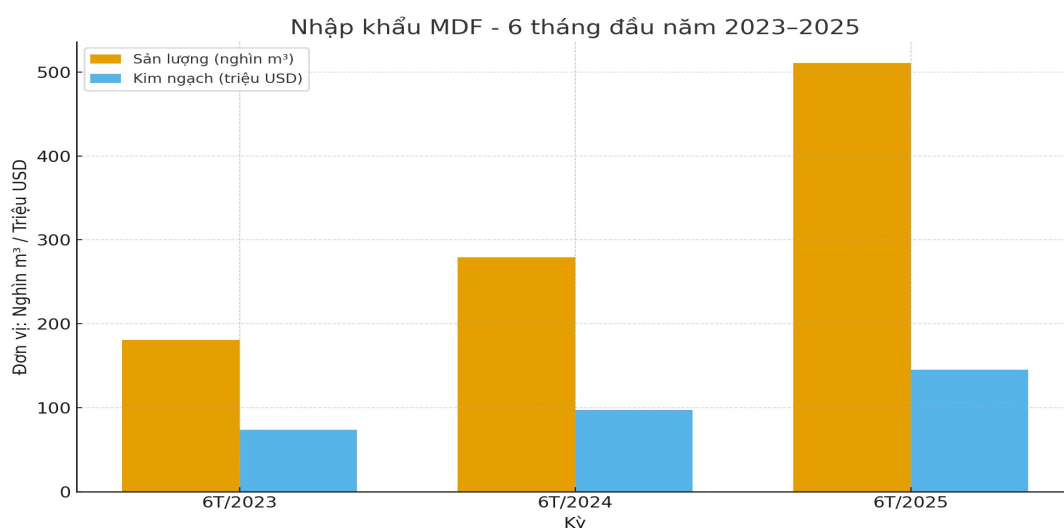
Biểu đồ 3 cho thấy cả sản lượng và kim ngạch nhập khẩu MDF đều tăng liên tục qua các năm 2023-2025. Tháng 6/2023, sản lượng nhập khẩu ở mức

khoảng 24,8 nghìn m³ với kim ngạch khoảng 10,4 triệu USD – đây là giai đoạn thị trường còn chịu ảnh hưởng của chu kỳ suy giảm đơn hàng gỗ toàn cầu.

Đến tháng 6/2024, sản lượng tăng lên khoảng 38,9 nghìn m³ (tăng khoảng 57,1% so với cùng kỳ 2023), kim ngạch tăng lên khoảng 14,1 triệu USD (tăng khoảng 35,8%). Tháng 6/2025, mức tăng còn ấn tượng hơn khi sản lượng đạt khoảng 52,0 nghìn m³ – cao hơn khoảng 33,5% so với 2024 và 109,8% so với 2023; kim ngạch đạt khoảng 19,6 triệu USD, tăng lần lượt 39,0% và 88,7% so với hai năm trước.

Xu hướng này cho thấy ngay tại cùng một “điểm đo” tháng 6, nhu cầu nhập MDF của Việt Nam đã bước sang một mặt bằng mới cao hơn đáng kể. Thị trường không còn mang tính cầm chừng như giai đoạn 2022–2023 mà chuyển sang trạng thái mở rộng, song song với sự phục hồi của các ngành sử dụng MDF, đặc biệt là nội thất xuất khẩu, lắp đặt nội thất chung cư, văn phòng và các dự án xây dựng dân dụng.

Biểu đồ 4: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF - 6 tháng đầu năm 2023 - 2025



Nguồn: IHS Markit

Tính lũy kế 6 tháng đầu năm, năm 2023 Việt Nam nhập khẩu khoảng 180,9 nghìn m³ MDF với kim ngạch khoảng 73,8 triệu USD. Năm 2024, các con số này tăng lên khoảng 279,2 nghìn m³ và 97,1 triệu USD, phản ánh giai đoạn phục hồi ban đầu của thị trường.

