

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 07 – 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	4
1. Mô tả mặt hàng.....4	4
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng thép cán nóng sang một số thị trường.....8	8
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với thép cán nóng.....18	18
4. Khuyến nghị.....18	18
II. Kính nổi.....20	20
1. Mô tả mặt hàng.....20	20
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng kính nổi sang một số thị trường.....23	23
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với kính nổi.....34	34
4. Khuyến nghị.....35	35
III. Dây và cáp điện bằng nhôm .....36	36
1. Mô tả mặt hàng.....36	36
2. Tình hình xuất khẩu của mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang một số thị trường.....40	40
3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm .....51	51
4. Khuyến nghị.....52	52
IV. Nhôm thanh định hình.....54	54
1. Mô tả hàng hóa.....54	54
2. Tình hình xuất khẩu.....56	56

3. Các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với nhôm thanh định hình.....	65
4. Khuyến nghị.....	65
<b>B. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG CÓ NGUY CƠ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGÀNH SẢN XUẤT TRONG NƯỚC.....</b>	<b>67</b>
<b>I. Phôi thép.....</b>	<b>67</b>
1. Mô tả hàng hóa .....	67
2. Tình hình nhập khẩu.....	71
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	75
4. Khuyến nghị.....	76
<b>II. Phân bón DAP, MAP.....</b>	<b>79</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	79
2. Tình hình nhập khẩu.....	81
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	89
4. Khuyến nghị.....	93
<b>III. Ván gỗ MDF.....</b>	<b>94</b>
1. Mô tả hàng hóa.....	94
2. Tình hình nhập khẩu.....	95
3. Đánh giá chung về tình hình sản xuất trong nước.....	102
4. Khuyến nghị.....	105

# THEO DỜI TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG ĐỂ ĐƯA RA CÁC KIẾN NGHỊ KỊP THỜI VỀ VIỆC SỬ DỤNG VÀ ỨNG DỤNG PHÓ VỚI CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

THÁNG 7 - 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 chuyển). Phôi thép sau khi được gia

nhật 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

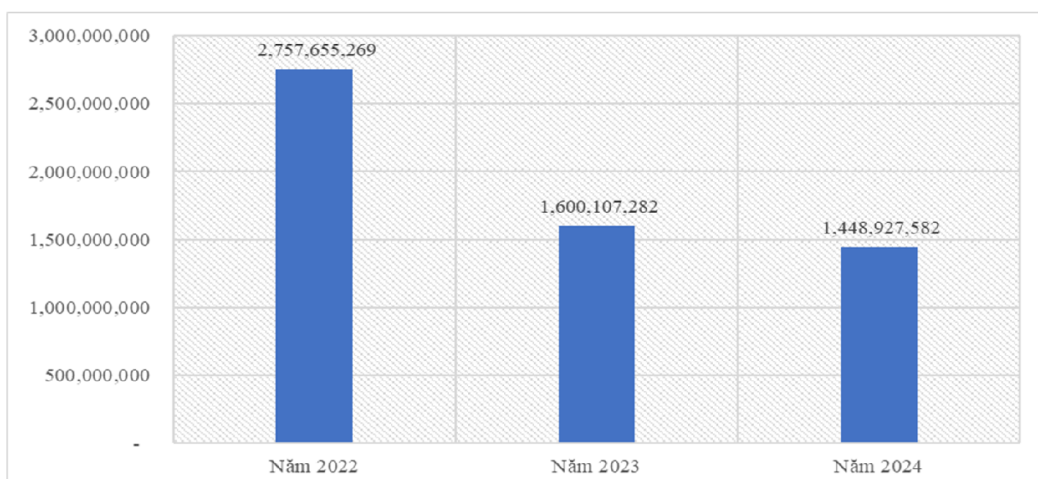
Thép cán nóng (hot-rolled steel) là một trong những nguyên vật liệu quan trọng trong nhiều ngành công nghiệp chủ lực của Hoa Kỳ như xây dựng, sản xuất ô tô, cơ khí chế tạo và năng lượng. Trong bối cảnh toàn cầu hóa chuỗi cung ứng và nhu cầu sản xuất phục hồi sau đại dịch COVID-19, tình hình nhập khẩu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

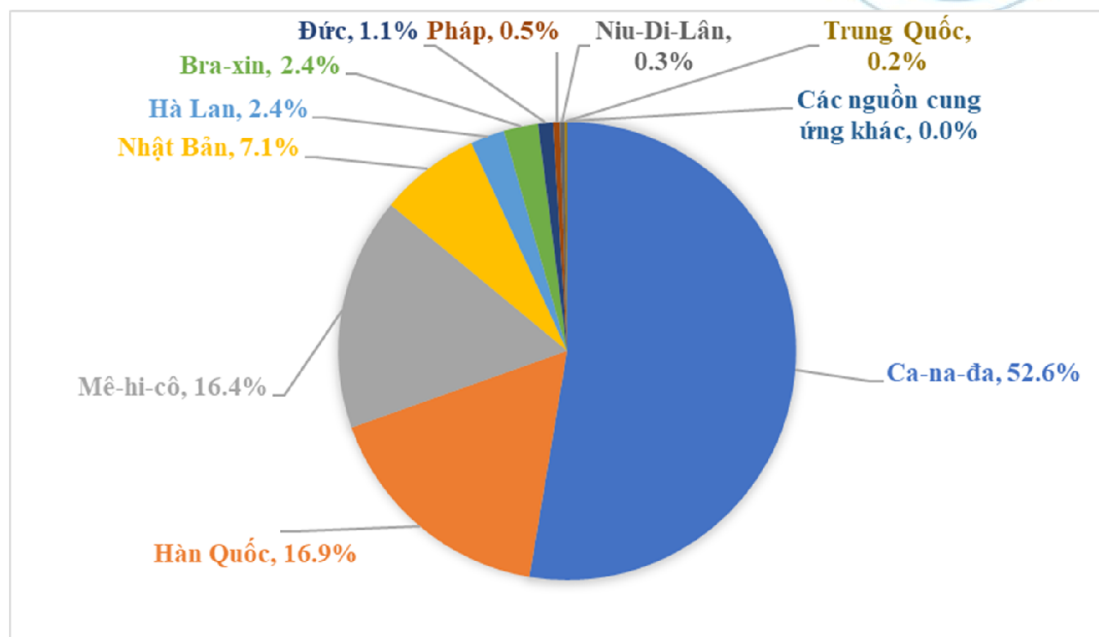
Đơn vị: USD

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.

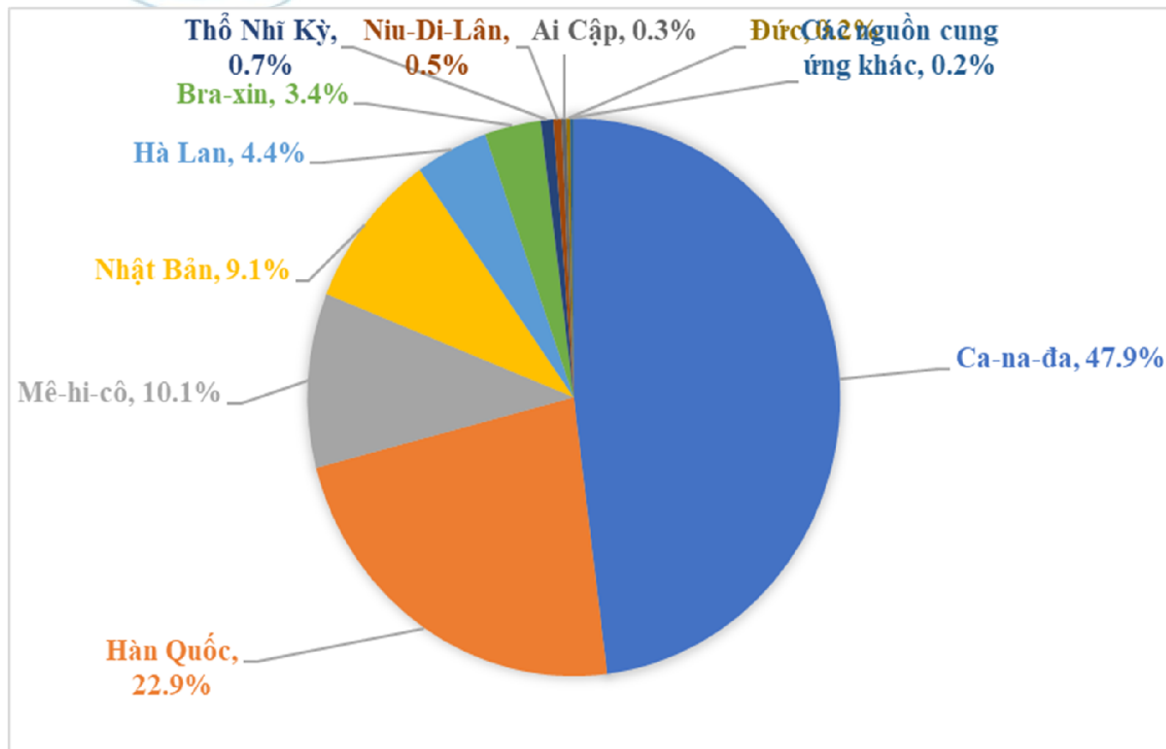
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



*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 bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Hoa Kỳ giảm 39,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 577 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 255,5 triệu USD, chiếm 44,3% 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 142,7 triệu USD, chiếm 24,7% 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 61,5 triệu USD, chiếm 10,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Nhật Bản, Thổ Nhĩ Kỳ, Hà Lan và Bra-xin 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, 9,8 triệu USD và 9,1 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ mười 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 7T/2024 và 7T/2025**

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Ca-na-đa	424.465.481	255.518.479	-39,8%	44,3%
Hàn Quốc	208.244.040	142.748.364	-31,5%	24,7%
Mê-hi-cô	118.872.142	61.512.129	-48,3%	10,7%
Nhật Bản	99.675.120	47.334.479	-52,5%	8,2%
Thổ Nhĩ Kỳ	10.860.312	37.202.952	242,6%	6,4%
Hà Lan	37.431.514	9.824.210	-73,8%	1,7%
Bra-xin	36.288.864	9.107.325	-74,9%	1,6%
Ai Cập	4.486.155	5.054.896	12,7%	0,9%
Niu Di-Lân	5.507.887	3.730.935	-32,3%	0,6%
Việt Nam	3.069.067	3.294.266	7,3%	0,6%

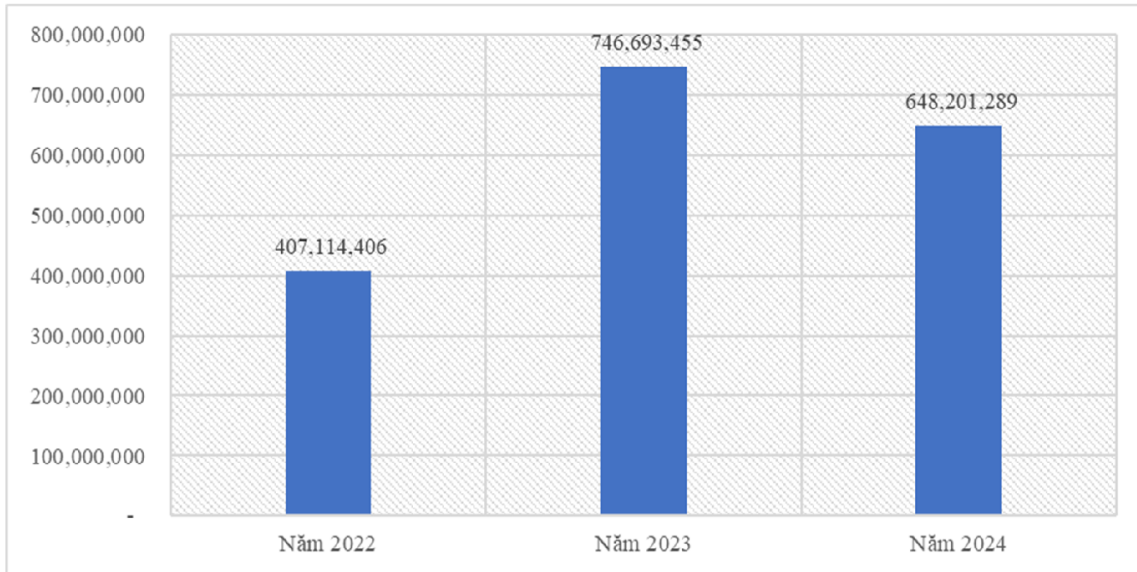
*Đơn vị: USD**Nguồn: IHS Markit***2.2. Thị trường Mê-hi-cô**

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**

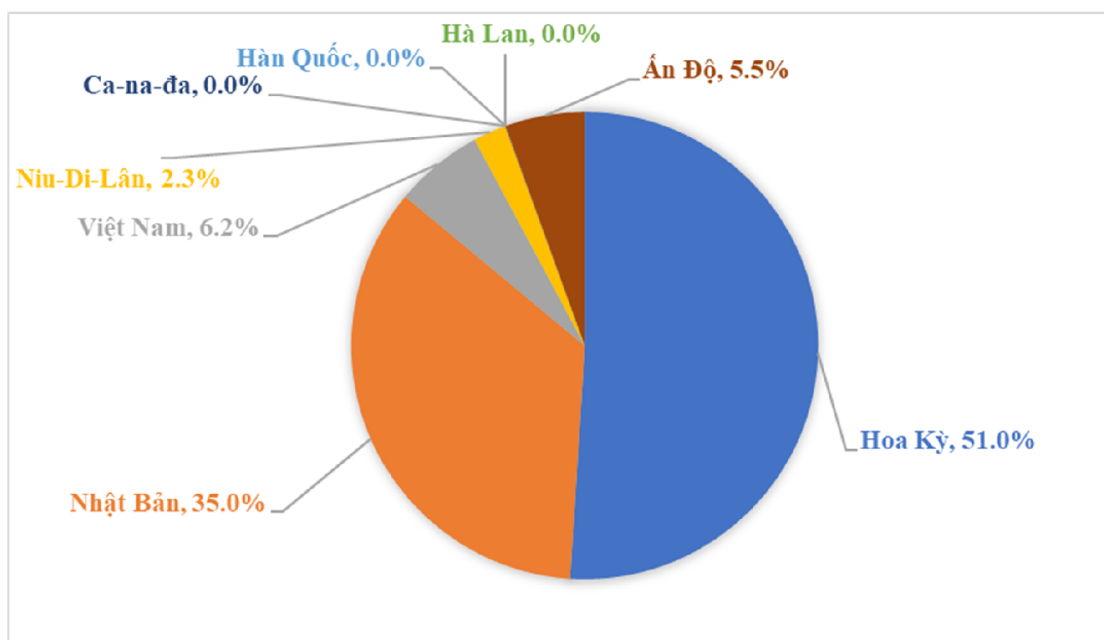
Đơn vị: USD

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**

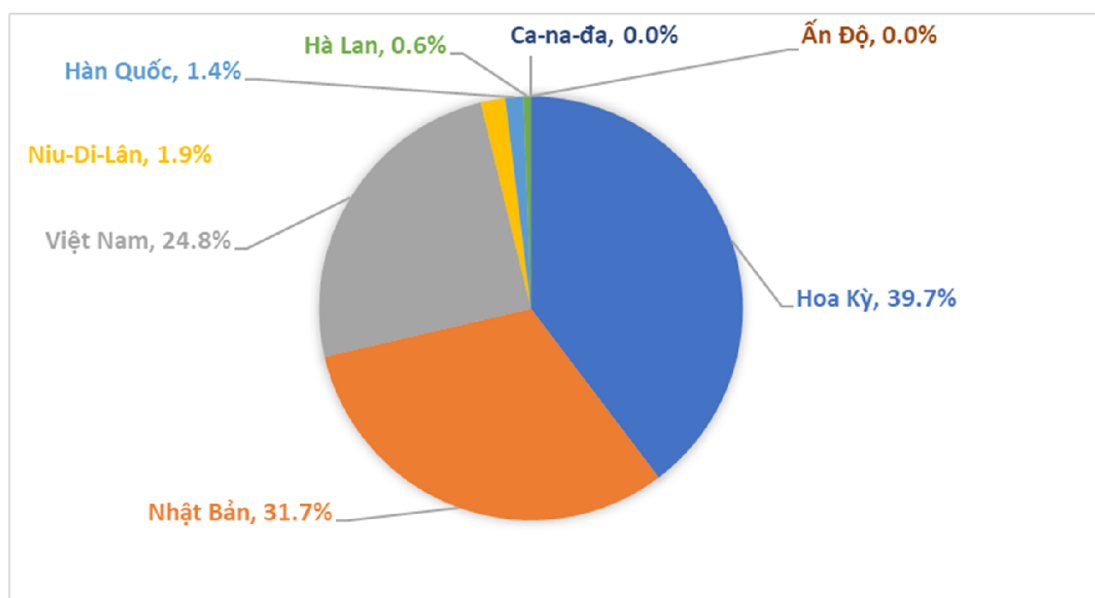


*Nguồn: IHS Markit*

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 bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu thép cán nóng của Mê-hi-cô giảm 50,6% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 215,4 triệu USD. Hoa Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu thép cán nóng lớn nhất sang thị trường Mê-hi-cô, đạt 96,2 triệu USD, chiếm 44,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Nhật Bản xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 67,7 triệu USD, chiếm 31,4% 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 72,4% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 16,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Mê-hi-cô. Niu Di-Lân xếp vị trí thứ tư các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 15,1 triệu USD, chiếm 7% 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 7T/2024 và 7T/2025**

<b>Nguồn cung ứng vào Mê-hi-cô</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Hoa Kỳ	148.558.156	96.238.029	-35,2%	44,7%
Nhật Bản	133.778.441	67.698.899	-49,4%	31,4%
Việt Nam	131.577.322	36.380.536	-72,4%	16,9%
Niu Di-Lân	9.958.961	15.075.206	51,4%	7,0%
Hàn Quốc	8.928.583		-100,0%	0,0%
Hà Lan	3.614.805		-100,0%	0,0%

*Nguồn: IHS Markit*

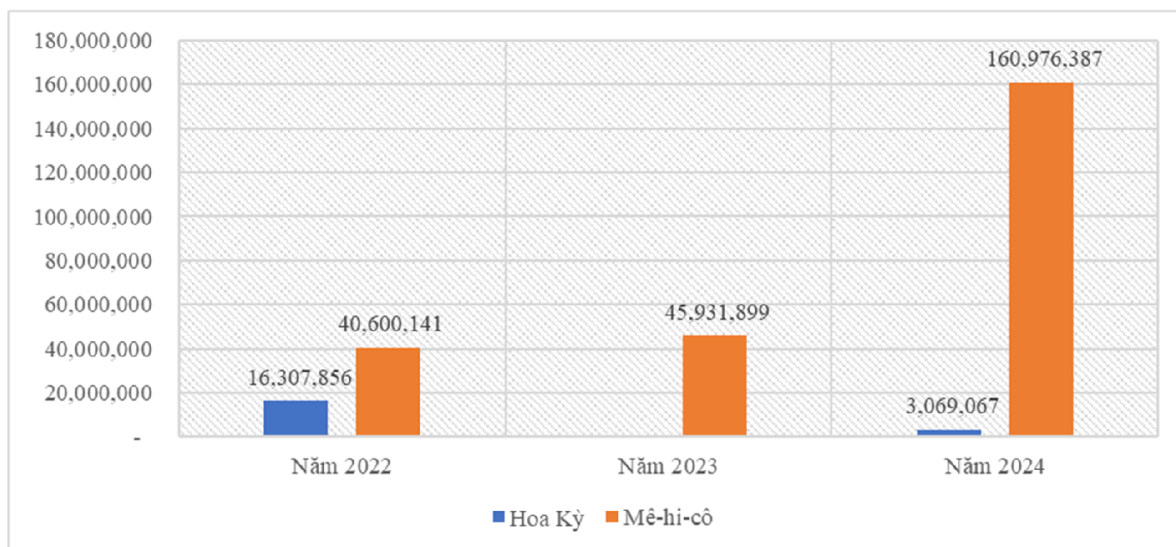
### **Tình hình xuất khẩu thép cán nóng sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô từ Việt Nam**

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

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

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

Đơn vị: USD

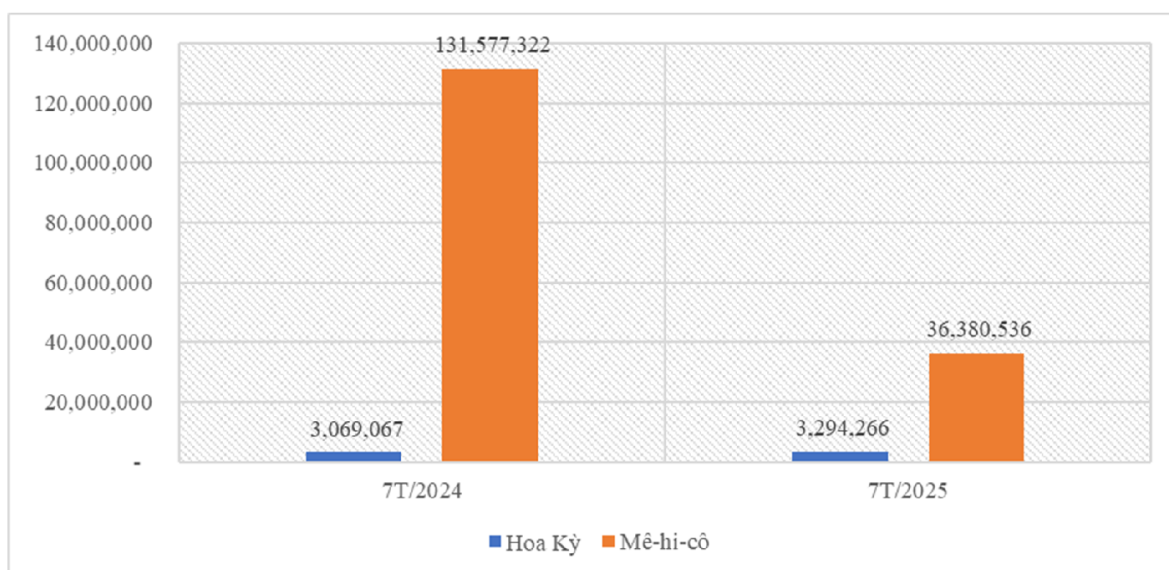


Nguồn: IHS Markit

Trong bảy 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 bảy tháng đầu năm 2025 giảm 72,4% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 36,4 triệu USD.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam sang Hoa Kỳ và Mê-hi-cô trong 7T/2024 và 7T/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 bảy 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 chịu tác động mạnh từ xu hướng gia tăng sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại của hai thị trường này đối với các sản phẩm thép nhập khẩu. Thép cán nóng là mặt hàng cơ bản của ngành thép, được sử dụng rộng rãi trong các lĩnh vực xây dựng, cơ khí chế tạo, ô tô và đóng tàu, đồng thời cũng là nhóm hàng có kim ngạch 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, chi phí sản xuất trong nước vẫn ở mức cao và tình trạng dư thừa công suất của ngành thép toàn cầu chưa được giải quyết triệt để, việc gia tăng nhập khẩu thép cán nóng từ Việt Nam có thể bị ngành sản xuất nội địa tại hai thị trường này coi là

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

Trước bối cảnh đó, trong bảy 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 theo dõi và 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 liên quan tại Hoa Kỳ và EU, cũng như những thay đổi trong chính sách thương mại, quy định về thuế quan, hạn ngạch và tiêu chuẩn kỹ thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây dựng và duy trì hệ thống sổ sách

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

Bên cạnh các biện pháp mang tính tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu thép cán nóng của Việt Nam trong giai đoạn bảy tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại thép cán nóng và từng bước chuyển sang các phân khúc sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn và môi trường của Hoa Kỳ và 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 nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn góp phần giảm nguy cơ bị cáo buộc cạnh tranh không lành mạnh dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào hai thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành thép và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm, được hướng dẫn về thủ tục và kỹ năng ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, cũng như chủ động tham gia và hợp tác đầy đủ trong quá trình điều tra nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và của ngành thép Việt Nam trên thị trường quốc tế.

## II. Kính nổi

### 1. Mô tả mặt hàng

Mặt hàng kính nổi (Float Glass) là một loại sản phẩm kính phẳng được sản xuất theo công nghệ hiện đại, có bề mặt nhẵn, phẳng tuyệt đối và độ trong suốt cao, được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực như xây dựng,

nội thất, ô tô, điện tử và năng lượng. Kính nổi được tạo ra thông qua quy trình sản xuất kính nổi (Float Process) – công nghệ tiên tiến do Pilkington (Anh) phát minh vào giữa thế kỷ XX, hiện được áp dụng phổ biến trên toàn thế giới. Vật liệu chính để sản xuất kính nổi là cát silica ( $\text{SiO}_2$ ), kết hợp với soda ( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ), đá vôi ( $\text{CaCO}_3$ ), dolomite, oxit nhôm ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ ) và một số phụ gia khác nhằm cải thiện độ bền, độ truyền sáng và khả năng chịu nhiệt. Hỗn hợp nguyên liệu sau khi được phối trộn theo tỷ lệ tiêu chuẩn sẽ được nấu chảy trong lò ở nhiệt độ khoảng  $1.500^\circ\text{C}$  để tạo thành dung dịch thủy tinh lỏng đồng nhất.

Trong giai đoạn then chốt của quy trình, thủy tinh nóng chảy được rót liên tục lên bề mặt bể thiếc nóng chảy (float bath) – nơi kính tự trải phẳng và dàn đều nhờ trọng lực và sức căng bề mặt, tạo thành một lớp kính phẳng có độ dày đồng nhất và hai bề mặt song song tuyệt đối. Khi di chuyển trên bể thiếc, tấm kính dần được làm nguội và tôi ủ (annealing) trong lò ủ có nhiệt độ giảm dần để loại bỏ ứng suất nội, giúp kính có độ bền cơ học và độ ổn định cao hơn. Sau đó, kính được cắt theo kích thước tiêu chuẩn hoặc theo yêu cầu của khách hàng, kiểm tra chất lượng bằng hệ thống tự động để đảm bảo đạt các chỉ tiêu về độ phẳng, độ

trong, không có bọt khí, vết xước hay biến dạng.

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

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

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

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

## Quy trình sản xuất

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

Trước hết, nguyên liệu đầu vào gồm cát silica ( $\text{SiO}_2$ ) – chiếm khoảng 70% thành phần, cùng với soda ( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ), đá vôi ( $\text{CaCO}_3$ ), dolomite ( $\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$ ), feldspar và một số phụ gia khác như oxit nhôm ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ ), oxit sắt, hoặc chất khử để kiểm soát màu sắc và tính chất của kính. Các nguyên liệu này được phối trộn chính xác theo tỷ lệ quy định và nạp liên tục vào lò nấu. Trong lò, hỗn hợp được nấu chảy ở nhiệt độ từ  $1.500^\circ\text{C}$  đến  $1.600^\circ\text{C}$ , tạo thành khối thủy tinh lỏng đồng nhất.

Để đảm bảo tính trong suốt và loại bỏ bọt khí, dòng thủy tinh nóng chảy sẽ được khuấy đều và tinh luyện trong vùng nhiệt cao trước khi chảy sang công đoạn kế tiếp.

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

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

ổn định quang học cao, sẵn sàng cho công đoạn kiểm tra và cắt thành phẩm.

