



**DĨ BẤT BIẾN ỨNG VẠN BIẾN:
TRƯỚC SÓNG GIÓ THUẾ QUAN**

M Ụ C L Ụ C

0 3

Lời Mở Đầu

0 4

Phân tích
xuất khẩu
của Việt Nam
sang Mỹ

0 7

Cấu trúc nền
kinh tế Mỹ
và hàm ý
thương mại

0 9

Dự báo tác
động NẾU
hàng Việt
Nam bị áp
Thuế Quan

1 1

Tác động
(nếu có) của
Thuế Quan
lên FDI Việt
Nam

1 5

Chiến lược
ứng phó

1 7

Hệ thống
Original
Track (OT)

1 9

Kết Luận

LỜI MỞ ĐẦU

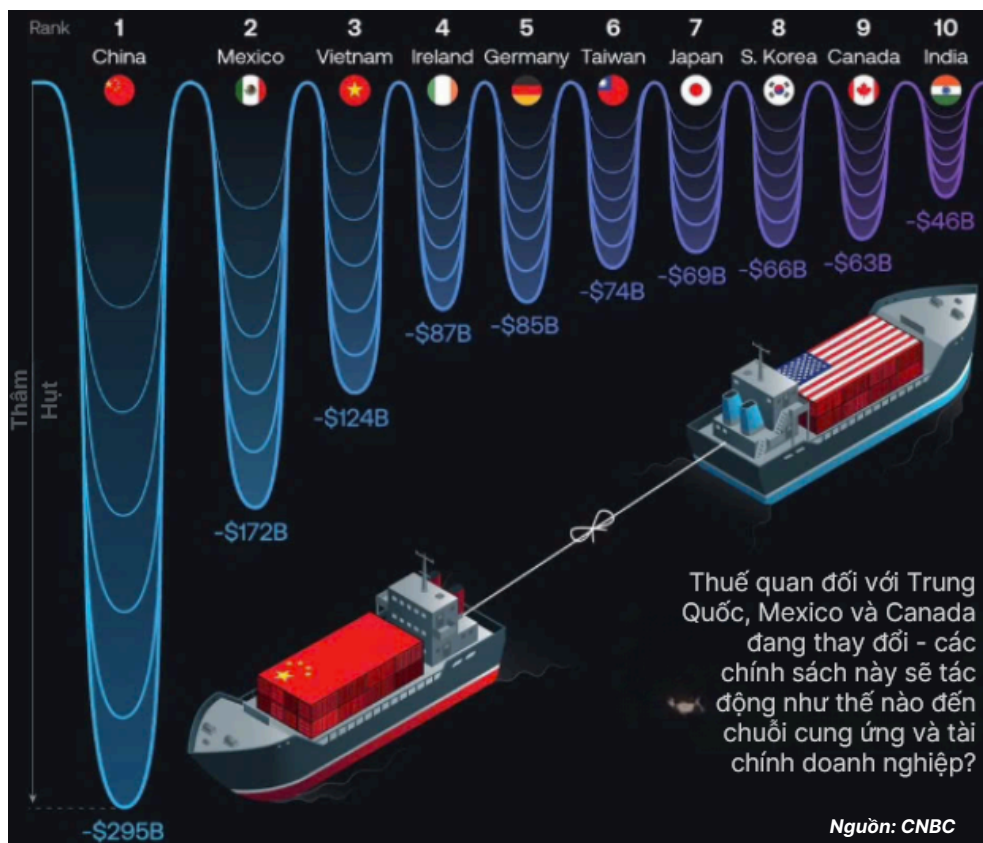
Quan hệ thương mại Việt – Mỹ trong những năm qua đã chứng kiến sự mở rộng mạnh mẽ, nhưng đi kèm với đó là không ít thách thức. Kể từ khi cuộc chiến thương mại Mỹ – Trung lần 1 nổ ra vào năm 2018, Việt Nam đã nổi lên như một điểm đến hấp dẫn, thu hút dòng dịch chuyển đơn hàng và đầu tư ra khỏi Trung Quốc. Nhờ vậy, xuất khẩu từ Việt Nam sang Mỹ tăng trưởng ấn tượng, đạt mức tăng 230% chỉ trong vòng 5 năm (theo Trade.gov). Tuy nhiên, cũng chính vì sự thịnh dư thương mại ngày càng lớn mà Việt Nam đang trở thành đối tượng giám sát của Washington.

Ted Osius – cựu Đại sứ Mỹ tại Việt Nam, nay là Chủ tịch Hội đồng Kinh doanh US-ASEAN – gần đây đã cảnh báo rằng nguy cơ Mỹ áp thuế lên hàng Việt Nam là có thật. Bởi lẽ, Việt Nam hiện đứng thứ ba thế giới về mức thịnh dư thương mại với Mỹ, chỉ sau Trung Quốc và Mexico. Đáng chú ý, chính quyền Mỹ vốn không ngần ngại sử dụng thuế quan như một công cụ mặc cả trong đàm phán thương mại: trước đây, ngay cả những quốc gia láng giềng thân cận như Mexico, Canada cũng từng phải chịu sức ép thuế suất để điều chỉnh cán cân thương mại với Mỹ. Thực tế, mức thuế mới áp lên hàng nông sản nhập khẩu vào Mỹ đã có hiệu lực từ ngày 04/03/2025, cho thấy xu hướng bảo hộ ngày càng rõ rệt.

Dưới thời chính quyền Trump nhiệm kỳ hai, khẩu hiệu "America First" dường như vẫn giữ nguyên sức ảnh hưởng. Trọng tâm chính sách kinh tế của Washington vẫn là thu hẹp thâm hụt thương mại, thúc đẩy sản xuất nội địa và tái định hình chuỗi cung ứng. Trong đó, việc giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc là mục tiêu mà cả hai đảng Dân chủ – Cộng hòa đều đồng thuận. Việt Nam, với vị thế là một trung tâm sản xuất thay thế, đương nhiên nằm trong tính toán chiến lược đó.

Tuy nhiên, cần nhìn nhận rằng quan hệ Việt – Mỹ không chỉ thuần túy là vấn đề thương mại, mà còn đan xen lợi ích địa chính trị. Báo cáo The Longer Telegram do Atlantic Council công bố từ năm 2021 đã nhấn mạnh vai trò của Việt Nam trong chiến lược kiềm chế Trung Quốc của Mỹ. Vì thế, dù căng thẳng thương mại gia tăng, khó có khả năng Washington sẽ áp dụng các biện pháp trừng phạt thuế quan quá mức đối với Việt Nam. Song, không thể chủ quan trước những thách thức phía trước. Báo cáo này sẽ phân tích nguy cơ Mỹ áp thuế lên hàng hóa Việt Nam, đánh giá tác động và đề xuất chiến lược ứng phó phù hợp.

P/s: Tại báo cáo Macro Outlook 2025 xuất bản đầu năm, chúng tôi đã có bàn về vấn đề này tại trang 22, nhưng không được sâu. Quý độc giả có thể tham khảo tại [đây](#).



Phân tích xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ

Trong thập kỷ qua, Việt Nam đã vươn lên trở thành một trong 10 đối tác thương mại hàng đầu của Mỹ. Kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này liên tục lập kỷ lục, tăng từ 47,5 tỷ USD năm 2018 lên 109 tỷ USD vào năm 2022. Dù năm 2023 có sự sụt giảm nhẹ (còn 97 tỷ USD, giảm 11% do nhu cầu tiêu dùng tại Mỹ chững lại), nhưng đến 2024, xuất khẩu đã hồi phục mạnh mẽ. Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, bỏ xa các đối tác khác như EU hay Trung Quốc (mỗi bên chỉ đạt 50-60 tỷ USD). Điều này phản ánh sự phụ thuộc ngày càng lớn của Việt Nam vào thị trường Mỹ, đặc biệt sau khi hưởng lợi từ làn sóng dịch chuyển thương mại hậu chiến tranh Mỹ – Trung.

Xét theo ngành hàng, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ khá đa dạng nhưng tập trung ở một số nhóm chủ lực. Theo Haiquanonline, Năm 2023, có 12 nhóm mặt hàng đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD sang Mỹ, trong đó 3 nhóm trên 10 tỷ USD:

- **Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng:** 18,2 tỷ USD (dẫn đầu, chiếm ~19% tổng xuất khẩu). Nhóm này bao gồm máy móc công nghiệp, dụng cụ cơ khí, đồ điện gia dụng (ví dụ máy giặt, tủ lạnh) và phương tiện vận tải phi điện.
- **Máy vi tính, sản phẩm điện tử & linh kiện:** 17,0 tỷ USD (thứ 2, ~17,5%). Đây là nhóm hàng công nghệ cao gồm máy tính, điện thoại linh kiện, thiết bị viễn thông, pin năng lượng mặt trời, xe đạp điện... được lắp ráp tại Việt Nam.
- **Hàng dệt may:** 14,47 tỷ USD (thứ 3, ~15%). Việt Nam đã vượt Bangladesh, chỉ đứng sau Trung Quốc về thị phần hàng may mặc tại Mỹ, với các sản phẩm chính là quần áo, đồ thể thao, đồ gia dụng bằng vải.

Trong số những mặt hàng xuất khẩu đáng lưu tâm, có thể kể đến điện thoại và linh kiện, gỗ và sản phẩm gỗ, giày dép, đồ nội thất, sản phẩm nhựa, thủy sản... Mỗi ngành hàng đều mang trong mình một hành trình riêng, có ngành đạt giá trị từ vài tỷ USD đến gần chục tỷ USD vào những năm cao điểm. Đơn cử, điện thoại di động và linh kiện – chủ yếu từ các dây chuyền sản xuất của Samsung – đã góp phần không nhỏ vào kim ngạch xuất khẩu, ước đạt 10-12 tỷ USD trong năm 2023.

Ngành đồ gỗ nội thất cũng không kém cạnh, đạt mức 7-8 tỷ USD, trong khi giày dép ghi nhận con số khoảng 6-8 tỷ USD. Đáng chú ý, ngành gỗ nội thất đã có sự bứt phá mạnh mẽ sau cuộc chiến thương mại giữa các cường quốc: năm 2020, Việt Nam lần đầu tiên vượt Trung Quốc, trở thành nhà cung cấp đồ gỗ lớn nhất vào thị trường Mỹ với kim ngạch 7,4 tỷ USD. Đến năm 2022, con số này đã tăng lên 9,7 tỷ USD, chiếm 31% thị phần, trong khi Trung Quốc giảm xuống còn 8,5 tỷ USD (tương ứng 28% thị phần). *Không ít chủ xưởng gỗ Trung Quốc đã tìm đến Việt Nam, mở và mua nhà máy nhằm tận dụng những lợi thế về thuế quan*, một xu hướng dự báo sẽ tiếp diễn trong tương lai. Câu chuyện tương tự cũng diễn ra trong lĩnh vực dệt may. Việt Nam đã tận dụng tốt cơ hội và từng bước khẳng định vị thế, với thị phần hàng may mặc tại Mỹ tăng từ 10% lên 18% chỉ trong vòng một thập kỷ, dần thu hẹp khoảng cách với Trung Quốc – quốc gia hiện vẫn nắm giữ khoảng 20% thị phần.