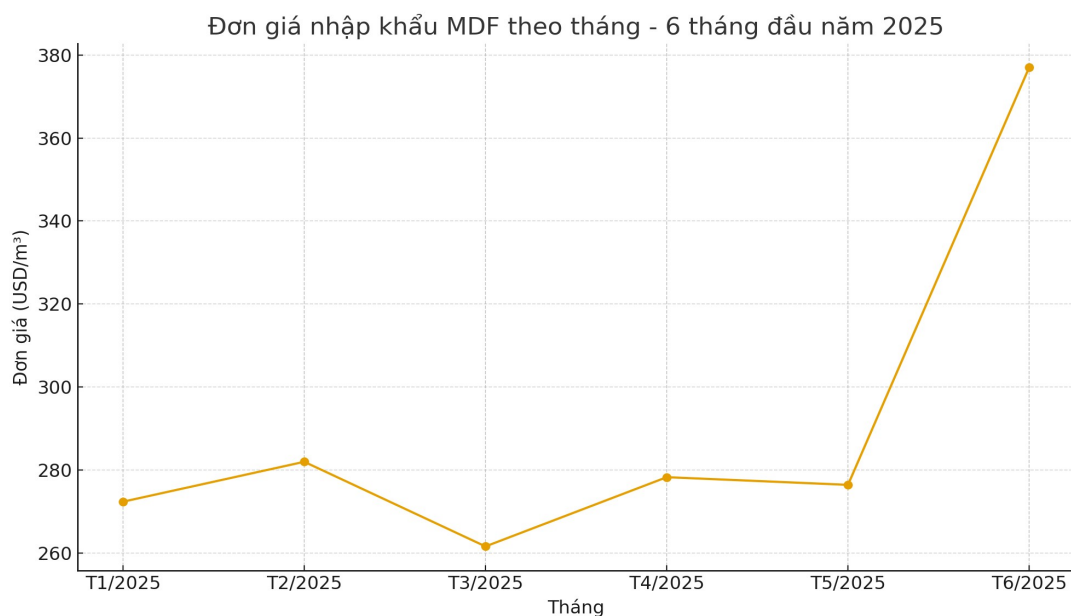
Đến 6 tháng đầu năm 2025, lũy kế nhập khẩu đã vọt lên khoảng 510,8 nghìn m³ với kim ngạch khoảng 145,0 triệu USD. So với cùng kỳ 2024, sản lượng tăng khoảng 83,0% và kim ngạch tăng khoảng 49,3%; so với 2023, mức tăng lần lượt lên tới 182,4% và 96,5%. Điều này cho thấy chu kỳ nhập khẩu MDF đã bước sang một pha tăng trưởng mạnh, khi doanh nghiệp chuẩn bị nguồn nguyên liệu cho cả thị trường nội địa và xuất khẩu sản phẩm gỗ.

Đáng lưu ý, tốc độ tăng sản lượng luôn vượt tốc độ tăng kim ngạch, cho thấy giá bình quân mỗi m³ MDF có xu hướng giảm. Đây là con dao hai lưỡi: tích cực với doanh nghiệp chế biến (giảm chi phí đầu vào), nhưng gây sức ép cạnh tranh rất lớn với ngành sản xuất MDF trong nước, nhất là các nhà máy chỉ tập trung vào phân khúc sản phẩm tiêu chuẩn, ít khác biệt.

b. Diễn biến giá nhập khẩu

Biểu đồ 5: Giá nhập khẩu MDF theo tháng – 6 tháng đầu năm 2025

(USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

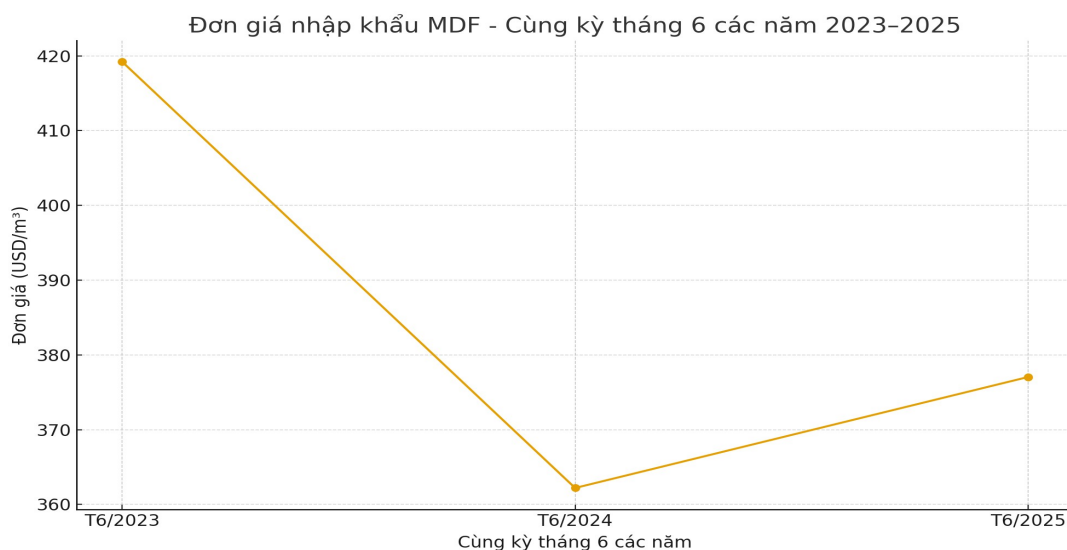
Biểu đồ 5 phản ánh biến động đơn giá MDF nhập khẩu (USD/m³) trong 6 tháng đầu năm 2025. Tháng 1/2025, đơn giá ở mức khoảng 272,4 USD/m³; tháng 2/2025 nhích lên khoảng 282,0 USD/m³; tháng 3/2025 giảm về vùng đáy khoảng 261,6 USD/m³ – đây chính là thời điểm doanh nghiệp tăng mạnh khối lượng nhập khẩu.

