



CHUYÊN ĐỀ KHOA HỌC

Kinh tế và Kinh doanh

IESIB Working Paper Series - WP-2026-05

VIỆN KHOA HỌC KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ

NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ ĐỐI ỨNG CỦA HOA KỲ ĐỐI VỚI NGÀNH XUẤT KHẨU DỆT MAY VIỆT NAM

*A Study on the Impact of U.S. Countervailing Duties on Vietnam's
Textile and Garment Export Industry*

Nguyễn Thành Vinh

Đào Thùy Linh

Phan Thành Công

Phạm Minh Thái (phamminhthai80@gmail.com)

Trường Kinh tế, Đại học Công nghiệp Hà Nội

Hà Nội, 2026

NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ ĐỐI ỨNG CỦA HOA KỲ ĐỐI VỚI NGÀNH XUẤT KHẨU DỆT MAY VIỆT NAM

A Study on the Impact of U.S. Countervailing Duties on Vietnam's Textile and Garment Export Industry

Tóm tắt: Nghiên cứu phân tích ảnh hưởng của chính sách thuế đối ứng của Hoa Kỳ đối với ngành xuất khẩu dệt may Việt Nam trong bối cảnh môi trường thương mại quốc tế gia tăng bất định và các chuỗi cung ứng toàn cầu đang có xu hướng tái cấu trúc. Trên cơ sở tổng quan lý thuyết về thuế quan, lợi thế so sánh và chuỗi giá trị toàn cầu, nghiên cứu xây dựng khung phân tích cơ chế truyền dẫn của cú sốc thuế thông qua các kênh giá, đơn hàng, lợi nhuận, chi phí tuân thủ, xuất xứ hàng hóa và điều chỉnh chuỗi cung ứng. Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là phân tích định tính, kết hợp thống kê mô tả, dữ liệu thứ cấp và mô phỏng kịch bản nhằm đánh giá mức độ dễ tổn thương của ngành và sự khác biệt giữa các nhóm doanh nghiệp. Kết quả cho thấy tác động của thuế đối ứng không đồng nhất mà phụ thuộc đáng kể vào mức độ phụ thuộc thị trường Hoa Kỳ, phương thức sản xuất CMT, FOB, ODM hoặc OBM, mức độ nội địa hóa nguyên phụ liệu, vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị toàn cầu, quyền lực thương lượng và năng lực thích ứng. Nghiên cứu cho rằng thuế đối ứng trước hết là một cú sốc tiêu cực, nhưng đồng thời làm bộc lộ rõ những điểm yếu cấu trúc của ngành dệt may Việt Nam. Từ đó, nghiên cứu đề xuất tăng cường năng lực đàm phán và cảnh báo chính sách, phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao khả năng truy xuất xuất xứ, đa dạng hóa thị trường, chuyển đổi xanh và nâng cấp vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Từ khóa: Thuế đối ứng; dệt may Việt Nam; xuất khẩu; chuỗi giá trị toàn cầu; năng lực thích ứng.

Abstract: This study analyzes the impact of US countervailing duties on Vietnam's textile and garment export sector amidst an increasingly uncertain international trade environment and the ongoing restructuring of global supply chains. Drawing on theoretical frameworks regarding tariffs, comparative advantage, and global value chains, the study constructs an analytical framework to examine the transmission mechanisms of tariff shocks through channels such as prices, orders, profits, compliance costs, rules of origin, and supply chain adjustments. The research employs primarily qualitative analysis, combined with descriptive statistics, secondary data, and scenario simulations, to assess the sector's vulnerability and the disparities among different groups of enterprises. The findings indicate that the impact of countervailing duties is uneven, depending significantly on factors such as reliance on the US market, production models (CMT, FOB, ODM, or OBM), the level of local sourcing for materials and accessories, the enterprise's position within the global value chain, bargaining power, and adaptive capacity. The study argues that while countervailing duties represent a negative shock, they also expose structural weaknesses within Vietnam's textile and garment industry. Consequently, the study proposes measures to strengthen negotiation capabilities and policy early-warning systems, develop supporting industries, enhance origin traceability, diversify markets, pursue green transformation, and upgrade the position of enterprises within the global value chain.

Keywords: Countervailing duties; Vietnam's textile and garment industry; exports; global value chain; adaptive capacity.

DẪN NHẬP

Trong bối cảnh toàn cầu hóa sâu rộng, thương mại quốc tế đã trở thành một động lực tăng trưởng cốt lõi của các nền kinh tế đang phát triển. Tuy nhiên, song hành với cơ hội là những thách thức mới dưới hình thức các biện pháp phòng vệ thương mại, trong đó thuế đối ứng đang ngày càng trở thành công cụ được các quốc gia nhập khẩu sử dụng phổ biến nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Trong nghiên cứu này, thuế đối ứng được hiểu theo chính sách reciprocal tariff của Hoa Kỳ được triển khai từ tháng 4/2025, và được phân biệt với thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và biện pháp tự vệ.

Trong những năm gần đây, ngành dệt may Việt Nam liên tục xuất hiện trong các vụ kiện thương mại. Các diễn biến này không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí tài chính, mà còn làm tổn hại uy tín thương hiệu "Made in Vietnam" trên thị trường quốc tế. Nghiên cứu của Nguyen-Nhu-Y [19] chỉ ra rằng hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp dệt may Việt Nam đang bị đe dọa bởi chính sách thuế bất ổn và mức độ cạnh tranh khu vực ngày càng gia tăng. Linh [18] cũng cảnh báo rằng bất kỳ biến động nhỏ nào trong chính sách thuế cũng có thể làm sụp đổ lợi nhuận vốn rất mong manh của doanh nghiệp, khi biên lợi nhuận ngành trung bình chỉ dao động từ 5-8%. Điều này cho thấy thuế đối ứng, chỉ cần tăng nhẹ vài phần trăm, cũng có thể là yếu tố đủ để đẩy một doanh nghiệp nhỏ và vừa rơi vào khủng hoảng tài chính.

Vấn đề càng trở nên nghiêm trọng hơn khi nhìn vào cấu trúc chuỗi cung ứng ngành dệt may. Đoàn Trần Bảo Hà và cộng sự [16] nhận định rằng do sự tương đồng cao trong cơ cấu xuất khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc, các doanh nghiệp dệt may Việt Nam có thể trở thành "nạn nhân gián tiếp" của các biện pháp thuế trả đũa nhắm vào Trung Quốc. Hơn 60% nguyên phụ liệu đầu vào của dệt may Việt Nam vẫn phụ thuộc vào Trung Quốc, điều này không chỉ gây khó khăn trong việc chứng minh xuất xứ để tránh bị áp thuế, mà còn khiến chi phí nguyên liệu tăng cao khi Trung Quốc bị áp các lệnh thuế nặng. Với mô hình sản xuất chủ yếu theo CMT và FOB, giá trị gia tăng thấp (25–30%), và vị thế "gia công", doanh nghiệp dệt may Việt Nam đang ở trạng thái dễ bị tổn thương và dễ bị thay thế bởi các quốc gia có chi phí thấp hơn như Bangladesh, Myanmar hay Campuchia.

Bên cạnh các thách thức thực tế, bối cảnh chính sách thuế quốc tế cũng đang thay đổi nhanh chóng. Phạm Nguyễn Hoàng Thông [17] trong nghiên cứu về khung thuế tối thiểu toàn cầu (GMT) cảnh báo rằng các chính sách ưu đãi thuế truyền thống của Việt Nam có thể không còn phù hợp, và các nước phát triển đang có xu hướng sử dụng các công cụ như thuế đối ứng như một phần của chiến lược bảo hộ thương mại phức tạp hơn. Sohag và Kazi [15] đã chỉ rõ rằng ngành dệt may trong giai đoạn mới không chỉ cần đổi mới công nghệ và phát triển bền vững, mà còn cần có khả năng phản ứng linh hoạt với các rào cản mềm như thuế đối ứng – vốn đang dần trở thành công cụ chiến lược trong kiểm soát chuỗi giá trị toàn cầu.

Tuy nhiên, khảo sát tài liệu hiện có cho thấy vẫn tồn tại khoảng trống nghiên cứu rõ rệt. Nhiều công trình đã tập trung phân tích hiệu quả hoạt động, tiềm năng xuất khẩu hoặc định hướng phát triển của ngành dệt may Việt Nam, song vấn đề tác động cụ thể của thuế đối ứng đến hoạt động kinh doanh doanh nghiệp lại chưa được phân tích một cách có hệ thống và thực nghiệm. Thiếu vắng dữ liệu định lượng về ảnh hưởng đến chi phí, lợi nhuận, cấu trúc thị trường; chưa có nghiên cứu đánh giá hiệu quả các chiến lược ứng phó như chuyển dịch thị trường, tái cấu trúc chuỗi cung ứng hay nâng cấp mô hình sản xuất; và cũng chưa có cơ sở thực nghiệm rõ ràng về sự thay đổi hành vi chiến lược của doanh nghiệp sau khi chịu tác động từ chính sách thuế quốc tế.

Từ những phân tích trên, có thể thấy rằng nghiên cứu về tác động của thuế đối ứng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may Việt Nam là một đề tài mang tính thời sự, có giá trị cả về học thuật lẫn thực tiễn. Đề tài không chỉ góp phần lấp đầy khoảng trống lý luận trong lĩnh vực kinh tế quốc tế và quản trị rủi ro thương mại, mà còn cung cấp những khuyến nghị cụ thể cho doanh nghiệp trong việc chủ động ứng phó, điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp. Đồng thời, nghiên cứu cũng là

nguồn tham khảo hữu ích cho các nhà hoạch định chính sách trong việc xây dựng khung pháp lý, chương trình hỗ trợ và chiến lược hội nhập phù hợp với bối cảnh bảo hộ thương mại ngày càng gia tăng. Tính cấp thiết, khả thi và ý nghĩa ứng dụng cao chính là những lý do then chốt để nhóm nghiên cứu lựa chọn đề tài này.

Sắc lệnh ngày 02/4/2025 của Nhà Trắng đưa ra khung thuế đối ứng theo từng đối tác, trong đó Việt Nam xuất hiện trong Annex I với mức điều chỉnh rất cao; sau đó Hoa Kỳ tạm đình chỉ một số mức riêng và áp cơ chế bổ sung 10% trong giai đoạn đàm phán, rồi tiến tới khung thỏa thuận duy trì mức 20% đối với hàng hóa có xuất xứ Việt Nam. Vì Hoa Kỳ là thị trường lớn nhất của dệt may Việt Nam, cú sốc này không chỉ là vấn đề thuế quan đơn thuần mà còn là tín hiệu về sự thay đổi trong cách các thị trường lớn sử dụng chính sách thương mại để tái cân bằng chuỗi cung ứng [7, 8, 11].

Từ góc độ doanh nghiệp, tác động của thuế đối ứng thường không dừng ở mức tăng chi phí hải quan ở nước nhập khẩu. Thuế làm thay đổi giá tương đối giữa các nguồn cung, tạo sức ép đàm phán giá giữa nhà mua hàng và nhà sản xuất, làm tăng yêu cầu truy xuất xuất xứ, đồng thời buộc doanh nghiệp xuất khẩu phải điều chỉnh danh mục thị trường và phương thức sản xuất. Đối với dệt may Việt Nam, vấn đề càng phức tạp hơn bởi ngành vừa phụ thuộc lớn vào Hoa Kỳ ở đầu ra, vừa phụ thuộc đáng kể vào nguyên phụ liệu nhập khẩu ở đầu vào. Do đó, nghiên cứu này không tiếp cận thuế đối ứng như một biến số đơn lẻ, mà như một cú sốc chính sách truyền dẫn qua giá, đơn hàng, lợi nhuận, chuỗi cung ứng và năng lực cạnh tranh dài hạn.