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

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

Kết quả của quy trình này là những tấm kính phẳng, trong suốt, có bề mặt

nhẵn như gương, có thể được sử dụng trực tiếp hoặc gia công tiếp thành các sản phẩm khác như kính cường lực, kính dán an toàn, kính phản quang, kính Low-E hoặc kính gương trang trí. Nhờ áp dụng công nghệ kính nổi, ngành công nghiệp kính hiện nay đã đạt được bước tiến vượt bậc về năng suất, chất lượng và tính kinh tế, đồng thời góp phần cung cấp nguồn vật liệu hiện đại, bền vững cho các ngành xây dựng, giao thông vận tải, công nghiệp năng lượng và điện tử trên toàn cầu.

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

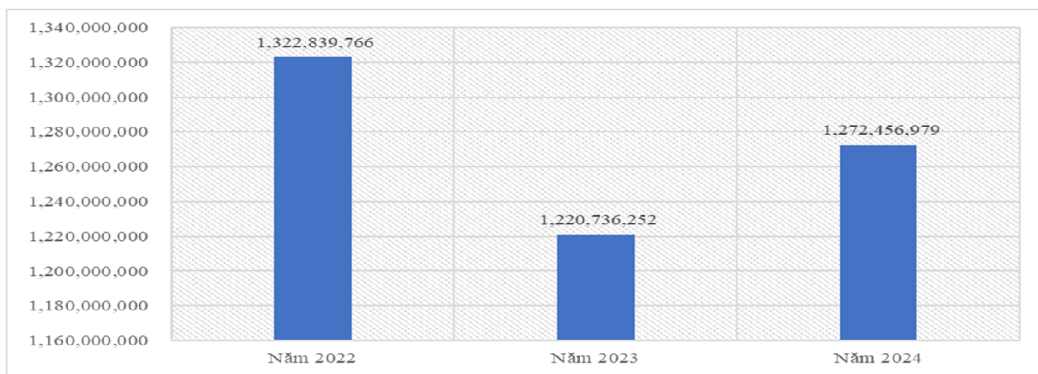
### **2.1. Thị trường Hoa Kỳ**

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

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

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

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



*Nguồn: IHS Markit*

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

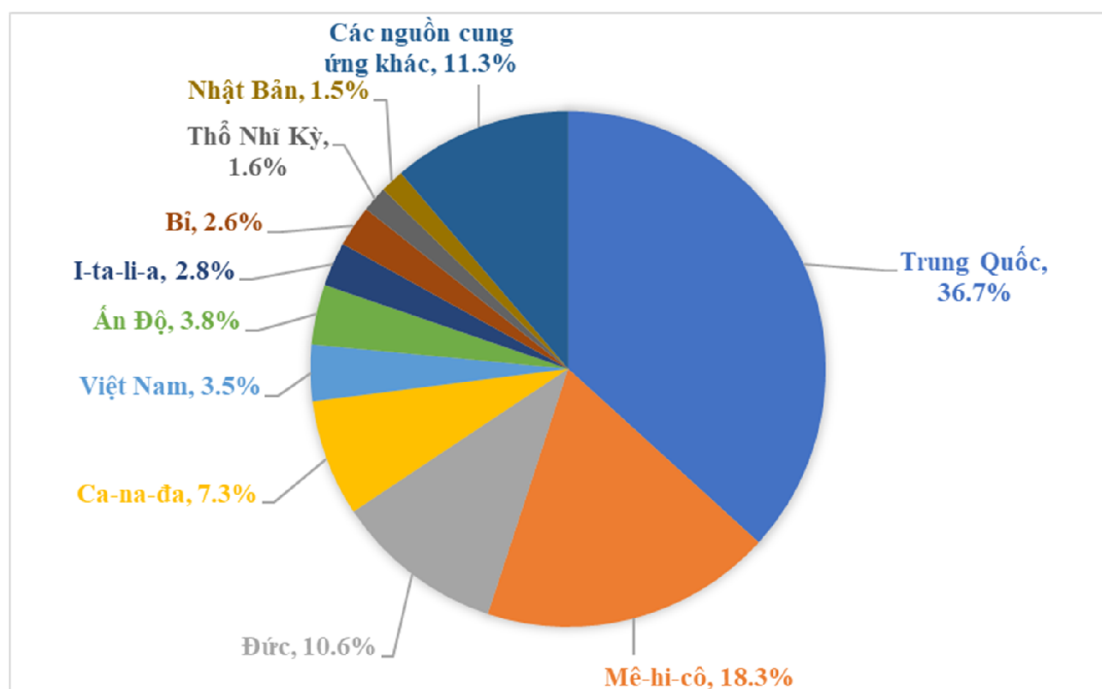
*Đơn vị: USD*

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

*Nguồn: IHS Markit*

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

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

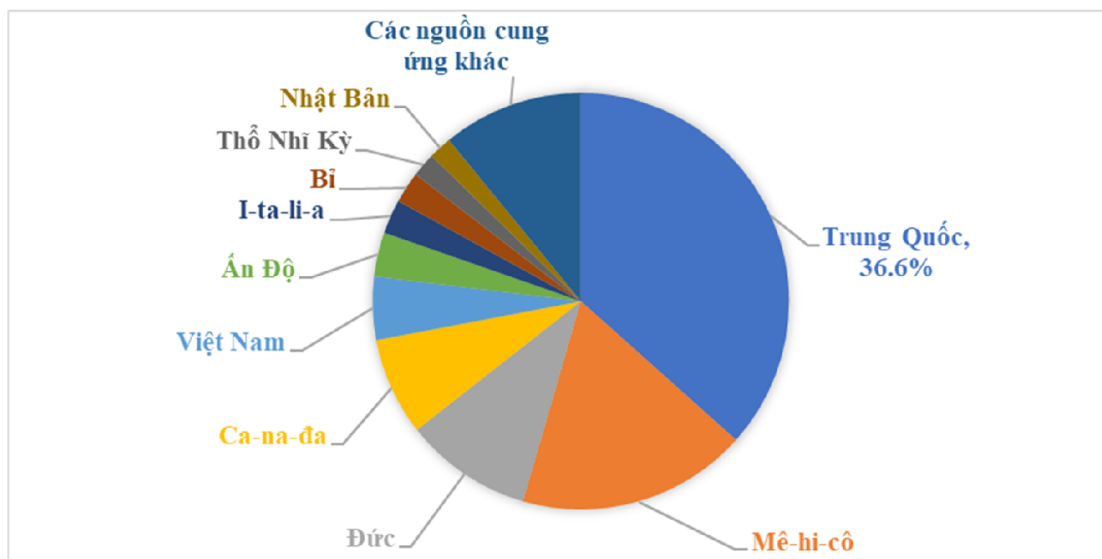


Nguồn: IHS Markit

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

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của Hoa Kỳ giảm 3,1% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 721,6 triệu USD. Trung Quốc

tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ, đạt 191,4 triệu USD, chiếm 26,5% 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 129,7 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 173,2% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 91 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 69 triệu USD, 60 triệu USD và 26,3 triệu USD.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 7T/2024 và 7T/2025**

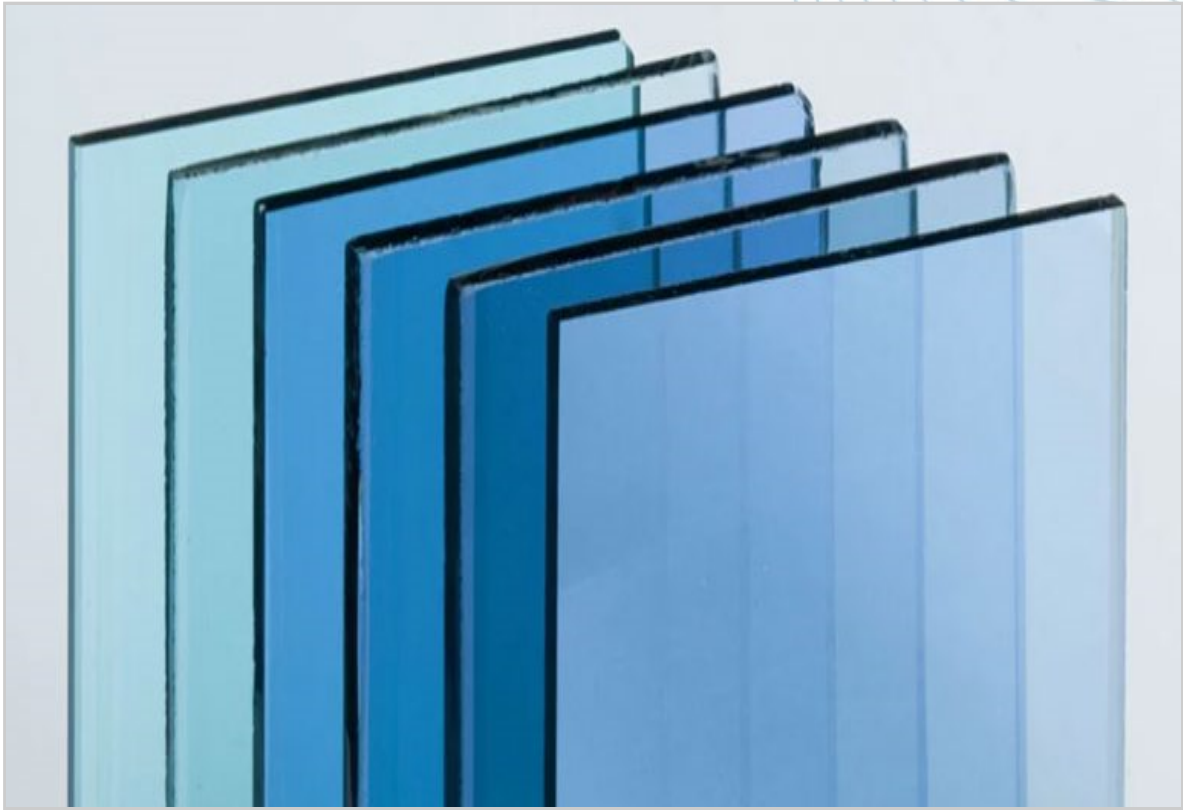
*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Trung Quốc	273.855.380	191.383.707	-30,1%	26,5%
Mê-hi-cô	134.704.195	129.696.469	-3,7%	18,0%
Việt Nam	33.297.121	90.955.766	173,2%	12,6%
Đức	79.857.609	68.959.565	-13,6%	9,6%
Ca-na-đa	56.815.018	59.514.091	4,8%	8,2%
Ấn Độ	24.134.988	26.297.438	9,0%	3,6%
I-ta-li-a	20.156.518	20.595.469	2,2%	2,9%
Bỉ	18.639.497	16.712.531	-10,3%	2,3%
Thổ Nhĩ Kỳ	13.667.264	14.960.645	9,5%	2,1%
Nhật Bản	10.866.460	13.138.300	20,9%	1,8%

*Nguồn: IHS Markit*

## 2.2. Thị trường EU

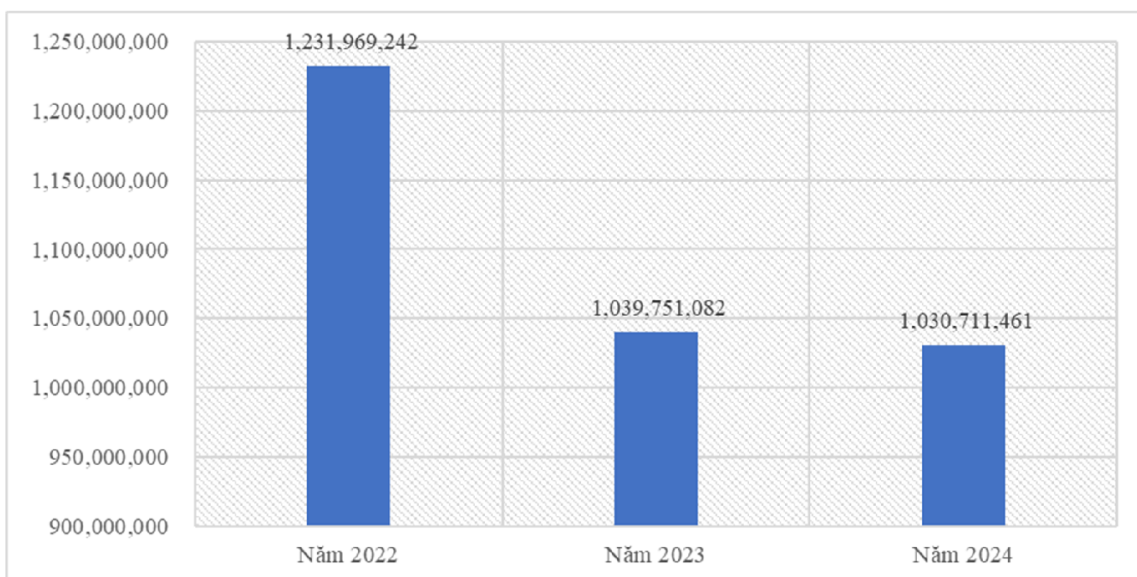
EU là thị trường có nhu cầu ổn định về sản phẩm kính nổi, đặc biệt trong các lĩnh vực xây dựng xanh, tiết kiệm năng lượng và tái cấu trúc hạ tầng sau đại dịch.



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*

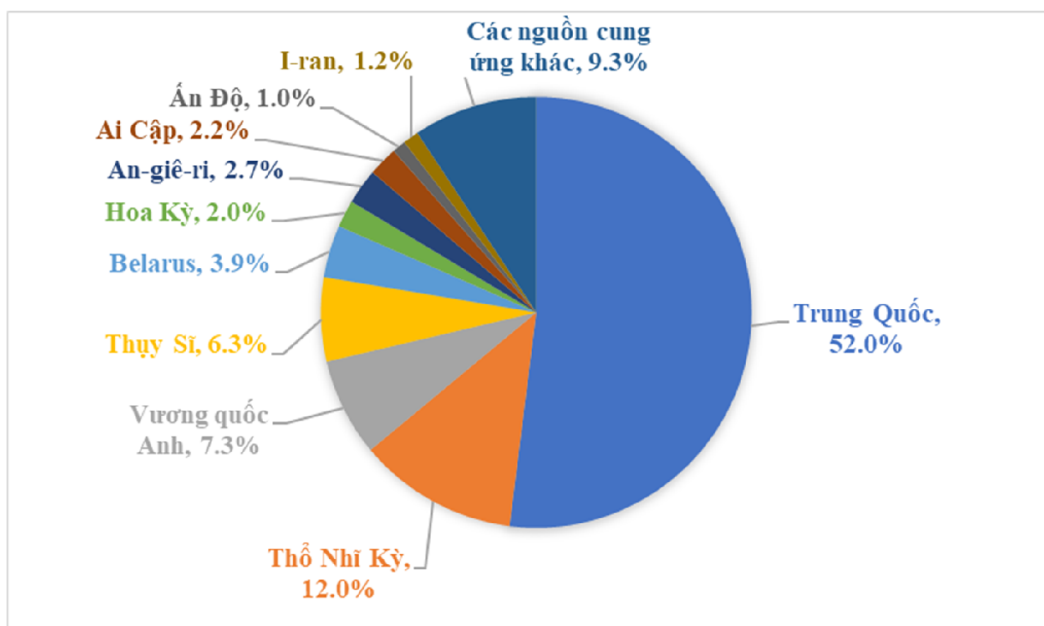
<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>2023 so với 2024</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Trung Quốc	540.574.094	588.327.715	8,8%	52,0%	57,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	124.688.856	130.135.678	4,4%	12,0%	12,6%
Vương quốc Anh	76.291.836	72.535.076	-4,9%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

*Nguồn: IHS Markit*

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

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

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

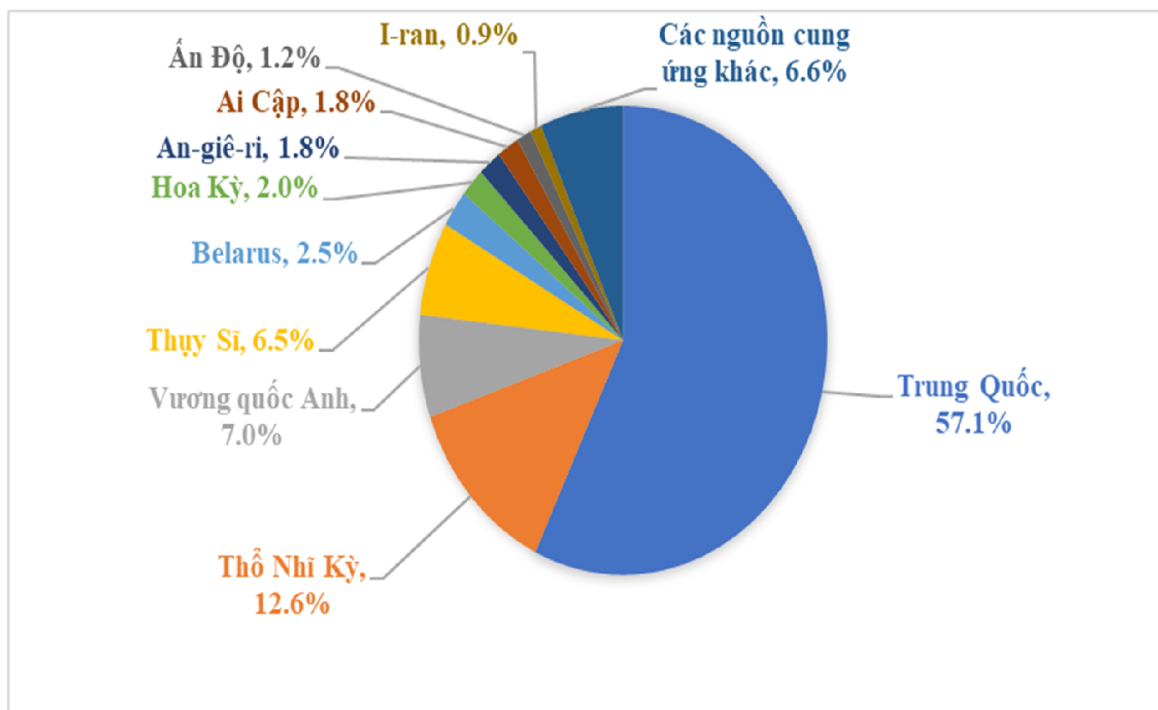


*Nguồn: IHS Markit*

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

0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU, xếp vị trí thứ mười bốn các nguồn cung ứng kính nổi vào thị trường EU.

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



*Nguồn: IHS Markit*

Trong bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu kính nổi của EU tăng 16% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 672,1 triệu USD. Trung Quốc là quốc gia có trị giá xuất khẩu kính nổi lớn nhất sang thị trường EU, đạt 417,2 triệu USD, chiếm 62,1% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thổ Nhĩ Kỳ xếp vị trí thứ hai trong số các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt 71,9 triệu USD, chiếm 10,7% 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 49,9 triệu USD, chiếm 7,4% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, An-giê-ri và Hoa Kỳ lần lượt xếp vị trí thứ tư, thứ năm và thứ sáu các nguồn cung ứng lớn với kim ngạch xuất khẩu đạt lần lượt là 40,8 triệu USD, 14,3 triệu USD và 11 triệu USD. Trong bảy tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm nhẹ xuống 0,4% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 3,1 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 7T/2024 và 7T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Trung Quốc	311.680.637	417.153.013	33,8%	62,1%
Thổ Nhĩ Kỳ	77.114.627	71.907.558	-6,8%	10,7%
Vương quốc Anh	41.836.790	49.873.288	19,2%	7,4%
Thụy Sĩ	39.289.723	40.766.309	3,8%	6,1%
An-giê-ri	12.240.900	14.325.836	17,0%	2,1%
Hoa Kỳ	12.090.969	10.965.736	-9,3%	1,6%
Ai Cập	11.410.894	10.858.294	-4,8%	1,6%
I-ran	6.532.698	6.670.079	2,1%	1,0%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	5.635.780	6.458.582	14,6%	1,0%
Ấn Độ	7.359.838	5.398.097	-26,7%	0,8%
Nhật Bản	4.291.872	5.270.366	22,8%	0,8%
In-đô-nê-xi-a	3.589.417	4.658.738	29,8%	0,7%
Việt Nam	3.049.852	3.061.771	0,4%	0,5%

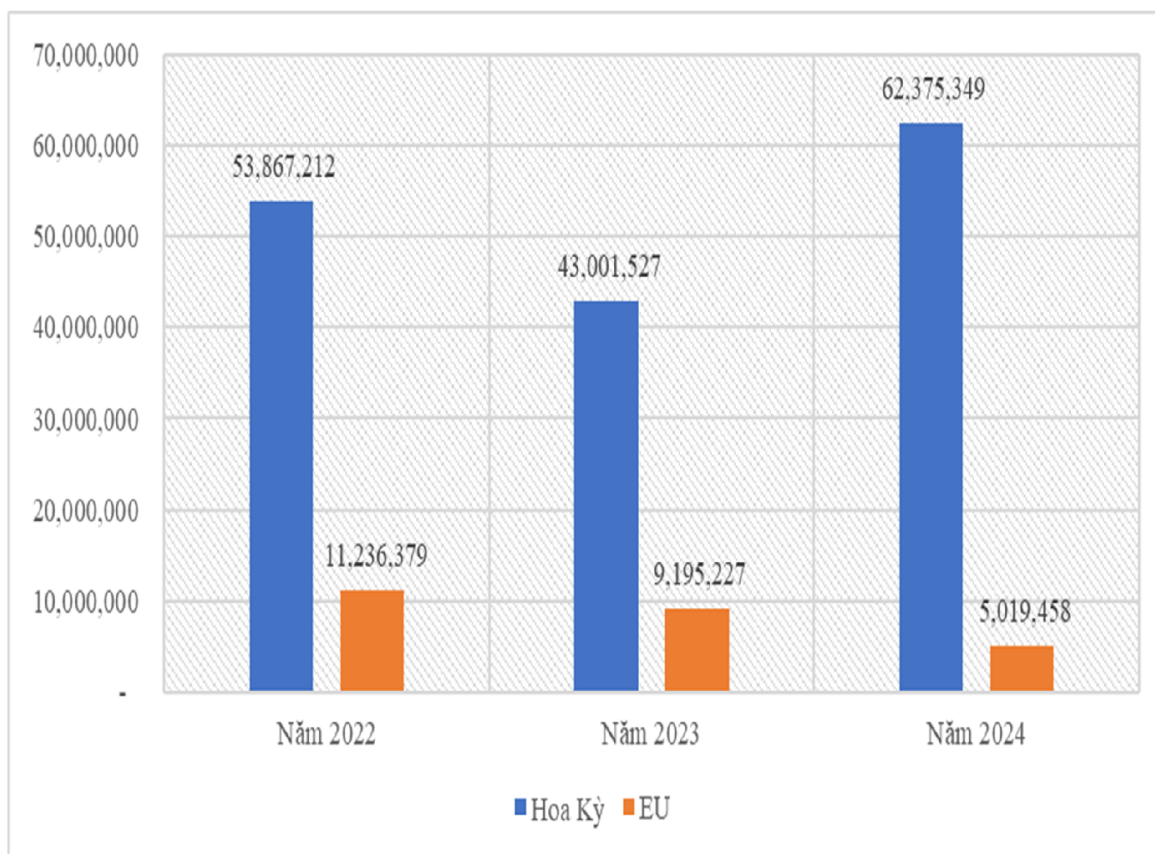
*Nguồn: IHS Markit***Tình hình xuất khẩu kính nổi sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam**

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

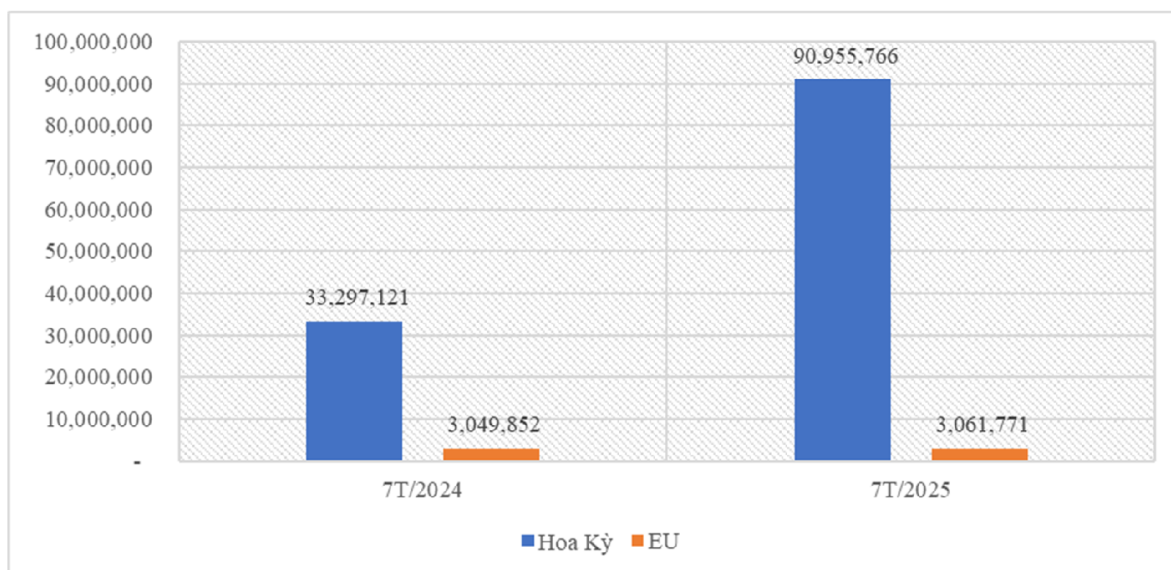


Nguồn: IHS Markit

Trong bảy tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng lên đến 173,2% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 91 triệu USD. Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang EU lại có sự sụt giảm xuống 0,4% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 3,1 triệu USD.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu kính nổi của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 7T/2024 và 7T/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 bảy 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 tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này duy trì xu hướng tăng cường bảo hộ ngành sản xuất trong nước đối với các mặt hàng vật liệu xây dựng có mức độ cạnh tranh cao. Kính nổi là sản phẩm được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực xây dựng và sản xuất công nghiệp, đồng thời cũng là mặt hàng từng bị điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp tại nhiều thị trường, trong đó có Hoa Kỳ và EU. Trong bối cảnh nhu cầu xây dựng tại hai thị trường này phục hồi chậm, chi phí năng lượng và chi phí sản xuất trong nước vẫn ở mức cao, việc gia tăng nhập khẩu kính nổi

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

Trước bối cảnh đó, trong bảy tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu kính nổi 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 theo dõi và cập nhật thông tin về các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại liên quan đến kính nổi và các sản phẩm kính tương tự tại Hoa Kỳ và EU, cũng như những thay đổi trong chính sách thương mại, quy định về thuế quan, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn kỹ thuật của hai thị trường này. Doanh nghiệp cần xây

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

Bên cạnh các biện pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu kính nổi của Việt Nam trong giai đoạn bảy tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại kính nổi và từng bước chuyển sang các dòng sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn và môi trường của Hoa Kỳ và EU. Việc đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến

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

### **III. Dây và cáp điện bằng nhôm**

#### **1. Mô tả mặt hàng**

Mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm là một trong những vật tư kỹ thuật quan trọng, đóng vai trò thiết yếu trong lĩnh vực truyền tải và phân phối điện năng. Sản phẩm này được chế tạo chủ yếu từ nhôm tinh khiết hoặc

hợp kim nhôm có khả năng dẫn điện cao, đồng thời được kết cấu nhiều lớp nhằm đảm bảo cả tính dẫn điện, cơ học và an toàn khi sử dụng. Cấu tạo cơ bản của dây và cáp điện bằng nhôm gồm phần lõi dẫn điện làm từ các sợi nhôm hoặc hợp kim nhôm xoắn lại với nhau để tăng độ linh hoạt, lớp cách điện bên ngoài thường được làm từ vật liệu tổng hợp như PVC (polyvinyl chloride) hoặc XLPE (cross-linked polyethylene) giúp chống rò điện, chịu nhiệt, chịu ẩm và tăng khả năng cách điện trong điều kiện vận hành khắc nghiệt. Một số loại dây cáp nhôm cao cấp còn có thêm lớp giáp bảo vệ bằng thép hoặc nhôm nhằm chống tác động cơ học, côn trùng và môi trường ăn mòn.