Sang tháng 4/2025, đơn giá phục hồi lên khoảng 278,3 USD/m³; tháng 5/2025 duy trì quanh mức 276,4 USD/m³ và tháng 6/2025 dao động quanh khoảng 377,1 USD/m³. Diễn biến này cho thấy mặt bằng giá MDF nhập khẩu năm 2025 không còn biến động quá gắt mà ổn định trong một “hành lang giá thấp”, giúp doanh nghiệp dễ dàng lập kế hoạch chi phí hơn so với giai đoạn biến động mạnh sau COVID.

Kết hợp với Biểu đồ 2 và 4, có thể thấy các doanh nghiệp đã tận dụng tối đa những “cửa sổ giá thấp” (đặc biệt trong tháng 3) để gia tăng tích trữ, sau đó duy trì nhịp nhập ổn định khi giá quay lại vùng 270–280 USD/m³. Điều này phản ánh mức độ chuyên nghiệp hơn trong quản trị tồn kho và quản trị rủi ro giá của ngành.

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

(USD/m³)



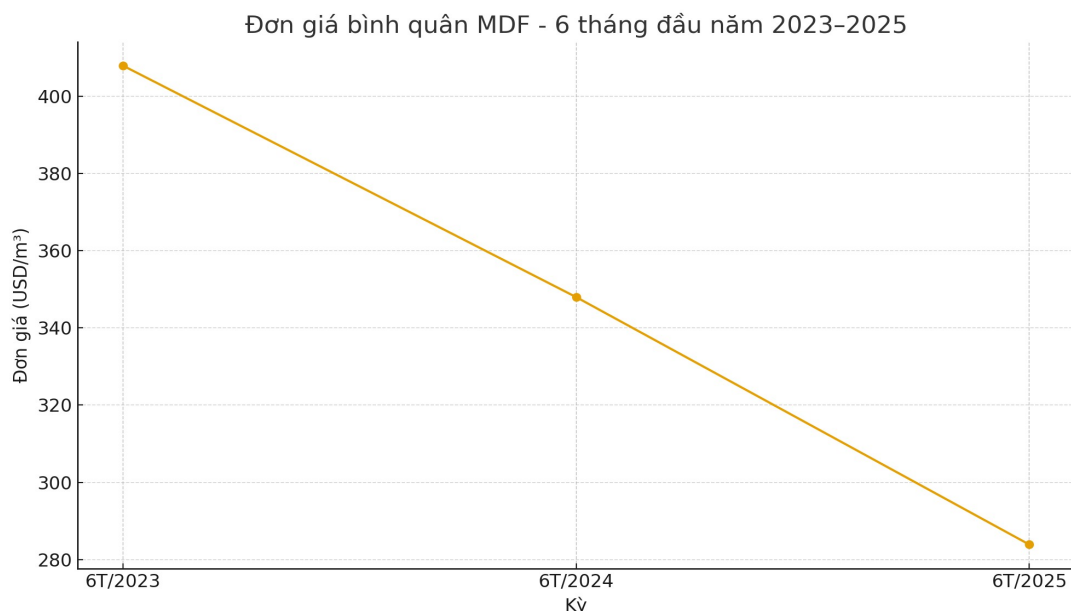
Nguồn: IHS Markit

Xét riêng cùng kỳ tháng 6, đơn giá bình quân MDF nhập khẩu năm 2023 ở mức khoảng 419,2 USD/m³. Năm 2024, đơn giá giảm xuống khoảng 362,2 USD/m³ (giảm khoảng -13,6% so với 2023). Đến tháng 6/2025, đơn giá tiếp tục giảm còn khoảng 377,1 USD/m³ – thấp hơn khoảng 4,1% so với 2024 và -10,1% so với 2023.