2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

2.1 Tổng quan nghiên cứu nước ngoài

Xét tổng thể, các nghiên cứu nước ngoài liên quan đến đề tài có thể được chia thành bốn hướng chính. Thứ nhất là nhóm nghiên cứu về lý thuyết thuế quan, bảo hộ thương mại và tác động đến dòng chảy thương mại quốc tế. Thứ hai là nhóm nghiên cứu về ảnh hưởng của chính sách thuế và các rào cản thương mại đối với chuỗi cung ứng và phân bổ sản xuất toàn cầu. Thứ ba là nhóm nghiên cứu chuyên sâu về ngành dệt may trong chuỗi giá trị toàn cầu, đặc biệt ở các nước đang phát triển. Thứ tư là nhóm nghiên cứu về năng lực thích ứng, năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trước các cú sốc chính sách thương mại. Bốn hướng nghiên cứu này tạo thành nền tảng học thuật quan trọng để tiếp cận tác động của thuế đối ứng đối với ngành dệt may Việt Nam.

Trước hết, ở góc độ lý thuyết thương mại quốc tế, nhiều học giả kinh điển đã khẳng định rằng thuế quan không chỉ là công cụ tạo nguồn thu ngân sách mà còn là công cụ định hình lại lợi ích thương mại giữa các quốc gia. Viner [62] với lý thuyết liên minh thuế quan đã chỉ ra hai hiệu ứng nền tảng là tạo lập thương mại và chuyển hướng thương mại. Theo đó, một thay đổi trong chính sách thuế có thể làm dịch chuyển dòng nhập khẩu từ quốc gia có hiệu quả cao sang quốc gia có hiệu quả thấp hơn nhưng được hưởng lợi thể thuế quan, từ đó làm thay đổi cấu trúc thương mại và phúc lợi kinh tế. Meade [63] tiếp tục phát triển luận điểm này khi cho rằng tác động của thuế quan không thể đánh giá đơn thuần ở góc độ sản lượng hay kim ngạch mà cần xem xét trong tương quan giữa hiệu quả phân bổ nguồn lực, phúc lợi quốc gia và mức độ méo mó thị trường. Về sau, Krugman [64] và các nghiên cứu trong thương mại mới tiếp tục nhấn mạnh rằng chính sách thuế có thể tạo ra tái cấu trúc thị trường trong điều kiện cạnh tranh không hoàn hảo, lợi thế quy mô và chuyên môn hóa quốc tế.

Ở hướng nghiên cứu thứ hai, nhiều công trình thực nghiệm đã tập trung phân tích mối quan hệ giữa chính sách thuế, các hàng rào thương mại và sự vận động của chuỗi cung ứng toàn cầu. Kahouli và Maktouf [66], thông qua mô hình trọng lực, cho rằng các liên kết kinh tế khu vực có thể thúc đẩy thương mại nhờ giảm rào cản thuế quan, song đồng thời cũng tạo ra áp lực cạnh tranh lớn hơn giữa các quốc gia thành viên và ngoài khối. Petri và Plummer [67], Lee và Itakura [68] khi nghiên cứu các hiệp định thương mại lớn ở châu Á chỉ ra rằng bất kỳ thay đổi nào trong cấu trúc thuế quan đều có thể dẫn đến sự tái cơ cấu mạnh mẽ về mạng lưới cung ứng, đặc biệt trong các ngành có mức độ phụ thuộc

xuân biên giới cao. Menon [69] nhấn mạnh thêm rằng quy tắc xuất xứ và chính sách thuế không chỉ ảnh hưởng đến đầu ra xuất khẩu mà còn tác động trực tiếp đến quyết định lựa chọn nguồn nguyên liệu, nơi đặt cơ sở sản xuất và chiến lược phân tán rủi ro của doanh nghiệp.

Những kết quả này đặc biệt có ý nghĩa đối với ngành dệt may, bởi đây là ngành có mức độ quốc tế hóa sản xuất rất cao. Trong phần lớn trường hợp, doanh nghiệp dệt may không chỉ xuất khẩu thành phẩm mà còn nhập khẩu một tỷ lệ lớn nguyên phụ liệu từ nhiều quốc gia khác nhau. Vì vậy, khi một thị trường áp thuế đối ứng, tác động không chỉ xuất hiện ở khâu tiêu thụ cuối cùng mà còn lan ngược vào toàn bộ chuỗi cung ứng, làm phát sinh áp lực về giá đầu vào, thời gian giao hàng, khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ và mức độ minh bạch về nguồn gốc hàng hóa. Đây là điểm mà nhiều nghiên cứu nước ngoài đã gợi mở, nhưng thường mới dừng ở việc giải thích cơ chế tác động ở cấp ngành hoặc cấp chuỗi giá trị, chưa đi sâu vào mức độ ảnh hưởng cụ thể đối với từng nhóm doanh nghiệp.

Ở hướng nghiên cứu thứ ba, phần lớn các công trình quốc tế về dệt may tiếp cận ngành này từ góc độ chuỗi giá trị toàn cầu. Gereffi và Frederick [72], Frederick và Staritz [73] cho rằng dệt may là ngành điển hình của mô hình sản xuất phân mảnh toàn cầu, trong đó quyền lực thị trường thường nằm ở các nhà mua hàng lớn, các thương hiệu quốc tế và các hệ thống phân phối toàn cầu, trong khi các nước đang phát triển chủ yếu tham gia ở các công đoạn có giá trị gia tăng thấp như cắt, may, hoàn thiện hoặc gia công theo đơn đặt hàng. Theo hướng tiếp cận này, khả năng cạnh tranh của một quốc gia trong ngành dệt may không chỉ nằm ở chi phí lao động thấp mà còn phụ thuộc vào vị trí của quốc gia đó trong chuỗi giá trị: quốc gia nào càng phụ thuộc vào các khâu gia công đơn giản thì càng dễ bị tổn thương trước các cú sốc từ bên ngoài, bao gồm biến động nhu cầu, thay đổi chính sách thương mại và rủi ro thuế quan.

Ở hướng nghiên cứu thứ tư, nhiều công trình tập trung vào hiệu quả xuất khẩu, khả năng thích ứng và hành vi chiến lược của doanh nghiệp trong môi trường thương mại biến động. Sousa et al. [75] và Chen et al. [76] cho rằng hiệu quả xuất khẩu chịu tác động đồng thời từ các yếu tố nội tại như năng lực quản trị, trình độ công nghệ, cấu trúc tài chính, chiến lược thị trường và các yếu tố bên ngoài như chính sách thương mại, áp lực cạnh tranh, quy định kỹ thuật và hàng rào thuế quan. Theo cách nhìn này, cùng chịu một cú sốc thuế như nhau nhưng các doanh nghiệp có thể có mức độ phản ứng rất khác nhau. Doanh nghiệp có năng lực quản trị chuỗi cung ứng tốt, thị trường xuất khẩu đa dạng, tỷ lệ nội địa hóa cao và khả năng thích ứng nhanh thường chống chịu tốt hơn so với các doanh nghiệp quy mô nhỏ, phụ thuộc một vài thị trường và thiếu năng lực tài chính.

Mặc dù các nghiên cứu nước ngoài đã cung cấp nền tảng lý luận và thực nghiệm khá phong phú, việc khảo cứu tài liệu cho thấy vẫn tồn tại nhiều khoảng trống đáng chú ý. Trước hết, phần lớn các nghiên cứu tập trung vào thuế quan truyền thống, các hiệp định thương mại tự do, chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp hoặc quy tắc xuất xứ, trong khi các nghiên cứu chuyên biệt về thuế đối ứng vẫn còn tương đối hạn chế. Thuế đối ứng là một công cụ có tính chất khác biệt, bởi nó thường phát sinh trong bối cảnh trả đũa hoặc điều chỉnh chiến lược thương mại, nên cơ chế tác động của nó phức tạp hơn và có tính lan truyền cao hơn so với các hình thức thuế thông thường.

Thứ hai, đa số các công trình hiện có mới dừng ở phân tích cấp độ vĩ mô hoặc cấp ngành, chẳng hạn như tác động đến kim ngạch xuất nhập khẩu, dịch chuyển thương mại hay phúc lợi tổng thể. Trong khi đó, các nghiên cứu đi sâu vào cấp độ doanh nghiệp, đặc biệt là xem xét tác động đến chi phí đầu vào, giá thành sản xuất, biên lợi nhuận, khả năng duy trì đơn hàng, thay đổi cơ cấu khách hàng hay chiến lược tái cấu trúc chuỗi cung ứng, vẫn còn chưa nhiều. Điều này tạo ra khoảng trống lớn trong việc hiểu đúng bản chất ảnh hưởng của thuế đối ứng đối với hoạt động kinh doanh thực tiễn.

Thứ ba, các nghiên cứu nước ngoài tuy thừa nhận tính không đồng nhất giữa các doanh nghiệp nhưng chưa phân tích đầy đủ sự khác biệt về mức độ tổn thương giữa các nhóm doanh nghiệp theo quy mô, hình thức sở hữu, mức độ phụ thuộc đầu vào nhập khẩu hay mô hình sản xuất. Đây là điểm rất quan

trọng đối với ngành dệt may, nơi mà doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp tư nhân lớn và doanh nghiệp nhỏ và vừa thường có nguồn lực, thị trường, năng lực quản trị và sức chống chịu hoàn toàn khác nhau. Nếu không làm rõ sự khác biệt này, rất khó đề xuất các giải pháp chính sách và quản trị phù hợp.

Thứ tư, trong bối cảnh các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, số lượng nghiên cứu thực nghiệm về thuế đối ứng đối với ngành dệt may vẫn còn hạn chế. Phần lớn các nghiên cứu quốc tế lấy mẫu ở phạm vi khu vực hoặc tập trung vào các trung tâm sản xuất lớn như Trung Quốc, Bangladesh, Ấn Độ hay một số quốc gia thành viên của các chuỗi cung ứng lớn. Do đó, bằng chứng học thuật về trường hợp Việt Nam, đặc biệt trong giai đoạn gần đây khi các rào cản thương mại ngày càng phức tạp, vẫn chưa thực sự đầy đủ.

Từ góc độ khoảng trống nghiên cứu, phần lớn tài liệu quốc tế phân tích thuế quan ở cấp vĩ mô hoặc theo ngành rộng, trong khi tác động đến hành vi doanh nghiệp dệt may ở các nước đang phát triển vẫn chưa được làm rõ đầy đủ. Các công trình về chuỗi giá trị toàn cầu chỉ ra rằng vị trí trong chuỗi quyết định năng lực hấp thụ cú sốc, nhưng còn thiếu nghiên cứu kết nối trực tiếp giữa thuế đối ứng, phương thức sản xuất CMT/FOB/ODM, năng lực xuất xứ và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là cơ sở để báo cáo lựa chọn cách tiếp cận kết hợp giữa lý thuyết thương mại, chuỗi giá trị và phân tích chính sách.

2.2 Tổng quan nghiên cứu trong nước

Tại Việt Nam, các nghiên cứu liên quan đến ngành dệt may và chính sách thương mại quốc tế trong những năm gần đây chủ yếu tập trung vào thực trạng xuất khẩu, năng lực cạnh tranh, tác động của các hiệp định thương mại tự do, mức độ phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nhập khẩu và các giải pháp nâng cao vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị toàn cầu. Nhìn chung, các công trình này đã góp phần làm rõ bức tranh tương đối toàn diện về ngành dệt may Việt Nam trong bối cảnh hội nhập, nhưng vẫn đề tác động trực tiếp của thuế đối ứng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vẫn chưa được phân tích một cách đầy đủ và có hệ thống.

Nhiều nghiên cứu trong nước đã làm rõ rằng dệt may là một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, có vai trò quan trọng trong tạo việc làm, thu ngoại tệ và thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp. Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh của ngành vẫn còn dựa nhiều vào lao động giá rẻ, gia công ở phân khúc giá trị gia tăng thấp và phụ thuộc khá lớn vào các thị trường xuất khẩu chủ lực. Một số công trình phân tích xuất khẩu dệt may sang các thị trường như Anh cho thấy doanh nghiệp Việt Nam vẫn gặp nhiều hạn chế trong mở rộng thị phần, đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhanh nhu cầu thời trang và tận dụng ưu đãi thuế quan từ các FTA. Dù cơ hội từ hội nhập là rõ ràng, khả năng chuyển hóa cơ hội đó thành lợi thế cạnh tranh bền vững vẫn còn hạn chế.