So với dây đồng, dây và cáp điện bằng nhôm có ưu điểm nổi bật về trọng lượng nhẹ hơn khoảng 30–50%, giúp giảm tải trọng cho các công trình điện và dễ dàng trong vận chuyển, lắp đặt, đặc biệt là đối với các hệ thống đường dây điện trên không dài hàng chục hoặc hàng trăm kilômét. Nhôm cũng là vật liệu dồi dào, giá thành thấp hơn đồng, góp phần đáng kể trong việc tiết giảm chi phí đầu tư ban đầu cho các dự án truyền tải điện năng, hạ tầng năng lượng và xây dựng dân dụng. Bên cạnh đó, nhôm có khả năng chống ăn mòn tốt hơn trong môi

trường không khí, đặc biệt khi được phủ lớp oxide bảo vệ tự nhiên, giúp kéo dài tuổi thọ sản phẩm trong điều kiện khí hậu ẩm hoặc vùng ven biển. Tuy nhiên, do độ dẫn điện của nhôm chỉ bằng khoảng 61% so với đồng, nên để đạt được cùng khả năng dẫn điện, tiết diện dây nhôm cần lớn hơn. Ngoài ra, nhôm có xu hướng giòn, dễ gãy khi uốn nhiều lần, và dễ bị oxy hóa tại các đầu nối, nên đòi hỏi kỹ thuật lắp đặt, đầu nối và bảo trì đặc biệt để đảm bảo an toàn và hiệu quả sử dụng lâu dài.

Trên thị trường hiện nay, dây và cáp điện bằng nhôm được phân loại đa dạng tùy theo cấu trúc và mục đích sử dụng, bao gồm: dây nhôm lõi thép (ACSR) thường dùng cho đường dây tải điện trên không do có khả năng chịu lực kéo lớn; dây nhôm lõi nhôm (AAC) dùng trong truyền tải ngắn; cáp nhôm bọc cách điện (ABC) được ứng dụng trong mạng điện phân phối trung áp và hạ áp ở khu vực đô thị hoặc nông thôn; cùng các loại cáp nhôm bọc XLPE dùng trong hệ thống điện ngầm, nhà máy công nghiệp và các công trình hạ tầng kỹ thuật. Những sản phẩm này đều được sản xuất theo các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế như IEC 61089, ASTM B232, TCVN 5064:1994 nhằm bảo đảm chất lượng, độ bền cơ học và an toàn điện.

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

### ***Quy trình sản xuất***

Quy trình sản xuất dây và cáp điện bằng nhôm là một quá trình công nghệ phức tạp, đòi hỏi độ chính xác cao và tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế nhằm đảm bảo chất lượng, độ bền cơ học cũng như tính dẫn điện tối ưu của sản phẩm.

Toàn bộ quy trình thường gồm nhiều công đoạn liên hoàn, từ khâu chọn nguyên liệu, kéo sợi, xoắn bện, bọc cách điện, bọc vỏ bảo vệ, đến kiểm tra và đóng gói thành phẩm. Trước hết, nguyên liệu đầu vào là nhôm tinh khiết hoặc hợp kim nhôm chuyên dụng (thường có thêm các nguyên tố như magiê, silic hoặc boron để tăng độ bền và khả năng dẫn điện) sẽ được nấu chảy và đúc thành phôi tròn (billet). Các phôi này sau đó được kéo nguội hoặc kéo nóng qua nhiều khuôn giảm dần kích thước để tạo thành sợi nhôm có đường kính đúng tiêu chuẩn. Trong công đoạn này, các thông số như tốc độ kéo, nhiệt độ và lực căng dây được kiểm soát nghiêm ngặt nhằm đảm bảo sợi nhôm có bề mặt nhẵn, độ bền kéo và độ dẫn điện đạt yêu cầu.

Sau khi kéo sợi, nhôm sẽ được ủ nhiệt (annealing) để loại bỏ ứng suất nội, tăng độ dẻo và khả năng chịu uốn, giúp dây dễ dàng xử lý trong các công đoạn sau. Tiếp đến, nhiều sợi nhôm nhỏ được xoắn bện (stranding) lại với nhau bằng máy xoắn tốc độ cao để hình thành lõi dẫn điện có tiết diện lớn hơn, phù hợp với công suất truyền tải mong muốn. Ở giai đoạn này, tùy theo yêu cầu của từng loại sản phẩm, lõi nhôm có thể được kết hợp với lõi thép gia cường (đối với dây nhôm lõi

thép – ACSR) nhằm tăng độ chịu lực, hoặc chỉ gồm nhôm nguyên chất (dây nhôm lõi nhôm – AAC) nếu ứng dụng cho các đường dây ngắn và có độ căng thấp. Sau đó, lõi dẫn điện được đưa vào công đoạn bọc cách điện, sử dụng các vật liệu như PVC, XLPE hoặc PE chịu nhiệt được đun nóng chảy và phủ đều xung quanh lõi nhôm bằng máy đun chuyên dụng. Lớp cách điện này không chỉ giúp ngăn dòng điện rò rỉ ra ngoài mà còn bảo vệ dây cáp khỏi độ ẩm, tia UV, hóa chất và tác động cơ học trong quá trình vận hành.

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

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

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

sản phẩm có tính ổn định cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của ngành công nghiệp điện lực và xây dựng hạ tầng năng lượng hiện đại.

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

### **2.1. Thị trường Hoa Kỳ**

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

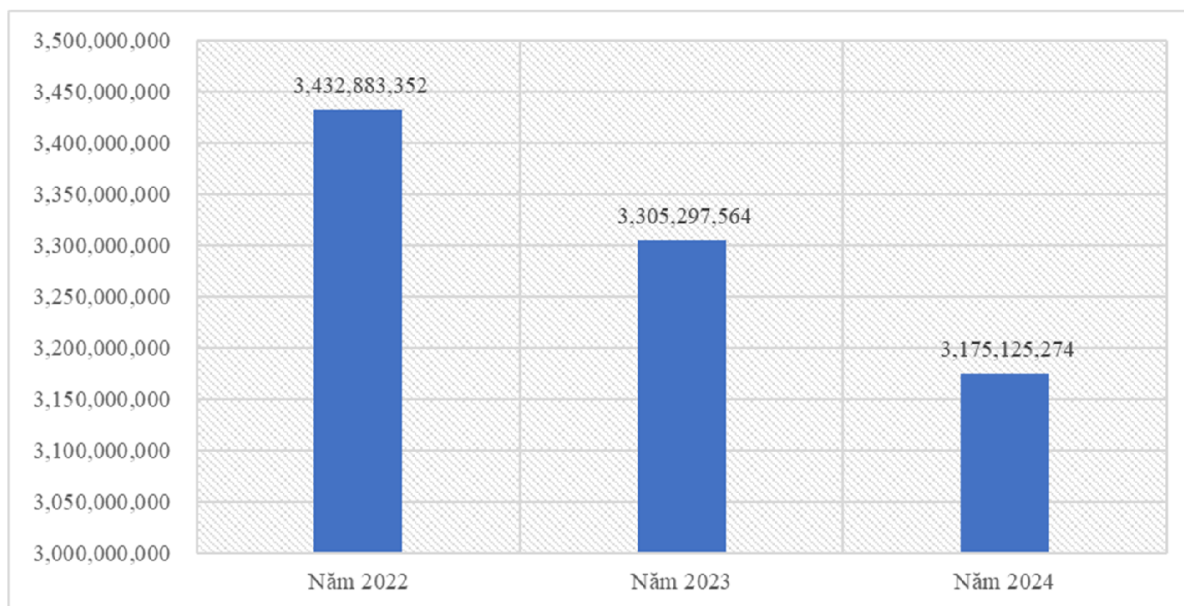
Dây và cáp điện bằng nhôm được ưa chuộng vì trọng lượng nhẹ, chi phí thấp hơn so với đồng và khả năng chống ăn mòn tốt. Đặc biệt trong các ứng dụng đường dây điện cao thế hoặc truyền tải xa, cáp nhôm thường được lựa chọn.

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



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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

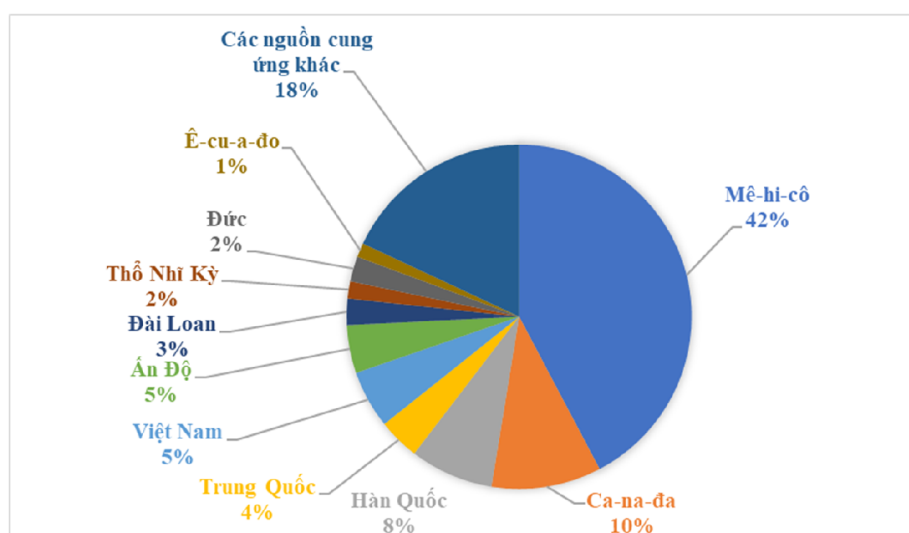
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

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

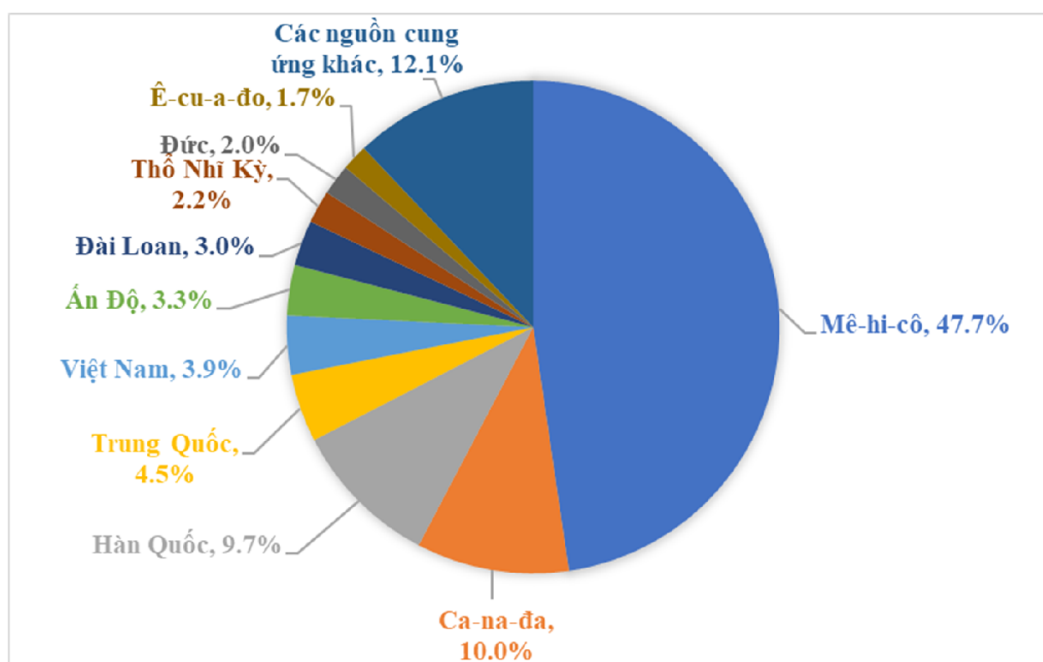
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



Nguồn: IHS Markit

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

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



Nguồn: IHS Markit

Trong bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Hoa Kỳ tăng 23,3% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,3 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 936,1 triệu USD, chiếm 41,4% 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 241 triệu USD, chiếm 10,7% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ca-na-đa xếp thứ ba với trị giá xuất khẩu đạt 188,1 triệu USD, chiếm 8,3% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ. Ấn Độ xếp thứ tư với trị giá xuất khẩu đạt 127,7 triệu USD, chiếm 5,6% 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 107,4 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 87,4 triệu USD, chiếm 3,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Hoa Kỳ.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường Hoa Kỳ 7T/2024 và 7T/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Mê-hi-cô	919.359.949	936.055.838	1,8%	41,4%
Hàn Quốc	184.447.880	241.035.283	30,7%	10,7%
Ca-na-đa	186.283.758	188.050.771	0,9%	8,3%
Ấn Độ	34.729.173	127.674.116	267,6%	5,6%
Việt Nam	68.826.944	107.410.390	56,1%	4,7%
Cam-pu-chia	9.031.269	87.357.322	867,3%	3,9%
Trung Quốc	74.883.427	77.277.467	3,2%	3,4%
Đài Loan	51.773.262	69.565.440	34,4%	3,1%
Ba Lan	28.018.299	59.899.910	113,8%	2,6%
Thổ Nhĩ Kỳ	38.876.460	53.639.526	38,0%	2,4%

*Nguồn: IHS Markit*

## 2.2. Thị trường EU

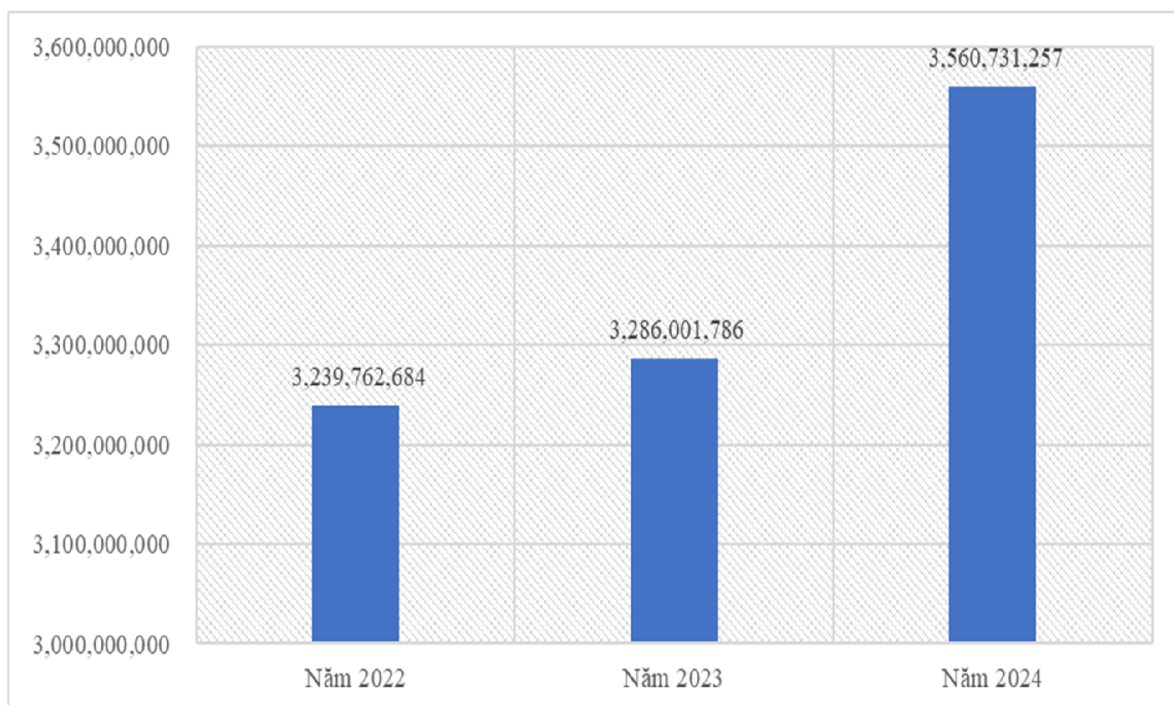
Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những khu vực phát triển công nghiệp và hạ tầng điện mạnh mẽ nhất thế giới, với nhu cầu lớn về dây và cáp điện phục vụ các lĩnh vực như truyền tải điện, xây dựng, công nghiệp và năng lượng tái tạo. Trong đó, dây và cáp điện bằng nhôm ngày càng được sử dụng rộng rãi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

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

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

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

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

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

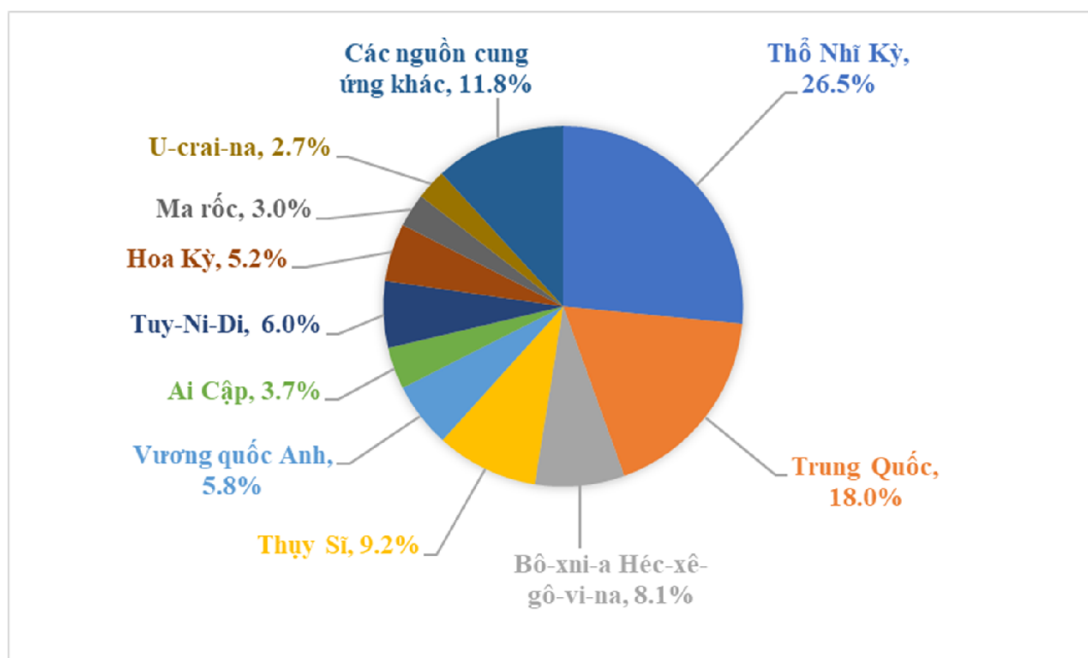
<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK năm 2023</b>	<b>Trị giá NK năm 2024</b>	<b>2023 so với 2024</b>	<b>Tỷ trọng năm 2023</b>	<b>Tỷ trọng năm 2024</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	871.937.317	961.589.832	10,3%	26,5%	27,0%
Trung Quốc	589.880.440	659.508.394	11,8%	18,0%	18,5%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	264.613.544	284.996.641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

*Nguồn: IHS Markit*

Năm 2023, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 871,9 triệu USD, chiếm 26,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 589,9 triệu USD, chiếm 18% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ, Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và Tuy-ni-di lần lượt xếp vị trí thứ ba, thứ

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

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

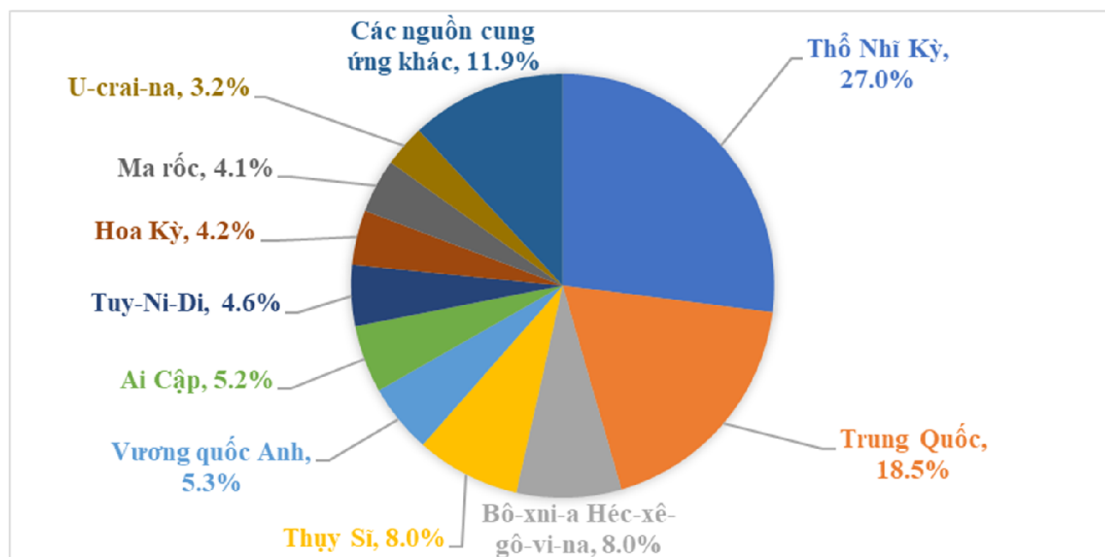


*Nguồn: IHS Markit*

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất dây và cáp điện bằng nhôm lớn nhất sang thị trường EU, trị giá xuất khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 961,6 triệu USD, chiếm 27% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc vẫn đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 659,5 triệu USD, chiếm 18,5% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. 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 bảy tháng đầu năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của EU tăng 13% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 2,3 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 631,8 triệu USD, chiếm 27,3% 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 26,5% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 439,2 triệu USD, chiếm 18,9% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na xếp vị trí thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 183,3 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 181,9 triệu USD, 135,3 triệu USD và 131,5 triệu USD. Trong bảy tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm xuống 35,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt gần 5 triệu USD, tiếp tục đứng thứ hai mươi ba trong số các nguồn cung ứng mặt hàng dây và cáp điện bằng nhôm sang thị trường EU.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào thị trường EU 7T/2024 và 7T/2025***Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK 7T/2024</b>	<b>Trị giá NK 7T/2025</b>	<b>7T/2025 so với 7T/2024</b>	<b>Tỷ trọng 2025</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	571.198.709	631.826.494	10,6%	27,3%
Trung Quốc	347.067.870	439.171.813	26,5%	18,9%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	171.901.736	183.304.008	6,6%	7,9%
Thụy Sĩ	171.744.785	181.898.291	5,9%	7,8%
Ai Cập	104.826.614	135.285.794	29,1%	5,8%
Ma rốc	60.041.792	131.498.101	119,0%	5,7%
Tuy-Ni-Di	94.672.348	117.873.352	24,5%	5,1%
Vương quốc Anh	116.017.999	106.013.358	-8,6%	4,6%
Hoa Kỳ	92.962.220	88.043.150	-5,3%	3,8%
U-crai-na	70.032.858	70.138.788	0,2%	3,0%
Ấn Độ	30.118.163	46.971.050	56,0%	2,0%
Đài Loan (Trung Quốc)	21.923.429	23.396.978	6,7%	1,0%
Mê-hi-cô	28.218.921	23.307.623	-17,4%	1,0%
Xéc-bi-a	20.039.449	22.553.917	12,5%	1,0%
Hàn Quốc	36.407.698	20.742.878	-43,0%	0,9%
Ma-xê-đô-ni-a	12.595.583	20.249.033	60,8%	0,9%
Xinh-ga-po	1.797.125	9.302.546	417,6%	0,4%
Nhật Bản	12.144.348	8.850.229	-27,1%	0,4%
Ô-man	2.338.225	8.657.898	270,3%	0,4%
Ma-lai-xi-a	6.616.791	8.629.547	30,4%	0,4%
Na Uy	7.352.542	7.434.565	1,1%	0,3%
U-dơ-bê-ki-xtan	2.270.742	6.352.196	179,7%	0,3%
Việt Nam	7.715.261	4.956.453	-35,8%	0,2%

*Nguồn: IHS Markit*

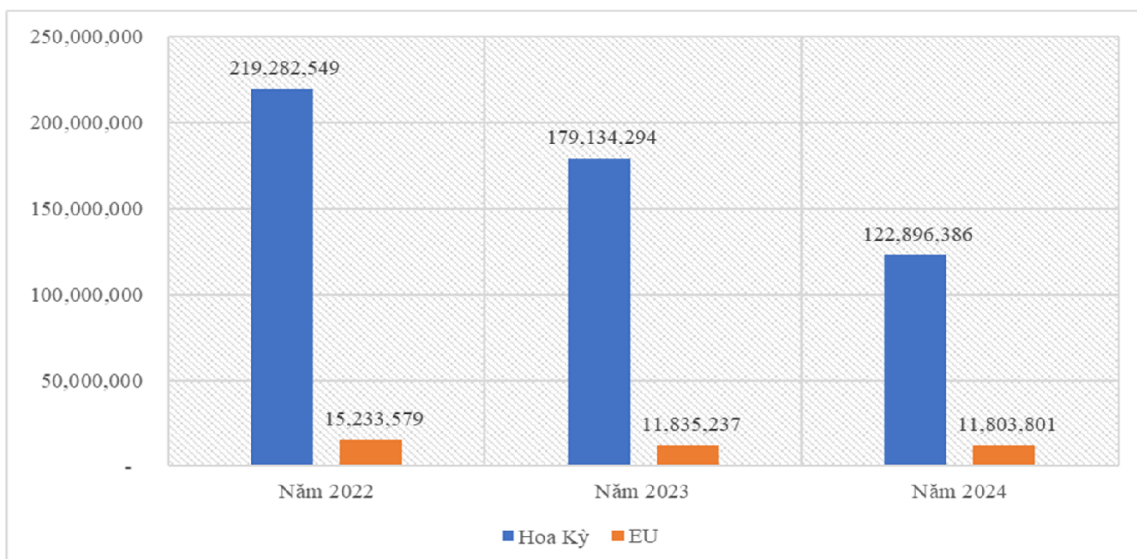
## Tình hình nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm sang Hoa Kỳ và EU từ Việt Nam

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

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

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

Đơn vị: USD

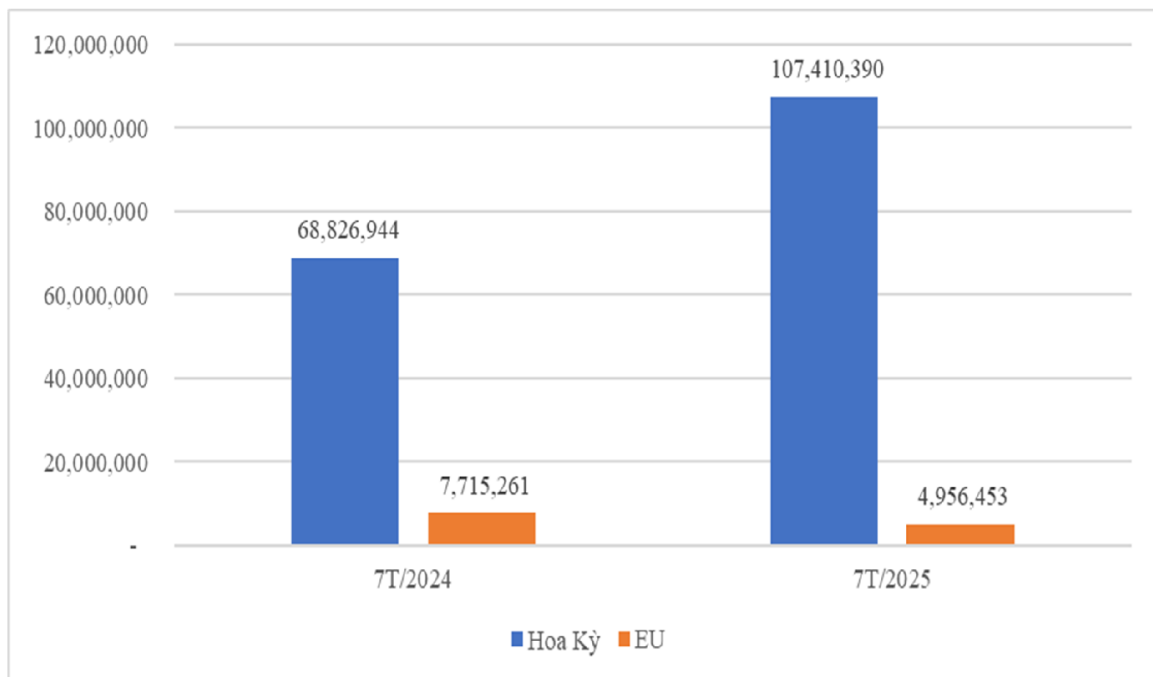


Nguồn: IHS Markit

Trong bảy tháng đầu năm 2025, trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ có sự gia tăng 56,1% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 107,4 triệu USD. Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang EU giảm xuống 35,8% so với cùng kỳ năm 2024, đạt 5 triệu USD.