Xu hướng giảm giá rõ nét tại cùng một “điểm chụp” tháng 6 cho thấy thị trường MDF thế giới đang trong dư cung tương đối, với sự cạnh tranh mạnh giữa các nhà cung cấp khu vực (Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia...) và áp lực

tối ưu công suất tại các nhà máy lớn. Đối với Việt Nam, điều này tạo lợi thế rất lớn về chi phí, nhưng đồng thời làm tăng mức độ phụ thuộc vào nguồn cung bên ngoài nếu ngành sản xuất trong nước không nâng cấp kịp.

Biểu đồ 7: Giá bình quân MDF - 6 tháng đầu năm 2023 - 2025 (USD/m³)



Nguồn: IHS Markit

Xét bình quân 6 tháng đầu năm, đơn giá MDF nhập khẩu giảm từ khoảng 407,9 USD/m³ năm 2023 xuống khoảng 348,0 USD/m³ năm 2024 và còn khoảng 283,9 USD/m³ năm 2025. Trong khi đó, sản lượng nhập khẩu tăng rất mạnh, khiến tổng kim ngạch vẫn tăng dù giá bình quân giảm.

Điều này cho thấy rằng cạnh tranh trong ngành MDF ngày càng chuyển dịch từ “giá bán” sang “hiệu quả chuỗi cung ứng”: doanh nghiệp nào kiểm soát tốt tồn kho, mua được ở đáy giá và sở hữu hệ thống phân phối rộng sẽ chiếm ưu thế. Ngược lại, các nhà máy MDF trong nước chỉ tập trung vào sản phẩm tiêu chuẩn, không khác biệt rõ về chất lượng hoặc dịch vụ, sẽ rất khó cạnh tranh với MDF nhập khẩu.

c. Thị trường cung ứng

Trong tháng 6/2025, cơ cấu thị trường cung cấp MDF cho Việt Nam tiếp tục tập trung chủ yếu vào một số đối tác lớn. Nhóm các thị trường hàng đầu chiếm tỷ trọng tuyệt đối về khối lượng và kim ngạch nhập khẩu.

- China: sản lượng khoảng 28.257,4 m³ (chiếm khoảng 54,3% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 10,83 triệu USD (chiếm khoảng 55,2% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 383,3 USD/m³.

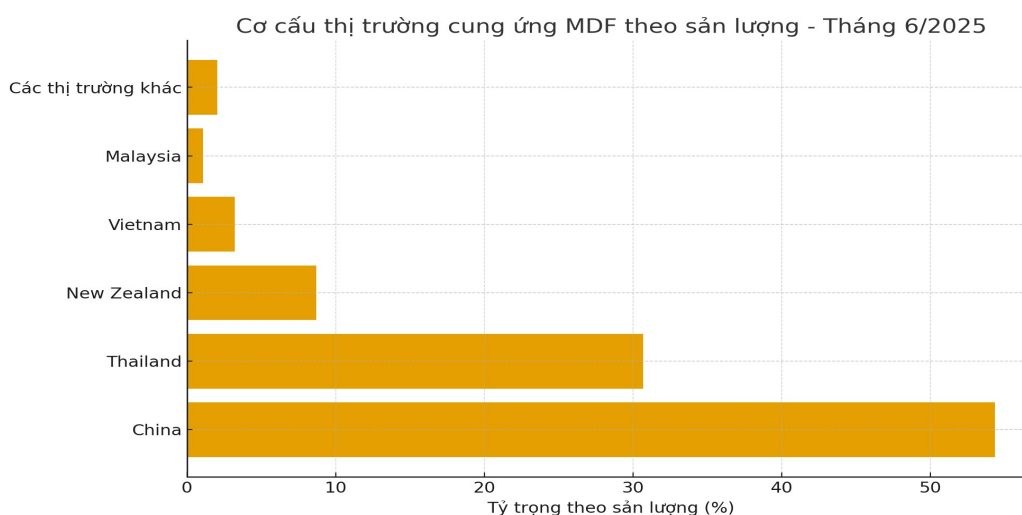
- Thailand: sản lượng khoảng 15.963,2 m³ (chiếm khoảng 30,7% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 5,79 triệu USD (chiếm khoảng 29,5% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 362,6 USD/m³.

- New Zealand: sản lượng khoảng 4.511,4 m³ (chiếm khoảng 8,7% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 1,58 triệu USD (chiếm khoảng 8,1% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 351,1 USD/m³.