Song song với đó, một mảng nghiên cứu khá nổi bật là tác động của các hiệp định thương mại tự do đến xuất khẩu dệt may Việt Nam. Các công trình theo hướng này thường nhấn mạnh rằng EVFTA, CPTPP, UKVFTA hay RCEP đã mở ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp nhờ cắt giảm thuế quan, mở rộng khả năng tiếp cận thị trường và tạo động lực cải thiện tiêu chuẩn sản xuất. Tuy nhiên, chính các nghiên cứu này cũng chỉ ra một thực tế đáng chú ý là mức độ tận dụng ưu đãi thuế quan của doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, do hiểu biết về cam kết thương mại còn hạn chế, khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ chưa cao và nguồn cung nguyên phụ liệu trong nước còn yếu. Điều đó cho thấy hiệu quả của chính sách thuế không chỉ phụ thuộc vào mức thuế danh nghĩa mà còn phụ thuộc vào năng lực tổ chức sản xuất, quản trị chuỗi cung ứng và tuân thủ thể chế của doanh nghiệp.

Một số nghiên cứu gần đây đã đi sâu vào cấu trúc chuỗi cung ứng của ngành dệt may và chỉ ra rằng doanh nghiệp Việt Nam vẫn phụ thuộc đáng kể vào nguyên phụ liệu nhập khẩu, đặc biệt từ các thị trường lân cận. Phụ thuộc đầu vào nhập khẩu khiến doanh nghiệp dễ bị tác động trước biến động thương mại quốc tế, không chỉ ở khâu giá đầu vào mà còn ở khả năng chứng minh xuất xứ, đáp ứng tiêu chuẩn thị trường và duy trì lợi thế thuế quan. Các nghiên cứu về nhập khẩu đầu vào cho ngành

may mặc Việt Nam cho thấy khoảng cách địa lý, chi phí thương mại và mức độ sẵn có của nguồn cung vẫn là những nhân tố ảnh hưởng mạnh đến quyết định nhập khẩu của doanh nghiệp, qua đó phản ánh tính dễ tổn thương của ngành trước các cú sốc từ bên ngoài.

Tuy vậy, xét trong mối liên hệ trực tiếp với đề tài, phần lớn các nghiên cứu trong nước mới dừng ở việc phân tích cơ hội từ hội nhập, thực trạng xuất khẩu, hạn chế của chuỗi cung ứng hoặc định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh nói chung. Vấn đề thuế đối ứng hầu như chưa được tách thành một đối tượng nghiên cứu riêng, mặc dù đây là loại rào cản có khả năng tác động trực tiếp đến chi phí, giá thành, lợi nhuận, thị phần và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp dệt may. Các nghiên cứu hiện có cũng chưa cung cấp nhiều bằng chứng thực nghiệm ở cấp độ doanh nghiệp về việc thuế đối ứng ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động sản xuất - kinh doanh, mức độ tác động khác nhau ra sao giữa doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp nội địa lớn và doanh nghiệp nhỏ và vừa, cũng như doanh nghiệp đã ứng phó bằng những cách nào và hiệu quả đến đâu.

Như vậy, các nghiên cứu trong nước đã tạo ra nền tảng quan trọng để nhận diện bối cảnh hoạt động của ngành dệt may Việt Nam trong điều kiện hội nhập và cạnh tranh quốc tế. Tuy nhiên, vẫn còn thiếu những nghiên cứu đi sâu vào tác động cụ thể của thuế đối ứng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt trên các phương diện chi phí đầu vào, biên lợi nhuận, khả năng duy trì đơn hàng, điều chỉnh chuỗi cung ứng và thay đổi chiến lược thị trường. Đây chính là khoảng trống mà đề tài cần tiếp tục làm rõ, nhằm bổ sung bằng chứng thực tiễn và đề xuất giải pháp phù hợp cho doanh nghiệp dệt may Việt Nam trong bối cảnh bảo hộ thương mại ngày càng gia tăng.

3. CƠ SỞ LÝ LUẬN

3.1 Khái niệm và bản chất của thuế đối ứng trong thương mại quốc tế

Trong phạm vi nghiên cứu này, thuế đối ứng được hiểu là khoản thuế nhập khẩu bổ sung mà một quốc gia áp dụng đối với hàng hóa có xuất xứ từ một hoặc một nhóm đối tác thương mại nhằm phản ứng với điều kiện thương mại mà quốc gia đó cho là thiếu tương hỗ, không công bằng hoặc gây bất lợi cho ngành sản xuất trong nước. Khái niệm này gần với cách gọi “reciprocal tariff” trong chính sách thương mại của Hoa Kỳ năm 2025 và cần được phân biệt với thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhập khẩu cơ bản, thuế chống bán phá giá, thuế chống trợ cấp và biện pháp tự vệ theo cơ chế WTO.

Thuế đối ứng khác với thuế nhập khẩu cơ bản ở chỗ nó thường không phản ánh biểu thuế MFN ổn định mà là công cụ bổ sung, được kích hoạt bởi mục tiêu điều chỉnh quan hệ thương mại hoặc gây sức ép đàm phán. Thuế đối ứng cũng khác với thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp vì các công cụ phòng vệ thương mại theo WTO thường phải dựa trên điều tra, xác định thiệt hại và mức độ bán phá giá hoặc trợ cấp. Ngược lại, thuế đối ứng có thể được thiết kế rộng hơn, gắn với lập luận về thâm hụt thương mại, thiếu tương hỗ hoặc rào cản phi thuế của đối tác [14, 7].

Đối với ngành dệt may, thuế đối ứng có ý nghĩa đặc biệt vì đây là ngành có biên lợi nhuận mỏng, chuỗi cung ứng xuyên biên giới và mức độ phụ thuộc lớn vào các nhà mua hàng quốc tế. Khi thuế bổ sung được áp tại thị trường nhập khẩu, chi phí cuối cùng của sản phẩm tăng lên. Nhà nhập khẩu và nhà bán lẻ có thể yêu cầu nhà sản xuất chia sẻ gánh nặng thông qua giảm giá FOB, trì hoãn đơn hàng hoặc chuyển một phần đơn hàng sang nước khác. Vì vậy, dù nghĩa vụ nộp thuế trực tiếp thường phát sinh ở phía nhập khẩu, doanh nghiệp xuất khẩu vẫn chịu tác động gián tiếp rất rõ thông qua giá, lượng đơn hàng, điều kiện thanh toán và rủi ro bị kiểm tra xuất xứ.

Bản chất của thuế đối ứng trong bối cảnh hiện nay là sự kết hợp giữa công cụ kinh tế và công cụ đàm phán chính sách. Điều này khiến doanh nghiệp khó dự báo hơn so với thay đổi thuế quan thông thường, bởi mức thuế có thể thay đổi theo diễn biến chính trị, tình trạng đàm phán song phương, phản ứng của các nhóm lợi ích và mức độ hợp tác về các vấn đề phi thuế như xuất xứ, chuyển tải, lao động,

môi trường, dữ liệu hoặc an ninh chuỗi cung ứng. Do đó, quản trị rủi ro thuế đối ứng phải trở thành một phần của chiến lược xuất khẩu, không chỉ là vấn đề kế toán chi phí.

3.2. Ngành dệt may và vai trò trong nền kinh tế Việt Nam

3.2.1 Ngành dệt may

Ngành dệt may là một trong những ngành công nghiệp lâu đời và có vị trí đặc biệt quan trọng trong cơ cấu kinh tế Việt Nam. Đây là ngành sản xuất các sản phẩm từ sợi và vải thông qua nhiều công đoạn liên hoàn như kéo sợi, dệt, nhuộm, hoàn tất và may mặc, tạo ra các sản phẩm phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Với đặc trưng sử dụng nhiều lao động, chuỗi sản xuất dài và giá trị gia tăng phân bổ qua nhiều khâu, ngành dệt may vừa mang tính công nghiệp, vừa mang tính xã hội cao. Trong quá trình phát triển kinh tế – xã hội, ngành dệt may đã trở thành một trong những trụ cột của công nghiệp chế biến, chế tạo tại Việt Nam.

Trong nhiều năm qua, ngành dệt may luôn giữ vai trò là ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Theo Hiệp hội Dệt May Việt Nam (VITAS), dệt may thường xuyên nằm trong nhóm 3 ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất cả nước. Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam giai đoạn trước đại dịch đạt xấp xỉ 38–39 tỷ USD/năm, chiếm khoảng 12–15% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa quốc gia. Các thị trường xuất khẩu chính của ngành bao gồm Hoa Kỳ, Liên minh châu Âu (EU), Nhật Bản và Hàn Quốc. Việc duy trì tăng trưởng xuất khẩu ổn định của ngành dệt may đã góp phần quan trọng vào cải thiện cán cân thương mại và tạo nguồn thu ngoại tệ lớn cho nền kinh tế.

Xét về mặt sản xuất, ngành dệt may Việt Nam có chuỗi giá trị tương đối dài nhưng chưa phát triển đồng đều giữa các khâu. Quy trình sản xuất bắt đầu từ khâu sản xuất sợi, tiếp đến là dệt vải, nhuộm – hoàn tất, và cuối cùng là may mặc thành phẩm. Trong thực tế, khâu may mặc hiện là khâu phát triển mạnh nhất tại Việt Nam, trong khi các khâu thượng nguồn như sản xuất sợi chất lượng cao, dệt và nhuộm vẫn còn hạn chế. Điều này dẫn đến tình trạng nhiều doanh nghiệp dệt may Việt Nam phụ thuộc lớn vào nguyên liệu nhập khẩu, đặc biệt là vải và phụ liệu từ các thị trường như Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan.

Sự phụ thuộc lớn vào nguyên liệu nhập khẩu khiến ngành dệt may Việt Nam chịu tác động mạnh từ biến động giá nguyên liệu trên thị trường quốc tế cũng như từ các chính sách thuế nhập khẩu. Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, giá trị nhập khẩu nguyên phụ liệu dệt may của Việt Nam mỗi năm lên tới hàng chục tỷ USD. Khi thuế nhập khẩu nguyên liệu thay đổi hoặc chi phí logistics gia tăng, chi phí sản xuất của doanh nghiệp dệt may sẽ tăng theo, ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm, lợi nhuận và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Đây là đặc điểm quan trọng khiến ngành dệt may trở nên nhạy cảm với các chính sách thuế, đặc biệt là thuế đối ứng.

Chính sách thuế nói chung và thuế đối ứng nói riêng vì vậy có tác động trực tiếp và gián tiếp đến toàn bộ hoạt động của ngành dệt may. Thuế ảnh hưởng đến chi phí đầu vào, chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm, lợi nhuận doanh nghiệp và quyết định đầu tư mở rộng sản xuất. Đối với một ngành có biên lợi nhuận không cao như dệt may, sự thay đổi dù nhỏ trong chính sách thuế cũng có thể tạo ra tác động đáng kể đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, việc nghiên cứu cơ sở lý luận về ngành dệt may là nền tảng quan trọng để phân tích sâu hơn tác động của thuế đối ứng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành.

Ngành dệt may từ lâu đã khẳng định vị trí là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn, giữ vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế – xã hội của Việt Nam. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, ngành dệt may không chỉ đóng góp lớn về kim ngạch xuất khẩu mà còn có ảnh hưởng lan tỏa đến việc làm, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thu hút đầu tư và nâng cao vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Đặc biệt, khi các quốc gia gia tăng sử dụng các biện pháp bảo hộ thương mại

và thuế đối ứng, vai trò của ngành dệt may càng trở nên nhạy cảm và có ý nghĩa chiến lược đối với ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng bền vững của Việt Nam.