### **Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU trong 7T/2024 và 7T/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 bảy tháng đầu năm 2025, hoạt động xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ và Liên minh châu Âu (EU) tiếp tục tiềm ẩn nhiều rủi ro liên quan đến các biện pháp phòng vệ thương mại trong bối cảnh hai thị trường này gia tăng các biện pháp bảo hộ đối với ngành sản xuất trong nước và siết chặt kiểm soát đối với các mặt hàng kim loại, vật liệu phục vụ hạ tầng năng lượng và xây dựng. Dây và cáp điện bằng nhôm là sản phẩm có mức độ cạnh tranh cao, được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực truyền tải điện, năng lượng tái tạo và xây dựng cơ sở hạ tầng, đồng thời cũng là nhóm hàng từng bị điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại tại Hoa Kỳ và EU đối với một số quốc gia. Trong bối cảnh nhu cầu đầu tư hạ tầng và chuyển dịch năng lượng tại Hoa Kỳ và EU gia tăng nhưng chi phí sản xuất trong nước ở mức cao, việc nhập khẩu dây và cáp điện bằng nhôm từ Việt Nam có xu hướng tăng có thể khiến ngành sản xuất nội địa tại hai thị trường này cho rằng hàng nhập khẩu gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể, từ đó làm gia tăng khả năng khởi xướng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, việc Hoa Kỳ và EU đang áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với dây và cáp điện bằng nhôm hoặc các sản phẩm nhôm liên quan từ một số quốc gia khác cũng làm gia tăng nguy cơ hàng hóa của Việt Nam bị nghi ngờ lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại thông qua thay đổi xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp hoặc thực hiện các công đoạn gia công, hoàn thiện không đủ để tạo ra xuất xứ mới.

Trước bối cảnh trên, trong bảy tháng đầu năm 2025, các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam cần đặc biệt nâng cao

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

Bên cạnh các giải pháp về tuân thủ pháp lý, doanh nghiệp xuất khẩu dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam trong giai đoạn bảy tháng đầu năm 2025 cần chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại và tăng hàm lượng công nghệ, đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn và môi trường của Hoa Kỳ và EU, đặc biệt là các yêu cầu liên quan đến tiết kiệm năng lượng, phát thải carbon và truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Việc đầu tư đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất theo hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải và kiểm soát chặt chẽ chất lượng không chỉ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn góp phần giảm nguy cơ bị cáo buộc cạnh tranh không lành mạnh dựa trên lợi thế chi phí thấp. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tránh phụ thuộc quá lớn vào hai thị trường Hoa Kỳ và EU trong bối cảnh rủi ro phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường phối hợp với các hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý nhà nước để kịp thời tiếp nhận thông tin cảnh báo sớm, được hướng dẫn về thủ tục và kỹ năng ứng phó với các vụ việc phòng vệ thương mại, cũng như chủ động tham gia và hợp tác

đầy đủ trong quá trình điều tra nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và của ngành dây và cáp điện bằng nhôm của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

## **IV. Nhôm thanh định hình**

### **1. Mô tả hàng hóa**

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

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

- Chuẩn bị phôi và khuôn:

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

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

- Gia nhiệt:

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

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

- Đùn ép tạo hình:

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

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

- Kéo căng và cắt:

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

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

- Hóa già:

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

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

- Kiểm tra chất lượng:

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

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

- Xử lý bề mặt và đóng gói:

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

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

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

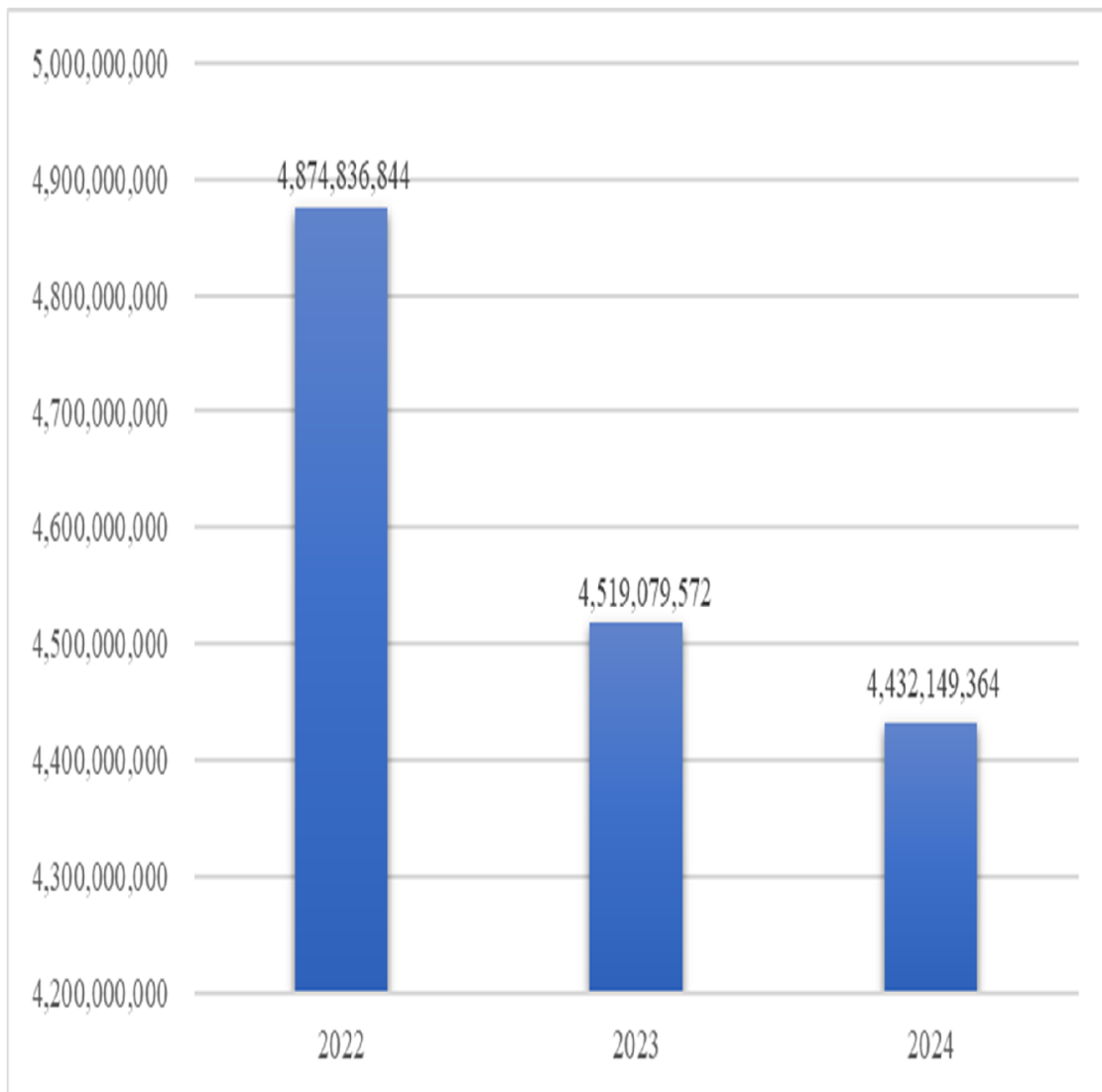
## 2. Tình hình xuất khẩu

### 2.1. Thị trường Hoa Kỳ

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

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

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

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

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

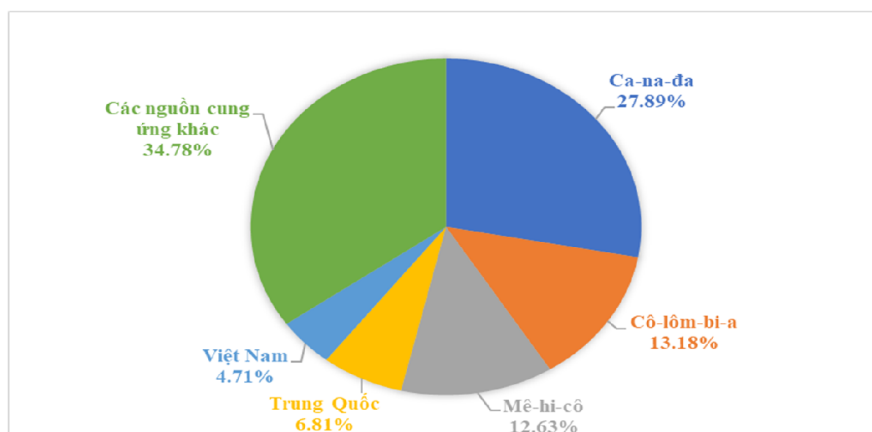
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

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

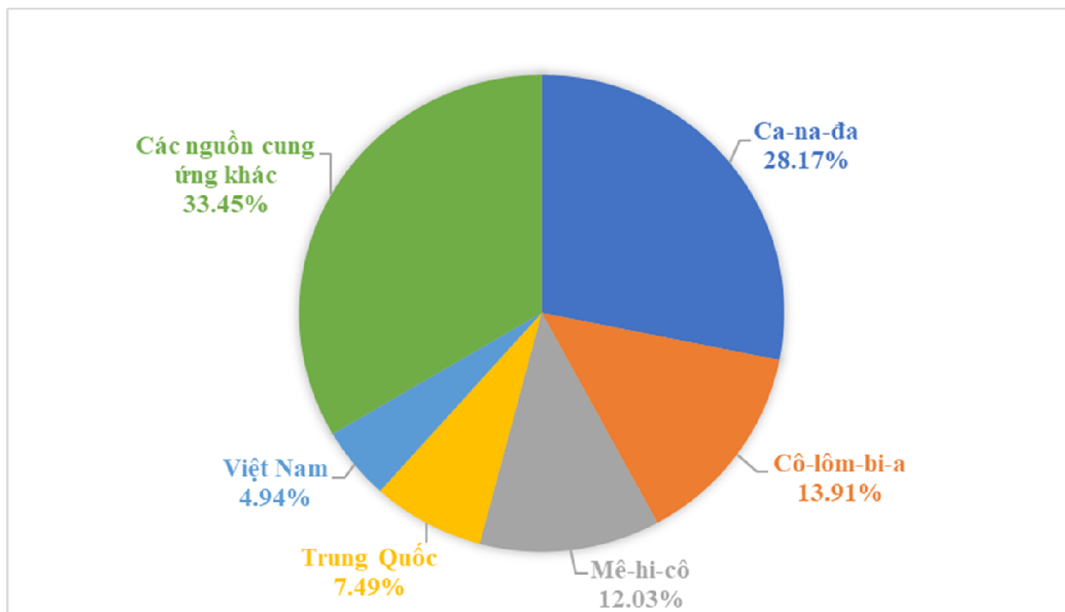
**Biểu đồ 2: Tỷ trọng các nguồn cung ứng chính nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2023**



Nguồn: IHS Markit

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

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



*Nguồn: IHS Markit*

Trong tháng 7 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của Hoa Kỳ giảm 17,9% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt xấp xỉ 315 triệu USD. Ca-na-đa vẫn là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang Hoa Kỳ, đạt 71,8 triệu USD, tuy nhiên giảm 33,4% so với cùng kỳ năm trước đó. Cô-lôm-bi-a tiếp tục giữ vị trí thứ hai, tăng nhẹ 8,8% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 58,9 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 7 năm 2025, đạt 33,9 triệu USD. Trung Quốc vượt lên đứng vị trí thứ tư các

nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 7 năm 2025, đạt 20,9 triệu USD. Nếu như trong tháng 7 năm 2024, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ đạt 17,8 triệu USD thì trong tháng 7 năm 2025, trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ tăng lên mức 20,7 triệu USD. Việt Nam đứng vị trí thứ năm trong các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang Hoa Kỳ trong tháng 7 năm 2025.

**Bảng 2: Các nguồn cung ứng chính vào Hoa Kỳ tháng 7/2024 và tháng 7/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào Hoa Kỳ</b>	<b>Trị giá NK tháng 7/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 7/2025</b>	<b>T7/2025 so với T7/2024</b>
Ca-na-đa	107.855.473	71.808.727	-33,42%
Cô-lôm-bi-a	54.157.480	58.936.915	8,83%
Mê-hi-cô	41.516.140	33.899.424	-18,35%
Trung Quốc	30.827.350	20.939.741	-32,07%
Việt Nam	17.754.711	20.690.531	16,54%

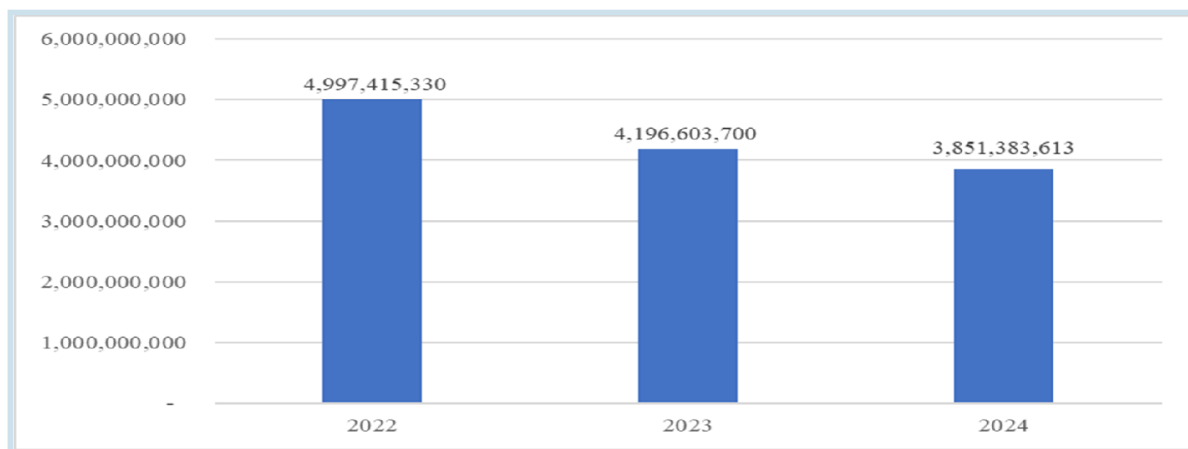
*Nguồn: IHS Markit*

## 2.2. Thị trường EU

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

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

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

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

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

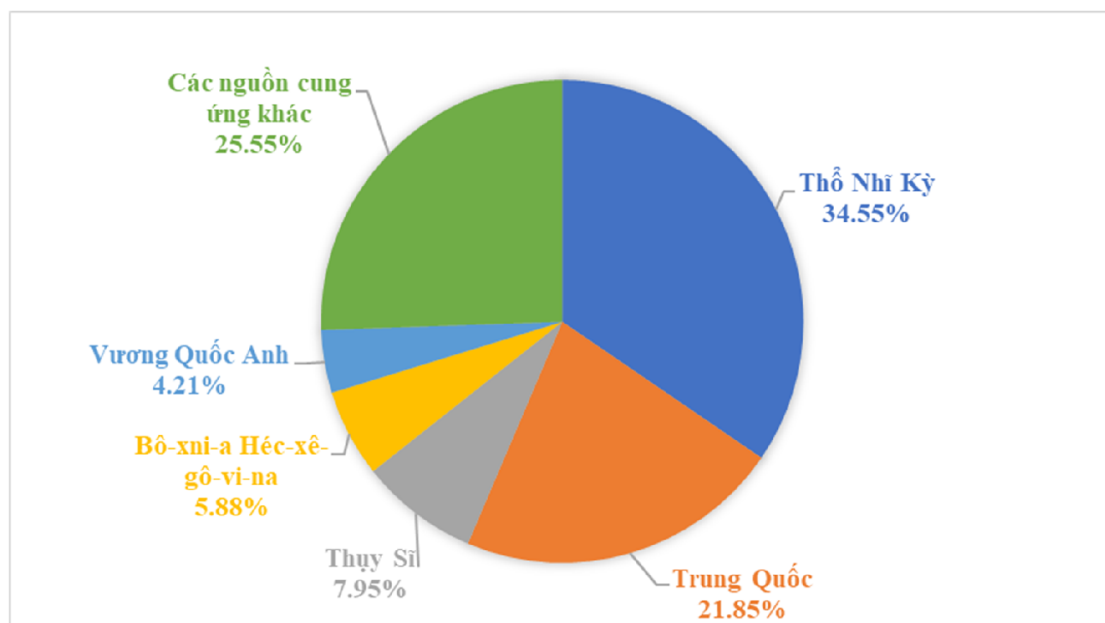
Đơn vị: USD

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

Nguồn: IHS Markit

Năm 2023, Thổ Nhĩ Kỳ dẫn đầu danh sách các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU. Kim ngạch của Thổ Nhĩ Kỳ đạt 1,4 tỷ USD, chiếm 34,55% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Trung Quốc đứng thứ hai với kim ngạch xuất khẩu đạt 917,1 triệu USD, chiếm 21,85% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Thụy Sĩ đứng thứ ba với kim ngạch xuất khẩu đạt 333,8 triệu USD. Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đứng thứ tư trong số các quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, kim ngạch xuất khẩu của Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na đạt 246,9 triệu USD, chiếm 5,88% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm cùng loại của EU. Vương Quốc Anh đứng thứ năm với kim ngạch xuất khẩu đạt 176,7 triệu USD. Tổng trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của các nguồn cung ứng khác đạt 1 tỉ USD, chiếm 25,55% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU, trong đó phải kể đến Hoa Kỳ (145,2 triệu USD), Na Uy (111,1 triệu USD), Xéc-bi-a (102,5 triệu USD), Ấn Độ (73,5 triệu USD) và Hàn Quốc (68,5 triệu USD). Việt Nam đứng thứ mười chín trong các nguồn cung ứng vào EU với kim ngạch rất nhỏ chỉ chiếm 0.56% tổng kim ngạch, đạt 23,6 triệu USD.

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

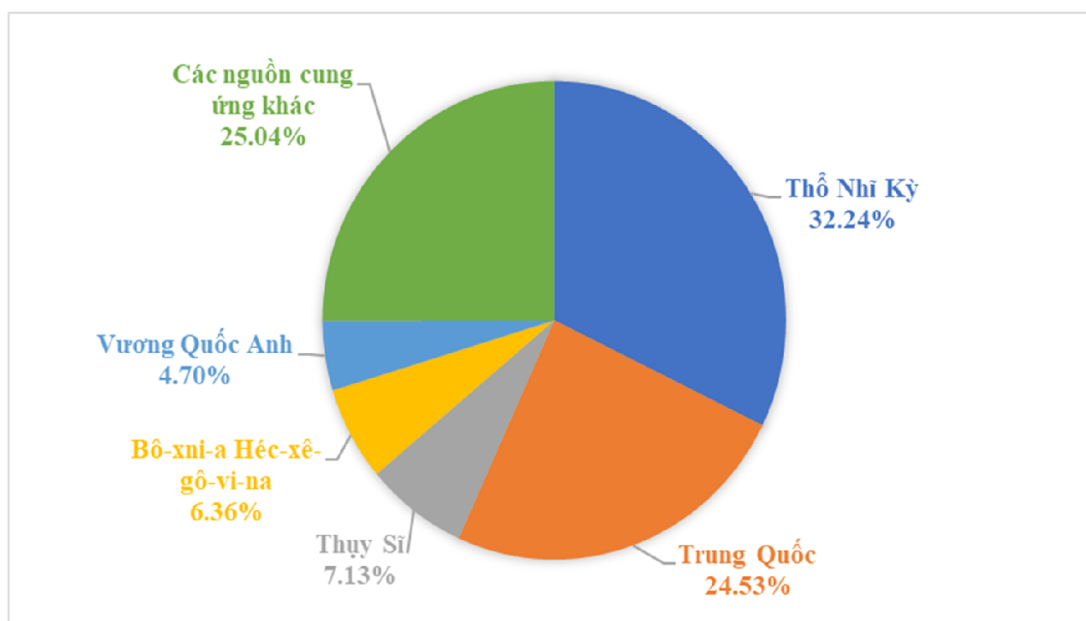


Nguồn: IHS Markit

Trong năm 2024, Thổ Nhĩ Kỳ tiếp tục là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 1,2 tỷ USD, chiếm 32,24% tổng kim

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

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



*Nguồn: IHS Markit*

Trong tháng 7 năm 2025, tổng kim ngạch nhập khẩu nhôm thanh định hình của EU tăng 20,66% so với cùng kỳ năm trước đó và đạt 388,9 triệu USD. Thổ Nhĩ Kỳ là quốc gia có trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình lớn nhất sang EU, đạt 136,6 triệu USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ hai giảm 11,5% so với cùng kỳ năm trước đó, đạt 85,2 triệu USD. Thụy Sĩ, Bồ-xni-a Héc-xê-gô-vi-na và

Vương quốc Anh lần lượt đứng vị trí thứ ba, thứ tư và thứ năm các nguồn cung ứng chính xuất khẩu mặt hàng nhôm thanh định hình sang EU trong tháng 7 năm 2025, đạt 30,9 triệu USD, 24,3 triệu USD và 20,5 triệu USD. Cả 03 quốc gia này đều chứng kiến mức tăng so với cùng kỳ năm trước đó.

**Bảng 4: Các nguồn cung ứng chính vào EU tháng 7/2024 và tháng 7/2025**

*Đơn vị: USD*

<b>Nguồn cung ứng vào EU</b>	<b>Trị giá NK tháng 7/2024</b>	<b>Trị giá NK tháng 7/2025</b>	<b>T7/2025 so với T7/2024</b>
Thổ Nhĩ Kỳ	131.051.603	136.640.309	4,26%
Trung Quốc	96.253.998	85.220.680	-11,46%
Thụy Sĩ	22.123.820	30.864.906	39,51%
Bô-xni-a Héc-xê-gô-vi-na	21.596.148	24.307.443	12,55%
Vương quốc Anh	16.047.335	20.542.751	28,01%

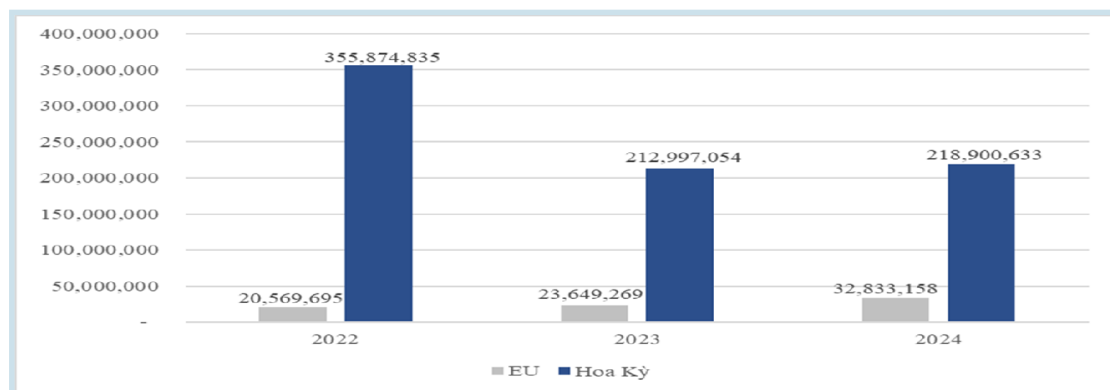
*Nguồn: IHS Markit*

### **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



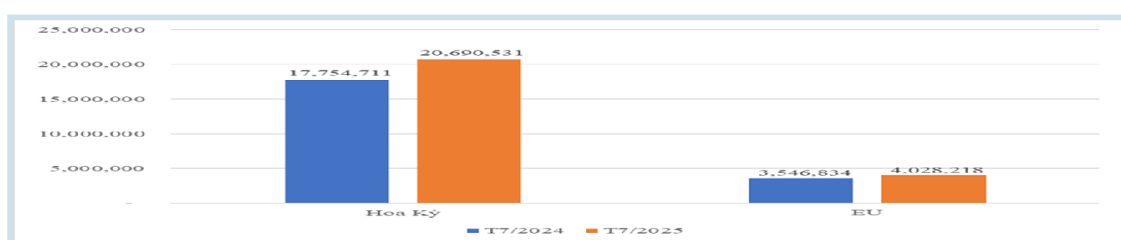
Nguồn: IHS Markit

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 7 năm 2025, xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ ở mức 20,7 triệu USD, tăng 1,2 lần so với cùng kỳ năm trước.

## Biểu đồ 8: Trị giá xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU tháng 7/2024 và tháng 7/2025

Đơn vị: USD



Nguồn: IHS Markit

Xuất khẩu nhôm thanh định hình của Việt Nam sang EU trong tháng 7 năm 2025 tăng 1,1 lần lên đến hơn 4 triệu USD so với cùng kì năm trước, tuy nhiên trị giá xuất khẩu sang EU vẫn còn rất hạn chế so với Hoa Kỳ.