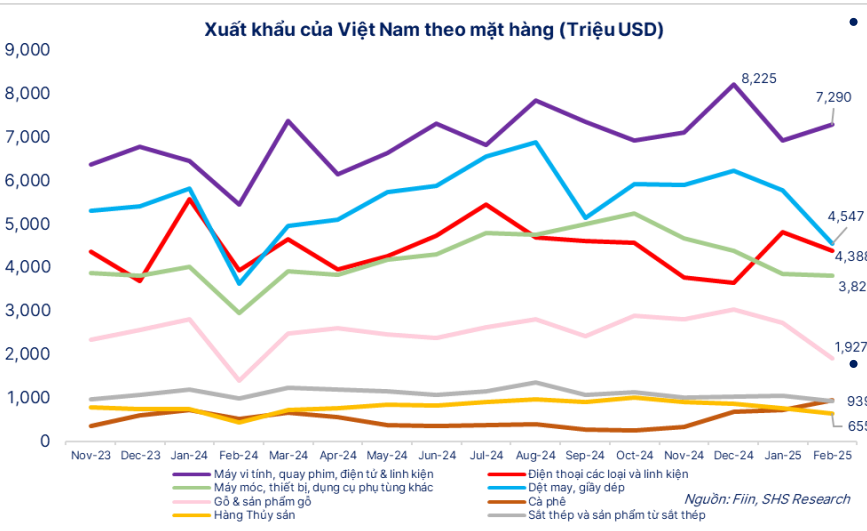
Tuy nhiên, giữa những con số đầy ấn tượng ấy, có một thực tế không thể bỏ qua: khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (**FDI**) **vẫn đang chiếm tỷ trọng lớn** trong hoạt động xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là ở các ngành công nghiệp. Năm 2024, xuất khẩu của khối FDI ước đạt 290,8 tỷ USD, tương đương **71,8%** tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Điều này cho thấy vai trò dẫn dắt của các tập đoàn đa quốc gia, chủ yếu đến từ Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Nhật Bản. Những thương hiệu như Samsung, LG, Intel, Foxconn gần như đảm nhận toàn bộ xuất khẩu điện thoại thông minh và linh kiện điện tử của Việt Nam. Trong ngành dệt may, dù có sự hiện diện của nhiều doanh nghiệp nội địa, nhưng khối FDI vẫn đóng góp hơn 60% giá trị xuất khẩu, với những cái tên quen thuộc như Far Eastern, Toray, PouYuen – những nhà cung ứng hàng đầu cho Nike, Adidas. Ngành gỗ và nội thất cũng không nằm ngoài xu hướng này, khi tỷ trọng FDI đạt khoảng 45-48%, chủ yếu từ các doanh nghiệp Trung Quốc, Đài Loan, tận dụng nguồn nguyên liệu và lao động tại Việt Nam. Việc phân định rõ đâu là xuất khẩu của doanh nghiệp nội địa, đâu là của khối FDI không chỉ mang ý nghĩa thống kê mà còn có tác động đến cách nhìn nhận của các đối tác quốc tế. Đặc biệt, với thị trường Mỹ, sự khác biệt giữa "hàng Việt Nam" và "hàng được lắp ráp tại Việt Nam" có thể dẫn đến những hệ quả khác nhau trong chính sách thương mại.

Thực tế, không ít mặt hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Mỹ có nguồn gốc từ Trung Quốc hoặc các nước thứ ba, trải qua công đoạn gia công hoặc lắp ráp cuối cùng tại Việt Nam trước khi xuất xưởng. Một nghiên cứu từ Harvard Business School cho thấy vào năm 2021, có khoảng 16% kim ngạch hàng Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ – tương đương 15,5 tỷ USD – thực chất là hàng Trung Quốc được gắn nhãn “Made in Vietnam”. Các ngành hàng dễ bị đặt nghi vấn nhất bao gồm thiết bị điện mặt trời, điện tử, thép, lốp xe... Trong đó, pin năng lượng mặt trời là một ví dụ điển hình. Khi Mỹ áp thuế chống bán phá giá cao với sản phẩm này từ Trung Quốc, các công ty nước này đã nhanh chóng dịch chuyển sản xuất sang Việt Nam, Thái Lan, Malaysia, Campuchia. Hệ quả là đến năm 2021, có tới 80% tấm pin mặt trời nhập khẩu vào Mỹ đến từ bốn quốc gia Đông Nam Á này, trong khi hàng Trung Quốc trực tiếp chỉ còn chiếm dưới 1%, nguồn tại đây.

Vào năm 2022, Bộ Thương mại Mỹ đã có những đánh giá sơ bộ về tình trạng lẩn tránh thuế của một số doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam, trong đó có thể kể đến Vina Solar. Nếu kết luận cuối cùng được đưa ra theo hướng bất lợi, các doanh nghiệp này có thể sẽ phải đối diện với mức thuế chống lẩn tránh sau khi thời hạn miễn trừ kết thúc vào giữa năm 2024. Một câu chuyện tương tự cũng xảy ra với ngành lốp xe ô tô, khi vào năm 2020, Chính phủ Mỹ đã áp thuế chống trợ cấp đối với lốp xe du lịch và tải nhẹ nhập từ Việt Nam, với lập luận rằng tiền đồng bị định giá thấp đã tạo ra lợi thế xuất khẩu không công bằng. Những vụ việc như thế này không chỉ là lời cảnh báo mà còn phản ánh thực tế rằng Mỹ **ngày càng quan tâm hơn** đến nguồn gốc thực sự của hàng hóa mang nhãn “Made in Vietnam”.

Nhìn từ góc độ tăng trưởng thị phần, hầu hết các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam đều có bước tiến mạnh mẽ tại thị trường Mỹ kể từ sau nhiệm kỳ đầu tiên của cựu Tổng thống Trump. Tuy nhiên, chính những ngành có mức **tăng trưởng đột biến** cũng là những lĩnh vực dễ rơi vào vòng xoáy giám sát và đối diện với rủi ro cao nhất. Điển hình là các ngành sau:

- **Ngành gỗ nội thất:** Việt Nam đã vươn lên vị trí số một trong lĩnh vực này khi thị phần của Trung Quốc suy giảm mạnh. Song, điều này cũng đồng nghĩa với việc ngành gỗ Việt Nam có thể trở thành tâm điểm điều tra nếu Mỹ cho rằng phần lớn lợi ích thực chất vẫn chảy vào các doanh nghiệp có gốc gác từ Trung Quốc, chỉ đơn thuần chuyển dịch sang Việt Nam để né thuế.
- **May mặc, giày dép:** Việt Nam hiện là nhà cung cấp lớn thứ hai cho thị trường Mỹ, chiếm 18% thị phần may mặc và 15% thị phần giày dép, chỉ xếp sau Trung Quốc. Trong một thập niên qua, Việt Nam cùng Bangladesh đã tận dụng cơ hội để giành lấy phần thị trường mà Trung Quốc để lại do chi phí sản xuất tăng cao và những biện pháp thuế quan bổ sung dưới thời Trump. Dù không có sự hiện diện quá lớn của doanh nghiệp Trung Quốc, nhưng với mức thặng dư lớn, ngành này vẫn có thể bị Mỹ đưa vào diện cân nhắc trong chiến lược phục hồi sản xuất nội địa.
- **Điện tử, điện thoại:** Xuất khẩu điện thoại, thiết bị điện tử từ Việt Nam sang Mỹ chiếm khoảng 30% tổng kim ngạch xuất khẩu, và tốc độ tăng trưởng của ngành này phần nào có liên quan đến việc né thuế Trung Quốc. Những sản phẩm như thiết bị Wi-Fi, tai nghe, TV được lắp ráp tại Việt Nam thay vì Trung Quốc nhằm tránh thuế 301 của Mỹ. Vì vậy, không loại trừ khả năng Mỹ sẽ rà soát kỹ chuỗi cung ứng để kiểm soát nguy cơ hàng “trung gian xuất khẩu”.
- **Sắt thép, sản phẩm kim loại:** Kể từ năm 2018, Mỹ đã áp thuế 25% đối với thép nhập khẩu toàn cầu. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn có thể xuất khẩu một số sản phẩm nhờ được hưởng miễn trừ hạn ngạch. Dầu vậy, đã có trường hợp thép chống gỉ và thép cán nguội từ Việt Nam bị áp thuế chống lẩn tránh lên tới 456% do sử dụng nguyên liệu Trung Quốc. Ngành thép do đó luôn nằm trong vùng rủi ro cao trước những động thái thương mại từ phía Mỹ.
- **Máy móc, thiết bị điện gia dụng:** Một số tập đoàn lớn như LG, Samsung đã di dời nhà máy sản xuất máy giặt, tủ lạnh sang Việt Nam để xuất khẩu sang Mỹ sau khi chính quyền Trump áp thuế tự vệ vào năm 2018. Nếu Mỹ mở cuộc điều tra, các mặt hàng này có thể bị xem xét áp thuế nếu bị đánh giá là chỉ đơn thuần di dời khâu lắp ráp để né thuế.

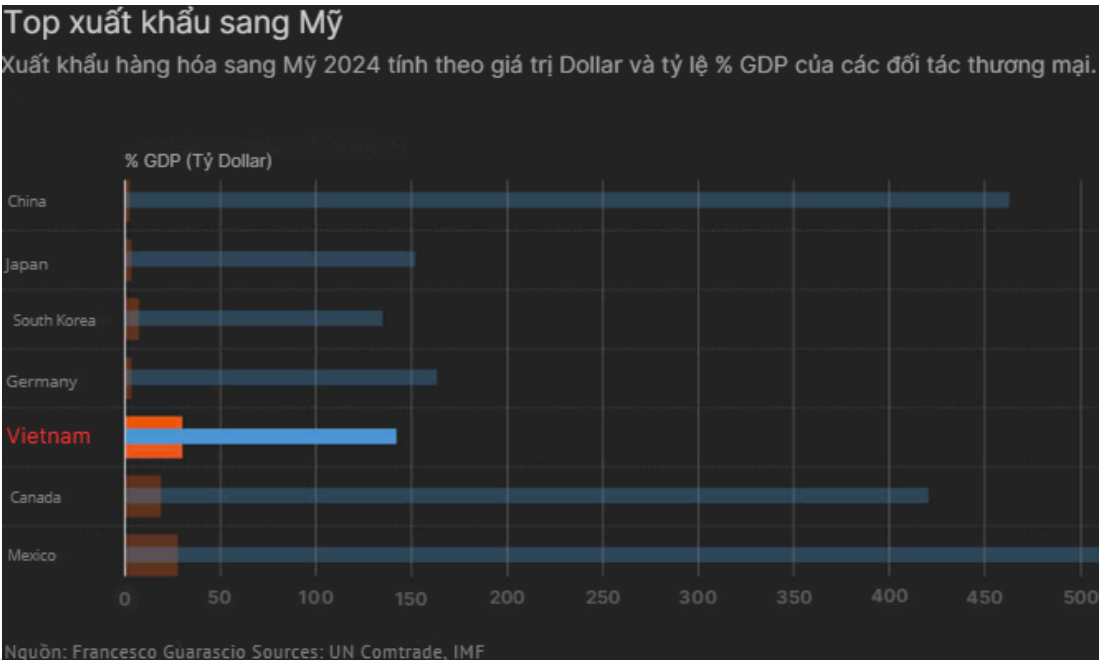
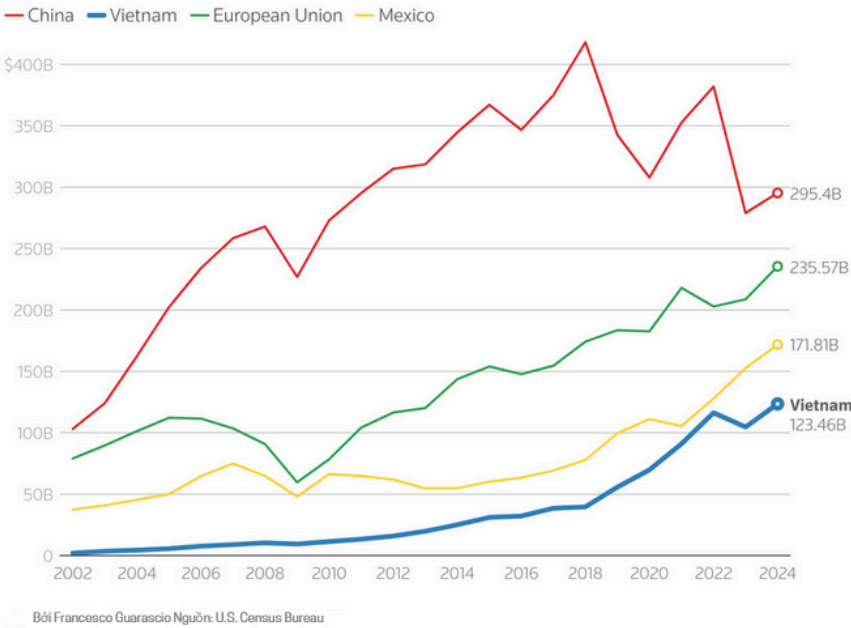