3.2.2. Chính sách thuế và môi trường chính sách đối với ngành dệt may

Chính sách thuế của Chính phủ Việt Nam đối với ngành dệt may đóng vai trò quan trọng trong việc tạo dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành này. Chính sách thuế này bao gồm các loại thuế trực tiếp và gián tiếp áp dụng cho các doanh nghiệp dệt may, đặc biệt là thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN), thuế nhập khẩu nguyên liệu và thuế xuất khẩu sản phẩm. Chính phủ Việt Nam đã và đang triển khai các chính sách thuế ưu đãi nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho ngành dệt may phát triển, đặc biệt là thúc đẩy xuất khẩu và nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm.

Thuế giá trị gia tăng (VAT) là một trong những loại thuế chủ yếu áp dụng đối với sản phẩm dệt may tại Việt Nam. Chính sách thuế VAT đối với ngành dệt may có thể có các ưu đãi nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc giảm chi phí đầu vào và tạo ra sự cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Thông thường, thuế VAT được áp dụng cho các sản phẩm đầu ra của ngành dệt may (ví dụ: quần áo, vải đã hoàn thiện), và mức thuế này có thể ảnh hưởng đến giá bán và chi phí sản xuất của doanh nghiệp. Chính phủ cũng đã áp dụng mức thuế VAT thấp đối với các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may, nhằm khuyến khích các doanh nghiệp tăng trưởng xuất khẩu và giảm thiểu chi phí thuế đối với các sản phẩm xuất khẩu.

Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) áp dụng đối với lợi nhuận mà các doanh nghiệp dệt may thu được từ hoạt động kinh doanh. Chính phủ Việt Nam đã áp dụng chính sách thuế TNDN ưu đãi đối với các doanh nghiệp dệt may, đặc biệt là các doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu. Chính sách giảm thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc miễn thuế cho các doanh nghiệp xuất khẩu giúp giảm bớt gánh nặng thuế và khuyến khích sự phát triển của ngành. Việc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp không chỉ giúp doanh nghiệp giảm chi phí mà còn tạo ra động lực để doanh nghiệp tái đầu tư vào sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Thuế nhập khẩu nguyên liệu là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của các doanh nghiệp dệt may. Ngành dệt may phụ thuộc rất lớn vào nguyên liệu nhập khẩu, đặc biệt là các loại sợi, vải, hóa chất và các nguyên liệu khác phục vụ sản xuất. Chính sách thuế nhập khẩu của Chính phủ Việt Nam có thể tác động trực tiếp đến chi phí đầu vào của các doanh nghiệp dệt may. Chính phủ đã triển khai các biện pháp giảm thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu sản xuất, nhằm giảm chi phí cho các doanh nghiệp trong ngành dệt may. Thông qua việc giảm thuế nhập khẩu, Chính phủ tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp giảm giá thành sản phẩm và tăng cường khả năng cạnh tranh.

Thuế xuất khẩu áp dụng đối với các sản phẩm dệt may khi xuất khẩu ra nước ngoài. Mặc dù Chính phủ Việt Nam không áp dụng thuế xuất khẩu đối với hầu hết các sản phẩm dệt may, nhưng trong một số trường hợp, thuế xuất khẩu vẫn có thể được áp dụng đối với các sản phẩm đặc thù hoặc trong giai đoạn khuyến khích sự phát triển của một số ngành sản phẩm dệt may cụ thể. Chính sách miễn thuế xuất khẩu cho các doanh nghiệp xuất khẩu là một yếu tố quan trọng giúp ngành dệt may duy trì sự phát triển mạnh mẽ. Các ưu đãi thuế xuất khẩu này giúp giảm chi phí và tạo điều kiện để các doanh nghiệp dệt may mở rộng thị trường quốc tế.

Chính phủ Việt Nam cũng đã triển khai nhiều chính sách thuế ưu đãi dành riêng cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong ngành dệt may. Chính sách miễn hoặc giảm thuế giá trị gia tăng đối với các sản phẩm xuất khẩu giúp giảm chi phí cho các doanh nghiệp và tạo ra sự cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường quốc tế. Các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may có thể được hoàn thuế VAT cho các nguyên liệu nhập khẩu, điều này giúp giảm thiểu chi phí và tăng tính cạnh tranh của sản phẩm dệt may. Bên cạnh đó, các chính sách thuế hỗ trợ đầu tư vào công nghệ sạch và thân thiện với môi trường cũng giúp các doanh nghiệp nâng cao giá trị sản phẩm và giảm tác động tiêu cực đến môi trường.

Ngoài ra, Chính phủ Việt Nam cũng đã triển khai các chính sách thuế hỗ trợ đầu tư và sản xuất nhằm khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ sản xuất hiện đại hoặc đầu tư vào các sản phẩm thân thiện với môi trường. Ngành dệt may có thể được hưởng các ưu đãi thuế TNDN nếu doanh nghiệp tham gia vào việc phát triển các sản phẩm dệt may cao cấp hoặc sử dụng công nghệ sản xuất sạch và hiệu quả năng lượng. Chính sách này không chỉ thúc đẩy sự đổi mới trong ngành mà còn góp phần bảo vệ môi trường và phát triển bền vững.

Chính sách thuế của Chính phủ Việt Nam có tác động lớn đến sự phát triển và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may. Chính sách thuế hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp giảm bớt chi phí sản xuất, nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế. Mặt khác, nếu các chính sách thuế không linh hoạt hoặc không đáp ứng được yêu cầu của thị trường, chúng có thể tạo ra gánh nặng cho doanh nghiệp, làm giảm khả năng cạnh tranh và khả năng phát triển của ngành dệt may.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng chính sách thuế trong nước và thuế đối ứng của nước nhập khẩu là hai cấp độ chính sách khác nhau. Chính sách thuế trong nước chủ yếu tác động đến chi phí sản xuất, khả năng hoàn thuế, đầu tư và dòng tiền của doanh nghiệp. Thuế đối ứng ở thị trường nhập khẩu lại tác động đến khả năng tiếp cận thị trường, giá tương đối so với đối thủ cạnh tranh và hành vi của nhà mua hàng. Vì vậy, khuyến nghị chính sách cho Việt Nam không chỉ là điều chỉnh thuế trong nước mà còn phải bao gồm đàm phán thương mại, cảnh báo sớm phòng vệ thương mại, truy xuất xuất xứ và hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng tiêu chuẩn của thị trường đích.

3.2.3. Khái niệm, phân loại và vai trò của xuất khẩu hàng dệt may

Trong thương mại quốc tế, ngành dệt may là một trong những lĩnh vực hình thành và phát triển sớm, với mức độ trao đổi xuyên biên giới cao. Các sản phẩm của ngành có tính đa dạng, bao gồm từ nguyên liệu đầu vào như xơ, sợi, vải đến các sản phẩm hoàn chỉnh như hàng may mặc. Trải qua nhiều giai đoạn phát triển, ngành dệt may đã trở thành một bộ phận quan trọng trong chuỗi giá trị toàn cầu, liên kết chặt chẽ giữa các khâu sản xuất và tiêu thụ ở nhiều quốc gia.

Hiện nay, dệt may là một trong những ngành công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng chủ lực, đóng vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế và thương mại quốc tế. Chuỗi giá trị của ngành bao gồm các công đoạn từ sản xuất sợi, dệt nhuộm, hoàn tất vải, thiết kế, gia công đến phân phối sản phẩm. Đối với Việt Nam, ngành dệt may không chỉ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước mà còn là ngành xuất khẩu mũi nhọn, đóng góp lớn vào kim ngạch xuất khẩu, tạo việc làm cho lực lượng lao động và cải thiện phúc lợi xã hội.

Tuy nhiên, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động của ngành dệt may ngày càng chịu tác động mạnh từ các chính sách thương mại, đặc biệt là các biện pháp thuế quan như thuế đối ứng. Việc áp dụng thuế đối ứng tại các thị trường nhập khẩu có thể làm gia tăng chi phí, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may Việt Nam.

Trong nghiên cứu này, hàng dệt may được phân loại theo hệ thống mã HS, trong đó nhóm HS 50 – HS 60 bao gồm các sản phẩm thuộc ngành dệt, còn nhóm HS 61 – HS 63 thuộc lĩnh vực may mặc. Cách phân loại này giúp xác định rõ phạm vi nghiên cứu và là cơ sở để phân tích mức độ tác động của các chính sách thuế, đặc biệt là thuế đối ứng, đối với từng nhóm sản phẩm trong ngành dệt may.

Bảng 1.1. Phân loại hàng dệt may theo mã HS

Mã HS	Mô tả sản phẩm
50	Tơ tằm
51	Lông cừu, lông động vật loại mịn hoặc loại thô; sợi từ lông đuôi hoặc

	bờm ngứa và vải dệt thoi từ các nguyên liệu trên
52	Bông
53	Xơ dệt gốc thực vật khác; sợi giấy và vải dệt thoi từ sợi giấy
54	Sợi filament nhân tạo; sợi dạng dải và các dạng tương tự từ nguyên liệu dệt nhân tạo
55	Xơ sợi staple nhân tạo
56	Mền xơ, phốt và các sản phẩm không dệt; các loại sợi đặc biệt; sợi xe, chảo bện, thùng, cáp và sản phẩm của chúng
57	Thảm và các loại hàng dệt trải sàn khác
58	Các loại vải dệt thoi đặc biệt; vải chần sợi vòng; hàng ren; thảm trang trí; hàng thêu
59	Các loại vải dệt đã ngâm tẩm, tráng, phủ hoặc ép lớp; hàng dệt dùng trong công nghiệp
60	Các loại hàng dệt kim hoặc móc
61	Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc
62	Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc
63	Các mặt hàng dệt đã hoàn thiện khác; bộ vải; quần áo dệt và hàng dệt đã qua sử dụng khác; vải vụn

Nguồn: Tổng hợp của tác giả theo Hệ thống HS.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

4.1 Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu được thiết kế trọng tâm là phân tích định tính có hỗ trợ bởi thống kê mô tả và phân tích kịch bản. Cách tiếp cận này phù hợp với chủ đề thuế đối ứng vì biến chính sách thay đổi nhanh, dữ liệu vi mô cấp doanh nghiệp chưa công bố đầy đủ và tác động thực tế thường truyền dẫn qua nhiều tầng trung gian. Thay vì xây dựng mô hình kinh tế lượng đòi hỏi dữ liệu panel doanh nghiệp chưa sẵn có, báo cáo sử dụng khung phân tích cơ chế để nhận diện kênh tác động, nhóm doanh nghiệp chịu rủi ro và hàm ý chính sách.

Thiết kế nghiên cứu gồm bốn bước chính. Bước một là hệ thống hóa cơ sở lý luận và tổng quan tài liệu nhằm xác định các biến số quan trọng: thuế đối ứng, chi phí đầu vào, giá xuất khẩu, biên lợi nhuận, thị phần, phương thức sản xuất, tỷ lệ nội địa hóa và năng lực tuân thủ xuất xứ. Bước hai là mô tả thực trạng ngành dệt may Việt Nam theo chuỗi thời gian và theo cơ cấu thị trường. Bước ba là phân tích cơ chế tác động và xây dựng kịch bản. Bước bốn là tổng hợp kết quả để đề xuất giải pháp cho Nhà nước và doanh nghiệp.

Nghiên cứu không xem thuế đối ứng như một hiện tượng độc lập mà đặt nó trong tương tác với cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu. Điều này có nghĩa là cùng một mức thuế có thể tạo tác động khác nhau tùy theo doanh nghiệp ở các CMT, FOB, ODM hay OBM; tùy theo tỷ trọng xuất khẩu sang Hoa Kỳ; tùy theo mức độ phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu; và tùy theo năng lực đáp ứng quy định xuất xứ, môi trường, lao động. Do vậy, kết quả nghiên cứu được trình bày theo cả cấp ngành và cấp nhóm doanh nghiệp, tránh kết luận đồng nhất cho toàn bộ ngành.