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

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

Trong khi đó, ngày 24 tháng 10 năm 2023, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chính thức khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhôm thanh định hình và sản phẩm nhôm nhập khẩu từ 15 quốc gia và vùng lãnh thổ, trong đó có Việt Nam và Trung Quốc; đồng thời điều tra chống trợ cấp với cùng sản phẩm từ 4 quốc gia trong đó có Trung Quốc. Đến ngày 30 tháng 10 năm 2024, USITC xác định rằng ngành nhôm thanh định hình trong nước không chịu thiệt hại đáng kể từ các mặt hàng nhập khẩu này, dẫn đến việc hủy bỏ các lệnh thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp trước đó.

### **4. Khuyến nghị**

Trong thời gian qua, nhôm thanh định hình là mặt hàng thường xuyên đối mặt với các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại, do vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng công nghiệp và sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà sản xuất.

Trước hết, doanh nghiệp cần tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm bằng cách cải tiến quy trình sản xuất và tạo ra sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Việc này không chỉ giúp tăng sức cạnh tranh mà còn giảm rủi ro bị điều tra do bán phá giá, khi doanh nghiệp cạnh tranh bằng chất lượng thay vì giá. Đồng thời, các doanh nghiệp cần lưu trữ hồ sơ một cách có hệ thống, bao gồm tài liệu về

tài chính, sản xuất và bán hàng để dễ dàng cung cấp khi cơ quan điều tra yêu cầu.

Bên cạnh đó, việc cập nhật thông tin về các biện pháp phòng vệ thương mại, xu hướng thị trường quốc tế và tổ chức các khóa đào tạo cho nhân viên về phòng vệ thương mại là cần thiết để nâng cao nhận thức và kỹ năng ứng phó. Trong quá trình chuẩn bị, doanh nghiệp nên tập trung thu thập các chứng cứ quan trọng, gồm: dữ liệu giá cả (giá bán nội địa, giá xuất khẩu, biên độ chênh lệch); chứng cứ thiệt hại (giảm doanh thu, mất thị phần, giảm lợi nhuận); hồ sơ tài chính (báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ).

Các doanh nghiệp cũng được khuyến nghị tăng cường hợp tác với cơ quan điều tra để đảm bảo quá trình diễn ra minh bạch và công bằng. Việc này bao gồm thiết lập kênh liên lạc với cơ quan điều tra, Cục Phòng vệ thương mại, Bộ Công Thương; trả lời các câu hỏi, cung cấp hồ sơ, tài liệu theo yêu cầu; tham gia phiên điều trần, trình bày và bảo vệ quan điểm của doanh nghiệp. Đồng thời, doanh nghiệp nên tìm kiếm hỗ trợ pháp lý chuyên nghiệp từ luật sư chuyên ngành, giúp chuẩn bị hồ sơ pháp lý, đại diện trong quá trình điều tra và đảm bảo mọi hoạt động tuân thủ pháp luật. Trong các phiên điều trần, doanh nghiệp cần chuẩn bị đầy đủ bằng chứng, tài liệu hỗ trợ, trình bày quan điểm, trả lời các câu hỏi của cơ quan điều tra và theo dõi kết quả để cung cấp thông tin bổ sung khi cần. Việc theo dõi sát sao toàn bộ quá trình điều tra, nắm bắt các bước tiến hành, thời hạn hoàn thành và phản hồi của cơ quan điều tra giúp doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược hiệu quả, đồng thời chủ động giải trình, bổ sung số liệu khi được yêu cầu.

## 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 CO<sub>2</sub> và xỉ. Xỉ là một loại chất rắn có thành phần chủ yếu là canxi oxit (CaO), silic oxit (SiO<sub>2</sub>) và nhôm oxit (Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>). Xỉ có thể được tái sử dụng trong các để sản xuất các chế phẩm khác như xi măng, nhựa đường,...
- ⇒ Bước 3: Thép lỏng thu được sau khi thổi oxy có thành phần chính là sắt và một lượng nhỏ cacbon (khoảng 0,1 – 0,2%). Thép lỏng được tiên xử lý và điều chỉnh thành phần để đạt tiêu chuẩn mác thép mong muốn.
- ⇒ Bước 4: Thép lỏng được đưa vào dây chuyền đúc liên tục để tạo ra các loại phôi thép khác nhau.

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

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

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

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

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

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

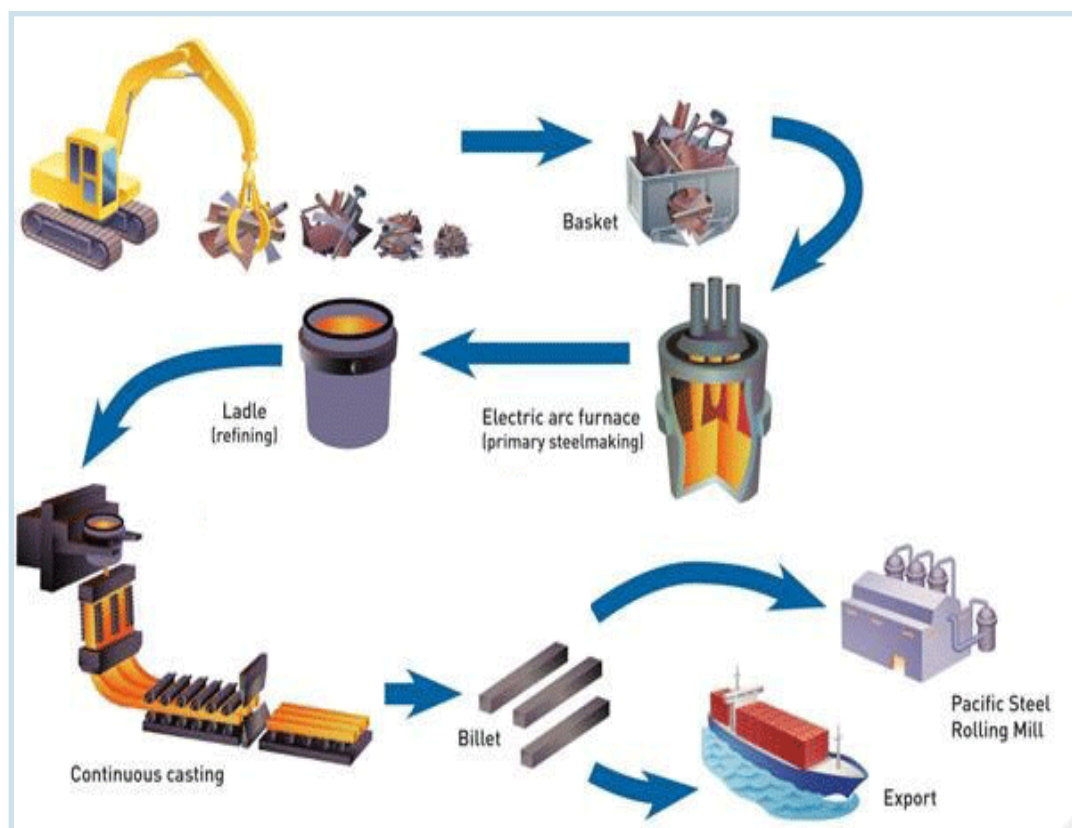
Quặng sau khi được khai thác từ các mỏ sẽ được chuyển về các nhà máy thép, trải qua quá trình luyện gang với các bước như sau:

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

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

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

### ***Quy trình tạo ra phôi thép khép kín***



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

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

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

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

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

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

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

**Phôi thép vuông (Billet):** Có mặt cắt hình vuông, phổ biến nhất để cán ra thép xây dựng. Quy cách phổ biến của loại phôi thép này thường là: 100 x 100mm, 125 x 125mm, 150 x 150mm, chiều dài từ 6 đến 12 mét, khối lượng riêng khoảng 7.85 tấn/m<sup>3</sup>.

**Phôi thép tấm (Slab):** Có mặt cắt hình chữ nhật, dùng để cán ra thép cuộn cán nóng, thép tấm. Kích thước phổ biến thường có chiều dày (thickness) 150 – 250 mm, chiều rộng (width) 800 – 2000 mm, chiều dài (length) 6 – 12 mét (hoặc theo yêu cầu). Một phôi slab có thể nặng từ vài tấn đến hơn 20 tấn tùy kích thước.

**Phôi thép bloom:** Mặt cắt vuông hoặc gần vuông, là một dạng phôi trung gian giữa phôi thép



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

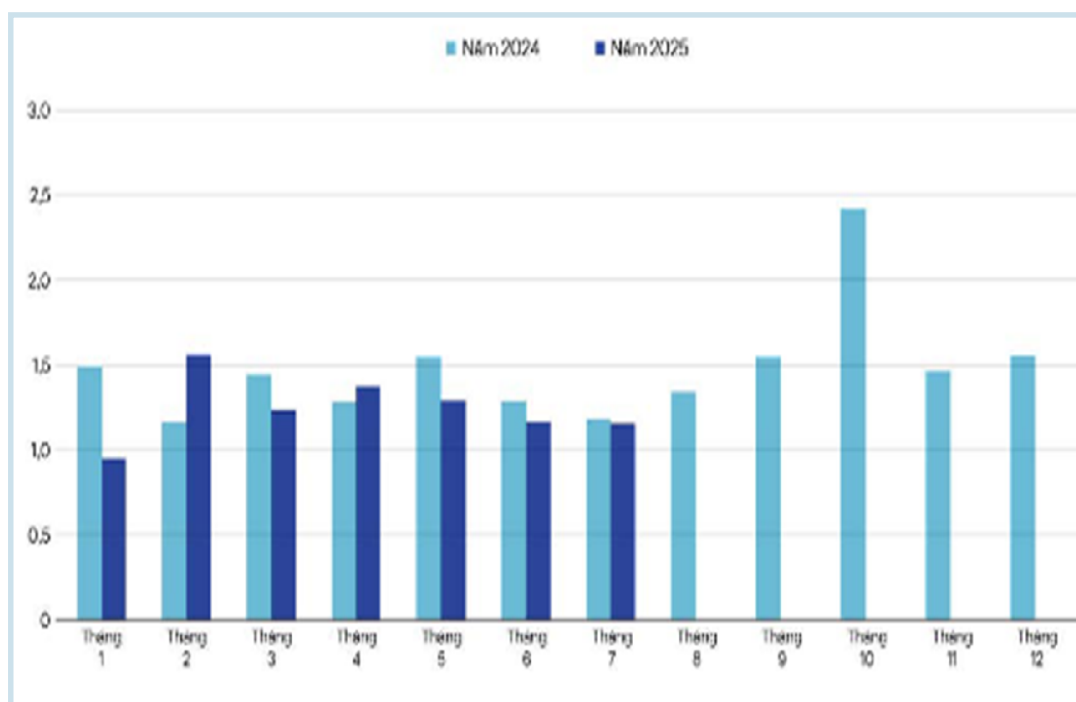
## 2. Tình hình nhập khẩu

Theo số liệu của Cục Hải quan, lượng nhập khẩu thép trong tháng 7 đạt 1,15 triệu tấn, giảm 3% so với cùng kỳ năm ngoái và giảm 1% so với tháng 6.

Tính chung 7 tháng qua, Việt Nam nhập khẩu hơn 6,2 triệu tấn, giảm 7% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, lượng nhập khẩu từ Trung Quốc - thị trường chiếm tỷ trọng lớn nhất - giảm mạnh 20% so với cùng kỳ năm ngoái xuống 5,1 triệu tấn. Mặc dù vẫn là thị trường nước ngoài cung cấp nhiều thép cho Việt Nam nhất nhưng tỷ trọng của Trung Quốc thu hẹp từ từ 67% của cùng kỳ xuống còn 59%.

**Biểu đồ 1: Lượng nhập khẩu thép vào Việt Nam từ tháng 1/2024 đến tháng 7/2025**

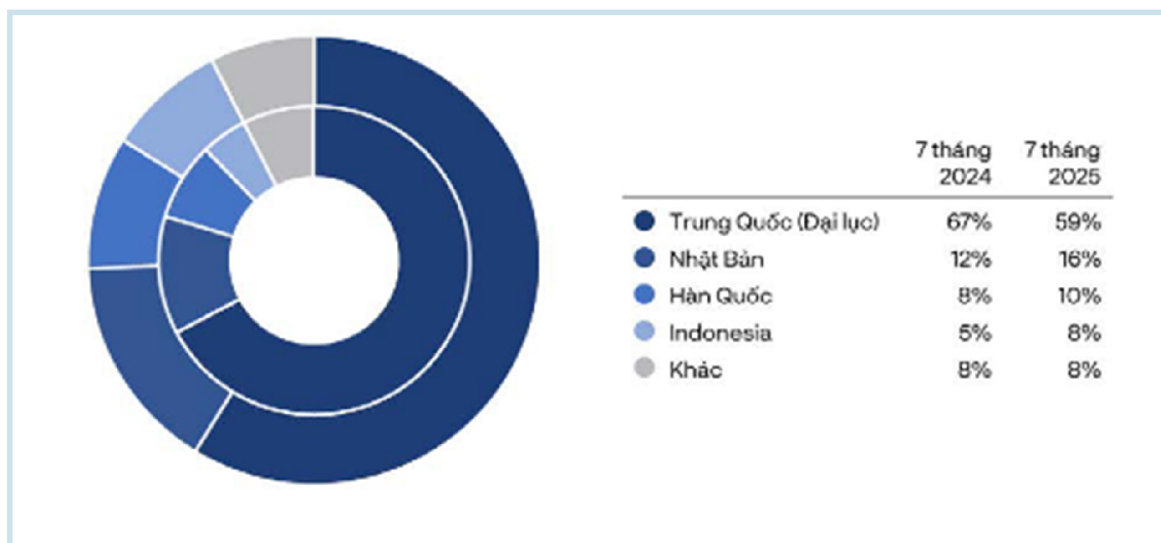
*Đơn vị: triệu tấn*



*Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam*

## Biểu đồ 2: Tỷ trọng nhập khẩu thép từ 4 thị trường lớn nhất trong 7 tháng 2024 và 7 tháng 2025

Đơn vị: triệu tấn



Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam

Tháng 7/2025, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt hơn 1 triệu USD. Có thể thấy, Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam tháng 7/2025 tăng nhẹ so với tháng trước đó nhưng chúng kiến mức giảm mạnh so với 05 tháng đầu năm 2025.

**Bảng 1: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 7 từ năm 2021 đến năm 2025**

Đơn vị: USD

Thời gian	Tháng 7/2021	Tháng 7/2022	Tháng 7/2023	Tháng 7/2024	Tháng 7/2025
Trị giá	411.775	554.178	11.361.906	802.043	1.037.517

Nguồn: IHS Markit

So với tháng 7/2024, Trị giá nhập khẩu tăng gần 1,3 lần từ 802 nghìn USD lên hơn 1 triệu USD.

**Bảng 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 1 đến tháng 7 năm 2025**

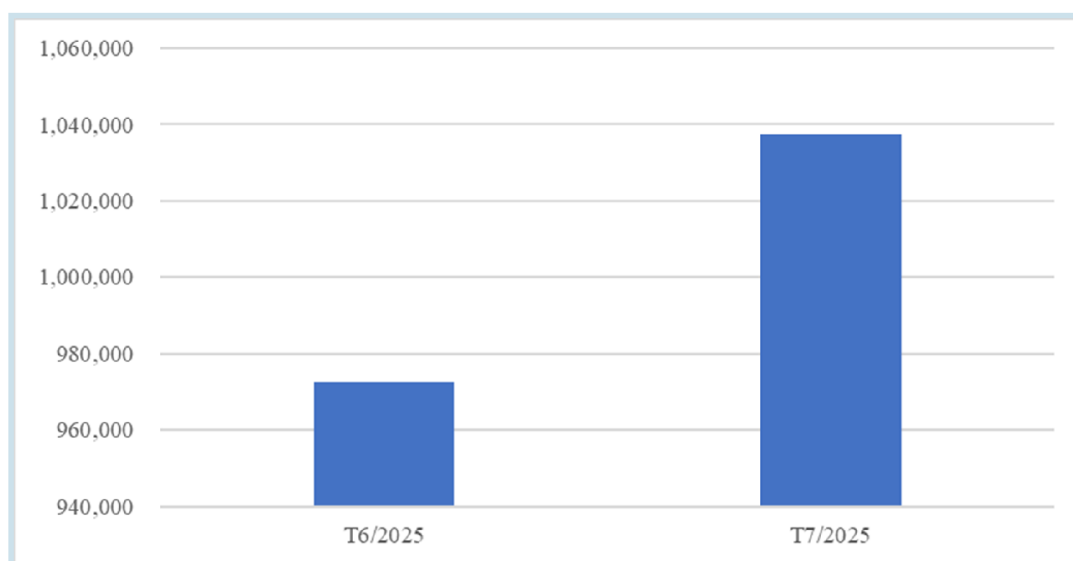
*Đơn vị: USD*

<b>Thời gian</b>	<b>Trị giá</b>
Tháng 1/2025	10.055.165
Tháng 2/2025	14.625.766
Tháng 3/2025	14.599.793
Tháng 4/2025	27.172.147
Tháng 5/2025	2.022.223
Tháng 6/2025	972.642
Tháng 7/2025	1.037.517

So với tháng 6/2025, Trị giá nhập khẩu tăng từ 973 nghìn USD lên hơn 1 triệu USD.

**Biểu đồ 3: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phôi thép vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 6 năm 2025 và tháng 7 năm 2025**

*Đơn vị: USD*



*Nguồn: IHS Markit*

Trong tháng 7/2025, tổng Trị giá nhập khẩu phôi thép vào Việt Nam đạt hơn 1 triệu USD với 05 nguồn cung là Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc và Tây Ban Nha. Trung Quốc vẫn duy trì ở vị trí đầu tiên và là nguồn cung chủ lực, chiếm tới 63,7% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương gần 661 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. Nhật Bản là nhà cung cấp lớn thứ hai, chiếm 10,1% tổng Trị giá, tương ứng 105 nghìn USD. Đây là nguồn cung ổn định, với ưu thế về sản phẩm chất lượng và mức giá tương đối cạnh tranh. Đài Loan đứng thứ ba, đóng góp 8,7% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 90 nghìn USD. Đài Loan đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng của Việt Nam, giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường lớn như Trung Quốc và Nhật Bản. Tiếp đó là Hàn Quốc và Tây Ban Nha, lần lượt đóng góp 4,8% và 4,5% tổng Trị giá nhập khẩu, tương đương 50 nghìn USD và 46,6 nghìn USD. Nhóm các quốc gia khác chiếm 8,2%, tương ứng 85,3 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 7 năm 2025**

<b>Nguồn nhập khẩu</b>	<b>Trị giá (USD)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
Trung Quốc	660.851	63,70
Nhật Bản	104.731	10,09
Đài Loan	90.061	8,68
Hàn Quốc	49.954	4,81
Tây Ban Nha	46.588	4,49
Các quốc gia khác	85.332	8,22
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.037.517</b>	<b>100</b>

*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

Lũy kế 7 tháng đầu năm, tổng lượng bán hàng thép thành phẩm đạt hơn 18,32 triệu tấn, tăng 9% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, thép xây dựng là điểm sáng nhờ hoạt động đẩy mạnh đầu tư công trong nước. Theo số liệu của Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), sản lượng thép thành phẩm trong tháng 7 đạt 2,73 triệu tấn, tăng 8% so với cùng kỳ năm ngoái. Đáng chú ý, nhiều nhóm sản phẩm ghi nhận mức tăng trưởng mạnh, phản ánh nhu cầu thị trường đang có dấu hiệu phục hồi. Trong đó, thép xây dựng đạt hơn 1,07 triệu tấn, tăng 7% so với tháng 7/2024, cho thấy lĩnh vực xây dựng vẫn duy trì mức tiêu thụ ổn định, đặc biệt là hoạt động đầu tư công.

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

quân trong tháng 7 điều chỉnh giảm so với cùng kì tháng 7 năm 2024 nhưng bắt đầu tăng so với tháng 6/2025.

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

Mặt hàng	BQ Tháng 6 2024	BQ Tháng 7 2024	BQ Tháng 6 2025	BQ Tháng 7 2025	So với Tháng 6 2025	So với Tháng 7 2024	Giá ngày 7/8
Quặng sắt 62% Fe CFR Bắc TQ	106,5	105,9	94,5	99,1	▲ 4,9%	▼ 6,4%	100,6
Than mỡ PLV HCC FOB Úc	249,4	237,1	178,4	176,8	▼ 0,9%	▼ 25,4%	183,0
Than cốc FOB Bắc TQ	292,1	278,5	183,9	186,7	▲ 1,5%	▼ 33,0%	211,0
Thép phôi HMS 1/2 80:20 CFR ĐÁ	374,8	377,6	334,6	335,0	▲ 0,1%	▼ 11,3%	335,0
Phôi thép CFR ĐÁ	515,7	496,0	444,0	456,1	▲ 2,7%	▼ 8,0%	470,0
HRC SAE1006 CFR ĐÁ	539,2	519,7	494,3	491,1	▼ 0,6%	▼ 5,5%	501,0

*Nguồn: VSA*

Nhu cầu thép ở thị trường nội địa trong thời gian tới có nhiều điểm sáng khi nhu cầu đầu tư các công trình nói chung sẽ tiếp tục tăng lên. Đầu tư công chỉ là một phần trong cơ cấu tổng tiêu thụ thép của toàn xã hội. Với Nghị quyết 68 về thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân, đầu tư từ khối này sẽ trở thành động lực rất lớn trong giai đoạn tới.

#### 4. Khuyến nghị

Phôi thép giữ vai trò then chốt trong chuỗi sản xuất thép, là mắt xích trung gian để tạo ra nhiều loại thép thành phẩm phục vụ đa dạng lĩnh vực, đặc biệt là xây dựng. Nhận thức được tầm quan trọng của ngành thép đối với toàn bộ nền kinh tế, Chính phủ Việt Nam luôn định hướng khuyến khích phát triển sản xuất thép từ thượng nguồn, ưu tiên mở rộng sản xuất trong nước nhằm bảo đảm chủ động nguồn nguyên liệu, giảm sự phụ thuộc vào nhập khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành. Việc duy trì và bảo vệ sản xuất thép thượng nguồn không chỉ góp phần tạo việc làm ổn định cho hàng vạn lao động mà còn mang lại nguồn thu ngân sách đáng kể cho nhà nước. Đây là nền tảng để phát triển một hệ sinh thái công nghiệp rộng lớn bao gồm cơ khí chế tạo, xây dựng, giao thông vận tải, năng lượng và nhiều ngành sản xuất khác. Bởi thép vừa là đầu vào của nhiều lĩnh vực quan trọng, vừa là mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn, nên mọi biến động về cung - cầu và giá cả thép đều ảnh hưởng trực tiếp tới

hoạt động của nền kinh tế. Do đó, việc củng cố năng lực sản xuất phôi thép trong nước không chỉ phục vụ nhu cầu tiêu thụ hiện tại mà còn góp phần định hình chiến lược phát triển bền vững, tăng tính tự chủ và khả năng chống chịu của nền công nghiệp Việt Nam trong dài hạn.

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

<b>Thời gian</b>	<b>Tiến trình điều tra</b>
18/12/2016	Ban hành Quyết định số 2968/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm phôi thép và thép dài nhập khẩu vào Việt Nam
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 7/2025, mặt hàng phôi thép nhập khẩu vào Việt Nam không phải chịu thuế tự vệ. Trong tháng này, lượng phôi thép nhập khẩu chứng kiến mức tăng so với tháng trước nhưng vẫn duy trì ở mức thấp đã góp phần quan trọng trong việc giữ ổn định thị trường thép trong nước. Nhờ giảm bớt ảnh hưởng từ biến động giá thép và nguyên liệu trên thị trường thế giới, doanh nghiệp trong nước có điều kiện thuận lợi hơn để duy trì sản xuất, bảo đảm nguồn cung và hạn chế sức ép cạnh tranh từ hàng giá rẻ. Đây cũng là cơ hội để ngành thép nội địa củng cố nền tảng phát triển theo hướng bền vững, giảm sự lệ thuộc vào nguồn hàng nhập khẩu và tăng mức độ tự chủ của chuỗi cung ứng trong nước. Để tận dụng tốt hơn lợi thế này, các doanh nghiệp cần tiếp tục đầu tư mạnh vào công nghệ sản xuất, cải tiến quy trình, tối ưu hóa chi phí và nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng các yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường trong nước cũng như quốc tế.

Việc ứng dụng công nghệ sản xuất hiện đại, tự động hóa cao không chỉ giúp nâng năng suất và giảm giá thành mà còn cải thiện độ ổn định và đồng nhất của sản phẩm. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh các sản phẩm thép nhập khẩu giá rẻ đang tạo sức ép lớn lên nhiều phân khúc thị trường. Khi doanh nghiệp sở hữu công nghệ tiên tiến, họ có thể phát triển thêm các dòng sản phẩm thép có giá trị gia tăng, hoặc tập trung vào những phân khúc chất lượng cao - nơi hàng nhập khẩu giá rẻ khó cạnh tranh. Đây cũng là cách để doanh nghiệp vừa đa dạng hóa danh mục sản phẩm vừa xây dựng vị thế vững chắc trong các phân khúc thị trường chiến lược.

Bên cạnh việc nâng cấp công nghệ, các doanh nghiệp cần mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm cơ hội xuất khẩu sang những khu vực có nhu cầu thép ổn định hoặc đang có xu hướng tăng. Đa dạng hóa thị trường giúp giảm sự phụ thuộc vào sức tiêu thụ nội địa và là giải pháp hiệu quả để phân tán rủi ro khi thị trường trong nước chịu tác động từ hàng nhập khẩu bán phá giá. Đặc biệt, áp dụng mô hình sản xuất xanh, sử dụng công nghệ tiết kiệm năng lượng và giảm phát thải khí nhà kính sẽ không chỉ đáp ứng yêu cầu về môi trường, mà còn tạo lợi thế cạnh tranh đáng kể

trong bối cảnh nhiều quốc gia áp dụng các rào cản môi trường đối với sản phẩm thép nhập khẩu.

Về mặt quản trị vĩ mô, các doanh nghiệp trong ngành cần thường xuyên theo dõi biến động giá nguyên liệu đầu vào, cũng như cập nhật kịp thời những thay đổi trong chính sách thương mại quốc tế để chủ động điều chỉnh kế hoạch sản xuất, nhập khẩu hoặc tồn kho. Tinh thần chủ động này giúp củng cố vị thế của ngành thép Việt Nam trên thị trường nội địa, đồng thời tạo tiền đề để nâng cao năng lực cạnh tranh khi mở rộng ra thị trường quốc tế. Việc phối hợp chặt chẽ với các hiệp hội ngành thép và các đối tác thương mại cũng đóng vai trò quan trọng, bởi đây là những kênh thông tin hữu ích và hỗ trợ doanh nghiệp nhận diện sớm nguy cơ hàng nhập khẩu bán phá giá, từ đó đưa ra phản ứng phù hợp.

Trong hệ sinh thái chung của ngành thép, Hiệp hội Thép Việt Nam giữ vai trò cầu nối và định hướng phát triển quan trọng. Hiệp hội có nhiệm vụ tập hợp, phản ánh đầy đủ và chính xác những khó khăn mà doanh nghiệp đang gặp phải, đồng thời xây dựng các kiến nghị, báo cáo và đề xuất phù hợp gửi cơ quan quản lý nhà nước. Thông qua các nghiên cứu chuyên sâu

và phân tích thị trường, hiệp hội có thể tư vấn cơ quan chức năng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá hoặc các rào cản kỹ thuật khi cần thiết nhằm ngăn chặn hành vi cạnh tranh không công bằng từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Hiệp hội cũng có thể chủ động thu thập dữ liệu, đánh giá dấu hiệu bán phá giá, tạo cơ sở pháp lý vững chắc để cơ quan chức năng tiến hành điều tra.