Nhìn chung, những ngành có mức tăng trưởng đột biến về xuất khẩu sang Mỹ từ năm 2018 đến nay cũng chính là những ngành đang tiềm ẩn nguy cơ cao nhất. Nguyên nhân là vì sự tăng trưởng này có thể bị diễn giải theo hướng bất lợi – rằng đó không phải kết quả của sự phát triển nội lực, mà là hệ quả của sự dịch chuyển đầu tư từ Trung Quốc nhằm né thuế hoặc từ việc Việt Nam đạt thặng dư quá lớn trong những lĩnh vực mà Mỹ đang tìm cách cân bằng cán cân thương mại.

Một số chuyên gia tại Trung tâm WTO và Hội nhập (VCCI) đã lên tiếng cảnh báo rằng nếu Việt Nam bị nhìn nhận như một “cửa ngõ để hàng Trung Quốc vào Mỹ”, chính quyền Mỹ có thể sẽ đưa ra các biện pháp mạnh tay để “bịt lỗ hổng”, chẳng hạn như áp thuế cao hơn đối với hàng hóa Việt Nam. Đây chính là một nguy cơ hiện hữu, đòi hỏi các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam phải có những bước đi thận trọng và chiến lược dài hạn nhằm giảm thiểu rủi ro và bảo vệ lợi ích quốc gia một cách bền vững.

Thâm hụt thương mại Mỹ

Những đối tác thặng dư thương mại lớn nhất với Mỹ



Cấu trúc nền kinh tế Mỹ và hàm ý thương mại

Muốn hiểu mức độ Mỹ có thể áp thuế lên hàng hóa Việt Nam, trước hết cần nhìn thấu cơ cấu kinh tế và thương mại của nước này – tức đầu là ngành họ cần nhập khẩu lâu dài, và đầu là ngành họ muốn khôi phục để đảm bảo lợi ích nội địa.

Sau nhiều thập kỷ toàn cầu hóa, nền kinh tế Mỹ đã dần chuyển hướng sang các ngành có giá trị gia tăng cao như công nghệ, tài chính, dịch vụ, trong khi những ngành **thâm dụng lao động** và **gây ô nhiễm môi trường** lại ngày càng phụ thuộc vào nhập khẩu. Một minh chứng rõ ràng là 97% quần áo và 98% giày dép bán tại Mỹ đều đến từ nước ngoài. Những mặt hàng như đồ gỗ nội thất, đồ chơi, dụng cụ gia đình, điện thoại, máy tính... cũng chủ yếu được cung ứng bởi Trung Quốc, Việt Nam, Mexico, và Ấn Độ. Nguyên nhân không chỉ nằm ở chi phí nhân công cao mà còn vì lao động Mỹ không còn mặn mà với công việc lắp ráp trong các nhà máy. Cùng với đó, những quy định nghiêm ngặt về môi trường khiến các ngành như dệt nhuộm, thuộc da, khai khoáng đất hiếm, luyện kim... gần như không còn chỗ đứng tại Mỹ. Do đó, bất kể chính sách thuế có thay đổi ra sao, Mỹ vẫn sẽ phải tiếp tục nhập khẩu những mặt hàng này, bởi nếu **đánh thuế mạnh, hệ quả chính sẽ là giá thành tăng cao cho người tiêu dùng**, chứ không phải sự hồi sinh của ngành sản xuất trong nước – trừ khi có sự hỗ trợ đặc biệt.

Ở chiều ngược lại, một số ngành được Mỹ xác định là trọng yếu về chiến lược và **cần đưa chuỗi cung ứng trở về**. Chính quyền Trump trước đây đã tập trung vào các lĩnh vực **công nghiệp và chế tạo**, vốn đã suy giảm trong nhiều thập kỷ. Ông Trump từng nhiều lần nhấn mạnh mong muốn Apple sản xuất iPhone ngay tại Mỹ hay xe hơi bán trên thị trường Mỹ phải được lắp ráp trong nước. Thực tế, nhiệm kỳ đầu của ông đã chứng kiến việc áp thuế 25% lên thép và 10% lên nhôm nhập khẩu, với lý do bảo vệ an ninh quốc gia và phục hồi ngành luyện kim nội địa. Kết quả là một số nhà máy thép của Mỹ tái hoạt động, nhưng đồng thời chi phí nguyên liệu cho các ngành chế tạo lại tăng cao.

Nếu Trump tiếp tục nhiệm kỳ thứ hai, chính sách bảo hộ này có thể vẫn được duy trì, đặc biệt là đối với các ngành kim loại, ô tô, máy móc và thiết bị điện – những lĩnh vực tạo ra nhiều việc làm cho lao động phổ thông tại Mỹ.

Một lĩnh vực khác mà Mỹ đặc biệt quan tâm là công nghệ cao và các chuỗi cung ứng chiến lược. Điều này không chỉ là chủ trương của Trump mà còn được tiếp nối dưới thời Biden. Chính quyền Mỹ đang tìm cách giảm phụ thuộc vào Trung Quốc trong những ngành như chất bán dẫn, pin xe điện, dược phẩm, đất hiếm... Quốc hội Mỹ đã thông qua hàng loạt đạo luật, trong đó có CHIPS Act và Inflation Reduction Act (IRA), nhằm chi hàng trăm tỷ USD khuyến khích xây dựng nhà máy chip, pin, xe điện trên đất Mỹ hoặc các nước đồng minh thân cận. Hiện tại, những ngành này chưa trực tiếp cạnh tranh với xuất khẩu của Việt Nam, nhưng chính sách thuế có thể được sử dụng để định hình lại dòng chảy chuỗi cung ứng toàn cầu. Chẳng hạn, theo IRA, chỉ xe điện lắp pin từ Mỹ hoặc từ các nước có hiệp định thương mại tự do (FTA) với Mỹ mới được hưởng ưu đãi thuế. Việt Nam, do chưa có FTA với Mỹ, không nằm trong nhóm hưởng lợi này.

Về vị thế trong chuỗi cung ứng, Việt Nam hiện ở một trạng thái lưỡng lự. Một mặt, Việt Nam là nhà cung cấp quan trọng cho nhiều mặt hàng tiêu dùng của Mỹ, nhưng mặt khác, vẫn chưa được Mỹ coi là “đối tác chiến lược” trong chuỗi cung ứng ưu tiên. Những quốc gia như Mexico, Canada, EU hay Nhật Bản đều được hưởng sự đối xử ưu đãi hơn nhờ có hiệp định thương mại hoặc liên minh chiến lược lâu dài với Mỹ. Mặc dù vào tháng 9/2023, quan hệ Việt - Mỹ đã được nâng cấp lên Đối tác Chiến lược Toàn diện (CSP), đồng thời hai nước đạt nhiều thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực công nghệ, bán dẫn, năng lượng..., nhưng do chưa có FTA, hàng hóa Việt Nam vào Mỹ vẫn chỉ được hưởng mức thuế suất tối huệ quốc (MFN) theo quy định của WTO. Điều này có nghĩa là nếu Mỹ muốn áp thuế bổ sung, họ hoàn toàn có thể làm vậy mà không vi phạm cam kết song phương nào. Ngược lại, với các nước đã ký FTA như Mexico hay Canada, Mỹ sẽ phải cân nhắc thận trọng hơn trước khi có bất kỳ động thái thuế quan nào.

Trong bối cảnh toàn cầu đang tái cấu trúc chuỗi cung ứng, Việt Nam được xem như một mắt xích trong chiến lược “Bạn bè hóa” (**friend-shoring**) của Mỹ – tức là dịch chuyển sản xuất sang những quốc gia có quan hệ thân thiện, nhằm giảm thiểu rủi ro từ Trung Quốc.

So với Bắc Kinh, rõ ràng Việt Nam phù hợp hơn với tiêu chí “bạn bè” mà Mỹ hướng tới. Một báo cáo chính sách nội bộ có tên "A User's Guide to Restructuring the Global Trading System" từng đề xuất phân cấp thuế quan dựa trên yếu tố địa chính trị – tức là nước nào càng quan trọng với Mỹ thì mức thuế càng được ưu đãi. Nhờ vị trí chiến lược tại Đông Nam Á, cũng như vai trò đối trọng với Trung Quốc, Việt Nam đang được cả hai đảng ở Mỹ đánh giá cao về địa chính trị. Điều này đã được đề cập trong báo cáo “Longer Telegram” của Atlantic Council (2021) và nhiều phân tích chính sách năm 2024, trong đó dự báo rằng dưới thời Biden, Mỹ sẽ đối xử với Việt Nam một cách “tích cực rõ rệt”, và thậm chí nếu Trump trở lại, Việt Nam vẫn sẽ nhận được sự “tương đối ưu ái”.

Tuy nhiên, không vì thế mà Việt Nam có thể chủ quan. Với mức thâm hụt thương mại hàng hóa khổng lồ của Mỹ – gần 1.200 tỷ USD năm 2022, Việt Nam đã trở thành quốc gia có thặng dư thương mại với Mỹ lớn thứ tư trên thế giới (sau Trung Quốc, Mexico và EU), đồng thời là nước đứng đầu trong khối ASEAN. Dự kiến đến năm 2024, con số này sẽ đạt khoảng 123,5 tỷ USD, tăng hơn 18% so với năm 2023. Trước áp lực cân bằng cán cân thương mại, chính quyền Mỹ, đặc biệt là Trump 2.0 nếu tái đắc cử, sẽ khó có thể “nuơng tay” hoàn toàn với Việt Nam. Vì vậy, Mỹ đang triển khai một chiến lược hai mặt:

1. Mở rộng hợp tác – nhằm lôi kéo Việt Nam vào chuỗi cung ứng đáng tin cậy, giúp tách nền kinh tế Mỹ khỏi Trung Quốc.
2. Duy trì sức ép thương mại – thông qua các biện pháp thuế quan hoặc điều tra thương mại, buộc Việt Nam phải điều chỉnh thặng dư theo hướng có lợi hơn cho Mỹ.

Trong bối cảnh đó, vai trò của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu sẽ mang tính “vừa hợp tác, vừa cạnh tranh”. Mỹ cần Việt Nam để giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc, nhưng đồng thời cũng không ngần ngại sử dụng công cụ thương mại để bảo vệ lợi ích kinh tế của mình. Vì thế, Việt Nam cần một chiến lược khôn ngoan, biết tận dụng cơ hội từ chính sách “Bạn bè hóa” của Mỹ, nhưng cũng phải tỉnh táo trước những áp lực thương mại ngày càng gia tăng.