4.2 Nguồn dữ liệu và cách xử lý dữ liệu

Nguồn dữ liệu của nghiên cứu gồm bốn nhóm. Nhóm thứ nhất là dữ liệu chính sách từ Nhà Trắng, USTR, WTO, Ủy ban châu Âu và Bộ Công Thương Việt Nam. Nhóm này được dùng để xác định bản chất của thuế đối ứng, timeline chính sách, các điều kiện đàm phán thương mại, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn bền vững. Nhóm thứ hai là dữ liệu thống kê về kim ngạch xuất khẩu, cơ cấu thị trường, quy mô GDP, dân số, thu nhập và dữ liệu ngành từ VITAS, Vinatex, Tổng cục Hải quan, World Bank và các cơ quan liên quan.

Nhóm thứ ba là tài liệu học thuật, bao gồm các nghiên cứu quốc tế về thuế quan, chiến tranh thương mại, chuỗi cung ứng, hiệu quả xuất khẩu và chuỗi giá trị toàn cầu. Các nghiên cứu của Amiti, Redding và Weinstein; Handley, Kamal và Monarch [6]; Fajgelbaum và cộng sự [4]; Grossman và Helpman [5] được dùng làm nền tảng giải thích cơ chế truyền dẫn thuế quan trong chuỗi cung ứng hiện đại. Nhóm thứ tư là ma trận 46 tài liệu nghiên cứu do người dùng cung cấp, được sử dụng để bổ sung tổng quan nghiên cứu, nhận diện khoảng trống và xây dựng danh mục tham khảo.

Dữ liệu được xử lý theo nguyên tắc thận trọng. Với những số liệu có nhiều nguồn công bố khác nhau, báo cáo ưu tiên nguồn chính thức hoặc nguồn gần nhất với ngành như VITAS, Vinatex, Bộ Công Thương, World Bank và cơ quan chính sách của thị trường nhập khẩu. Những con số mang tính ước tính được ghi rõ là “xấp xỉ”, “ước đạt” hoặc “theo công bố của nguồn”. Đối với dữ liệu chính sách năm 2025, báo cáo phân biệt rõ mốc công bố ban đầu, mốc tạm đình chỉ, mốc gia hạn và mốc khung thỏa thuận, tránh quy đồng mọi mốc thành một mức thuế duy nhất.

4.3 Khung phân tích và biến nghiên cứu

Khung phân tích của nghiên cứu dựa trên logic truyền dẫn: thuế đối ứng làm tăng chi phí tiếp cận thị trường nhập khẩu; chi phí này được phân bổ giữa người tiêu dùng, nhà nhập khẩu, nhà bán lẻ và nhà sản xuất xuất khẩu tùy theo quyền lực đàm phán; sự thay đổi chi phí làm thay đổi giá tương đối giữa các nguồn cung; nhà mua hàng điều chỉnh đơn hàng, yêu cầu giảm giá hoặc chuyển một phần đơn hàng; doanh nghiệp xuất khẩu chịu tác động đến doanh thu, lợi nhuận, dòng tiền, đầu tư và lao động; cuối cùng ngành phải điều chỉnh thị trường, chuỗi cung ứng và phương thức sản xuất.

Các biến được quan sát theo ba nhóm. Nhóm biến chính sách gồm mức thuế, thời điểm áp dụng, thời hạn đình chỉ, phạm vi hàng hóa, điều kiện xuất xứ và bối cảnh đàm phán. Nhóm biến thị trường gồm kim ngạch xuất khẩu, tỷ trọng thị trường Hoa Kỳ/EU/Nhật Bản/Hàn Quốc/Trung Quốc, quy mô GDP, thu nhập bình quân và nhu cầu tiêu dùng. Nhóm biến doanh nghiệp gồm phương thức sản xuất, tỷ lệ nội địa hóa, năng lực tuân thủ, quy mô vốn, khả năng đa dạng hóa khách hàng và năng lực chuyển đổi xanh.

Khung phân tích cũng kết hợp yếu tố thời gian. Tác động ngắn hạn thể hiện qua đẩy nhanh giao hàng, trì hoãn đơn hàng, đàm phán lại giá và thay đổi kế hoạch sản xuất. Tác động trung hạn thể hiện qua phân bổ lại khách hàng, tăng chi phí tuân thủ, thay đổi nguồn nguyên liệu và tái cấu trúc dòng tiền. Tác động dài hạn thể hiện qua chuyển đổi mô hình cạnh tranh, phát triển công nghiệp hỗ trợ, đầu tư xanh, nâng cấp chuỗi giá trị và giảm phụ thuộc thị trường.

4.4 Câu hỏi nghiên cứu và giả thuyết phân tích

Báo cáo đặt ra ba câu hỏi nghiên cứu chính. Câu hỏi thứ nhất: thuế đối ứng ảnh hưởng đến ngành xuất khẩu dệt may Việt Nam thông qua những kênh truyền dẫn nào? Câu hỏi thứ hai: mức độ tác động khác nhau ra sao giữa các nhóm doanh nghiệp dệt may theo quy mô, hình thức sở hữu, phương thức sản xuất và mức độ phụ thuộc thị trường Hoa Kỳ? Câu hỏi thứ ba: Nhà nước và doanh nghiệp cần triển khai những giải pháp nào để giảm thiểu tác động bất lợi và tận dụng cơ hội tái cấu trúc chuỗi cung ứng?

Từ các câu hỏi này, nghiên cứu hình thành bốn giả thuyết phân tích. Giả thuyết H1: thuế đối ứng làm tăng áp lực giá và làm giảm biên lợi nhuận của doanh nghiệp xuất khẩu dệt may, đặc biệt với doanh nghiệp CMT và SMEs. Giả thuyết H2: tác động của thuế đối ứng mạnh hơn đối với doanh nghiệp có tỷ trọng xuất khẩu sang Hoa Kỳ cao và khả năng chuyển thị trường thấp. Giả thuyết H3: doanh nghiệp có tỷ lệ nội địa hóa cao, năng lực xuất xứ tốt và vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị có khả năng chống chịu tốt hơn. Giả thuyết H4: thuế đối ứng tạo áp lực ngắn hạn nhưng có thể trở thành động lực dài hạn cho nâng cấp công nghiệp hỗ trợ, chuyển đổi xanh và đa dạng hóa thị trường.

Các giả thuyết này không được kiểm định bằng mô hình hồi quy do hạn chế dữ liệu vi mô, mà được kiểm tra bằng bằng chứng thứ cấp, logic cơ chế và phân tích kịch bản. Cách trình bày này đảm bảo tính trung thực học thuật: nghiên cứu không tuyên bố quan hệ nhân quả định lượng vượt quá dữ liệu hiện có, nhưng vẫn cung cấp khung giải thích có cơ sở cho nhà hoạch định chính sách và doanh nghiệp.

4.5. Phương pháp phân tích kịch bản

Phân tích kịch bản được sử dụng để minh họa mức độ nhạy cảm của giá nhập khẩu tại thị trường Hoa Kỳ trước các mức thuế đối ứng khác nhau. Báo cáo giả định giá FOB cơ sở bằng 100 và chưa xét đến các chi phí vận tải, bảo hiểm, phân phối, khuyến mại hoặc tỷ giá. Trong kịch bản không có thuế bổ sung, chỉ số giá nhập khẩu được giữ ở 100. Khi thuế bổ sung là 10%, 20% hoặc 46%, chỉ số giá nhập khẩu tương ứng tăng lên 110, 120 và 146 nếu toàn bộ thuế được chuyển vào giá. Đây là mô phỏng đơn giản nhằm làm rõ áp lực giá tương đối, không phải dự báo giá bán lẻ cuối cùng.

Trong thực tế, mức độ chuyển thuế vào giá phụ thuộc vào độ co giãn cầu, quyền lực thương lượng của nhà nhập khẩu, đặc điểm sản phẩm, mức cạnh tranh giữa các quốc gia cung ứng và chiến lược của nhãn hàng. Với hàng tiêu chuẩn hóa, nhà mua hàng có xu hướng ép giá nhà cung cấp mạnh hơn; với hàng thiết kế riêng, đơn hàng ngắn, yêu cầu kỹ thuật cao hoặc quan hệ khách hàng lâu dài, doanh nghiệp có thể giữ lại một phần biên lợi nhuận tốt hơn. Vì vậy, kịch bản giá chỉ là điểm khởi đầu để phân tích các kênh tác động sâu hơn.

Nghiên cứu cũng sử dụng kịch bản tổ chức chuỗi cung ứng. Kịch bản cơ sở giả định Hoa Kỳ duy trì mức thuế đối ứng quanh 20% trong trung hạn; kịch bản bất lợi giả định mức thuế tăng trở lại hoặc kiểm tra xuất xứ siết chặt; kịch bản thuận lợi giả định đàm phán giúp giảm bớt thuế và tạo danh mục sản phẩm được hưởng mức ưu đãi thấp hơn. Với mỗi kịch bản, báo cáo xem xét tác động đến giá, đơn hàng, lợi nhuận, thị trường thay thế, đầu tư và lao động.

4.6. Hạn chế phương pháp và hướng xử lý

Hạn chế lớn nhất của nghiên cứu là thiếu dữ liệu vi mô cấp doanh nghiệp về giá FOB, biên lợi nhuận, cơ cấu khách hàng, hợp đồng xuất khẩu, tỷ lệ nguyên liệu theo xuất xứ và chi phí tuân thủ. Những dữ liệu này thường mang tính bảo mật và chưa được công bố rộng rãi. Vì vậy, nghiên cứu không thể đưa ra ước lượng chính xác như “thuế tăng 1 điểm phần trăm làm lợi nhuận giảm bao nhiêu điểm phần trăm” ở cấp doanh nghiệp.

Hạn chế thứ hai là chính sách thuế đối ứng còn đang biến động. Các mức thuế, danh mục hàng hóa và điều kiện miễn giảm có thể thay đổi theo đàm phán song phương, quyết định hành pháp, tranh chấp

pháp lý hoặc phản ứng của doanh nghiệp nhập khẩu. Báo cáo xử lý hạn chế này bằng cách cập nhật các mốc chính sách đã công bố và trình bày kết quả theo kịch bản thay vì coi một mức thuế là cố định vĩnh viễn.

Hạn chế thứ ba là phạm vi nghiên cứu rộng, bao gồm cả thị trường Hoa Kỳ, EU và nhiều nhóm doanh nghiệp. Để tránh dàn trải, báo cáo xác định Hoa Kỳ là case trung tâm, EU là thị trường đối chiếu và các thị trường khác là bối cảnh hỗ trợ. Hướng nghiên cứu tiếp theo nên thực hiện khảo sát doanh nghiệp theo nhóm CMT, FOB, ODM và FDI/nội địa để kiểm định định lượng các giả thuyết đã xây dựng trong báo cáo này.