- Malaysia: sản lượng khoảng 556,1 m³ (chiếm khoảng 1,1% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,27 triệu USD (chiếm khoảng 1,4% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 477,8 USD/m³.

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 6/2025 (Top 5 theo khối lượng m³)



Nguồn: IHS Markit

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

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

a. Quy mô thị trường Ván gỗ MDF trong nước

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

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

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

Công suất của ngành

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

- Kim Tín: Theo thông tin được công ty cung cấp, tổng công suất đạt 1,200,000 m³/năm vào năm 2022, và có thể duy trì ở mức này vào năm 2024-2025.

- VRG Dongwha: Theo thông tin từ công ty VRG Dongwha MDF, công suất sản xuất là 650,000 m³/năm.
- VRG Quảng Trị: Theo thông tin từ công ty MDF Quảng Trị - MDF VRG Quảng Trị, có hai nhà máy với công suất 60,000 m³/năm và 120,000 m³/năm, tổng cộng 180,000 m³/năm.
- Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh: Theo thông tin được công ty cung cấp, công suất ước tính 120,000 m³/năm.

Tổng công suất từ các doanh nghiệp lớn này là khoảng 2,150,000 m³/năm. Tuy nhiên, có thể có thêm các doanh nghiệp khác như VRG Kiên Giang, VRG Kon Tum, và Kim An, với công suất bổ sung, nâng tổng công suất ngành lên khoảng 2,5-3 triệu m³/năm, dựa trên xu hướng mở rộng sản xuất. Điều này cho thấy năng lực sản xuất MDF trong nước về mặt lý thuyết hoàn toàn có thể đáp ứng phần lớn nhu cầu thị trường nếu chạy đủ công suất.

Sản lượng thực tế

Theo thông tin do công ty Kosmo Việt Nam cung cấp, sản lượng sản xuất MDF của Việt Nam năm 2020 đạt khoảng 1,2 triệu m³, tăng 12% so với năm 2019. Với sự mở rộng công suất, như nhà máy mới của Kim Tín và các dự án khác, sản lượng thực tế năm 2024 có thể đạt 2-2,5 triệu m³. Điều này dựa trên giả định rằng các nhà máy hoạt động ở mức 80-90% công suất, phù hợp với xu hướng tăng trưởng ngành công nghiệp chế biến gỗ.

b. Tình hình tiêu thụ ván gỗ MDF trong nước

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

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

Về xuất khẩu, Việt Nam đã trở thành một trong những nước xuất khẩu ván gỗ công nghiệp (bao gồm MDF) đáng chú ý trong khu vực. Theo đại diện Tập đoàn KES cho biết sản phẩm của doanh nghiệp này mỗi năm xuất khẩu khoảng 3.000 container sản phẩm đến hơn 30 quốc gia và vùng lãnh thổ; riêng sàn gỗ công nghiệp, sản lượng xuất sang thị trường Mỹ đạt trên 3 triệu m²/năm. Một số nhà máy MDF khác như VRG Quảng Trị, MDF Mekong... cũng tham gia xuất khẩu sang Ấn Độ, Trung Đông, Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á.

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

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

Về công nghệ, nhiều nhà máy MDF mới tại Việt Nam sử dụng dây chuyền ép liên tục hiện đại nhập từ châu Âu, được đánh giá thuộc nhóm dây chuyền tiên tiến trên thế giới. Các doanh nghiệp như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đều công bố đáp ứng các tiêu chuẩn E1, E0, CARB P2 về nồng độ formaldehyde, tuân thủ các quy chuẩn kỹ thuật như QCVN 16:2023/BXD và các

yêu cầu về phát thải của thị trường Mỹ, châu Âu. Một số doanh nghiệp còn đạt chứng nhận FSC về nguồn gốc gỗ hợp pháp và bền vững, tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