Dự báo tác động NẾU hàng Việt Nam bị áp Thuế Quan

Mặc dù Việt Nam có một vị thế đặc biệt, song không thể loại trừ khả năng chính quyền Mỹ sẽ áp dụng biện pháp thuế quan cứng rắn nếu họ cho rằng điều đó là cần thiết. Câu hỏi đặt ra là mức độ rủi ro của Việt Nam so với các quốc gia khác sẽ ra sao?

Nhìn nhận một cách khách quan, nguy cơ Việt Nam bị đánh thuế trừng phạt toàn diện – tương tự mức 25% áp lên hàng hóa Trung Quốc – là thấp. Điều này xuất phát từ những ràng buộc chiến lược đã phân tích trước đó. Kịch bản dễ xảy ra hơn có thể là Mỹ sử dụng chiến thuật đe dọa áp thuế để gây sức ép buộc Việt Nam nhượng bộ trong các vấn đề thương mại, hoặc áp thuế có chọn lọc lên một số ngành nhất định. Ngoài ra, cũng không thể loại trừ khả năng Mỹ triển khai **mức thuế phổ quát 10% lên hàng nhập khẩu từ tất cả các nước** – một đề xuất từng được đội ngũ Trump 2024 nêu ra. Nếu điều này thành hiện thực, Việt Nam cũng không tránh khỏi, nhưng ít nhất sẽ không phải chịu sự phân biệt riêng lẻ.

Nói cách khác, nếu Mỹ chọn cách áp thuế trên diện rộng nhằm buộc các nước tái đàm phán, Việt Nam cũng chỉ chung số phận với các đối tác thương mại khác. Nhưng nếu áp thuế có trọng điểm, Việt Nam có thể được ưu tiên hơn so với Trung Quốc, thậm chí so với một số quốc gia không có vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng của Mỹ. Điều này được củng cố bởi các báo cáo chiến lược từ đội ngũ cố vấn của Trump, trong đó **yếu tố “bạn – thù” được nhắc đến hơn 20 lần**, cho thấy Việt Nam có thể được xếp vào nhóm “bạn” và tránh bị áp mức thuế quá cao.

Tuy nhiên, **giả định (tôi nhắc lại là giả định)** rằng trong trường hợp Mỹ quyết định đánh thuế hàng hóa Việt Nam, thì tác động của chính sách này sẽ lan tỏa đến nhiều khía cạnh của nền kinh tế. Dưới đây là phân tích về một số lĩnh vực bị ảnh hưởng trực tiếp:

(i) Bất động sản khu công nghiệp (KCN):

Đây là lĩnh vực nhạy cảm bậc nhất đối với các chính sách thương mại của Mỹ. Những năm qua, khu công nghiệp Việt Nam phát triển mạnh mẽ nhờ làn sóng dịch chuyển nhà máy từ Trung Quốc nhằm né thuế quan Mỹ. Nếu Mỹ áp thuế lên hàng Việt Nam, lợi thế thu hút đầu tư của Việt Nam sẽ suy giảm, khiến các tập đoàn đa quốc gia phải cân nhắc lại kế hoạch mở rộng sản xuất. Hệ quả là nhu cầu thuê đất khu công nghiệp có thể chững lại hoặc giảm sút. Giá thuê đất công nghiệp, vốn đã tăng mạnh trong những năm qua, cũng có thể điều chỉnh theo xu hướng đi xuống. Các doanh nghiệp phát triển khu công nghiệp sẽ bị ảnh hưởng về doanh thu từ hoạt động cho thuê đất và nhà xưởng.

Dẫu vậy, tác động cụ thể còn phụ thuộc vào phạm vi áp thuế. Nếu chỉ một số ngành như gỗ hay pin mặt trời bị ảnh hưởng, các lĩnh vực khác vẫn có thể duy trì hoạt động và tiếp tục thu hút đầu tư.

(ii) Cảng biển và logistics:

Ngành logistics và cảng biển phụ thuộc rất lớn vào dòng chảy thương mại quốc tế, đặc biệt là xuất khẩu sang Mỹ. Hiện nay, khoảng 30% lượng hàng hóa thông qua các cảng biển Việt Nam là để phục vụ thị trường Mỹ. Nếu kim ngạch xuất khẩu giảm, sản lượng container qua các cảng lớn như Cái Mép – Thị Vải, Cát Lái (TP.HCM), Hải Phòng cũng sẽ giảm theo, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu của các doanh nghiệp cảng. Với đặc thù chi phí cố định cao, chỉ cần sản lượng hàng hóa giảm vài phần trăm, lợi nhuận biên của ngành này cũng có thể sụt giảm đáng kể.

Ngoài ra, nếu Mỹ áp thuế, khả năng cao là họ sẽ thắt chặt giám sát hải quan nhằm ngăn chặn gian lận thương mại. Điều này sẽ kéo dài thời gian thông quan, làm chậm vòng quay kho bãi và ảnh hưởng đến hoạt động logistics nội địa. Tuy nhiên, xét trên bình diện vĩ mô, Việt Nam có thể chuyển hướng xuất khẩu sang các thị trường khác như EU hay Đông Á để bù đắp phần nào tổn thất. Minh chứng là vào năm 2023, khi xuất khẩu sang Mỹ giảm hơn 11%, Việt Nam vẫn linh hoạt tăng mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc và ASEAN, giúp tổng kim ngạch chỉ giảm khoảng 4,6%.

(iii) Điện và nước:

Các khu công nghiệp hiện tiêu thụ khoảng 50-60% tổng sản lượng điện của Việt Nam. Do đó, nếu hoạt động sản xuất bị đình trệ do ảnh hưởng từ thuế quan Mỹ, nhu cầu tiêu thụ điện cũng sẽ giảm mạnh. Thực tế, vào năm 2023, khi xuất khẩu sang Mỹ – thị trường lớn nhất của Việt Nam – giảm hơn 13%, điện thương phẩm cho khu vực công nghiệp – xây dựng cũng giảm 2,23%, đánh dấu lần đầu tiên sụt giảm sau nhiều năm tăng trưởng liên tục. Tổng sản lượng điện cả nước năm 2023 chỉ tăng 3,52%, thấp hơn nhiều so với mức tăng trưởng thông thường từ 8-10%.

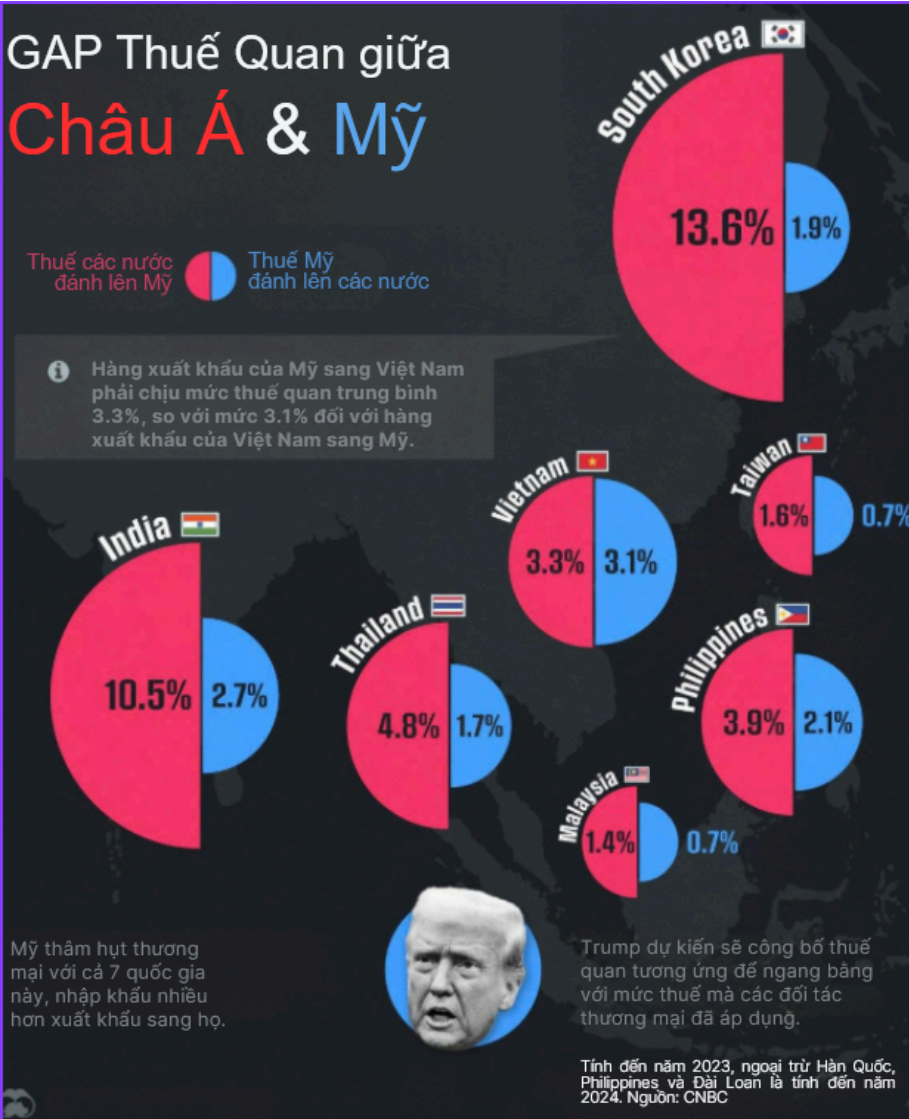
Sản xuất công nghiệp cũng là lĩnh vực tiêu thụ nước sạch lớn, chiếm khoảng 15% tổng nhu cầu nước. Khi các nhà máy cắt giảm công suất, ngành nước cũng bị ảnh hưởng rõ rệt. Chẳng hạn, Công ty Nước Thủ Dầu Một (TDM) – đơn vị cung cấp nước cho nhiều khu công nghiệp tại Bình Dương – ghi nhận sản lượng nước tiêu thụ giảm 3,7% chỉ trong 9 tháng đầu năm 2023 do 70% khách hàng của họ là doanh nghiệp xuất khẩu. Tương tự, Tổng công ty Cấp nước Bình Dương (Biwase, BWE) chỉ đạt mức tăng trưởng doanh thu 1% trong năm 2023 – con số rất thấp so với các năm trước. Lợi nhuận sau thuế của BWE thậm chí giảm 12% do nhu cầu sử dụng nước từ các khu công nghiệp suy yếu.

Tóm lại:

Việc Mỹ áp thuế lên hàng Việt Nam – dù theo kịch bản nào – cũng sẽ tạo ra những cú sốc nhất định đối với tăng trưởng kinh tế, thương mại và đầu tư của Việt Nam.

- Nếu Mỹ chỉ áp thuế lên một số ngành nhất định (targeted tariffs), Việt Nam có thể điều chỉnh cơ cấu xuất khẩu, tìm kiếm thị trường thay thế và giảm thiểu tổn thất.
- Nhưng nếu Mỹ áp thuế trên diện rộng, tác động sẽ mang tính hệ thống và đòi hỏi một chiến lược ứng phó tổng thể, dài hạn.

Bài học ở đây là không thể chủ quan, mà **cần chuẩn bị các phương án** thích nghi linh hoạt với mọi tình huống. Trong phần 6, tôi sẽ đề xuất một số hướng đi khả thi để Việt Nam có thể giảm thiểu rủi ro và tổn thất trong trường hợp đối diện với những bất lợi từ chính sách thuế quan của Mỹ.