Ngoài quyền lợi về chính sách, Hiệp hội còn là nền tảng giúp doanh nghiệp liên kết, hỗ trợ nhau thông qua các hội nghị, diễn đàn, tọa đàm và hội thảo chuyên ngành. Tại đây, doanh nghiệp có cơ hội chia sẻ thông tin về xu hướng thị trường, phân tích mức độ cạnh tranh, cùng tìm ra giải pháp hợp tác nhằm nâng cao năng lực sản xuất, tối ưu hóa nguồn lực và tăng khả năng chống chịu khi đối mặt với biến động thị trường hoặc áp lực từ hàng nhập khẩu giá rẻ. Sự liên kết này tạo nên một hệ sinh thái phát triển bền vững, nơi các doanh nghiệp không chỉ cạnh tranh mà còn song hành với nhau để tạo ra giá trị chung cho toàn ngành thép Việt Nam.

Khi xuất hiện dấu hiệu cho thấy phối thép nhập khẩu bị bán phá giá, doanh nghiệp cần kịp thời bảo vệ ngành sản

xuất trong nước. Bước đầu tiên là thu thập số liệu chính xác, bao gồm so sánh giá nhập khẩu với giá thị trường quốc tế, chi phí sản xuất trong nước và giá xuất khẩu tại nước xuất khẩu. Nếu giá nhập khẩu thấp hơn bất thường và có dấu hiệu gây thiệt hại rõ rệt cho các nhà sản xuất trong nước, doanh nghiệp cần phối hợp với hiệp hội để yêu cầu cơ quan chức năng - cụ thể là Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) - khởi xướng cuộc điều tra chống bán phá giá. Hồ sơ đề nghị phải trình bày đầy đủ bằng chứng về hành vi bán phá giá, thiệt hại mà ngành trong nước phải chịu và mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này. Trong quá trình điều tra, doanh nghiệp phải cung cấp dữ liệu minh bạch, đầy đủ để hỗ trợ cơ quan chức năng xác minh. Nếu kết luận cuối cùng xác định có hành vi bán phá giá, việc áp dụng thuế chống bán phá giá hoặc các biện pháp phòng vệ phù hợp sẽ giúp đưa giá nhập khẩu về mức hợp lý, khôi phục môi trường cạnh tranh công bằng 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-tơ hoặc N) và Lân (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>), trong đó lượng Ni-tơ chiếm ít nhất 7% và lượng P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> chiếm ít nhất 30%.

*Các sản phẩm này thuộc các mã HS:*

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

⇒ ***Phân bón DAP (diammonium phosphate):***

Phân bón DAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: (NH<sub>4</sub>)<sub>2</sub>HPO<sub>4</sub>. Hình dạng: dạng hạt. Hàm lượng lân trong 1 kg DAP có giá trị bằng 2,8 kg supe lân hoặc lân nung chảy. DAP là loại phân trung tính, lân trong DAP tan nhanh trong nước nên cây dễ hấp thu. Màu sắc: vàng, xanh, đen, nâu.

⇒ ***Phân bón MAP (monoammonium phosphate):***

Phân bón MAP có các đặc tính như sau: Công thức hóa học: NH<sub>4</sub>H<sub>2</sub>PO<sub>4</sub>. Khối lượng phân tử: 115,02g/mol. Nhiệt độ nóng chảy: 190°C. Hình dạng: dạng bột. Màu sắc: trắng trong, trắng ngà, trắng xanh.

***b) Quy trình sản xuất phân bón***

⇒ ***Nguyên liệu đầu vào:***

Phân bón DAP và MAP đều là phân lân amoni, sản xuất từ phản ứng giữa axit photphoric (H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub>) và amoniac (NH<sub>3</sub>).

*Nguyên liệu chính gồm:*

- Axit photphoric (H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub>): Chiết xuất từ quặng apatit hoặc photphorit qua quá trình hòa tan với axit sulfuric.

- Amoniac (NH<sub>3</sub>): Dạng lỏng hoặc khí, cung cấp nguồn đạm.

- Nước và phụ gia: Điều chỉnh độ ẩm, kiểm soát pH.

⇒ ***Quy trình sản xuất DAP:***

DAP được sản xuất từ quặng apatit, amoniac và H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub>. Axit H<sub>3</sub>PO<sub>4</sub> được lấy từ phân xưởng sản xuất photphoric, NH<sub>3</sub> 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<sub>3</sub>PO<sub>4</sub> và khoảng 70% lượng NH<sub>3</sub> cần thiết được đưa vào trong thiết bị phản ứng trung hoà để trung hoà sơ bộ và tạo ra bùn amoni photphat với 22% nước. Bùn này sau đó được đưa tới thiết bị tạo hạt DAP.

Tại thiết bị tạo hạt DAP, bùn được phân phối đều vào thiết bị tạo hạt, và 30% NH<sub>3</sub> còn lại cũng được cấp vào

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

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

### ⇒ 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  $60 - 70^\circ C$ , áp suất 13atm.

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

## 2. Tình hình nhập khẩu

*Tình hình chung về nhập khẩu phân bón:*

Theo thống kê sơ bộ của Cục Hải quan, trong tháng 7/2025 nhập khẩu phân bón của cả nước đạt 597.623 tấn, tương đương 242,54 triệu USD, giá trung bình 405,8 USD/tấn, giảm 25,6% về lượng, giảm 19,7% kim ngạch nhưng tăng 7,9% về giá so với tháng 6/2025. So với tháng 7/2024 thì tăng 40,8% về lượng, tăng 76,8% kim ngạch và tăng 25,6% về giá.

Trong tháng 7/2025 nhập khẩu phân bón từ thị trường chủ đạo Trung Quốc giảm 9,2% về lượng, giảm 2,3% kim

ngạch nhưng tăng 7,6% về giá so với tháng 6/2025, đạt 311.422 tấn, tương đương 141,97 triệu USD, giá 455,9 USD/tấn; So với tháng 7/2024 thì tăng 45,7% về lượng, tăng 100,8% kim ngạch và tăng 37,8% về giá. Nhập khẩu từ thị trường Nga tháng 7/2025 giảm mạnh 56,4% về lượng và giảm 58% kim ngạch so với tháng 6/2025, đạt 52.678 tấn, tương đương 22,02 triệu USD.

Tính chung trong 7 tháng năm 2025 lượng phân bón nhập khẩu của cả nước đạt trên 3,77 triệu tấn, trị giá trên 1,29 tỷ USD, giá trung bình đạt 342,6 USD/tấn, tăng 23,5% về khối lượng, tăng 31,8% về kim ngạch và tăng 6,7% về giá so với 7 tháng năm 2024.

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

Trung Quốc vẫn đứng đầu về thị trường cung cấp phân bón cho Việt Nam, chiếm 43,9% trong tổng lượng và chiếm 42% trong tổng kim ngạch nhập khẩu phân bón của cả nước, đạt 1,66 triệu tấn, tương đương 542,61 triệu USD, giá trung bình 327,7 USD/tấn, tăng 32,7% về lượng, tăng 48% về kim ngạch và tăng 11,5% về giá so với 7 tháng năm 2024.

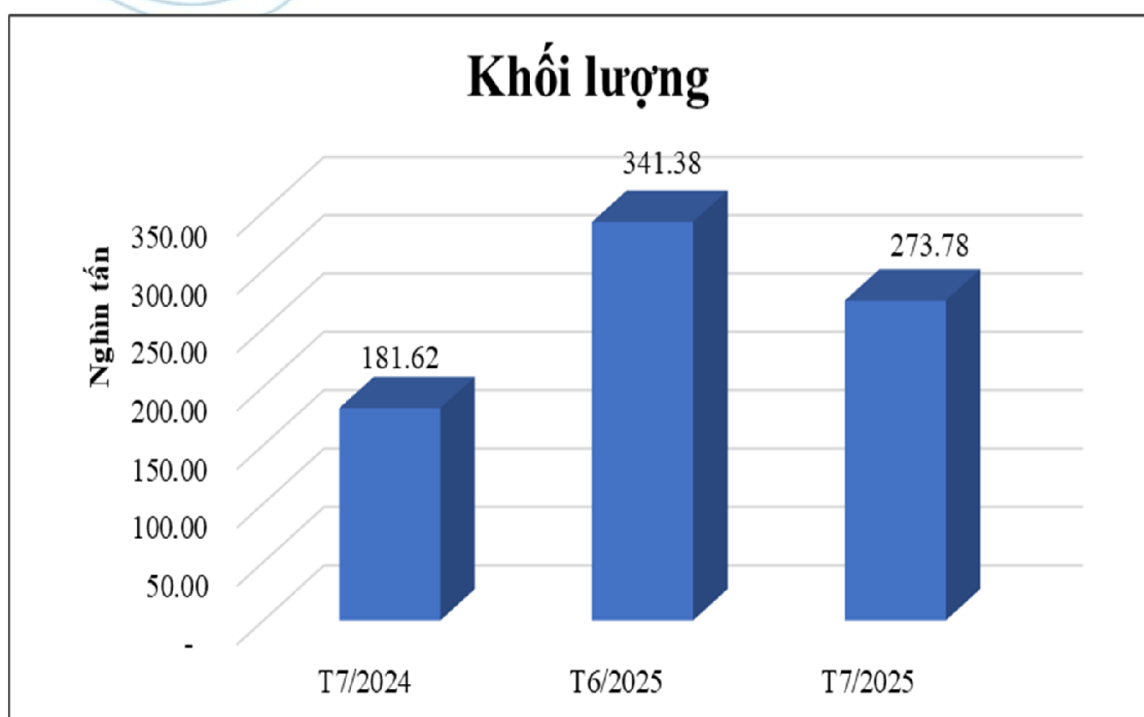
Tiếp đến thị trường Nga đứng thứ 2, chiếm 13,9% trong tổng lượng và chiếm 18,9% trong tổng kim ngạch, đạt 523.247 tấn, tương đương 243,73 triệu USD, giá trung bình 465,8 USD/tấn, tăng 43,6% về lượng, tăng 47,3% về kim ngạch và tăng 2,6% về giá so với 7 tháng năm 2024.

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

Trong tháng 7/2025, nhập khẩu DAP, MAP vào Việt Nam đạt 163,71 triệu USD với 273,78 nghìn tấn (273.780.168,82 kg). Tính theo đơn giá bình quân, tháng 7 đạt khoảng 598 USD/tấn, cho thấy chi phí nhập khẩu bình quân đã tăng lên đáng kể so với mặt bằng chung các tháng đầu năm.

So với tháng 6/2025, nhập khẩu tháng 7/2025 có xu hướng giảm mạnh về lượng nhưng giảm ít hơn về trị giá, kéo theo giá bình quân tăng. Cụ thể, sản lượng giảm khoảng 19,8% (từ 341,38 nghìn tấn xuống 273,78 nghìn tấn), trong khi trị giá giảm khoảng 11,3% (từ 184,65 triệu USD xuống 163,71 triệu USD). Do lượng giảm nhanh hơn trị giá, đơn giá bình quân tăng khoảng 10,5% (từ khoảng 541 USD/tấn tháng 6 lên 598 USD/tấn tháng 7).

**Hình 1: Khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP và MAP vào Việt Nam trong tháng 7 các năm 2024, 2025**



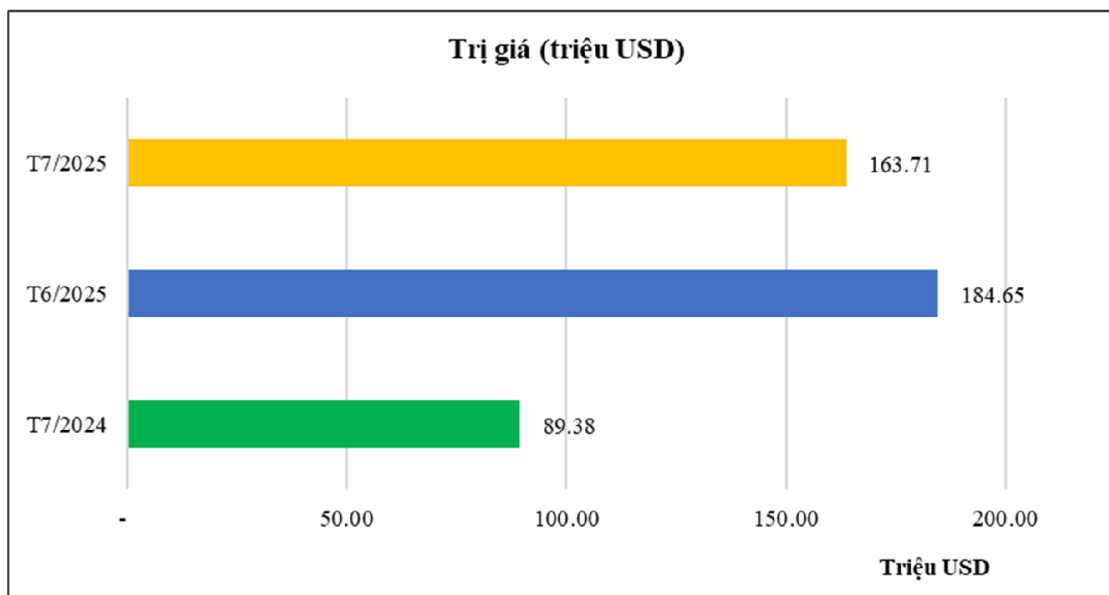
*Nguồn: IHS Markit*

So với cùng kỳ tháng 7/2024, nhập khẩu tháng 7/2025 tăng rất mạnh cả về lượng, giá và trị giá. Tháng 7/2024 Việt Nam nhập 181,62 nghìn tấn, trị giá 89,38 triệu USD, tương ứng giá bình quân khoảng 492 USD/tấn. Đến tháng 7/2025, lượng tăng khoảng 50,7%, trị giá tăng khoảng 83,2%, và giá bình quân tăng khoảng 21,4%. Điều này cho thấy không chỉ nhu cầu nhập khẩu tăng lên, mà mặt bằng giá nhập khẩu DAP, MAP trong tháng 7/2025 cũng cao hơn đáng kể so với cùng kỳ, làm trị giá tăng nhanh hơn sản lượng. Trong thực tế thị trường, sự chênh lệch này thường gắn với biến động chi phí đầu vào toàn cầu (nhóm phosphate/nguồn nguyên liệu), thay đổi điều kiện cung ứng và logistics theo thời điểm, cũng như khả năng doanh nghiệp phải chấp nhận mức giá cao hơn để đảm bảo nguồn hàng khi nhu cầu nội địa tăng.

Lũy kế 7 tháng đầu năm, tổng nhập khẩu DAP, MAP năm 2025 đạt khoảng 772,31 triệu USD với 1,526,91 triệu tấn, tăng xấp xỉ 46% so với cùng kỳ 2024 cả về lượng và trị giá. Đáng chú ý, tháng 7/2025 là tháng giá bình quân cao nổi bật, còn bình quân 7 tháng thì mặt bằng giá chưa bị đẩy lên tương ứng.



**Hình 2: Trị giá nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam trong tháng 7 các năm 2024, 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

*Về cơ cấu thị trường nhập khẩu:*

Cơ cấu thị trường cho thấy mức tập trung nguồn cung rất cao, trong đó một nguồn cung chi phối tuyệt đối và phần còn lại là các nguồn bổ sung với quy mô nhỏ hơn đáng kể.

**Bảng 1: Trị giá và khối lượng nhập khẩu mặt hàng phân bón DAP, MAP vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 7 năm 2025**

Thị trường	Trị giá (USD)	Sản lượng (kg)
Trung Quốc	128.284.620,83	215.221.183,61
Nga	13.792.364,00	28.555.671,65
Hàn Quốc	7.369.304,08	9.659.221,51
Na-uy	4.581.786,00	6.623.530,00
Bi	2.439.445,66	3.320.283,01
Hà Lan	1.445.341,70	4.125.725,00
Egypt	1.307.248,00	1.814.500,00
Chile	641.869,00	578.000,00
Hoa Kỳ	558.617,00	306.940,99
Israel	419.796,00	311.700,00
Tây Ban Nha	404.812,90	181.478,89
I-ta-li-a	364.291,27	871.381,68
India	333.536,00	102.867,18
Thổ Nhĩ Kỳ	320.320,30	145.186,36
Ba Lan	302.166,00	278.800,00
Pháp	252.554,94	78.834,00
Thái Lan	201.811,50	444.075,23
Greece	196.113,49	56.072,10
Ôt-x-trây-li-a	195.092,72	79.213,66
Nhật Bản	164.022,52	946.700,00
Peru	55.500,00	30.000,00
Đức	53.212,60	37.646,19
Bulgaria	15.120,00	7.200,00
Slovenia	12.697,74	2.625,00
Singapore	2.397,60	1.332,00
South Africa	0,50	0,76
<b>Tổng</b>	<b>163.714.042,35</b>	<b>273.780.168,82</b>

*Nguồn: IHS Markit*

Nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc giữ vai trò áp đảo, đạt 128,28 triệu USD và 215,22 nghìn tấn, tương ứng khoảng 78,36% trị giá và 78,61% sản lượng. Giá bình quân từ Trung Quốc ước khoảng 596 USD/tấn, sát với mức bình quân

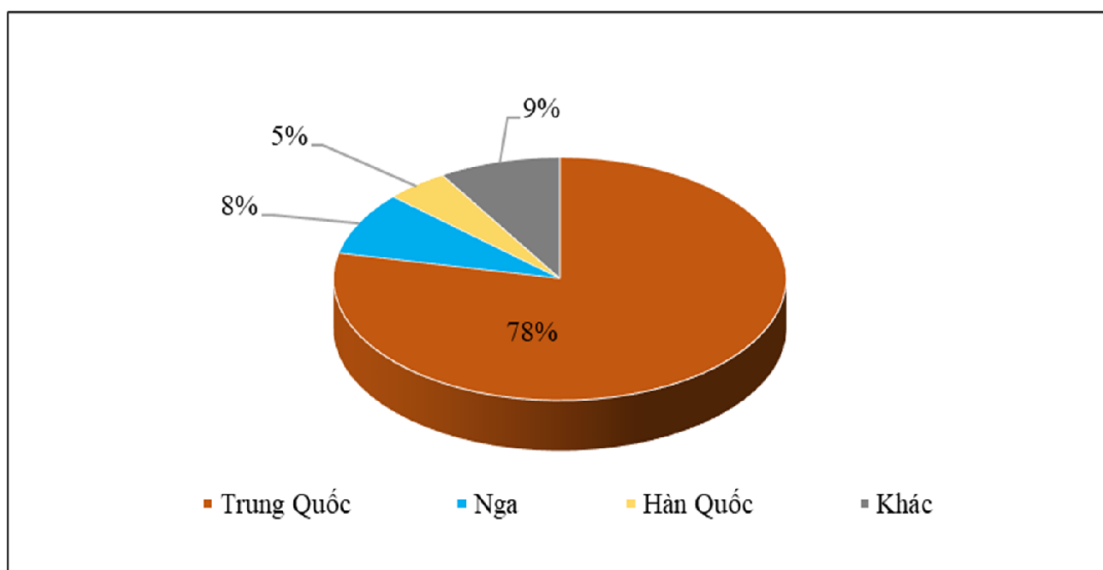
chung của toàn bộ nhóm mặt hàng tháng 7, cho thấy đây là nguồn cung chủ đạo của thị trường.

Nguồn cung lớn thứ hai là Nga, đạt 13,79 triệu USD và 28,56 nghìn tấn, chiếm khoảng 8,42% trị giá nhưng tới 10,43% sản lượng. Tỷ trọng lượng cao hơn tỷ trọng trị giá phản ánh đơn giá bình quân thấp hơn (khoảng 483 USD/tấn) so với mức chung. Điều này phản ánh: (i) cơ cấu chủng loại/tiêu chuẩn của lô hàng từ Nga có thể thiên về nhóm đơn giá thấp hơn; hoặc (ii) điều kiện thương mại/chuỗi cung ứng giúp hình thành giá cạnh tranh hơn.

Nhóm thị trường tiếp theo có quy mô trung bình gồm Hàn Quốc (7,37 triệu USD; 9,66 nghìn tấn) chiếm 4,50% trị giá và 3,53% sản lượng; Na-uy (4,58 triệu USD; 6,62 nghìn tấn) chiếm 2,80% trị giá và 2,42% sản lượng; và Bỉ (2,44 triệu USD; 3,32 nghìn tấn) chiếm 1,49% trị giá và 1,21% sản lượng. Nhóm này nhìn chung có đơn giá bình quân cao hơn mặt bằng chung: Hàn Quốc khoảng 763 USD/tấn, Na-uy khoảng 692 USD/tấn, Bỉ khoảng 735 USD/tấn. Điều đó cho thấy các nguồn này thường gắn với các lô hàng có đặc thù về chất lượng/quy cách/chuỗi cung ứng, hoặc đơn giản là phản ánh chi phí và cấu trúc hàng hóa khác so với nguồn chủ lực.

**Hình 3: Tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng phân bón vào Việt Nam từ các thị trường trong tháng 7 năm 2025**

*Đơn vị: %*



*Nguồn: IHS Markit*

Điểm đáng chú ý trong cơ cấu thị trường là mức độ tập trung rất mạnh ở nhóm đầu. Top 3 thị trường (Trung Quốc, Nga, Hàn Quốc) đã chiếm khoảng 91,28% trị giá và 92,57% sản lượng; Top 5 chiếm khoảng 95,57% trị giá và 96,20% sản lượng. Nói cách khác, phần còn lại hơn 20 thị trường chỉ đóng góp dưới 5% tổng giá trị và dưới 4% tổng lượng. Với cấu trúc như vậy, rủi ro thị trường nằm ở chỗ: nếu nguồn cung chủ đạo biến động về giá/điều kiện xuất khẩu/logistics, thị trường trong nước sẽ bị tác động rất nhanh và mạnh.

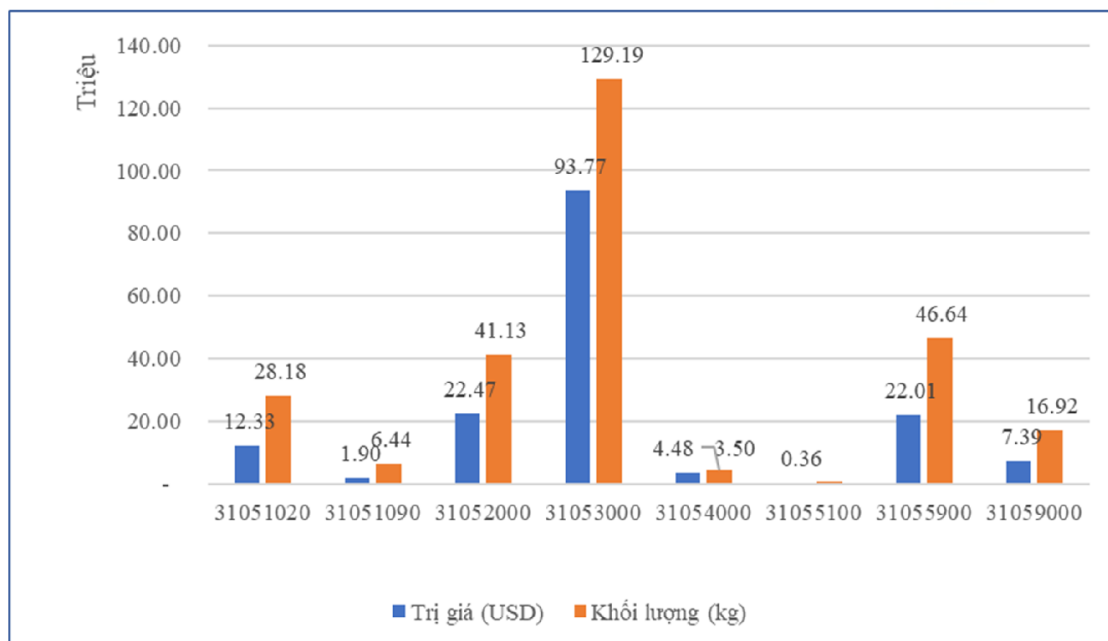
Nhìn riêng nhóm các thị trường EU (như Bỉ, Hà Lan, Tây Ban Nha, Italy, Ba Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Bulgaria, Slovenia), tổng tỷ trọng trong tháng 7/2025 chỉ khoảng 3,35% trị giá và 3,27% sản lượng. Điều này cho thấy EU chủ yếu đóng vai trò nguồn bổ sung nhỏ, mang tính lô hàng đặc thù hoặc trung chuyển. Trong nhóm này, Hà Lan có tỷ trọng lượng cao hơn tỷ trọng trị giá (khoảng 1,51% lượng nhưng chỉ 0,88% trị giá), kéo theo đơn giá bình quân thấp (khoảng 350 USD/tấn).



Tóm lại, cơ cấu thị trường nhập khẩu DAP, MAP tháng 7/2025 phản ánh ba đặc trưng lớn: (i) phụ thuộc rất cao vào Trung Quốc (gần 79% cả lượng và trị giá); (ii) Nga nổi lên như nguồn cung thứ hai có ý nghĩa về lượng với đơn giá thấp hơn bình quân, góp phần giảm áp lực giá so với trường hợp chỉ phụ thuộc một nguồn; và (iii) các nguồn còn lại phân tán, quy mô nhỏ, trong đó một số nguồn có đơn giá cao phản ánh lô hàng đặc thù hơn là nguồn cung ổn định quy mô lớn. Về xu hướng, cấu trúc này cho thấy trong ngắn hạn thị trường vẫn khó tách khỏi nguồn cung chủ đạo; vì vậy doanh nghiệp nhập khẩu/phân phối nên theo dõi sát tín hiệu giá và chính sách từ nguồn chủ lực, đồng thời duy trì nguồn bù bổ sung (như Nga hoặc các nguồn khác) theo hướng có chọn lọc để giảm rủi ro gián đoạn và giảm sức giá trong các tháng cao điểm.

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

**Hình 4: Cơ cấu nhập khẩu mặt hàng phân bón theo mã HS trong tháng 7 năm 2025**



*Nguồn: IHS Markit*

Cơ cấu nhập khẩu cho thấy mức độ tập trung rất cao vào một vài mã HS chủ lực, đồng thời có sự chênh lệch đáng kể về đơn giá giữa các mã, phản ánh khác biệt về chủng loại/quy cách và giá trị thương mại.

Nổi bật nhất là HS 31053000 (nhóm chủ lực - thường gắn với DAP), đạt 93,77 triệu USD với 129,19 nghìn tấn, chiếm khoảng 57,26% trị giá và 47,19% khối lượng toàn tháng. Đây là trụ cột của cơ cấu nhập khẩu: chỉ riêng một mã đã đóng góp hơn một nửa kim ngạch. Đáng chú ý, tỷ trọng trị giá cao hơn tỷ trọng khối lượng, cho thấy mã này có đơn giá bình quân cao (xấp xỉ 726 USD/tấn), kéo mặt bằng giá chung đi lên.