Bảng 2.1. Nguồn dữ liệu, biến quan sát và cách sử dụng trong nghiên cứu

Nhóm dữ liệu	Nguồn chính	Biến/Thông tin sử dụng	Vai trò trong phân tích
Chính sách thuế đối ứng	The White House, USTR, WTO, Bộ Công Thương	Mức thuế, thời điểm, phạm vi, cơ sở pháp lý, đàm phán	Xác định cú sốc chính sách và timeline tác động
Thống kê ngành	VITAS, Vinatex, Tổng cục Hải quan, Bộ Công Thương	Kim ngạch, cơ cấu thị trường, nhập khẩu nguyên phụ liệu	Mô tả thực trạng và mức độ phụ thuộc
Dữ liệu vĩ mô	World Bank, EU, IMF/nguồn thống kê chính thức	GDP, dân số, GDP/GNI bình quân đầu người	Đánh giá dung lượng và sức mua thị trường
Tài liệu học thuật	NBER, AEA, tạp chí trong nước, ma trận tài liệu tham khảo	Cơ chế truyền dẫn thuế, chuỗi giá trị, năng lực cạnh tranh	Xây dựng cơ sở lý luận và khoảng trống nghiên cứu

Bảng 2.2. Khung giả thuyết và câu hỏi phân tích

Mã	Nội dung giả thuyết/câu hỏi	Chỉ báo quan sát	Hướng kiểm tra
H1	Thuế đối ứng làm tăng áp lực giá và giảm biên lợi nhuận	Kịch bản giá, biên lợi nhuận ngành, phản ứng người mua	Phân tích cơ chế và kịch bản
H2	Doanh nghiệp phụ thuộc Hoa Kỳ chịu tác động mạnh hơn	Tỷ trọng thị trường Hoa Kỳ, khả năng chuyển đơn hàng	So sánh theo thị trường
H3	Nội địa hóa và vị trí cao trong GVC giúp tăng sức chống chịu	Tỷ lệ nội địa hóa, CMT/FOB/ODM, năng lực xuất xứ	So sánh theo nhóm doanh nghiệp
H4	Thuế đối ứng tạo áp lực tái cấu trúc	Đầu tư công nghiệp hỗ trợ	Phân tích hàm ý

	trúc dài hạn	ESG, đa dạng thị trường	chính sách
--	--------------	-------------------------	------------

5. THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI DỆT MAY VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH GIA TĂNG RỦI RO THUẾ ĐỐI ỨNG

5.1 Khái quát về thương mại dệt may của Việt Nam theo từng giai đoạn phát triển

Xét trong dài hạn, thương mại dệt may của Việt Nam không vận động tách rời nền kinh tế mà luôn đi cùng tốc độ tăng trưởng GDP, mức độ mở cửa thương mại, dòng vốn FDI và các biến động của cầu tiêu dùng toàn cầu. Dệt may là ngành điển hình của mô hình tăng trưởng dựa vào xuất khẩu, sử dụng nhiều lao động, gia nhập sâu vào chuỗi giá trị quốc tế nhưng giá trị gia tăng nội địa còn hạn chế. Vì vậy, khi nền kinh tế vĩ mô ổn định, đầu tư nước ngoài tăng và các thị trường lớn duy trì tăng trưởng, ngành dệt may thường tăng mạnh; ngược lại, khi nhu cầu thế giới suy yếu hoặc chính sách thương mại của nước nhập khẩu thay đổi đột ngột, dệt may thường phản ứng rất nhanh thông qua kênh giảm đơn hàng, ép giá và tái cơ cấu sản phẩm.

Ở giai đoạn 2004–2007, Việt Nam bước vào thời kỳ tăng trưởng cao và hội nhập mạnh hơn với kinh tế thế giới. Kỳ vọng gia nhập WTO, môi trường đầu tư cải thiện và chi phí lao động cạnh tranh đã tạo ra lực đẩy đáng kể cho xuất khẩu hàng công nghiệp nhẹ, đặc biệt là dệt may. Trong giai đoạn này, nhiều doanh nghiệp FDI mở rộng hiện diện tại Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước gia tăng gia công cho các nhãn hàng quốc tế, còn năng lực sản xuất tập trung chủ yếu ở khâu cắt – may – hoàn thiện. Đây là giai đoạn hình thành nền tảng xuất khẩu lớn của ngành nhưng đồng thời cũng đặt nền cho một cấu trúc phụ thuộc vào đơn hàng nước ngoài, phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nhập khẩu và phụ thuộc vào một số thị trường đầu ra chủ chốt.

Trong giai đoạn 2008–2011, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu làm sức mua ở Hoa Kỳ và châu Âu suy giảm rõ rệt. Dù Việt Nam vẫn duy trì tăng trưởng dương, tốc độ GDP giảm đáng kể so với giai đoạn trước, kéo theo tâm lý thận trọng hơn của nhà nhập khẩu. Đối với dệt may, tác động thể hiện qua đơn hàng chậm lại, sức ép giảm giá tăng lên và sự cạnh tranh gay gắt hơn giữa các quốc gia cung ứng. Tuy nhiên, nhờ lợi thế chi phí và khả năng đáp ứng đơn hàng lớn, Việt Nam vẫn giữ được đà mở rộng tương đối. Chính giai đoạn này cho thấy một điểm rất quan trọng đối với nghiên cứu hiện nay: cầu hàng may mặc có độ nhạy cao với thu nhập, nên bất kỳ cú sốc nào làm thay đổi giá bán cuối cùng hoặc thu nhập khả dụng của người tiêu dùng đều có thể nhanh chóng tác động trở lại nhà sản xuất ở Việt Nam.

Trong giai đoạn 2012–2015, thương mại dệt may Việt Nam bước vào thời kỳ tái cơ cấu và chuẩn bị cho các FTA thế hệ mới. Kỳ vọng từ TPP, EVFTA, UKVFTA và các hiệp định song phương khác thúc đẩy làn sóng đầu tư vào ngành, đặc biệt ở các khâu sợi, dệt, nhuộm và phụ liệu. So với giai đoạn trước, nhận thức về quy tắc xuất xứ bắt đầu rõ hơn: doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến gia công thuần túy mà còn chú ý nhiều hơn đến yêu cầu nội địa hóa, truy xuất nguồn gốc và phát triển năng lực cung ứng đầu vào trong nước. Điều này làm tăng vai trò của FDI trong việc bổ sung vốn, công nghệ và mạng lưới khách hàng quốc tế, nhưng đồng thời cũng khiến cấu trúc ngành phân hóa mạnh giữa nhóm doanh nghiệp lớn có khả năng tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị và nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn phụ thuộc vào CMT.

Ở giai đoạn 2016–2019, thương mại dệt may Việt Nam tăng tốc rõ rệt. Môi trường vĩ mô ổn định, xuất khẩu hàng hóa của cả nước tăng nhanh, dòng vốn đầu tư vào chế biến chế tạo duy trì tích cực, và căng thẳng thương mại Mỹ – Trung tạo ra cơ hội dịch chuyển đơn hàng sang các nước khác trong khu vực, trong đó Việt Nam nổi lên là điểm đến quan trọng. Đây là thời kỳ kim ngạch dệt may tiến sát mốc 39 tỷ USD, nhiều doanh nghiệp chuyển dần từ gia công sang FOB, thậm chí ODM ở một số phân khúc, đồng thời cải thiện quản trị chất lượng, thời gian giao hàng và chuẩn hóa sản xuất. Tuy nhiên, sự tăng

tốc độ cũng làm lộ rõ hơn mức độ lệ thuộc vào thị trường Hoa Kỳ, bởi đây là nơi hấp thụ phần lớn đơn hàng có quy mô lớn, vòng quay nhanh và tác động dẫn dắt tới kế hoạch sản xuất của toàn ngành.

Đại dịch Covid-19 trong giai đoạn 2020–2021 tạo ra cú sốc rất mạnh đối với thương mại dệt may. Tăng trưởng GDP của Việt Nam giảm sâu so với quỹ đạo trước đó, trong khi ngành dệt may phải đối mặt đồng thời với hiện tượng hủy đơn, giãn đơn, đứt gãy chuỗi cung ứng và sự thay đổi đột ngột trong cơ cấu cầu tiêu dùng. Một số doanh nghiệp chuyển sang sản xuất khẩu trang, đồ bảo hộ và sản phẩm y tế để duy trì việc làm và dòng tiền; số khác phải thu hẹp công suất, giãn lao động hoặc tái cơ cấu khách hàng. Giai đoạn này chứng minh rằng tính bền vững của một ngành xuất khẩu không chỉ nằm ở quy mô kim ngạch, mà còn ở năng lực thích ứng trước cú sốc bất định từ cả phía cung lẫn phía cầu.

Trong các năm 2022–2024, dệt may Việt Nam phục hồi nhưng không bằng phẳng. Năm 2022 là năm bật mạnh sau đại dịch, kim ngạch toàn ngành trở lại mốc khoảng 44 tỷ USD. Sang năm 2023, cầu tiêu dùng suy yếu ở nhiều nền kinh tế lớn do lạm phát cao, chính sách tiền tệ thắt chặt và mức tồn kho bán lẻ còn lớn, khiến xuất khẩu giảm về khoảng 40,3 tỷ USD và được xem là một trong những năm khó khăn nhất của ngành trong nhiều thập niên nếu không tính giai đoạn phong tỏa vì dịch bệnh. Đến năm 2024, hoạt động xuất khẩu cải thiện trở lại, kim ngạch đạt khoảng 43,57–44 tỷ USD; riêng thị trường Hoa Kỳ đạt khoảng 16,71 tỷ USD, chiếm gần 38% tổng kim ngạch ngành. Diễn biến này cho thấy ngành đã lấy lại nhịp phục hồi, nhưng sự phục hồi vẫn gắn chặt với khả năng hấp thụ của một số thị trường truyền thống thay vì được nâng đỡ bởi cấu trúc thị trường thật sự đa dạng.

Đặc biệt, năm 2025 mở ra một giai đoạn rủi ro mới mang tính chính sách. Ngày 2/4/2025, Hoa Kỳ ban hành lệnh áp thuế đối ứng và Annex I nêu mức thuế điều chỉnh đối với hàng hóa có xuất xứ Việt Nam là 46%. Chỉ một tuần sau, ngày 9/4/2025, Hoa Kỳ thông báo tạm đình chỉ trong 90 ngày việc áp các mức thuế riêng theo từng đối tác, đồng thời áp mức bổ sung 10% trong thời gian từ ngày 10/4 đến ngày 9/7/2025 đối với các đối tác trong Annex I, ngoại trừ Trung Quốc. Về thực chất, ngay cả khi mức 46% chưa duy trì liên tục trong suốt năm, bản thân việc công bố một mức thuế rất cao đã tạo ra cú sốc kỳ vọng lớn cho các doanh nghiệp dệt may Việt Nam, cho các nhà mua hàng Hoa Kỳ và cho cả các nhà đầu tư đang cân nhắc bố trí đơn hàng trong khu vực.

Ý nghĩa của năm 2025 không chỉ nằm ở bản thân mức thuế, mà còn ở thông điệp chính sách mà nó phát đi. Khi thị trường xuất khẩu lớn nhất của dệt may Việt Nam có thể thay đổi mạnh chỉ phí tiếp cận thị trường chỉ trong thời gian rất ngắn, doanh nghiệp buộc phải xem lại mô hình tăng trưởng dựa quá mạnh vào đơn hàng gia công giá thấp. Thuế đối ứng làm nổi lên nhu cầu cấp bách phải đa dạng hóa thị trường, nâng tỷ lệ nội địa hóa, tăng tỷ trọng phương thức FOB/ODM/OBM, phát triển công nghiệp hỗ trợ, giảm lệ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu và tăng dư địa đàm phán giá với nhà mua hàng. Nói cách khác, năm 2025 không chỉ là một cú sốc ngắn hạn, mà là phép thử cấu trúc đối với mô hình xuất khẩu dệt may của Việt Nam.

Bảng 3.1. Diễn biến kinh tế vĩ mô và thương mại dệt may Việt Nam theo từng giai đoạn

Giai đoạn	Bối cảnh GDP và kinh tế vĩ mô	Tác động đến dệt may	Hàm ý đối với nghiên cứu thuế đối ứng
2004–2007	Tăng trưởng cao, hội nhập sâu hơn, kỳ vọng WTO.	Sản xuất, xuất khẩu và FDI vào may mặc tăng mạnh.	Hình thành nền phụ thuộc vào xuất khẩu và thị trường lớn.
2008–2011	Khủng hoảng tài chính toàn cầu, cầu thế giới suy yếu.	Đơn hàng chậm lại, cạnh tranh giá gay gắt hơn.	Cho thấy dệt may rất nhạy với sức mua và biến động thu nhập ở thị trường nhập khẩu.

2012–2015	Phục hồi và chuẩn bị cho FTA thế hệ mới.	FDI tăng vào sợi, dệt, nhuộm; chú ý hơn đến quy tắc xuất xứ.	Bắt đầu xuất hiện nhu cầu nâng cấp chuỗi cung ứng và nội địa hóa.
2016–2019	Vĩ mô ổn định, thương mại mở rộng, Mỹ–Trung căng thẳng.	Kim ngạch tăng nhanh; Việt Nam nhận dịch chuyển đơn hàng.	Mức phụ thuộc vào Hoa Kỳ và các khách hàng lớn gia tăng.
2020–2021	Covid-19 làm tăng trưởng suy giảm và chuỗi cung ứng đứt gãy.	Hủy/giãn đơn hàng, chuyển sang sản phẩm phòng dịch, tái cơ cấu sản xuất.	Bộc lộ điểm yếu về khả năng chống chịu trước cú sốc bên ngoài.
2022–2024	Phục hồi sau dịch nhưng cầu thế giới phân hóa.	2022 bật mạnh; 2023 chậm lại; 2024 cải thiện trở lại.	Ngành phục hồi nhưng vẫn phụ thuộc nhiều vào thị trường truyền thống.
2025	Rủi ro chính sách thương mại gia tăng; Hoa Kỳ công bố thuế 46% rồi tạm áp 10% trong 90 ngày để đàm phán.	Doanh nghiệp đối mặt nguy cơ tăng giá, chậm đơn hàng và tái cơ cấu thị trường.	Là điểm nút để đánh giá mức độ tổn thương của ngành trước hàng rào thuế mới.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ World Bank, White House, VITAS và các tài liệu nghiên cứu liên quan.