Tác động (nếu có) của Thuế Quan lên FDI Việt Nam

Thuế quan cao có khiến doanh nghiệp FDI rời khỏi Việt Nam?

Việt Nam hiện nay dựa vào xuất khẩu như một trụ cột kinh tế, và thị trường Mỹ giữ vai trò đặc biệt quan trọng khi chiếm gần 30% GDP của cả nước. Phần lớn kim ngạch xuất khẩu này đến từ khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), nên nếu Mỹ áp thuế quan cao, mối lo lớn nhất của họ chính là việc doanh thu bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Thực tế, trong một khảo sát của AmCham Vietnam vào tháng 2/2025, có 92% doanh nghiệp sản xuất bày tỏ **lo ngại** trước nguy cơ bị áp thuế, và gần 2/3 số doanh nghiệp dự kiến sẽ phải sa thải lao động nếu kịch bản xấu nhất xảy ra. Điều này cho thấy rằng thuế quan cao sẽ tạo ra tác động tức thì, khiến các doanh nghiệp FDI phải **thu hẹp quy mô** để cắt giảm chi phí.

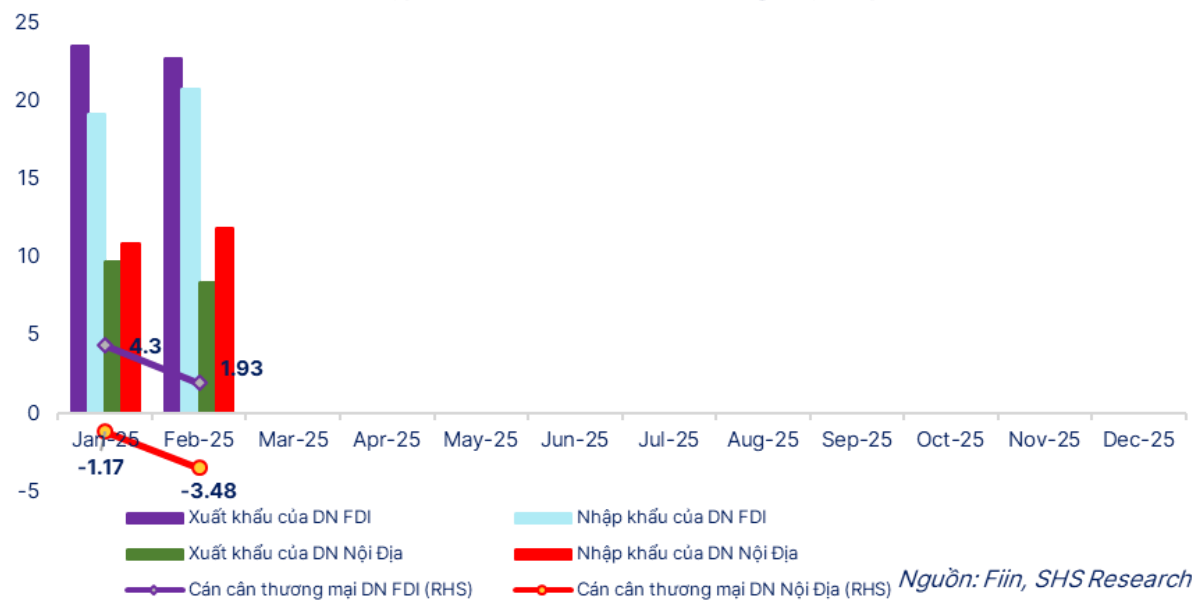
Tuy nhiên, cần phân biệt rõ giữa việc cắt giảm sản xuất tạm thời với việc rút lui hoàn toàn khỏi Việt Nam. Trong ngắn hạn, nhiều doanh nghiệp có thể chọn cách *giảm sản lượng, điều chỉnh nhân công*, nhưng **rời đi ngay lập tức là điều khó xảy ra**. Lý do là bởi việc dịch chuyển sản xuất không phải là quyết định đơn giản, đặc biệt khi nhiều tập đoàn đã đầu tư quy mô lớn vào Việt Nam. Hãy nhìn lại năm 2018 – khi Mỹ áp thuế lên hàng hóa Trung Quốc, dòng vốn FDI đã đổ mạnh vào Việt Nam, biến nơi đây thành một điểm đến thay thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Tính đến đầu năm 2025, hơn 60% trong tổng 500 tỷ USD vốn FDI đăng ký tại Việt Nam đã tập trung vào lĩnh vực sản xuất – một con số minh chứng cho cam kết lâu dài của các nhà đầu tư. Một khi đã đặt nền móng vững chắc tại đây, họ khó lòng từ bỏ nếu lợi thế chưa hoàn toàn biến mất.

Kinh nghiệm từ nhiều quốc gia cho thấy rằng trước sức ép thuế quan, chính quyền và doanh nghiệp thường tìm cách **thương lượng và thích ứng hơn là rút lui ngay lập tức**. Việt Nam đã từng thành công trong việc đàm phán với Mỹ bằng cách mở rộng nhập khẩu hàng hóa Mỹ và điều chỉnh một số chính sách thương mại, giúp giảm nhẹ áp lực từ các biện pháp trừng phạt.

Về phía doanh nghiệp, 41% số công ty trong khảo sát của AmCham cho biết họ đang tính đến việc đa dạng hóa thị trường thay vì dịch chuyển sản xuất. Họ hiểu rằng **thay đổi chiến lược có thể hiệu quả hơn là thay đổi địa điểm**. Trong bối cảnh đó, nhiều tập đoàn đang áp dụng mô hình "Trung Quốc +1", tức là ngoài Trung Quốc, họ thiết lập thêm cơ sở sản xuất tại Việt Nam. Nếu thuế quan trở thành rào cản, chiến lược này có thể chuyển thành "Việt Nam +1" – tức vẫn duy trì nhà máy tại Việt Nam nhưng mở rộng thêm sang một quốc gia khác để san sẻ rủi ro, hơn là đóng cửa hoàn toàn tại Việt Nam.

Nhìn chung, thuế quan cao chắc chắn sẽ khiến các doanh nghiệp FDI phải đánh giá lại chiến lược của mình. Một số có thể **giảm đầu tư mới, tạm ngưng mở rộng** hoặc tìm cách chuyển một phần sản xuất sang các thị trường khác. Đặc biệt, những ngành bị đánh thuế nặng như thép, nhôm (đã chịu mức thuế 25% từ năm 2018) có thể xem xét việc dịch chuyển một phần để giảm thiểu tác động. Nhưng một cuộc **rời đi ồ ạt là điều khó xảy ra**, nhất là khi Việt Nam vẫn giữ được những lợi thế tương đối trong khu vực. Thực tế đầu năm 2025 đã cho thấy, bất chấp những lo ngại về thuế quan, dòng vốn FDI đăng ký mới vào Việt Nam vẫn tăng gần 49% so với cùng kỳ, chứng minh rằng niềm tin của nhà đầu tư đối với Việt Nam trong trung và dài hạn vẫn còn rất lớn.

Xuất nhập khẩu và Cán cân thương mại (Tỷ USD)



Nguồn: Fiiin, SHS Research

Chi phí di dời sản xuất so với tiếp tục hoạt động tại Việt Nam

Một quyết định mang tính chiến lược như di dời sản xuất khỏi Việt Nam không đơn giản chỉ là một động thái thương mại – đó còn là bài toán chi phí. Khi một doanh nghiệp đã đầu tư hàng trăm triệu USD vào cơ sở hạ tầng, dây chuyền máy móc và hệ thống nhân lực tại Việt Nam, việc đóng cửa để chuyển sang một quốc gia khác đồng nghĩa với một khoản **chi phí khổng lồ**.

Chi phí này bao gồm nhiều hạng mục như:

- **Chi phí chấm dứt hợp đồng lao động**, bao gồm trợ cấp thôi việc cho hàng nghìn công nhân. Một nghiên cứu cho thấy chỉ riêng khoản đền bù sa thải 300 công nhân cũng đã lên đến khoảng 626.000 USD – con số không nhỏ với các nhà máy có quy mô lớn.
- **Chi phí thanh lý hoặc di dời máy móc**, chưa kể việc một số thiết bị có thể không phù hợp với tiêu chuẩn của thị trường mới.
- **Chi phí gián đoạn sản xuất**, vì chuyển sang một quốc gia khác không có nghĩa là vận hành trơn tru ngay lập tức.
- **Chi phí xây dựng nhà máy mới, bao gồm mua đất, xây dựng nhà xưởng, tuyển dụng và đào tạo nhân lực ở thị trường mới.**

Không chỉ dừng lại ở chi phí tiền tệ, các doanh nghiệp còn phải đối mặt với rủi ro vận hành khi chuyển sang một quốc gia mới. Một nhà máy có thể cần vài năm để xây dựng, tuyển dụng lao động và đạt công suất sản xuất như cũ. Trong thời gian đó, doanh nghiệp **có thể mất thị phần** nếu không đáp ứng kịp các đơn hàng. Ngoài ra, vận hành tại một thị trường mới không phải lúc nào cũng thuận lợi – từ thiếu chuỗi cung ứng địa phương, rào cản pháp lý, đến khác biệt về năng suất lao động. Tất cả những yếu tố này tạo ra rủi ro cơ hội lớn khi doanh nghiệp quyết định rời bỏ một cứ điểm sản xuất đã thiết lập.

Trong khi đó, nếu ở lại Việt Nam và chịu mức thuế từ 10% - 25%, các doanh nghiệp có thể:

- **Thương lượng** chia sẻ chi phí thuế quan với nhà nhập khẩu hoặc khách hàng.
- Chấp nhận **giảm biên lợi nhuận** để duy trì thị phần.
- Tìm cách **tối ưu hóa chi phí sản xuất** nhằm bù đắp phần thuế phải chịu.

Khi so sánh giữa hai phương án – rời đi hay ở lại, nhiều doanh nghiệp có thể nhận thấy rằng việc tiếp tục sản xuất tại Việt Nam vẫn là lựa chọn ít rủi ro hơn trong ngắn hạn. Thay vì phải bỏ ra một khoản tiền khổng lồ ngay lập tức để di dời, họ có thể lựa chọn điều chỉnh chiến lược giá hoặc tái cơ cấu chuỗi cung ứng để thích nghi.

Thậm chí, một số doanh nghiệp còn tìm cách lách thuế thay vì di dời – chẳng hạn như chuyển một phần nguyên phụ liệu sang nước lân cận rồi mới xuất khẩu đi Mỹ. Tuy nhiên, cách này mang rủi ro pháp lý cao và không thể là một giải pháp bền vững. Bạn đọc có thể tham khảo ở [đây](#).

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu đầy biến động, việc tiếp tục hoạt động tại Việt Nam vẫn là lựa chọn của phần lớn doanh nghiệp FDI, trừ phi mức thuế quan quá cao khiến việc duy trì sản xuất không còn khả thi về mặt lợi nhuận. Những rào cản về chi phí và rủi ro di dời trở thành yếu tố tự nhiên giữ chân các nhà đầu tư.

Thay vì rời đi hoàn toàn, nhiều doanh nghiệp có thể chọn những giải pháp linh hoạt hơn: điều chỉnh chuỗi cung ứng, chẳng hạn như nhập linh kiện từ các nước không bị áp thuế hoặc chuyển một số công đoạn sản xuất sang nước khác để giảm thiểu tác động. Tuy nhiên, nhà máy chính vẫn được duy trì tại Việt Nam, trừ khi môi trường thương mại trở nên bất lợi kéo dài và Việt Nam không còn giữ được lợi thế so với các nước khác.

Điểm đến thay thế – Liệu có thực sự khả thi?