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

4. Khuyến nghị

a. Dự báo xu hướng thị trường Ván gỗ MDF

Nhu cầu thị trường đối với ván gỗ MDF

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

- Tăng trưởng tiêu dùng nội địa và đô thị hóa: Các nghiên cứu về tiêu dùng và bán lẻ cho thấy tầng lớp trung lưu và chi tiêu cho nhà ở/nội thất tại Việt Nam tiếp tục tăng đều đến 2030, kéo theo nhu cầu lớn đối với nội thất gỗ công nghiệp, trong đó MDF giữ vai trò chủ lực.
- Xu hướng dịch chuyển từ gỗ tự nhiên sang gỗ công nghiệp: Khảo sát người tiêu dùng cho thấy tỷ lệ lựa chọn gỗ công nghiệp (MDF, MFC, HDF...) cho nội thất đã vượt trội so với gỗ tự nhiên, chủ yếu do yếu tố giá, tính đồng đều về chất lượng và khả năng thiết kế bề mặt đa dạng.
- Nhu cầu quốc tế đối với sản phẩm gỗ Việt Nam: Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt khoảng 16,25 tỷ USD, tăng 20,3% so với 2023; mục tiêu cho năm 2025 là trên 18 tỷ USD, cho thấy chuỗi sản xuất – xuất khẩu đồ gỗ (trong đó MDF là nguyên liệu đầu vào quan trọng) đang phục hồi khá mạnh.

- Dữ liệu nhập khẩu MDF: Thống kê tổng hợp cho thấy riêng nhóm ván sợi (MDF/HDF) nhập khẩu vào Việt Nam năm gần đây đạt khoảng 837.900 m³, với đơn giá bình quân khoảng 201 USD/m³, tăng tới 59% về lượng so với năm trước đó. Điều này phản ánh rõ nhu cầu tăng về MDF, dù năng lực sản xuất trong nước đã được mở rộng.

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

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

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng:
 - o Thị trường ván gỗ công nghiệp (wood-based panels) của Việt Nam (bao gồm MDF, HDF, PB, OSB, plywood...) được ước tính đạt khoảng 861 triệu USD năm 2024 và dự báo tăng lên khoảng 1,585 tỷ USD vào năm 2030, tương ứng tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 10,8%/năm giai đoạn 2025–2030.
 - o MDF là một trong các phân khúc quan trọng của nhóm ván gỗ công nghiệp. Mặc dù plywood hiện chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất, song nhu cầu ván sợi (MDF/HDF) được đánh giá là tăng nhanh nhờ ứng dụng rộng trong nội thất phẳng, ván sàn và vật liệu trang trí.
- Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam:
 - o Về công suất: Các doanh nghiệp lớn như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đã xây dựng hệ thống nhà máy MDF với tổng công suất lên tới vài triệu 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.
 - o Về công nghệ – chất lượng: Nhiều dây chuyền MDF mới sử dụng công nghệ ép liên tục hiện đại, đáp ứng các tiêu chuẩn E0/E1, CARB P2 và QCVN 16:2023/BXD về nồng độ formaldehyde, đủ điều kiện cung ứng cho các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật Bản.

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

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

· Nguồn cung giá rẻ từ Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia với lợi thế về quy mô và công suất dư thừa, khiến giá MDF nhập khẩu vào Việt Nam có xu hướng ở mức thấp (khoảng 200 USD/m³) và biến động theo chu kỳ dư cung của khu vực.

· Chi phí tài chính và chi phí tuân thủ tiêu chuẩn (môi trường, phát thải, nguồn gốc gỗ hợp pháp) tăng nhanh, trong khi khả năng chuyển hết chi phí vào giá bán còn hạn chế, đặc biệt với các dòng sản phẩm MDF phổ thông phải cạnh tranh trực diện với hàng nhập khẩu.

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

b. Khuyến nghị

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

· Áp lực lớn về giá và công suất:

o Giá MDF nhập khẩu bình quân khoảng 200–210 USD/m³ (năm gần đây), trong khi nhiều nhà máy trong nước phải đối mặt với chi phí đầu vào tăng (gỗ nguyên liệu, điện, logistics, chi phí tài chính, chi phí tuân thủ chuẩn mực môi trường), khiến biên lợi nhuận bị thu hẹp mạnh với các dòng MDF phổ thông.

o Năng lực sản xuất MDF trong nước đã đạt tới vài triệu m³/năm, nếu cộng cả các dự án đang triển khai (như dự án MDF Tri Lễ – Nghệ An, dù chậm tiến độ), nguy cơ dư công suất nội địa là nếu không quản trị tốt bài toán cạnh tranh với hàng nhập.

· Tác động phân hóa giữa các nhóm doanh nghiệp:

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

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

· Tác động gián tiếp tới chuỗi ngành gỗ:

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

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

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

Khuyến nghị về chiến lược chính sách

(i) Về phía cơ quan quản lý nhà nước

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

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

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

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

(ii) Về phía doanh nghiệp MDF trong nước

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

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

- Đẩy mạnh tích hợp dọc và liên kết chuỗi

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

- Đầu tư vào chứng chỉ, tiêu chuẩn quốc tế

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

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

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