5.2 Thị trường xuất khẩu dệt may của Việt Nam: biến động kim ngạch và cơ cấu

Nếu mục 3.1 cho thấy tính chu kỳ của ngành dưới tác động của bối cảnh vĩ mô, thì mục 3.2 làm rõ hơn cấu trúc phụ thuộc thị trường của dệt may Việt Nam. Trong suốt khoảng mười năm gần đây, dệt may liên tục nằm trong nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực của cả nước, vừa là ngành tạo việc làm quy mô lớn, vừa là ngành có thặng dư thương mại cao. Tuy nhiên, đằng sau con số kim ngạch ấn tượng là sự lệ thuộc đáng kể vào một số ít thị trường tiêu thụ và các mô hình đặt hàng do người mua quốc tế dẫn dắt. Khi môi trường thương mại quốc tế thuận lợi, cấu trúc này giúp ngành tăng trưởng rất nhanh; nhưng khi Hoa Kỳ hoặc các thị trường lớn thay đổi chính sách thuế, cấu trúc đó lập tức bộc lộ rủi ro.

Xét về xu hướng tổng kim ngạch, dệt may Việt Nam tăng từ khoảng 27,2 tỷ USD năm 2015 lên 36,2 tỷ USD năm 2018 và gần 39 tỷ USD năm 2019. Đây là giai đoạn tăng trưởng nhanh, cho thấy Việt Nam tận dụng khá tốt xu hướng mở rộng thương mại toàn cầu, đồng thời hưởng lợi một phần từ sự dịch chuyển đơn hàng trong bối cảnh căng thẳng thương mại Mỹ – Trung. Đại dịch làm kim ngạch năm 2020 giảm xuống còn khoảng 35,3 tỷ USD, nhưng ngay trong 2021 kim ngạch đã phục hồi lên khoảng 40,4 tỷ USD và năm 2022 đạt khoảng 44 tỷ USD. Năm 2023, xuất khẩu giảm xuống quanh 40,3 tỷ USD do cầu tiêu dùng thế giới yếu và tồn kho cao tại các nhà bán lẻ, trước khi phục hồi lên khoảng 43,6–44 tỷ USD trong năm 2024.

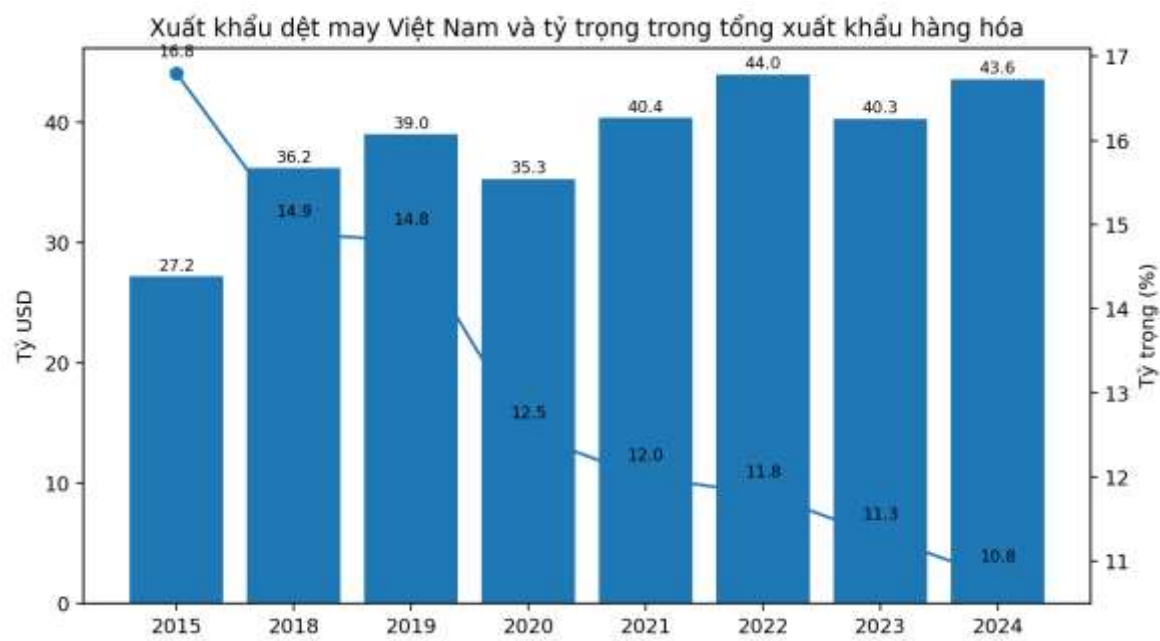
Đặt các con số này trong tương quan với tổng xuất khẩu hàng hóa của cả nước cho thấy một thực tế đáng chú ý: dệt may tăng rất mạnh về giá trị tuyệt đối nhưng tỷ trọng trong tổng xuất khẩu hàng hóa có xu hướng giảm dần. Năm 2015, dệt may chiếm khoảng 16,8% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa; đến năm 2024 tỷ lệ này còn khoảng 10,8%. Điều đó không có nghĩa là dệt may suy yếu, mà phản ánh việc cơ cấu xuất khẩu quốc gia ngày càng đa dạng hơn, với sự vươn lên của điện tử, máy tính, điện

thoại, máy móc và các nhóm hàng công nghệ cao. Tuy nhiên, đối với chính dệt may, xu hướng giảm tỷ trọng này hàm ý rằng vị thế tương đối của ngành trong nền kinh tế có thể bị thu hẹp nếu ngành không cải thiện giá trị gia tăng, hàm lượng công nghệ và năng lực thiết kế – thương hiệu.

Bảng 3.2. Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam và vị thế trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa

Năm	Xuất khẩu dệt may (tỷ USD, xấp xỉ)	Tổng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam (tỷ USD, xấp xỉ)	Tỷ trọng dệt may (%)
2015	27,2	162,0	16,8
2018	36,2	243,5	14,9
2019	39,0	264,3	14,8
2020	35,3	281,5	12,5
2021	40,4	336,3	12,0
2022	44,0	371,3	11,8
2023	40,3	355,5	11,3
2024	43,6	405,5	10,8

Nguồn: Tác giả tổng hợp, tính toán từ VITAS, Bộ Công Thương và Tổng cục Hải quan.



Hình 3.1. Xuất khẩu dệt may Việt Nam và tỷ trọng trong tổng xuất khẩu hàng hóa

Nguồn: Hình kế thừa và chuẩn hóa từ bản thảo gốc.

Từ Bảng 3.2 và Hình 3.1 có thể rút ra hai nhận định. Thứ nhất, quy mô xuất khẩu của ngành về dài hạn vẫn theo xu hướng tăng, chứng tỏ dệt may tiếp tục là một trong những trụ cột thương mại của Việt

Nam. Thứ hai, ngành đang tăng trưởng trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt hơn và dư địa dựa vào lao động giá rẻ ngày càng thu hẹp. Khi tỷ trọng trong tổng xuất khẩu cả nước giảm, áp lực nâng cấp mô hình tăng trưởng của dệt may sẽ lớn hơn. Đây chính là lý do mà một cú sốc thuế quan từ Hoa Kỳ trong năm 2025 có thể gây hệ quả lớn hơn nhiều so với việc chỉ nhìn đơn giản vào một con số thuế suất: ngành không còn ở giai đoạn có thể dễ dàng bù đắp mọi mất mát bằng cách mở rộng quy mô theo chiều rộng.

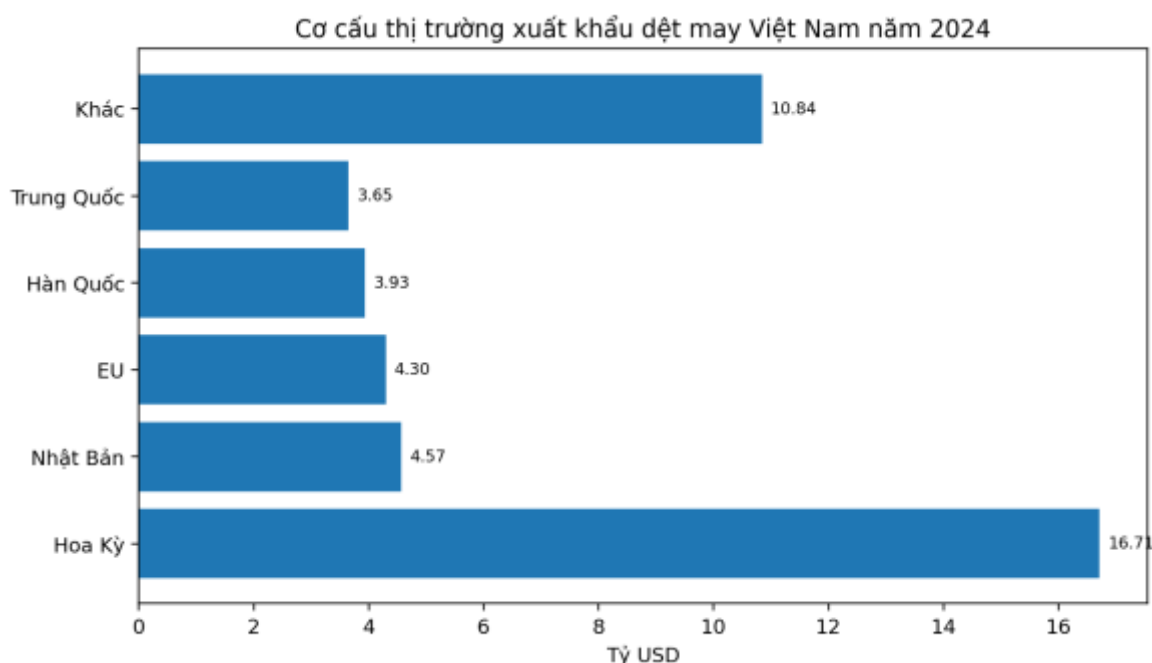
Xét về cơ cấu thị trường, Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất và có tính chi phối rõ rệt đối với toàn ngành. Năm 2024, xuất khẩu dệt may sang Hoa Kỳ đạt khoảng 16,71 tỷ USD, chiếm 37,98% tổng kim ngạch dệt may của Việt Nam. Mức tỷ trọng này đủ lớn để mọi biến động chính sách thương mại từ Hoa Kỳ ngay lập tức trở thành biến số chiến lược đối với các doanh nghiệp dệt may trong nước. Sau Hoa Kỳ là Nhật Bản với khoảng 4,57 tỷ USD, EU khoảng 4,3 tỷ USD, Hàn Quốc khoảng 3,93 tỷ USD và Trung Quốc khoảng 3,65 tỷ USD. Cấu trúc này cho thấy Việt Nam đã có bước đa dạng hóa nhất định, nhưng chưa đủ để trung hòa rủi ro từ một thị trường dẫn dắt.