Nếu rời Việt Nam, các doanh nghiệp FDI sẽ tìm kiếm các điểm đến thay thế như Ấn Độ, Indonesia, Malaysia hoặc các nước ASEAN khác. Nhưng mỗi quốc gia đều có ưu và nhược điểm riêng, không phải nơi nào cũng có thể ngay lập tức thay thế Việt Nam.

Ấn Độ:

Đây là thị trường lớn với nguồn nhân công dồi dào và chi phí lao động thấp (~2,15 USD/giờ, thấp hơn mức ~3 USD/giờ của Việt Nam). Ấn Độ có nền công nghiệp đa dạng, nổi bật ở các lĩnh vực như dược phẩm, thép, công nghệ thông tin. Chính phủ nước này đã nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư, nhưng vẫn còn nhiều rào cản lớn: cơ sở hạ tầng kém thuận tiện, giao thông và cảng biển thường quá tải, thủ tục hành chính phức tạp và nhiều tầng nấc.

Đối với các doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu Mỹ, Ấn Độ không có FTA với Mỹ, nên hàng hóa xuất khẩu sang Mỹ vẫn chịu thuế MFN như Việt Nam. Thậm chí, một số sản phẩm Ấn Độ còn từng bị Mỹ áp thuế trừng phạt, như thép. Vì vậy, mặc dù Ấn Độ có tiềm năng dài hạn, nhưng không phải là giải pháp nhanh chóng để tránh thuế quan Mỹ.

Indonesia:

Là nền kinh tế lớn nhất Đông Nam Á với dân số ~270 triệu người, Indonesia có lợi thế về nguồn tài nguyên phong phú (dầu cò, than, nickel...) và chi phí lao động cạnh tranh. Chính phủ nước này cũng khuyến khích đầu tư FDI và phát triển các khu công nghiệp.

Tuy nhiên, Indonesia chưa phải là trung tâm của chuỗi cung ứng công nghệ cao. Các hãng lớn như Samsung, Foxconn vẫn đặt phần lớn nhà máy tại Việt Nam và Thái Lan thay vì Indonesia. Ngoài ra, nước này cũng có nguy cơ bị Mỹ áp thuế nếu trở thành nơi trung chuyển cho hàng Trung Quốc. Mỹ đã mở rộng giám sát thương mại tại khu vực Đông Nam Á, không chỉ Việt Nam mà cả Malaysia, Thái Lan cũng từng bị cảnh báo.

Một vấn đề khác của Indonesia là môi trường pháp lý thiếu ổn định, từng khiến nhiều doanh nghiệp e ngại. Chẳng hạn, nước này có chính sách thay đổi quy định xuất khẩu tài nguyên hoặc yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa cao, gây khó khăn cho các nhà sản xuất nước ngoài.

Malaysia và Thái Lan:

- Malaysia có hạ tầng tốt, chuỗi cung ứng công nghệ khá phát triển, nhưng quy mô dân số nhỏ, khó đáp ứng nhu cầu lao động lớn như Việt Nam.
- Thái Lan mạnh về ô tô và điện tử, nhưng chi phí lao động đã cao hơn Việt Nam và đang cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam trong thu hút FDI.

Campuchia và Bangladesh:

Hai nước này có chi phí lao động rẻ hơn, phù hợp cho ngành dệt may, da giày, nhưng công nghiệp hỗ trợ yếu kém, khó thay thế Việt Nam trong các ngành có giá trị gia tăng cao hơn.

Xu hướng bảo hộ của Mỹ – Không có nơi nào thực sự an toàn

Quan trọng hơn, chính sách thương mại của Mỹ không chỉ nhắm vào Việt Nam mà hướng đến tất cả các nước có thặng dư thương mại lớn với Mỹ.

Tổng thống Trump (nhiệm kỳ 2025) đã tuyên bố sẽ áp thuế **“có đi có lại”** lên tất cả các đối tác có thặng dư thương mại với Mỹ. Điều này có nghĩa là không có “vùng an toàn” tuyệt đối: nếu Ấn Độ hoặc Indonesia tăng mạnh xuất khẩu sang Mỹ và gây thâm hụt thương mại, họ cũng có thể trở thành mục tiêu tiếp theo. Ngay cả Mexico, Canada – hai đồng minh thân cận của Mỹ, cũng từng bị dọa áp thuế vào năm 2025.

Vì vậy, việc chuyển địa điểm không loại trừ được rủi ro thuế quan, mà chỉ phân tán rủi ro. Các doanh nghiệp thay vì chạy theo điểm đến mới, cần xây dựng chiến lược đa thị trường, minh bạch trong hoạt động kinh doanh để thích ứng tốt hơn với chính sách thương mại ngày càng khó đoán.

Những yếu tố giữ chân doanh nghiệp FDI tại Việt Nam:

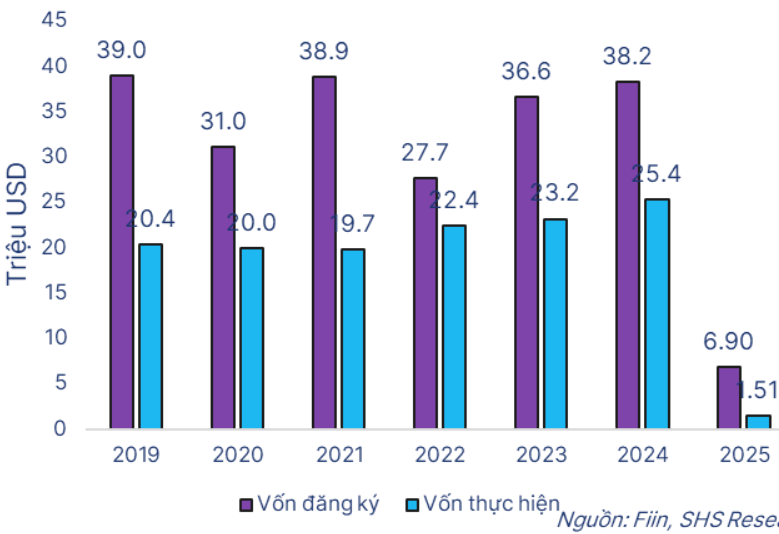
Mặc dù thuế quan cao có thể làm giảm phần nào sức hút của Việt Nam, nhưng Việt Nam vẫn sở hữu những lợi thế nền tảng vững chắc:

- **Cơ sở hạ tầng và logistics khá phát triển.** Việt Nam đã đầu tư mạnh vào cảng biển, khu công nghiệp, đường cao tốc. Các trung tâm FDI như Bắc Ninh, Hải Phòng, Bình Dương, Đồng Nai có hạ tầng đồng bộ, giao thông kết nối thuận lợi với cảng biển, sân bay quốc tế. So với nhiều nước đang phát triển, hạ tầng của Việt Nam ổn định và liên tục cải thiện, tạo niềm tin cho nhà đầu tư.
- **Ưu đãi thuế và chính sách hấp dẫn.** Chính phủ Việt Nam duy trì chính sách ưu đãi đầu tư mạnh mẽ:
 - Thuế thu nhập doanh nghiệp ưu đãi 10% trong 15 năm (so với mức 20% thông thường).
 - Một số dự án chiến lược hưởng thuế suất 5% trong 37 năm.
 - Cơ chế một cửa quốc gia, giúp doanh nghiệp rút ngắn thủ tục đầu tư.
- **Chuỗi cung ứng và nguồn nhân lực** sẵn có. Sau nhiều năm thu hút FDI, Việt Nam đã hình thành các cụm công nghiệp hỗ trợ xung quanh các tập đoàn lớn như Samsung, Canon, LG. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng tìm nguồn cung nội địa, giảm chi phí logistics và tồn kho. Về lao động, công nhân Việt Nam **khéo léo, tiếp thu nhanh** với **chi phí chỉ bằng 45% Trung Quốc**. Đặc biệt, trong các ngành điện tử, Việt Nam đã chứng minh năng lực sản xuất vượt trội với xuất khẩu điện thoại và linh kiện đạt trên 100 tỷ USD năm 2022.
- **Mạng lưới hiệp định thương mại tự do (FTA).** Việt Nam thuộc nhóm nước ký kết nhiều FTA nhất khu vực, bao gồm CPTPP, EVFTA, RCEP. Nhờ đó, sản xuất tại Việt Nam giúp doanh nghiệp FDI hưởng ưu đãi thuế khi xuất khẩu sang EU, Nhật Bản, Úc....

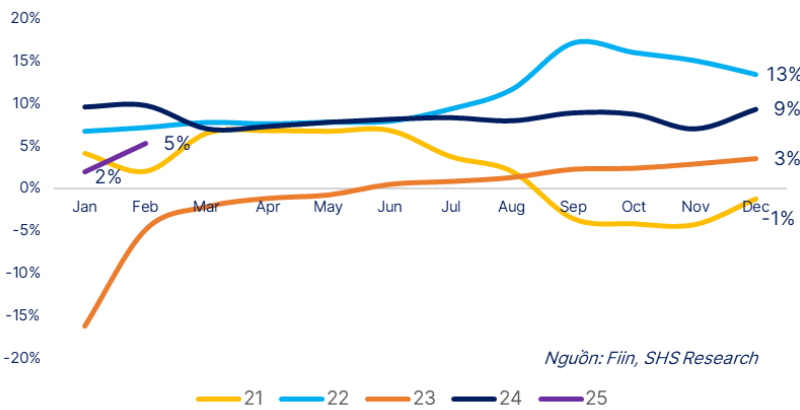
Kết luận

Dù đối mặt với thách thức về thuế quan, Việt Nam vẫn giữ được lợi thế cạnh tranh dài hạn. Các điểm đến thay thế đều có rào cản riêng và không dễ vượt trội Việt Nam ngay lập tức. Chính sách bảo hộ thương mại của Mỹ cũng khiến việc chuyển địa điểm không còn là giải pháp an toàn tuyệt đối. Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp FDI có **nhều lý do để tiếp tục gắn bó với Việt Nam**, điều chỉnh chiến lược thay vì rời đi hoàn toàn.

Vốn FDI 2019-2025 (Lũy Kế)



Tăng Trưởng vốn thực hiện FDI (Lũy Kế YoY)



Chiến lược ứng phó

Trong một thế giới đầy biến động, **không có gì quý hơn tinh thần chủ động thích nghi**. Để chuẩn bị cho những tình huống bất lợi, Việt Nam không thể chỉ đứng yên mà chờ đợi, mà phải xây dựng chiến lược dài hơi để giảm thiểu sự phụ thuộc vào một thị trường duy nhất, đồng thời khéo léo đàm phán nhằm duy trì lợi ích quốc gia. Dưới đây là năm hướng đi chính mà Việt Nam cần thực hiện:

1. Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu – Giảm lệ thuộc, mở rộng cơ hội

Thực tế, Mỹ hiện chiếm gần 30% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam – một con số mang lại lợi ích lớn nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro cao. Giảm phụ thuộc vào Mỹ là điều cấp bách, và điều đó chỉ có thể thực hiện bằng cách mở rộng thị trường, tận dụng những hiệp định thương mại tự do (FTA) đã ký kết.