Nhóm thứ hai về quy mô gồm HS 31052000 và HS 31055900, mỗi mã đều đóng góp quanh mức 13 - 14% trị giá và 15 - 17% khối lượng. Cụ thể, HS 31052000 đạt 22,47 triệu USD với 41,13 nghìn tấn (khoảng 13,72% trị giá, 15,02% lượng, đơn giá khoảng 546 USD/tấn). HS 31055900 đạt 22,01 triệu USD với 46,64 nghìn tấn (khoảng 13,44% trị giá, 17,04% lượng, đơn giá khoảng 472 USD/tấn). Hai mã này cho thấy đặc điểm bổ sung nguồn cung: quy mô tương đối lớn nhưng đơn giá thấp hơn đáng kể so với HS 31053000, nên tỷ trọng trị giá không vượt tỷ trọng khối lượng.

Các mã còn lại tạo thành nhóm đóng góp nhỏ hơn nhưng giúp nhìn rõ đặc điểm phân hóa về giá. HS 31051020 đạt 12,33 triệu USD và 28,18 nghìn tấn (khoảng 7,53% trị giá, 10,29% lượng), và HS 31059000 đạt 7,39 triệu USD với 16,92 nghìn tấn (khoảng 4,51% trị giá, 6,18% lượng). Đây là các mã có tỷ trọng khối lượng cao hơn tỷ trọng trị giá, phản ánh đơn giá bình quân thấp hơn mặt bằng chung (khoảng 436–437 USD/tấn).

Đáng chú ý ở góc nhìn chất lượng/giá trị là HS 31054000 (thường gắn với MAP) chỉ đạt 3,50 triệu USD với 4,48 nghìn tấn, tức chỉ khoảng 2,14% trị giá và 1,64% khối lượng, nhưng có đơn giá bình quân rất cao (xấp xỉ 781 USD/tấn) - cao hơn cả mã chủ lực 31053000. Ngoài ra, HS 31051090 và HS 31055100 có tỷ trọng rất nhỏ (mỗi mã chỉ quanh 0,2 - 1,2% trị giá), tác động không đáng kể đến tổng cơ cấu.

#### *Về 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:*

Trong tháng 7/2025, hoạt động sản xuất phân bón ở Việt Nam tiếp tục duy trì mức độ hoạt động ổn định nhưng gặp phải một số thách thức mang tính chu kỳ và cạnh tranh từ nguồn nhập khẩu. Theo đánh giá chung, sản xuất trong nước phần lớn tập trung vào các sản phẩm phân bón chủ lực như DAP (Diammonium Phosphate) và MAP (Monoammonium Phosphate), đồng thời vẫn duy trì sản xuất các dòng phân phức hợp khác phục vụ nhu cầu của nông nghiệp nội địa.

Các nhà máy sản xuất phân bón lớn trong nước như DAP - Vinachem tại Đình Vũ và DAP số 2 tại Lào Cai tiếp tục duy trì hoạt động ổn định ở mức khoảng 70–80% công suất thiết kế. Mức vận hành này phản ánh doanh nghiệp đang duy trì sản lượng đều đặn nhằm đáp ứng nhu cầu nội địa ở giai đoạn trung và cuối vụ hè-thu, đồng thời cân đối với tồn kho từ các tháng trước.

Việc duy trì công suất sản xuất không tăng đột biến ở tháng 7 cho thấy các doanh nghiệp đang tập trung ổn định hoạt động, cân đối lưu kho và điều tiết

nguồn nguyên liệu, thay vì tăng tốc sản xuất như thời điểm cao của mùa vụ trước đó. Đây là phản ứng có tính chiến lược trong bối cảnh nhu cầu phân bón nội địa chưa thật sự tăng mạnh ngay lập tức sau vụ mùa cao điểm và khi chi phí sản xuất đầu vào (như giá lưu huỳnh, amoniac, axit photphoric) vẫn duy trì ở mức cao so với trung bình giai đoạn trước.

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

Theo số liệu thống kê của Cục Hải quan, trong 7 tháng năm 2025 cả nước xuất khẩu 1,3 triệu tấn phân bón các loại, tương đương 530,67 triệu USD, giá trung bình 408,6 USD/tấn, tăng 25,6% về khối lượng, tăng 26,3% về kim ngạch và tăng 0,5% về giá so với 7 tháng năm 2024.

Riêng tháng 7/2025 xuất khẩu 180.157 tấn phân bón các loại, đạt 81,27 triệu USD, giá 451,1 USD/tấn, tăng 5,1% về khối lượng, tăng 4,7% kim ngạch nhưng giảm 0,4% về giá so với tháng 6/2025; So với tháng 7/2024 thì tăng cả về lượng, kim ngạch và giá, với mức giảm tương ứng 36,3%, 38,2% và 1,4%.

**Bảng 2: Xuất khẩu phân bón 7 tháng năm 2025**

Thị trường	7 tháng năm 2025		So với cùng kỳ năm 2024 (%)		Tỷ trọng (%)	
	Lượng (tấn)	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá	Lượng	Trị giá
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.298.834</b>	<b>530.671.295</b>	<b>25,64</b>	<b>26,26</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Campuchia	444.370	174.357.997	39,43	31,58	34,21	32,86
Hàn Quốc	109.433	44.968.556	-4,59	-5,7	8,43	8,47
Malaysia	89.958	37.565.047	21,99	37,77	6,93	7,08
Philippines	64.519	27.728.636	49,17	32,06	4,97	5,23
Lào	43.241	17.740.014	8,03	12,36	3,33	3,34
Nhật Bản	27.818	13.491.746	47,22	63,57	2,14	2,54
Đài Loan (TQ)	30.193	12.837.667	52,91	50,43	2,32	2,42
Myanmar	20.809	11.222.408	-43,27	-37,8	1,6	2,11
Thái Lan	10.369	4.980.124	-9,47	-10,59	0,8	0,94
Mozambique	6.105	4.530.315	112,2	161,36	0,47	0,85
Angola	107	155.785			0,01	0,03

*Nguồn: Vinanet/VITIC*

Phân bón của Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Campuchia, riêng thị trường này chiếm trên 34,2% trong tổng khối lượng và chiếm 32,9% trong tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 444.370 tấn, tương đương 174,36 triệu USD, giá trung bình 392,4 USD/tấn, tăng 39,4% về lượng, tăng 31,6% kim ngạch nhưng giảm 5,6% về giá so với cùng kỳ năm 2024. Riêng

tháng 7/2025 xuất khẩu sang thị trường này giảm 33,2% về khối lượng, giảm 30,8 % về kim ngạch nhưng tăng 3,6% về giá so với tháng 6/2025, đạt 65.494 tấn, tương đương 30,24 triệu USD.

Đứng sau thị trường chủ đạo Campuchia là các thị trường như: Hàn Quốc đạt 109,433 tấn, tương đương 44,97 triệu USD, giá trung bình 410,9 USD/tấn, giảm 4,6% về lượng, giảm 5,7% kim ngạch và giảm 1,2% về giá, chiếm trên 8% trong tổng khối lượng và tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước.

Xuất khẩu sang thị trường Malaysia đạt 89.958 tấn, tương đương 37,57 triệu USD, giá trung bình 417,6 USD/tấn, tăng 22% về lượng và tăng 37,8% kim ngạch và giá tăng 12,9%, chiếm 6,9% trong tổng khối lượng và chiếm 7% tổng kim ngạch.

Xuất khẩu sang thị trường Philippines đạt 64.519 tấn, tương đương 27,73 triệu USD, giá trung bình 429,8 USD/tấn, tăng 49,2% về lượng, tăng 32,1% kim ngạch, nhưng giá tăng 11,5%, chiếm 5% trong tổng khối lượng và chiếm 5,2% trong tổng kim ngạch.

⇒ **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.

⇒ **Đánh giá chung:**

Tháng 7/2025 ghi nhận hoạt động nhập khẩu phân bón quy mô lớn từ thị trường nước ngoài, điều này không chỉ ảnh hưởng đến trị giá và tồn kho mà còn tác động trực tiếp tới sản xuất trong nước.

So với số liệu nhập khẩu tháng 6/2025 (khoảng 802,7 nghìn tấn) thì lượng hàng nhập khẩu tháng 7 giảm nhưng vẫn ở mức 273,8 nghìn tấn, cho thấy lượng hàng ngoại vẫn chiếm phần đáng kể trong cung ứng phân bón thị trường nội địa. Điều này tạo áp lực cạnh tranh lớn đối với sản xuất trong nước, nhất là khi các sản phẩm nhập khẩu có giá bình quân cao hơn mức giá sản xuất nội địa (như đã thể hiện ở các mã HS). Áp lực này buộc nhà sản xuất trong nước phải cân nhắc về định giá, chi phí đầu vào, và truyền thông thị trường để cạnh tranh hiệu quả hơn.

*Tồn kho và chiến lược điều tiết sản xuất:*

Tồn kho phân bón tại nhiều doanh nghiệp trong nước tiếp tục duy trì ở mức hợp lý và không quá dồi dào, phản ánh nỗ lực điều tiết cung - cầu thay vì tăng tích trữ. Điều này xuất phát từ việc nhập khẩu trong các tháng liền trước dồi dào, đặc biệt là nguồn hàng giá cao, dẫn đến doanh nghiệp cần điều chỉnh sản lượng sản xuất để tránh dư hàng tồn và áp lực chi phí lưu kho.

Chiến lược sản xuất ổn định - linh hoạt này giúp doanh nghiệp nội địa cân đối dòng tiền và vốn lưu động trong bối cảnh thị trường biến động giá nguyên liệu đầu vào và chi phí vận tải quốc tế không ổn định.

*Phản ứng của doanh nghiệp trước xu hướng tiêu thụ và giá:*

Trong bối cảnh giá phân bón và chi phí đầu vào liên tục biến động trong nửa đầu năm 2025, nhiều doanh nghiệp sản xuất trong nước đã chủ động tối ưu hóa quy trình sản xuất, tìm kiếm nguyên liệu thay thế, và đàm phán với các nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào để giảm chi phí sản xuất trung bình. Điều này phần nào giúp giảm bớt áp lực cạnh tranh với sản phẩm nhập khẩu, mặc dù vẫn còn thách thức ở quy mô chi phí và lợi thế giá cả.

*Xu hướng và triển vọng sản xuất nửa cuối năm 2025:*

Xét tổng thể, tình hình sản xuất phân bón trong nước tháng 7/2025 đang thể hiện dấu hiệu ổn định và điều tiết hợp lý với thị trường, nhưng vẫn đối diện một số thách thức trọng tâm:

- Áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, đặc biệt khi mức giá nhập khẩu được duy trì cao hơn trong tháng 7 so với tháng liền trước.

- Giá nguyên liệu đầu vào quốc tế biến động, làm tăng chi phí sản xuất nội địa.

- Nhu cầu nội địa theo mùa vụ không tăng đột biến, đòi hỏi doanh nghiệp phải có chiến lược sản xuất linh hoạt, phù hợp với mô hình tiêu thụ sản phẩm.

Trong những tháng cuối năm 2025, nếu doanh nghiệp có thể tối ưu hóa chi phí, tăng hiệu quả vận hành dây chuyền, đa dạng hóa sản phẩm và kênh phân phối, thì sản xuất phân bón nội địa sẽ có cơ hội tăng tỷ trọng chiếm lĩnh thị trường, đồng thời giảm bớt áp lực cạnh tranh từ hàng nhập khẩu.

#### 4. Khuyến nghị

Trong bối cảnh tháng 7/2025 cho thấy nhập khẩu phân bón vẫn duy trì ở mức cao, giá biến động và cạnh tranh ngày càng rõ nét, doanh nghiệp phân bón trong nước cần chuyển từ tư duy “phản ứng” sang tư duy chủ động quản trị rủi ro thị trường, kết hợp giữa tối ưu sản xuất – kiểm soát chi phí – chuẩn bị phòng vệ thương mại – nâng cao giá trị sản phẩm để đảm bảo phát triển ổn định và bền vững.

- Chủ động điều tiết sản xuất, gắn chặt với tín hiệu thị trường

Doanh nghiệp cần tiếp tục duy trì chiến lược sản xuất linh hoạt, tránh tăng công suất ồ ạt trong bối cảnh nhập khẩu phân bón, đặc biệt là DAP, MAP, vẫn ở mức cao và có xu hướng biến động mạnh theo từng tháng. Việc điều tiết sản lượng cần bám sát: Diễn biến nhập khẩu theo từng mã HS chủ lực; Chu kỳ mùa vụ tiêu thụ trong nước; Khả năng tiêu thụ thực tế của hệ thống phân phối.

Cách tiếp cận này giúp doanh nghiệp giảm rủi ro tồn kho, ổn định dòng tiền và tránh cạnh tranh giá trực diện với hàng nhập khẩu trong những thời điểm bất lợi.

- Tăng cường kiểm soát chi phí và tối ưu hóa chuỗi cung ứng đầu vào

Trong bối cảnh giá nguyên liệu đầu vào quốc tế (lưu huỳnh, amoniac, axit photphoric...) vẫn biến động, doanh nghiệp cần: Đàm phán lại hợp đồng cung ứng nguyên liệu; Đa dạng hóa nguồn cung, hạn chế phụ thuộc vào một thị trường; Đẩy mạnh tối ưu hóa quy trình sản xuất, tiết giảm chi phí năng lượng và logistics; Việc kiểm soát tốt chi phí sẽ giúp doanh nghiệp giữ được lợi thế cạnh tranh về giá trước áp lực từ phân bón nhập khẩu có đơn giá cao nhưng linh hoạt về nguồn cung.

- Tập trung vào phân khúc sản phẩm và giá trị gia tăng

Phân tích cơ cấu nhập khẩu cho thấy các mã HS như 31053000 (DAP) chiếm tỷ trọng rất lớn và có giá nhập khẩu cao, trong khi một số chủng loại khác có giá thấp hơn nhưng khối lượng lớn. Doanh nghiệp trong nước cần: Rà soát lại phân khúc sản phẩm chủ lực, tránh cạnh tranh trực diện ở những phân khúc nhập khẩu chiếm ưu thế; Phát triển các dòng sản phẩm chuyên biệt, phù hợp thổ nhưỡng, cây trồng trong nước, nâng cao giá trị sử dụng thay vì chỉ cạnh tranh về giá.

- Chủ động xây dựng hồ sơ dữ liệu và năng lực phòng vệ thương mại:

Trước xu hướng nhập khẩu gia tăng và khả năng xuất hiện hàng nhập khẩu giá thấp gây sức ép lên thị trường nội địa, doanh nghiệp cần:

Thu thập, lưu trữ đầy đủ dữ liệu về sản lượng, giá bán, chi phí, tồn kho, lợi nhuận;

Phối hợp chặt chẽ với hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý để theo dõi dấu hiệu gây thiệt hại từ hàng nhập khẩu.

Việc chuẩn bị sớm hồ sơ và dữ liệu sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn nếu cần xem xét, kiến nghị áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại, thay vì bị động khi thiệt hại đã xảy ra.

- Đa dạng hóa thị trường và kênh tiêu thụ:

Bên cạnh thị trường nội địa, doanh nghiệp nên: Khảo sát và từng bước mở rộng thị trường xuất khẩu phù hợp, đặc biệt là các thị trường khu vực, thị trường ngách; Kết hợp các kênh phân phối truyền thống với kênh số hóa, nâng cao khả năng tiếp cận người tiêu dùng và nông hộ; Đa dạng hóa đầu ra sẽ giúp doanh nghiệp giảm phụ thuộc vào thị trường trong nước, nhất là trong những giai đoạn nhập khẩu tăng mạnh.

- Chủ động tiếp cận thông tin cảnh báo sớm và chính sách: Theo dõi thông tin cảnh báo sớm về nhập khẩu, giá cả, chính sách thương mại quốc tế; Cập nhật các quy định liên quan đến phòng vệ thương mại, tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường. Sự chủ động về thông tin sẽ giúp doanh nghiệp ra quyết định kịp thời, hạn chế rủi ro và tận dụng tốt các công cụ chính sách để bảo vệ sản xuất.

### III. Ván gỗ MDF

#### 1. Mô tả hàng hóa

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

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

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

từ 450 kg/m<sup>3</sup> đến dưới 1.000 kg/m<sup>3</sup>, và kích thước phổ biến là 1.220 mm × 2.440 mm hoặc 1.830 mm × 2.750 mm.

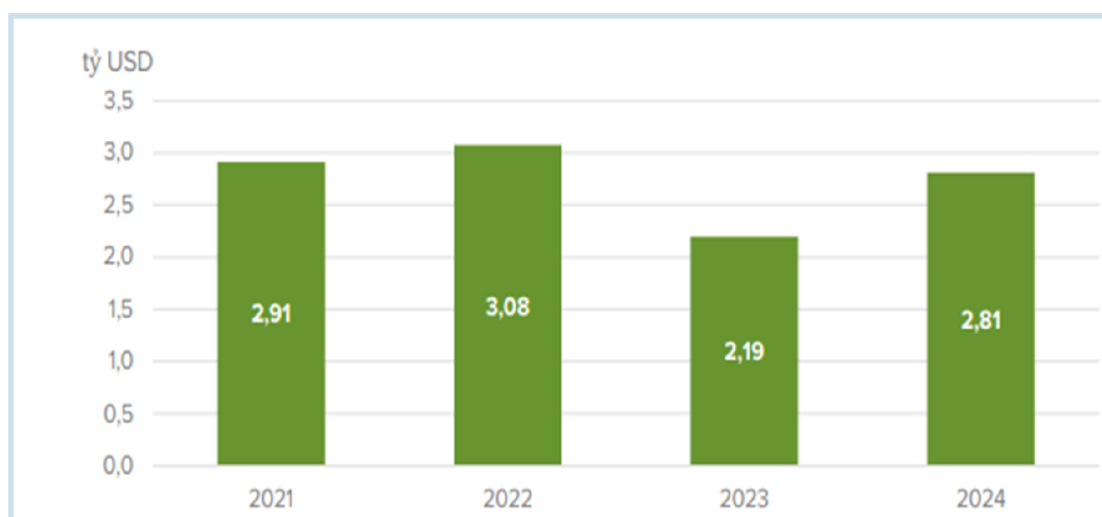
Sản phẩm được sử dụng chủ yếu trong ngành sản xuất đồ nội thất, tủ, kệ, sàn, cửa, vách ngăn, và các sản phẩm trang trí nội thất khác.

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

## 2. Tình hình nhập khẩu

Năm 2024, kim ngạch nhập khẩu Gỗ và Sản phẩm Gỗ (G&SPG) Việt Nam đạt trên 2,81 tỷUSD, tăng 28,1% so với năm 2023, ngành hàng gỗ trong năm 2024 đã xuất siêu 13,06 tỷ USD. Các mặt hàng G&SPG Việt Nam nhập khẩu đều tăng trong năm, các mặt hàng có xu hướng nhập tăng mạnh gồm: gỗ tròn, gỗ xẻ, gỗ dán, veneer, ván dăm, ván sợi, gỗ dán,... Đây là các nguyên liệu chính phục vụ cho chế biến đồ gỗ xuất khẩu và tiêu dùng trong nước. Biểu đồ 1 chỉ ra kim ngạch nhập khẩu G&SPG của Việt Nam theo các năm trong giai đoạn từ năm 2021 tới năm 2024 và so sánh giá trị nhập khẩu theo tháng năm 2023 và năm 2024.

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



*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

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

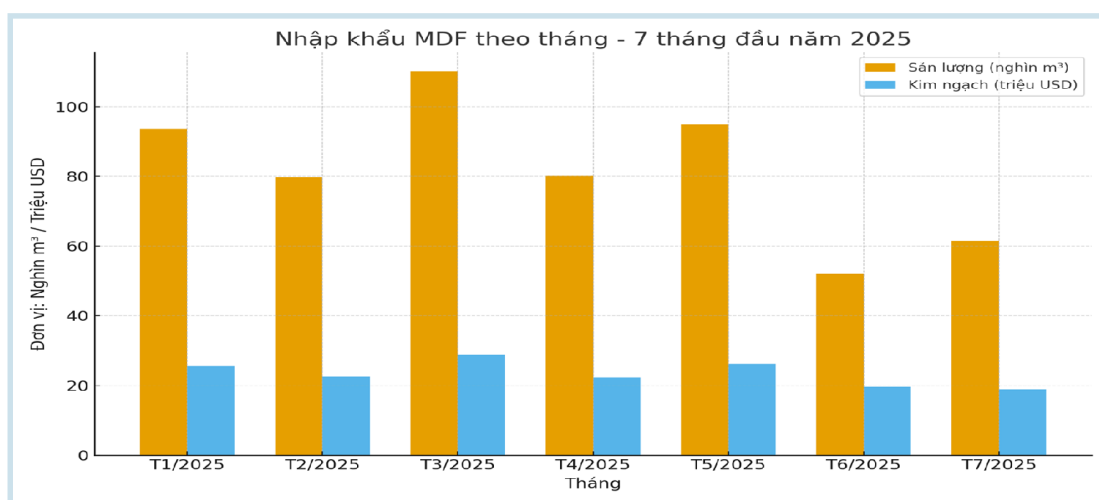
năm thị trường này trong năm 2024 đạt 1,81 tỷ USD, chiếm 64,4% tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước.

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

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

### a. Sản lượng - Kim ngạch nhập khẩu ván gỗ MDF

**Biểu đồ 2: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF theo tháng - 7 tháng đầu năm 2025**

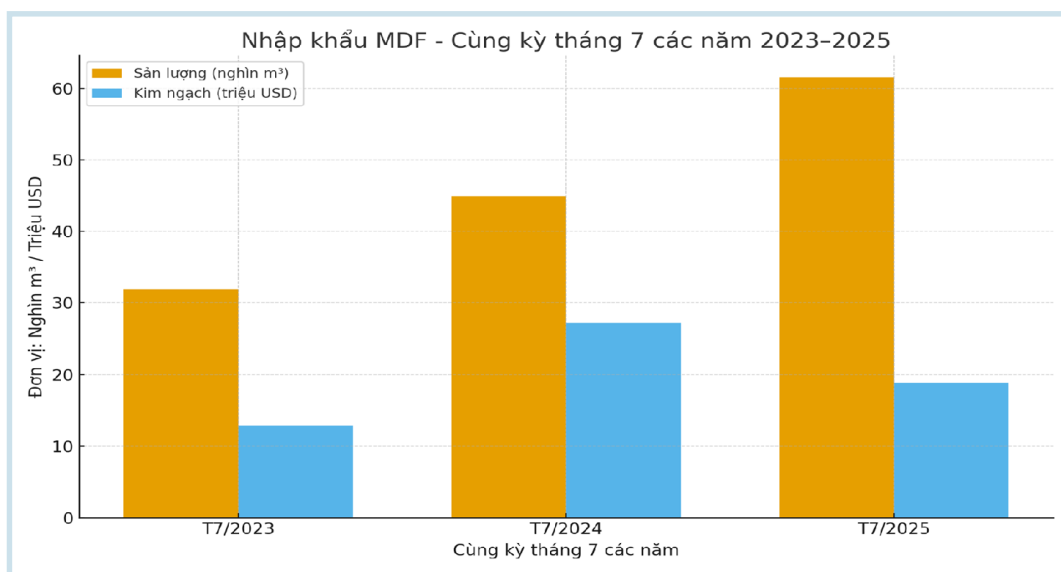


*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 2 cho thấy bức tranh toàn cảnh nhập khẩu MDF của Việt Nam trong 7 tháng đầu năm 2025. Từ tháng 1 đến tháng 3, nhập khẩu tăng dần và đạt đỉnh vào tháng 3/2025 với khoảng 110,2 nghìn m<sup>3</sup> và 28,8 triệu USD, phản ánh giai đoạn chuẩn bị hàng cho cao điểm xây dựng và hoàn thiện nội thất giữa năm. Sau đó, tháng 4 ghi nhận nhịp điệu chỉnh, trước khi sản lượng phục hồi trở lại trong các tháng 5 và 6.

Đến tháng 7/2025, sản lượng nhập khẩu đạt khoảng 61,6 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch khoảng 18,9 triệu USD, tương đương mức thay đổi khoảng 18,4% về sản lượng và -3,7% về kim ngạch so với tháng 6. Diễn biến này cho thấy doanh nghiệp không những duy trì nhịp nhập ổn định trong quý II, mà còn tiếp tục gia tăng nhập khẩu khi bước sang nửa cuối năm, chuẩn bị cho mùa cao điểm đơn hàng cuối năm và xuất khẩu.

**Biểu đồ 3: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF cùng kỳ tháng 7 năm 2023-2025**

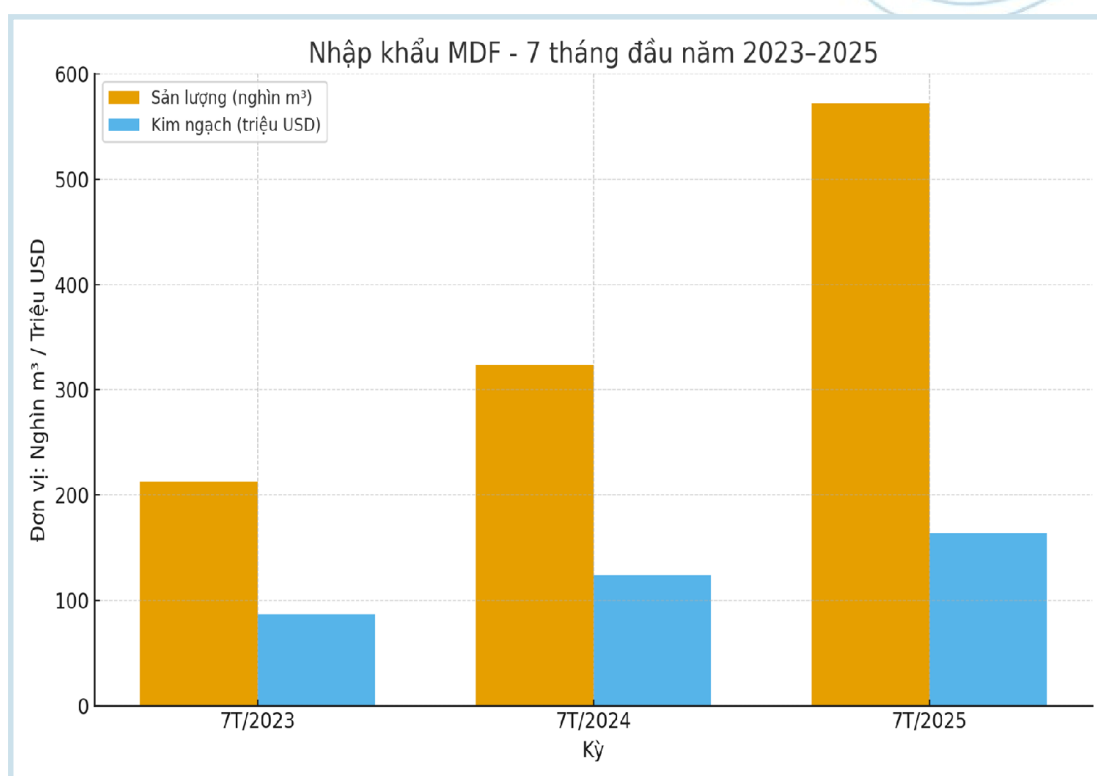


*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 3 đặt tháng 7/2025 trong tương quan so sánh với cùng kỳ 2023 và 2024. Tháng 7/2023, sản lượng nhập khẩu chỉ khoảng 31,9 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch khoảng 12,9 triệu USD – phản ánh thời kỳ đơn hàng gỗ thế giới suy giảm. Năm 2024, con số này đã tăng lên khoảng 44,9 nghìn m<sup>3</sup> và 27,2 triệu USD, tương ứng mức tăng khoảng 40,6% về sản lượng và 111,4% về kim ngạch.