- EVFTA (Hiệp định thương mại tự do Việt – EU) đã giúp xuất khẩu sang EU phục hồi mạnh mẽ, đạt ~51,6 tỷ USD năm 2024, tăng 18,3%. Nếu doanh nghiệp đáp ứng tiêu chuẩn xanh, lao động của EU, thị phần có thể mở rộng hơn nữa.
- CPTPP (Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương) mở ra cơ hội tại các thị trường như Canada, Mexico, Peru, những nơi trước đây Việt Nam xuất khẩu còn khiêm tốn. Canada đang nhập khẩu nhiều đồ điện tử, dệt may từ Việt Nam nhờ thuế suất 0%.
- FTA với UAE cũng sắp hoàn tất, mở ra cánh cửa cho nông sản, thủy sản, vật liệu xây dựng vào Trung Đông – khu vực có nhu cầu cao nhưng Việt Nam chưa khai thác hết tiềm năng.

Dù không thị trường nào có thể thay thế Mỹ ngay lập tức, nhưng nếu Việt Nam giảm dần tỷ trọng xuất khẩu sang Mỹ, áp lực từ chính sách thuế quan sẽ nhẹ nhàng hơn. Chính phủ cũng nên tận dụng RCEP, mở rộng xuất khẩu sang Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc – những đối tác thân cận với Mỹ nhưng ít có xung đột thương mại.

2. Đối thoại với Mỹ – Chủ động thương lượng, tìm giải pháp hài hòa

Bài học từ năm 2020-2021 đã cho thấy, khi đối thoại khéo léo, Việt Nam có thể tránh được những biện pháp trừng phạt thương mại. Khi đó, Mỹ điều tra Việt Nam thao túng tiền tệ theo Mục 301, nhưng nhờ đàm phán hiệu quả với Bộ Tài chính Mỹ, hai bên đạt thỏa thuận vào tháng 7/2021, giúp Việt Nam tránh được thuế quan trừng phạt.

Việt Nam cần tiếp tục phát huy tinh thần chủ động này, bằng cách:

- Đề xuất Cơ chế tham vấn kinh tế – thương mại thường niên ở cấp bộ trưởng (Trade Dialogue), giúp hai bên trao đổi trực tiếp về các vấn đề như thâm hụt thương mại, gian lận xuất xứ, mở cửa thị trường.
- Tận dụng khuôn khổ Đối tác Chiến lược Toàn diện (CSP) để lập nhóm công tác về Thương mại và Chuỗi cung ứng, từ đó giải quyết các tranh chấp trước khi bùng phát thành xung đột thuế quan.
- Đưa ra nhượng bộ hợp lý: Việt Nam có thể tăng nhập khẩu LNG, máy bay Boeing, nông sản Mỹ – những mặt hàng mà Việt Nam có nhu cầu thực sự, đồng thời giúp giảm thâm hụt thương mại, làm hài lòng các nhóm lợi ích tại Washington. (Người viết đánh giá nhu cầu khí thực tế và trữ lượng kho LNG của Việt Nam không đủ lớn nên khả năng cao là mua để trade).
- Hợp tác chiến lược: Mời Mỹ đầu tư vào kho dự trữ LNG, hợp tác chuyển giao công nghệ bán dẫn, hoặc tham gia các dự án hạ tầng khu vực. Khi Mỹ thấy lợi ích của họ gắn liền với Việt Nam, họ sẽ ít có động lực gây sức ép thương mại hơn.

Ông Bessent cho biết một số quốc gia có thể không phải đối mặt với thuế quan vì họ có lẽ đã đàm phán được các thỏa thuận. Ông lập luận rằng điều này sẽ tạo ra một tình huống "đôi bên cùng có lợi" - hoặc các đối tác thương mại sẽ **giảm bớt các rào cản** thương mại của họ, hoặc hàng nhập khẩu của Mỹ sẽ bị đánh thuế ở mức cao, mà theo ông, điều này sẽ tạo ra doanh thu cho chính phủ.

Ông nói: "Tổng thống Trump, theo cách chỉ riêng ông ấy có thể làm, đã tạo ra một tình huống đôi bên cùng có lợi."

3. Minh bạch hóa xuất xứ – Tránh trở thành mục tiêu điều tra

Một trong những rủi ro lớn nhất hiện nay là Mỹ có thể cáo buộc Việt Nam “trung chuyển” hàng Trung Quốc để né thuế. Nếu điều đó xảy ra, các cuộc điều tra thương mại sẽ làm mất lòng tin của Mỹ vào Việt Nam.

Việt Nam cần thực hiện ngay các biện pháp sau:

- Kiểm soát chặt chẽ luồng hàng tạm nhập tái xuất – đặc biệt là thép, nhôm, điện tử từ Trung Quốc chuyển qua Việt Nam rồi xuất đi Mỹ.
- Tăng cường giám sát cấp chứng nhận xuất xứ (C/O), xử lý nghiêm doanh nghiệp tiếp tay gian lận thương mại.
- Xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc điện tử, có thể ứng dụng blockchain để đảm bảo minh bạch.
- Mời Mỹ hợp tác giám sát: Malaysia và Thái Lan đã mời Bộ Thương mại Mỹ trực tiếp kiểm tra chuỗi cung ứng để chứng minh họ không sử dụng linh kiện Trung Quốc. Việt Nam cũng có thể áp dụng cách làm này để tạo niềm tin với Mỹ.

4. Định hướng lại chính sách công nghiệp – Giảm phụ thuộc vào lắp ráp đơn thuần

Về dài hạn, Việt Nam không thể mãi là “công xưởng lắp ráp”, mà cần nâng cao giá trị gia tăng trong sản xuất để giảm rủi ro thuế quan.

Cần có sự thay đổi trong chính sách thu hút FDI:

- Ưu tiên dự án sản xuất sâu, tạo ra nhiều giá trị nội địa, thay vì các dự án lắp ráp đơn giản.
- Hạn chế FDI ồ ạt trong ngành gỗ, dệt may từ Trung Quốc – tránh việc trở thành trạm trung chuyển né thuế.
- Khuyến khích đầu tư vào sản xuất nguyên phụ liệu, như vải, sợi cho ngành may mặc, giúp giảm phụ thuộc vào Trung Quốc.
- Hỗ trợ doanh nghiệp nội địa nâng cấp công nghệ, tăng khả năng tham gia chuỗi cung ứng quốc tế.

5. Tham gia chuỗi cung ứng “an toàn” của Mỹ

Việt Nam có cơ hội trở thành mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng chiến lược của Mỹ. Điều này không chỉ giúp Việt Nam tránh bị đánh thuế mà còn tăng cường vị thế trong khu vực.

Một số sáng kiến cần tập trung:

- Hợp tác trong lĩnh vực bán dẫn: Mỹ đang hỗ trợ Việt Nam đào tạo 2.000 kỹ sư chip, đây là cơ hội để Việt Nam tham gia chuỗi cung ứng chip khu vực (phối hợp với Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản).
- Tham gia sâu hơn vào IPEF (Khuôn khổ kinh tế Ấn Độ Dương – Thái Bình Dương) – một sáng kiến do Mỹ khởi xướng. Dù không trực tiếp mở cửa thị trường, nhưng việc tuân thủ các tiêu chuẩn cao về minh bạch, lao động, môi trường sẽ giúp Việt Nam ghi điểm trong mắt Mỹ.

Tóm lại

Chiến lược ứng phó của Việt Nam cần dựa trên hai trụ cột chính:

1. Giảm thiểu phụ thuộc (đa dạng hóa thị trường, nội địa hóa sản xuất).
2. Chủ động thích nghi (đối thoại, tuân thủ quy tắc thương mại mới).

Quan trọng nhất, Việt Nam cần chứng minh với Mỹ rằng một Việt Nam ổn định, thịnh vượng cũng phục vụ lợi ích chiến lược của Mỹ. Khi đó, nguy cơ bị áp thuế cao sẽ giảm đi đáng kể, hoặc nếu có, cũng ở mức có thể thương lượng được.

Hệ thống Original Track (OT)

Độ phức tạp của hệ thống OT theo tiêu chuẩn châu Âu

Trong thương mại quốc tế, hệ thống Original Track (OT) có thể hiểu là một cơ chế quản lý và truy xuất xuất xứ hàng hóa – nhằm đảm bảo rằng sản phẩm thực sự có nguồn gốc từ quốc gia xuất khẩu, không phải chỉ "mượn đường" để né thuế hoặc lẩn tránh các biện pháp thương mại. Liên minh châu Âu (EU) từ lâu đã xây dựng hệ thống này một cách rất chặt chẽ và phức tạp, thể hiện qua các quy định nghiêm ngặt về quy tắc xuất xứ.

Ví dụ, Hiệp định EVFTA giữa Việt Nam và EU yêu cầu rằng:

- Với sản phẩm dệt may, vải sử dụng phải được dệt tại Việt Nam hoặc EU, thì sản phẩm cuối cùng mới được coi là có xuất xứ Việt Nam/EU và được hưởng ưu đãi thuế quan.
- Điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp không thể chỉ nhập vải từ Trung Quốc, gia công tại Việt Nam rồi xuất khẩu sang EU dưới nhãn "Made in Vietnam" để hưởng thuế suất ưu đãi.

Không chỉ có quy tắc nghiêm ngặt, EU còn áp dụng công nghệ hiện đại để giám sát xuất xứ. Hệ thống Registered Exporter (REX) của EU cho phép doanh nghiệp tự chứng nhận xuất xứ, nhưng chỉ khi đã được đăng ký vào cơ sở dữ liệu của cơ quan chức năng. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải cập nhật thông tin thường xuyên, minh bạch, đồng thời cần có hạ tầng CNTT kết nối giữa doanh nghiệp – hải quan – cơ quan quản lý.

Mặc dù có hệ thống điện tử, quy trình chứng nhận xuất xứ ở EU vẫn rất nặng nề. Mỗi lô hàng xuất khẩu sang EU thường yêu cầu:

- Hóa đơn thương mại
- Danh sách đóng gói
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) do cơ quan có thẩm quyền cấp hoặc doanh nghiệp tự cấp qua hệ thống REX.

Thêm vào đó, EU còn có cơ chế thực thi nghiêm ngặt để phòng chống gian lận xuất xứ. Văn phòng Chống gian lận thương mại châu Âu (OLAF) cùng với các cơ quan hải quan EU thường xuyên kiểm tra và điều tra các trường hợp bị nghi ngờ "tận dụng" xuất xứ để hưởng ưu đãi thuế. Điển hình, năm 2023, EU đã mở cuộc điều tra về xe đạp điện Trung Quốc xuất khẩu từ Việt Nam, nhằm xác minh liệu đây có phải là cách né thuế chống bán phá giá hay không.

Như vậy, có thể thấy rằng hệ thống OT của EU không chỉ là luật lệ chặt chẽ, mà còn là một bộ máy vận hành phức tạp, đòi hỏi hạ tầng kỹ thuật mạnh, cơ sở dữ liệu toàn diện và nguồn lực thực thi nghiêm túc.

Khả năng xây dựng hệ thống OT chung giữa Mỹ và Việt Nam

Hiện nay, Việt Nam và Hoa Kỳ đang hướng tới một hệ thống OT chung để kiểm soát nguồn gốc hàng hóa, ngăn chặn tình trạng hàng Trung Quốc "đội lốt" Việt Nam để xuất sang Mỹ. Trước thực tế thương mại song phương tăng mạnh, Mỹ đã đề nghị Việt Nam tăng cường hợp tác trong lĩnh vực này.

Đầu năm 2025, Bộ trưởng Công Thương Nguyễn Hồng Diên và Đại diện Thương mại Hoa Kỳ Jamieson Greer đã đạt thỏa thuận hợp tác về kiểm soát xuất xứ, đặt nền tảng cho hệ thống OT chung. Hai nước có thể thí điểm trao đổi thông tin hải quan, như:

- Đối chiếu dữ liệu xuất khẩu từ Việt Nam với dữ liệu nhập khẩu vào Mỹ để phát hiện chênh lệch bất thường.
- Xây dựng cổng thông tin kết nối hải quan hai nước, cho phép truy xuất nguồn gốc nguyên liệu và quá trình sản xuất của từng lô hàng.