Đến tháng 7/2025, sản lượng nhập khẩu nhảy vọt lên khoảng 61,6 nghìn m<sup>3</sup>, cao hơn 37,1% so với tháng 7/2024 và 92,8% so với tháng 7/2023. Kim ngạch đạt khoảng 18,9 triệu USD, tăng khoảng -30,5% so với 2024 và 46,9% so với 2023. Như vậy, ngay tại cùng một thời điểm tháng 7, quy mô nhập khẩu MDF đã dịch chuyển sang một mặt bằng mới, phù hợp với bối cảnh đơn hàng nội thất, trang trí và xây dựng dân dụng đang phục hồi mạnh.

## Biểu đồ 4: Sản lượng và Kim ngạch nhập khẩu MDF - 7 tháng đầu năm 2023 - 2025



Nguồn: IHS Markit

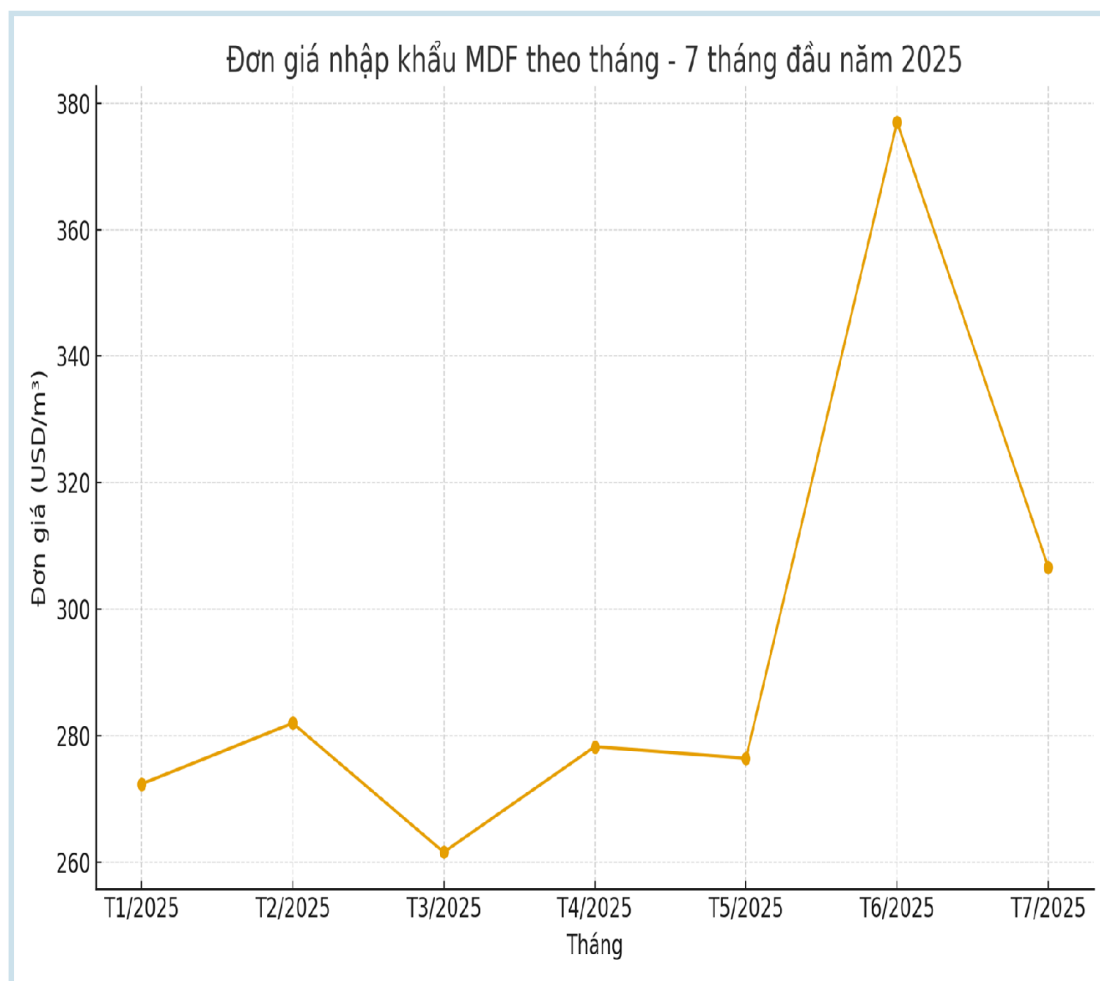
Tính lũy kế 7 tháng đầu năm, năm 2023 Việt Nam nhập khoảng 212,8 nghìn m<sup>3</sup> MDF với kim ngạch 86,6 triệu USD. Năm 2024, lũy kế tăng lên khoảng 324,1 nghìn m<sup>3</sup> và 124,3 triệu USD.

Đến 7 tháng đầu năm 2025, lũy kế nhập khẩu đạt khoảng 572,4 nghìn m<sup>3</sup> với kim ngạch 163,9 triệu USD. So với cùng kỳ 2024, sản lượng tăng khoảng 76,6% và kim ngạch tăng khoảng 31,8%; so với 2023, mức tăng lần lượt là 168,9% và 89,2%. Điều này khẳng định nhập khẩu MDF đang trong pha tăng trưởng rõ nét, không chỉ là biến động ngắn hạn mà là xu thế mang tính chu kỳ mới.

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

## b. Diễn biến giá nhập khẩu

**Biểu đồ 5: Giá nhập khẩu MDF theo tháng - 7 tháng đầu năm 2025 (USD/m<sup>3</sup>)**



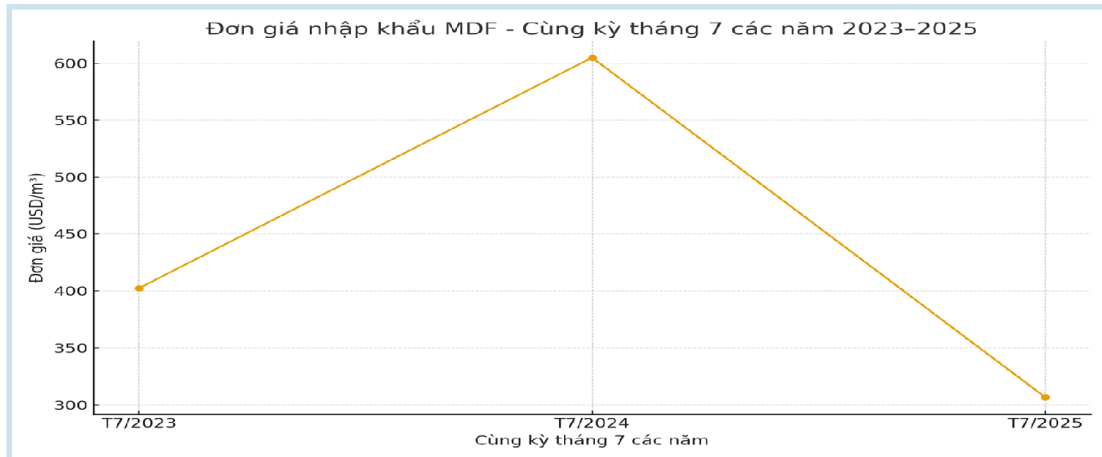
*Nguồn: IHS Markit*

Biểu đồ 5 cho thấy đơn giá MDF nhập khẩu (USD/m<sup>3</sup>) trong 7 tháng đầu năm 2025 biến động quanh vùng 260–285 USD/m<sup>3</sup>. Giá giảm mạnh về đáy trong tháng 3, sau đó phục hồi dần nhưng vẫn duy trì ở vùng thấp lịch sử trong các tháng 4–7/2025, trong đó tháng 7/2025 dao động quanh mức khoảng 306,7 USD/m<sup>3</sup>.

Đường giá khá “mềm” nhưng không có cú sốc tăng, cho thấy nguồn cung MDF thế giới vẫn dồi dào, áp lực tăng giá từ chi phí nguyên liệu đầu vào chưa quá lớn. Đây là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam chủ động xây dựng chiến lược giá bán linh hoạt, tăng sức cạnh tranh ở cả thị trường nội địa và xuất khẩu.

## Biểu đồ 6: Giá nhập khẩu MDF – Cùng kỳ tháng 7 năm 2023–2025

(USD/m<sup>3</sup>)

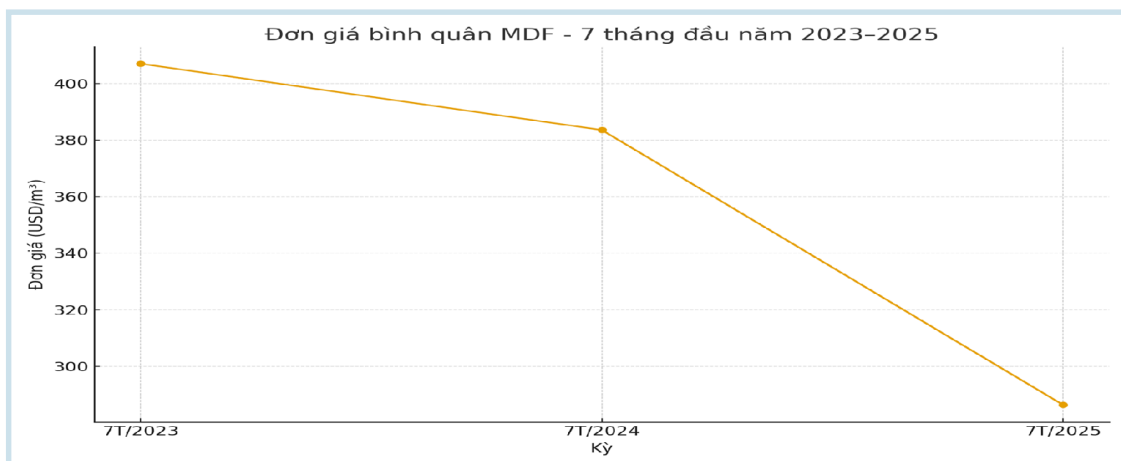


Nguồn: IHS Markit

Ở góc nhìn cùng kỳ, đơn giá bình quân tháng 7/2023 khoảng 402,3 USD/m<sup>3</sup>; tháng 7/2024 giảm xuống khoảng 605,1 USD/m<sup>3</sup> (giảm khoảng 50,4%); tháng 7/2025 tiếp tục giảm còn khoảng 306,7 USD/m<sup>3</sup> (thấp hơn khoảng -49,3% so với 2024 và -23,8% so với 2023).

Việc giá cùng kỳ tháng 7 giảm sâu trong khi khối lượng nhập khẩu tăng mạnh cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đang tận dụng rất tốt chu kỳ giá xuống của MDF thế giới. Tuy nhiên, điều này cũng đồng nghĩa nếu giá đảo chiều tăng trở lại, những doanh nghiệp phụ thuộc quá nhiều vào nguồn MDF nhập khẩu giá rẻ sẽ chịu rủi ro lớn hơn.

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



Nguồn: IHS Markit

Xét bình quân 7 tháng đầu năm, đơn giá MDF nhập khẩu giảm từ khoảng 407,1 USD/m<sup>3</sup> năm 2023 xuống khoảng 383,6 USD/m<sup>3</sup> năm 2024 và còn khoảng 286,3 USD/m<sup>3</sup> năm 2025. Đây là xu hướng giảm giá kéo dài nhiều năm, góp phần làm thay đổi cấu trúc cạnh tranh giữa MDF nhập khẩu và MDF sản xuất trong nước.

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

### **c. Thị trường cung ứng**

Trong tháng 7/2025, 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 37.731,8 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 61,3% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 10,31 triệu USD (chiếm khoảng 54,6% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 273,3 USD/m<sup>3</sup>.

- Thailand: sản lượng khoảng 14.303,1 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 23,2%

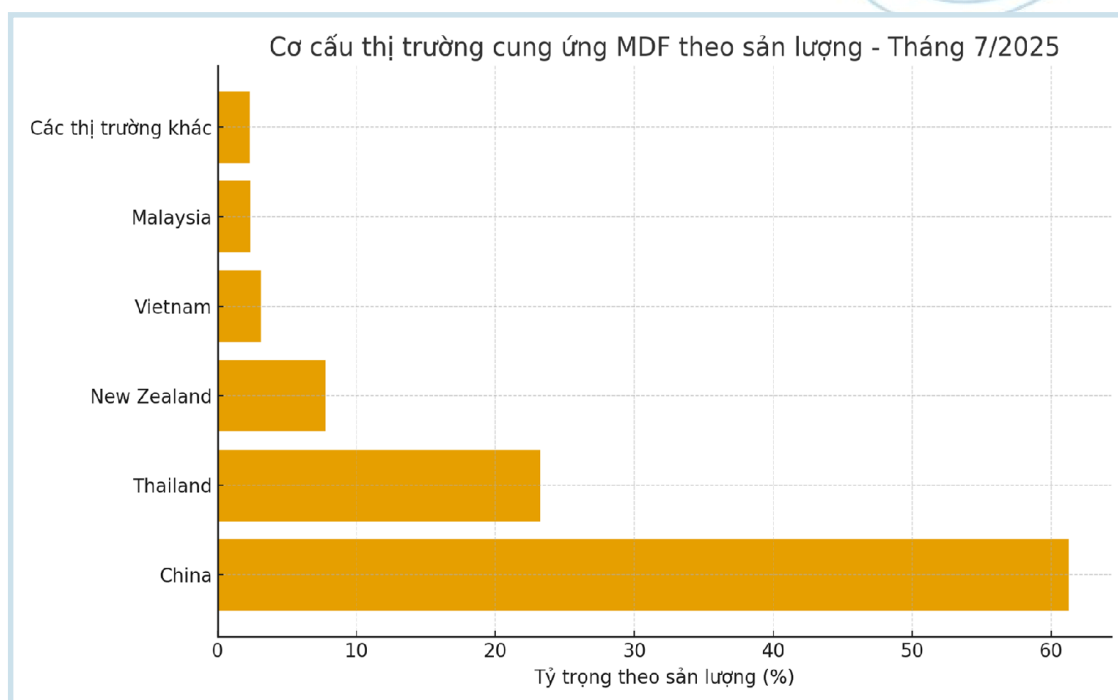
tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 5,14 triệu USD (chiếm khoảng 27,2% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 359,5 USD/m<sup>3</sup>.

- New Zealand: sản lượng khoảng 4.778,6 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 7,8% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 1,57 triệu USD (chiếm khoảng 8,3% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 328,3 USD/m<sup>3</sup>.

- Malaysia: sản lượng khoảng 1.435,3 m<sup>3</sup> (chiếm khoảng 2,3% tổng khối lượng), kim ngạch khoảng 0,52 triệu USD (chiếm khoảng 2,8% tổng kim ngạch), đơn giá bình quân khoảng 364,0 USD/m<sup>3</sup>.

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

**Biểu đồ 8: Cơ cấu thị trường cung cấp MDF - Tháng 7/2025 (Top 5 theo khối lượng m3)**



*Nguồn: IHS Markit*

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

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

#### **a. Quy mô thị trường Ván gỗ MDF trong nước**

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

- ⇒ Kim Tín, với nhiều nhà máy như Kim Tín MDF và Kim Tín MDF Đồng Phú.
- ⇒ VRG Dongwha, một liên doanh giữa VRG và Dongwha Hàn Quốc.

- ⇒ VRG Quảng Trị, VRG Kiên Giang, và VRG Kon Tum, thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam.
- ⇒ Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh, với nhà máy khởi công từ năm 2016.

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

### *Công suất của ngành*

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

- ⇒ Kim Tín: Theo thông tin được công ty cung cấp, tổng công suất đạt 1,200,000 m<sup>3</sup>/năm vào năm 2022, và có thể duy trì ở mức này vào năm 2024-2025.
- ⇒ VRG Dongwha: Theo thông tin từ công ty VRG Dongwha MDF, công suất sản xuất là 650,000 m<sup>3</sup>/năm.
- ⇒ VRG Quảng Trị: Theo thông tin từ công ty MDF Quảng Trị - MDF VRG Quảng Trị, có hai nhà máy với công suất 60,000 m<sup>3</sup>/năm và 120,000 m<sup>3</sup>/năm, tổng cộng 180,000 m<sup>3</sup>/năm.
- ⇒ Thanh Thành Đạt Hà Tĩnh: Theo thông tin được công ty cung cấp, công suất ước tính 120,000 m<sup>3</sup>/năm.

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

## *Sản lượng thực tế*

Theo thông tin do công ty Kosmo Việt Nam cung cấp, sản lượng sản xuất MDF của Việt Nam năm 2020 đạt khoảng 1,2 triệu m<sup>3</sup>, tăng 12% so với năm 2019. Với sự mở rộng công suất, như nhà máy mới của Kim Tín và các dự án khác, sản lượng thực tế năm 2024 có thể đạt 2-2,5 triệu m<sup>3</sup>. Điều này dựa trên giả định rằng các nhà máy hoạt động ở mức 80-90% công suất, phù hợp với xu hướng tăng trưởng ngành công nghiệp chế biến gỗ.

### **b. Tình hình tiêu thụ ván gỗ MDF trong nước**

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

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

Về xuất khẩu, Việt Nam đã trở thành một trong những nước xuất khẩu ván gỗ công nghiệp (bao gồm MDF) đáng chú ý trong khu vực. Theo đại diện Tập đoàn KES cho biết sản phẩm của doanh nghiệp này mỗi năm xuất khẩu khoảng 3.000 container sản phẩm đến hơn 30 quốc gia và vùng lãnh thổ; riêng sàn gỗ công nghiệp, sản lượng xuất sang thị trường Mỹ đạt trên 3 triệu m<sup>2</sup>/năm. Một số nhà máy MDF khác như VRG Quảng Trị, MDF Mekong... cũng tham gia xuất khẩu sang Ấn Độ, Trung Đông, Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước Đông Nam Á.

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

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

Về công nghệ, nhiều nhà máy MDF mới tại Việt Nam sử dụng dây chuyền ép liên tục hiện đại nhập từ châu Âu, được đánh giá thuộc nhóm dây chuyền tiên tiến trên thế giới. Các doanh nghiệp như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đều công bố đáp ứng các tiêu chuẩn E1, E0, CARB P2 về nồng độ formaldehyde, tuân thủ các quy chuẩn kỹ thuật như QCVN 16:2023/BXD và các yêu cầu về phát thải của thị trường Mỹ, châu Âu. Một số doanh nghiệp còn đạt chứng nhận FSC về nguồn gốc gỗ hợp pháp và bền vững, tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

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

## **4. Khuyến nghị**

### **a. Dự báo xu hướng thị trường Ván gỗ MDF**

## *Nhu cầu thị trường đối với ván gỗ MDF*

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

- Tăng trưởng tiêu dùng nội địa và đô thị hóa: Các nghiên cứu về tiêu dùng và bán lẻ cho thấy tầng lớp trung lưu và chi tiêu cho nhà ở/nội thất tại Việt Nam tiếp tục tăng đều đến 2030, kéo theo nhu cầu lớn đối với nội thất gỗ công nghiệp, trong đó MDF giữ vai trò chủ lực.

- Xu hướng dịch chuyển từ gỗ tự nhiên sang gỗ công nghiệp: Khảo sát người tiêu dùng cho thấy tỷ lệ lựa chọn gỗ công nghiệp (MDF, MFC, HDF...) cho nội thất đã vượt trội so với gỗ tự nhiên, chủ yếu do yếu tố giá, tính đồng đều về chất lượng và khả năng thiết kế bề mặt đa dạng.

- Nhu cầu quốc tế đối với sản phẩm gỗ Việt Nam: Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt khoảng 16,25 tỷ USD, tăng 20,3% so với 2023; mục tiêu cho năm 2025 là trên 18 tỷ USD, cho thấy chuỗi sản xuất – xuất khẩu đồ gỗ (trong đó MDF là nguyên liệu đầu vào quan trọng) đang phục hồi khá mạnh.

- Dữ liệu nhập khẩu MDF: Thống kê tổng hợp cho thấy riêng nhóm ván sợi (MDF/HDF) nhập khẩu vào Việt Nam năm gần đây đạt khoảng 837.900 m<sup>3</sup>, với đơn giá bình quân khoảng 201 USD/m<sup>3</sup>, tăng tới 59% về lượng so với năm trước đó. Điều này phản ánh rõ nhu cầu tăng về MDF, dù năng lực sản xuất trong nước đã được mở rộng.

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

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

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng:  
⇒ Thị trường ván gỗ công nghiệp (wood-based panels) của Việt Nam (bao gồm MDF, HDF, PB, OSB, plywood...) được ước tính đạt khoảng 861 triệu

USD năm 2024 và dự báo tăng lên khoảng 1,585 tỷ USD vào năm 2030, tương ứng tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 10,8%/năm giai đoạn 2025–2030.

⇒ MDF là một trong các phân khúc quan trọng của nhóm ván gỗ công nghiệp. Mặc dù plywood hiện chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất, song nhu cầu ván sợi (MDF/HDF) được đánh giá là tăng nhanh nhờ ứng dụng rộng trong nội thất phẳng, ván sàn và vật liệu trang trí.

· Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam:

⇒ Về công suất: Các doanh nghiệp lớn như Kim Tín, Đồng Phú – KES, VRG... đã xây dựng hệ thống nhà máy MDF với tổng công suất lên tới vài triệu m<sup>3</sup>/năm, trong đó chỉ riêng hệ thống nhà máy của Kim Tín đã đạt khoảng 1,2 triệu m<sup>3</sup>/năm và còn kế hoạch mở rộng thêm, nhà máy VRG DONGWHA cũng đạt công suất khoảng 650.000 m<sup>3</sup>/năm.

⇒ Về công nghệ – chất lượng: Nhiều dây chuyền MDF mới sử dụng công nghệ ép liên tục hiện đại, đáp ứng các tiêu chuẩn E0/E1, CARB P2 và QCVN 16:2023/BXD về nồng độ formaldehyde, đủ điều kiện cung ứng cho các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật Bản.

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

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

· Nguồn cung giá rẻ từ Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia với lợi thế về quy mô và công suất dư thừa, khiến giá MDF nhập khẩu vào Việt Nam có xu hướng ở mức thấp (khoảng 200 USD/m<sup>3</sup>) và biến động theo chu kỳ dư cung của khu vực.

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

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

## **b. Khuyến nghị**

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

- Áp lực lớn về giá và công suất:
  - ⇒ Giá MDF nhập khẩu bình quân khoảng 200–210 USD/m<sup>3</sup> (năm gần đây), trong khi nhiều nhà máy trong nước phải đối mặt với chi phí đầu vào tăng (gỗ nguyên liệu, điện, logistics, chi phí tài chính, chi phí tuân thủ chuẩn mực môi trường), khiến biên lợi nhuận bị thu hẹp mạnh với các dòng MDF phổ thông.
  - ⇒ Năng lực sản xuất MDF trong nước đã đạt tới vài triệu m<sup>3</sup>/năm, nếu cộng cả các dự án đang triển khai (như dự án MDF Tri Lễ – Nghệ An, dù chậm tiến độ), nguy cơ dư công suất nội địa là nếu không quản trị tốt bài toán cạnh tranh với hàng nhập.
- Tác động phân hóa giữa các nhóm doanh nghiệp:
  - ⇒ Các doanh nghiệp quy mô lớn, có hệ sinh thái khép kín (rừng trồng – MDF – ván phủ – nội thất) vẫn có khả năng cạnh tranh được với MDF nhập khẩu nhờ chi phí bình quân thấp và chủ động nguồn nguyên liệu.
  - ⇒ Ngược lại, các doanh nghiệp quy mô nhỏ, chỉ sản xuất MDF dạng thô, ít sản phẩm giá trị gia tăng dễ bị bào mòn lợi nhuận, thậm chí bị đẩy ra khỏi thị trường nếu giá nhập khẩu từ Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia tiếp tục duy trì ở mức thấp trong bối cảnh dư cung khu vực.
- ⇒ · Tác động gián tiếp tới chuỗi ngành gỗ:
  - ⇒ Giá MDF nhập khẩu rẻ là lợi thế cho doanh nghiệp chế biến đồ gỗ – nội thất, đặc biệt là nhóm sản xuất cho xuất khẩu, vì giúp giảm chi phí nguyên liệu.

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

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

### *Khuyến nghị về chiến lược chính sách*

#### (i) Về phía cơ quan quản lý nhà nước

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

⇒ Xây dựng bộ chỉ báo định kỳ (theo tháng/quý) về: khối lượng, kim ngạch, đơn giá bình quân (USD/m<sup>3</sup>), cơ cấu thị trường, so sánh với chi phí sản xuất trong nước.

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

Cần nhắc sử dụng công cụ phòng vệ thương mại một cách có chọn lọc

⇒ Việt Nam đã từng khởi xướng điều tra chống bán phá giá với MDF nhập khẩu từ Thái Lan và Malaysia, đây là tiền lệ cho thấy ngành MDF có thể sử dụng công cụ phòng vệ.

⇒ Trong giai đoạn hiện nay, nên ưu tiên hoàn thiện cơ chế giám sát và cảnh báo sớm, tăng cường đối thoại với doanh nghiệp, chỉ xem xét khởi xướng điều tra phòng vệ thương mại khi hội tụ đủ bằng chứng và có đánh giá tác động toàn chuỗi – tránh lạm dụng công cụ này.

Đẩy mạnh “rào cản kỹ thuật” tích cực thay cho bảo hộ thuần túy

⇒ Tăng cường kiểm tra, giám sát việc tuân thủ QCVN 16:2023/BXD, tiêu chuẩn E0/E1, formaldehyde, an toàn sức khỏe đối với cả hàng sản xuất trong nước và hàng nhập khẩu.

⇒ Đẩy nhanh lộ trình áp dụng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc hợp pháp, chuẩn mực môi trường tương thích với EUDR, Lacey Act... cho MDF nhập khẩu, qua đó loại bỏ các nguồn hàng “giá rẻ bất thường” không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật, đồng thời khuyến khích doanh nghiệp trong nước đầu tư vào công nghệ sạch, nâng cấp sản phẩm.

· Chính sách hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu sản phẩm của doanh nghiệp trong nước

⇒ Hỗ trợ tín dụng, thuế, đất đai, nghiên cứu – phát triển... cho các dự án sản xuất MDF chất lượng cao (E0, chống ẩm, chống cháy, bề mặt đặc biệt) và sản phẩm sau MDF (ván phủ, đồ nội thất, ván sàn), thay vì chỉ tập trung vào MDF phổ thông.

⇒ Khuyến khích mô hình liên kết rừng trồng – MDF – nội thất trên cơ sở vùng nguyên liệu FSC, nhằm giảm chi phí gỗ nguyên liệu, đảm bảo nguồn gốc hợp pháp và ổn định cung ứng.

(ii) Về phía doanh nghiệp MDF trong nước

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

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

· Đẩy mạnh tích hợp dọc và liên kết chuỗi

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

· Đầu tư vào chứng chỉ, tiêu chuẩn quốc tế

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

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

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