Về mặt chính trị, Mỹ từng có các thỏa thuận chia sẻ dữ liệu hải quan với các đối tác tin cậy. Nếu quan hệ Việt – Mỹ tiếp tục phát triển theo hướng tích cực, việc xây dựng hệ thống OT chung sẽ khả thi.

Tuy nhiên, để hệ thống này thành công, cần giải quyết ba vấn đề chính:

1. Khung pháp lý:

- Hai bên phải đạt được thỏa thuận về việc chia sẻ dữ liệu hải quan, vì đây là thông tin nhạy cảm liên quan đến bí mật kinh doanh.

2. Tiêu chuẩn kỹ thuật:

- Hệ thống của Mỹ và Việt Nam cần tương thích về định dạng dữ liệu, quy tắc xác minh xuất xứ.

3. Nguồn lực thực hiện:

- Mỹ có thể hỗ trợ tài chính và kỹ thuật, nhưng Việt Nam cần đầu tư nhân lực để đảm bảo vận hành hiệu quả.

Tóm lại, nếu hai bên quyết tâm, hệ thống OT chung sẽ giúp thương mại Việt – Mỹ minh bạch hơn, giảm nguy cơ bị áp thuế, đồng thời giúp Việt Nam nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế.

Thách thức khi triển khai hệ thống OT tại Việt Nam

Dù có nhiều lợi ích, việc triển khai OT tại Việt Nam vẫn đối mặt với không ít thách thức:

1. Chi phí triển khai cao

- Hệ thống OT yêu cầu cơ sở hạ tầng CNTT kết nối liên bộ ngành, với phần mềm, cơ sở dữ liệu và bảo mật phức tạp.
- Việt Nam có thể cần nguồn tài trợ quốc tế để phát triển hệ thống này.

2. Thời gian thực hiện kéo dài

- Kinh nghiệm từ EU cho thấy việc áp dụng hệ thống REX cần ít nhất 3 năm để doanh nghiệp thích nghi.
- Việt Nam cũng cần giai đoạn chuyển tiếp, bao gồm sửa đổi luật hải quan, thương mại, thử nghiệm, hiệu chỉnh trước khi vận hành chính thức.

3. Khả năng tuân thủ của doanh nghiệp

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể gặp khó khăn trong việc truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, lưu trữ hồ sơ.
- Nhiều doanh nghiệp chưa quen với các tiêu chuẩn xuất xứ phức tạp, có thể cần tư vấn chuyên môn để đảm bảo tuân thủ.

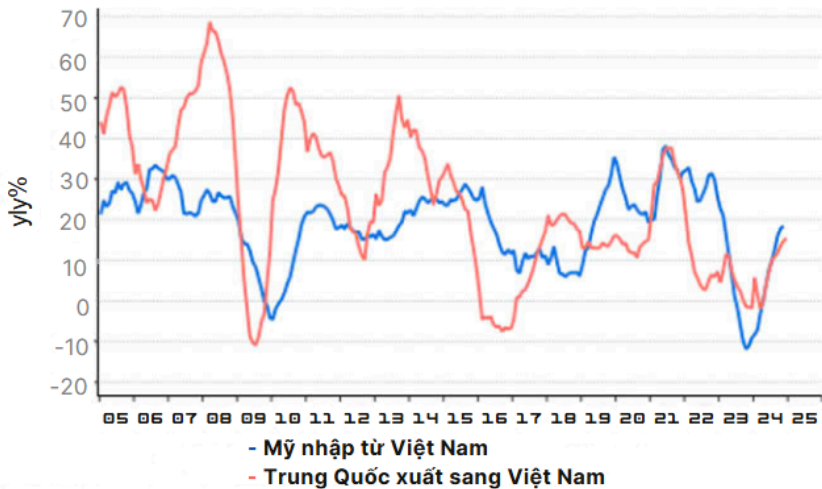
4. Sự phối hợp giữa các bên liên quan

- Hệ thống OT cần sự phối hợp chặt chẽ giữa Chính phủ – doanh nghiệp – đối tác quốc tế.
- Các cơ quan như hải quan, phòng thương mại, quản lý thị trường cần chia sẻ thông tin minh bạch và hiệu quả.

Tóm lại

Việt Nam đang đi đúng hướng khi tăng cường hợp tác với Mỹ/EU để kiểm soát xuất xứ hàng hóa. Tuy nhiên, để vận hành một hệ thống OT hoàn chỉnh, Việt Nam cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về tài chính, kỹ thuật và đặc biệt là cần rất nhiều thời gian.

Với chiến lược phù hợp, hệ thống OT không chỉ giúp Việt Nam tránh bị áp thuế quan bất lợi, mà còn nâng cao vị thế thương mại, tạo lòng tin với các đối tác lớn trên thế giới.



Nguồn: USCB, GAC, Bloomberg, Macrobond, ANZ Research

Sự tăng vọt của các công ty chuyển hướng thuộc sở hữu của Trung Quốc

Ngày càng có nhiều công ty trong nước, nước ngoài và thuộc sở hữu của Trung Quốc tại Việt Nam tham gia vào việc chuyển hướng sản phẩm, nhưng các công ty thuộc sở hữu của Trung Quốc có mức tăng cao nhất về tỷ lệ các nhà xuất khẩu Mỹ né tránh thuế quan.

Tổng số công ty chuyển hướng (2018 & 2021)



Các công ty Việt Nam chuyển hướng hàng hóa có xuất xứ từ Trung Quốc (2018 & 2021)



Các công ty có chủ sở hữu từ Trung Quốc (2018 & 2021)



Các công ty có chủ sở hữu từ các quốc gia khác (ngoài Việt Nam và Trung Quốc) (2018 & 2021)



0% 10% 20% 30% 40% 50%

(%) của các nhà xuất khẩu sang Mỹ sử dụng loại hình này để chuyển hướng hàng hóa từ Trung Quốc.

Nguồn: "Exports in Disguise: Trade Re-Routing During the U.S.-China Trade War," HBS Working Paper, May 2024.

KẾT LUẬN

Trong một thế giới mà lợi ích đan xen chặt chẽ, Việt Nam không thể chỉ nhìn vào con số xuất khẩu tăng trưởng để lạc quan, cũng không thể chỉ lo sợ nguy cơ áp thuế mà chùn bước. Quan hệ thương mại với Mỹ, xét cho cùng, là một bàn cờ chiến lược mà Việt Nam tuy không nắm thế chủ động nhưng vẫn có thể tạo thế nếu biết đi những nước cờ khôn ngoan. Thặng dư cao luôn đi cùng áp lực điều chỉnh, và cái giá của hội nhập là phải chấp nhận cuộc chơi mà nước lớn luôn giữ thế dẫn dắt. Nhưng chính trong thế khó, nếu biết uyển chuyển, Việt Nam có thể *biến thử thách thành cơ hội*, làm đối tác có vị thế chứ không chỉ là bên phụ thuộc, *tận dụng thị trường mà không đánh mất sự cân bằng, đón cơ hội nhưng vẫn giữ bản sắc riêng*.

Tấm gương phản chiếu từ các nước đi trước cho thấy: những ai biết thay đổi trước khi bị buộc phải thay đổi sẽ là kẻ thắng. Nếu Việt Nam chỉ lo né thuế mà không nâng cao năng lực nội tại, thì dù có tránh được một lần áp thuế, cũng khó tránh được lần hai, lần ba. Nhưng nếu Việt Nam tự điều chỉnh chuỗi cung ứng, nội địa hóa sản xuất, minh bạch thương mại, thì không chỉ bảo vệ được vị thế hiện tại mà còn tạo chỗ đứng vững chắc trong chuỗi giá trị toàn cầu. Chủ động đàm phán không phải để né tránh, mà để tạo thế; nhượng bộ có tính toán không phải là nhún nhường, mà là để tiến xa hơn.

Mỹ muốn một Việt Nam giúp họ giảm phụ thuộc vào Trung Quốc, nhưng cũng muốn một Việt Nam không quá mạnh để có thể gây sức ép ngược lại. Việt Nam muốn duy trì tăng trưởng xuất khẩu, nhưng cũng phải đảm bảo rằng đó là tăng trưởng bền vững, *không phải “ngọn lửa rơm”* chỉ sáng rực trong một cơn gió chính trị nhất thời. Bài toán đặt ra không chỉ là làm sao để tránh đòn thuế quan, mà quan trọng hơn, là làm sao để vững vàng trước những biến động không thể đoán trước của thế giới. Một nền kinh tế tự chủ hơn, minh bạch hơn sẽ không cần lo ngại bị cuốn vào vòng xoáy thương mại của các cường quốc – bởi khi đó, chính họ cũng cần Việt Nam, chứ không chỉ Việt Nam cần họ.

Nói cho cùng, *thế giới luôn vận động, và những ai biết đi trước một bước sẽ không bao giờ bị đẩy vào thế phải chạy theo*.

Nguyễn Minh Hạnh

Giám đốc Trung tâm Phân tích

Vũ Tuấn Duy

Chuyên viên phân tích

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Tất cả những thông tin nêu trong báo cáo nghiên cứu này đã được xem xét cẩn trọng, tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội (SHS) không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo. Các quan điểm, nhận định và đánh giá trong báo cáo này là quan điểm cá nhân của các chuyên viên phân tích mà không đại diện cho quan điểm của SHS.

Những quan điểm được trình bày trong báo cáo đã phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chuyên viên phân tích về công ty này. Chúng tôi xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan tới các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này.

Báo cáo này chỉ nhằm mục tiêu cung cấp thông tin mà không hàm ý khuyên người đọc mua, bán hay nắm giữ cổ phiếu. Người đọc chỉ nên sử dụng báo cáo nghiên cứu này như là một nguồn thông tin tham khảo. Ngoài yếu tố nội tại, tâm lý thị trường có thể ảnh hưởng tới biến động giá cổ phiếu. Quá trình định giá doanh nghiệp cũng có thể có những thay đổi tùy thuộc vào diễn biến nền kinh tế vĩ mô, chính sách của nhà nước đối với ngành nghề kinh doanh, sự phát triển chung của ngành và biến động liên quan đến tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Việc diễn giải các khuyến nghị này cần được thực hiện một cách linh hoạt và chúng tôi không có bất cứ trách nhiệm nào nếu việc sử dụng khuyến nghị này gây ra thiệt hại.

MỌI THÔNG TIN XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ

Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Trụ sở chính tại Hà Nội

Tầng 1-5, Tòa nhà Unimex Hà Nội Số 41
Ngô Quyền, Hàng Bài, Q. Hoàn Kiếm, Tp.
Hà Nội

Tel: (84-24)-3818 1888

Fax: (84-24)-3818 1688

Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 3, Cao Ốc Sài Gòn Metropolitan
Số 235 Đồng Khởi, P. Bến Nghé, Q1,
Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84-8)-3915 1368

Fax: (84-8)-3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng

Tầng 8, Tòa nhà Thành Lợi 2 Số 03
Lê Đình Lý, Phường Vĩnh Trung,
Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng

Tel: (84-511)-352 5777

Fax: (84-511)-352 5779



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHS)

-  Website: shs.com.vn
-  Tel: 84.24.38181888
-  Email: contact@shs.com.vn



GIAO DỊCH NGAY CÙNG SHS

App trading: SHTrading

Bảng giá: sboard.shs.com.vn

Web trading: trading.shs.com.vn