Điểm cần nhấn mạnh là sự phụ thuộc vào Hoa Kỳ không chỉ nằm ở tỷ trọng kim ngạch. Nhiều doanh nghiệp lớn của ngành xây dựng kế hoạch sản xuất, nhân lực, dòng tiền, lịch mua nguyên liệu và lịch giao hàng xoay quanh các chu kỳ đơn hàng từ thị trường này. Hoa Kỳ thường là nơi tiêu thụ các lô hàng lớn, đòi hỏi tốc độ phản ứng nhanh và có tác động lan tỏa tới quyết định của các nhà mua hàng ở những thị trường khác. Do đó, khi chính sách thuế thay đổi, tác động thực tế không chỉ dừng ở phần hàng xuất trực tiếp sang Hoa Kỳ mà còn có thể ảnh hưởng đến tâm lý và chiến lược thu mua của hệ thống khách hàng quốc tế nói chung.

Bảng 3.3. Cơ cấu một số thị trường xuất khẩu dệt may chủ yếu của Việt Nam năm 2024

Thị trường	Kim ngạch (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)
Hoa Kỳ	16,71	37,98
Nhật Bản	4,57	10,39
EU	4,30	9,77
Hàn Quốc	3,93	8,93
Trung Quốc	3,65	8,30
Khác	10,84	24,63

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ công bố của VITAS về kim ngạch xuất khẩu dệt may năm 2024.



Hình 3.2. Kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam theo một số thị trường chủ yếu

Nguồn: Hình kế thừa và chuẩn hóa từ bản thảo gốc.

Phần cần phân tích sâu nhất trong thực trạng thương mại dệt may Việt Nam chính là thị trường Hoa Kỳ. Nếu nhìn riêng về quy mô, Hoa Kỳ là nơi quyết định gần 2/5 kim ngạch toàn ngành trong năm 2024. Nếu nhìn rộng hơn về cấu trúc chuỗi giá trị, Hoa Kỳ còn là thị trường dẫn dắt nhiều chuẩn mực về mùa vụ, tốc độ quay vòng mẫu mã, khả năng đáp ứng nhanh, trách nhiệm xã hội, kiểm soát chất lượng và tiêu chuẩn truy xuất nguồn gốc. Vì vậy, mọi thay đổi về thuế quan của Hoa Kỳ không chỉ làm thay đổi chi phí tiếp cận thị trường, mà còn có khả năng tái định hình chiến lược của toàn bộ chuỗi cung ứng gắn với dệt may Việt Nam.

Ngày 2/4/2025, Hoa Kỳ công bố chính sách thuế đối ứng, trong đó Annex I nêu mức thuế điều chỉnh đối với hàng hóa từ Việt Nam là 46%. Về mặt con số, 46% là mức cực kỳ cao đối với một ngành có biên lợi nhuận vốn mỏng như dệt may. Trong nhiều trường hợp, biên lợi nhuận ròng của doanh nghiệp may chỉ ở mức một chữ số; vì vậy, nếu thuế được chuyển hoàn toàn vào giá nhập khẩu, mức tăng chi phí ở thị trường đích có thể làm mất ngay lợi thế cạnh tranh về giá của hàng Việt Nam so với các nguồn cung khác. Nếu doanh nghiệp hoặc nhà mua hàng cố hấp thụ một phần thuế để giữ đơn hàng, sức ép sẽ chuyển sang biên lợi nhuận, dòng tiền và khả năng duy trì việc làm.

Điểm đáng chú ý là tác động của mức 46% không nhất thiết phải chờ đến khi thuế được áp đầy đủ trên thực tế mới phát sinh. Ngay khi mức thuế này được công bố, nhà nhập khẩu và các nhãn hàng đã phải đánh giá lại ngay chiến lược nguồn cung, do hợp đồng mua hàng, lịch đặt nguyên liệu, lịch vận chuyển và mùa bán lẻ không thể điều chỉnh tức thời mà không phát sinh chi phí. Nói cách khác, bản thân sự bất định chính sách đã là một loại chi phí. Doanh nghiệp Việt Nam có thể rơi vào tình huống khách hàng tạm hoãn xác nhận đơn, kéo dài thương lượng giá, chia nhỏ đơn hàng, hoặc chuyển một phần đơn sang quốc gia khác để phân tán rủi ro.

Ngày 9/4/2025, Hoa Kỳ tiếp tục điều chỉnh chính sách khi tạm đình chỉ trong 90 ngày việc áp mức thuế riêng theo từng đối tác và thay bằng mức bổ sung 10% trong thời gian từ 10/4 đến 9/7/2025 đối với các nước trong Annex I, trừ Trung Quốc. Động thái này giúp giảm bớt phần nào cú sốc ngắn hạn, nhưng không xóa bỏ rủi ro chiến lược. Đối với doanh nghiệp dệt may, mức 10% vẫn là sức ép đáng kể trong bối cảnh thị trường cạnh tranh về giá rất cao; đồng thời, việc thuế có thể tăng trở lại sau thời gian

đàm phán khiến doanh nghiệp không thể ra quyết định đầu tư, chào giá hay nhận đơn hàng dài hạn một cách chắc chắn như trước.

Để thấy rõ mức độ ảnh hưởng, có thể xem xét cơ chế truyền dẫn theo ba tầng. Tầng thứ nhất là tầng giá. Với giá định một sản phẩm có giá FOB bằng 100, mức thuế đối ứng 10% làm giá nhập khẩu tăng lên 110; mức 24% đưa giá lên 124; và mức 46% đẩy giá lên 146 nếu toàn bộ thuế được chuyển vào giá. Đối với nhóm hàng dệt may phổ thông, nơi người mua rất nhạy cảm với giá và có nhiều nguồn cung thay thế, chênh lệch vài phần trăm đã có thể làm thay đổi quyết định đặt hàng; do đó mức tăng hai chữ số, đặc biệt là 46%, có sức sát thương rất lớn về mặt thương mại.

5.3 Đặc điểm của các thị trường đối tác thương mại chủ yếu

Hoa Kỳ là thị trường có ý nghĩa vượt trội. Năm 2024, Hoa Kỳ có GDP khoảng 28,8 nghìn tỷ USD, dân số hơn 340 triệu người và GDP bình quân đầu người khoảng 84,5 nghìn USD. Một thị trường có quy mô kinh tế lớn và mức thu nhập cao như Hoa Kỳ cho phép hấp thụ khối lượng rất lớn hàng may mặc ở nhiều phân khúc, từ bình dân đến trung cấp và cao cấp. Đây là lý do giải thích vì sao dệt may Việt Nam vẫn coi Hoa Kỳ là thị trường chiến lược dù đi kèm rủi ro chính sách cao. Chính quy mô cầu quá lớn khiến nhiều doanh nghiệp khó rời bỏ, nhưng cũng vì vậy mà mức độ phụ thuộc trở nên rõ hơn mỗi khi chính sách thuế thay đổi.

Liên minh châu Âu là cụm thị trường lớn thứ hai xét trên góc độ quy mô tổng hợp. Với GDP khoảng 19,5 nghìn tỷ USD, dân số trên 450 triệu người và mức thu nhập bình quân đầu người cao, EU tạo ra dung lượng tiêu dùng rất lớn cho hàng dệt may. Khác với Hoa Kỳ, EU thường gắn với yêu cầu cao hơn về truy xuất nguồn gốc, môi trường, lao động và phát triển bền vững. Đối với Việt Nam, đây vừa là thị trường hấp dẫn, vừa là thị trường tạo áp lực nâng cấp. Khi sức mua ở EU chậm lại do lạm phát hoặc niềm tin tiêu dùng giảm, hàng dệt may Việt Nam dễ chịu tác động; song về dài hạn, chính các tiêu chuẩn cao của EU lại thúc đẩy doanh nghiệp chuyển sang mô hình giá trị gia tăng lớn hơn và bền vững hơn.

Nhật Bản và Hàn Quốc là hai thị trường có độ ổn định cao và gắn chặt với mạng sản xuất khu vực Đông Á. Nhật Bản có dân số khoảng 124 triệu người, Hàn Quốc khoảng 51,8 triệu người; cả hai đều thuộc nhóm thu nhập cao. Đối với dệt may Việt Nam, hai thị trường này có quy mô nhỏ hơn Hoa Kỳ về giá trị tuyệt đối nhưng lại mang ý nghĩa rất lớn về chất lượng đơn hàng, độ ổn định của quan hệ cung ứng và tác động lan tỏa công nghệ – quản trị thông qua khu vực FDI. Đơn hàng từ Nhật Bản và Hàn Quốc thường đòi hỏi độ chính xác, kỷ luật giao hàng và tính nhất quán cao, từ đó góp phần nâng mặt bằng năng lực sản xuất của doanh nghiệp Việt Nam.

Trung Quốc có vị trí đặc biệt hơn các thị trường còn lại vì vừa là thị trường tiêu thụ, vừa là nguồn cung nguyên phụ liệu lớn của ngành dệt may Việt Nam. Năm 2024, Trung Quốc có GDP khoảng 18,7 nghìn tỷ USD, dân số khoảng 1,41 tỷ người và GDP bình quân đầu người khoảng 13,3 nghìn USD. Quy mô dân số và năng lực sản xuất của Trung Quốc khiến nước này vừa là đối thủ cạnh tranh lớn, vừa là đối tác then chốt trong chuỗi cung ứng đầu vào. Vì vậy, bất kỳ xáo trộn nào trong quan hệ thương mại toàn cầu giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc cũng có thể tác động gián tiếp đến dệt may Việt Nam thông qua hai kênh: chuyển dịch đơn hàng đầu ra và biến động giá – nguồn cung nguyên phụ liệu đầu vào.

Xét theo phân loại thu nhập của World Bank cho niên độ 2026, các nền kinh tế có GNI bình quân đầu người trên 13.935 USD thuộc nhóm thu nhập cao. Theo ngưỡng này, Hoa Kỳ, phần lớn các nước EU, Nhật Bản và Hàn Quốc đều nằm trong nhóm thu nhập cao; Trung Quốc ở sát ngưỡng trên của nhóm thu nhập trung bình cao. Điều đó giải thích vì sao cấu trúc thị trường của dệt may Việt Nam lại tập trung mạnh vào các nền kinh tế phát triển hoặc cận phát triển có quy mô cầu rất lớn. Tuy nhiên, chính việc tập trung vào các thị trường thu nhập cao cũng khiến ngành dễ chịu tác động hơn khi các thị trường này áp dụng các hàng rào phi thuế, yêu cầu ESG, thuế carbon hoặc các biện pháp phòng vệ thương mại mới.

Đáng chú ý, đặc điểm kinh tế của đối tác nhập khẩu cũng quyết định mức độ tác động của thuế đối ứng. Với những thị trường lớn và giàu như Hoa Kỳ, thuế quan không chỉ làm tăng giá hàng nhập khẩu mà còn có thể làm thay đổi chiến lược tìm nguồn hàng ở cấp tập đoàn bán lẻ và nhãn hàng toàn cầu. Trong khi đó, ở các thị trường như Nhật Bản hoặc Hàn Quốc, nơi quan hệ cung ứng thường ổn định hơn và nhấn mạnh chất lượng, tác động của thuế có thể diễn ra chậm hơn nhưng vẫn rất rõ nếu giá bị đẩy lên quá cao. Còn với EU, tác động thường kết hợp giữa giá cả và tiêu chuẩn, tức là doanh nghiệp không chỉ phải tính bài toán chi phí mà còn phải tính bài toán đáp ứng quy định xanh, xã hội và truy xuất.

Từ góc độ chiến lược, chính đặc điểm khác nhau của từng thị trường cho thấy đa dạng hóa phải đi kèm tái định vị sản phẩm. Việt Nam khó có thể giảm phụ thuộc vào Hoa Kỳ nếu chỉ dựa cùng một cấu trúc sản phẩm sang các thị trường khác. Muốn mở rộng sâu hơn ở EU, Nhật Bản, Hàn Quốc hoặc các thị trường ngách có thu nhập cao, doanh nghiệp phải đầu tư mạnh hơn cho chất lượng, thiết kế, giao hàng nhanh, sản xuất xanh và kiểm soát nguồn gốc nguyên liệu. Điều này cũng quay trở lại một kết luận quan trọng của chương: rủi ro thuế đối ứng năm 2025 không chỉ đặt ra yêu cầu xử lý ngắn hạn, mà còn thúc đẩy sự chuyển đổi dài hạn của mô hình thương mại dệt may Việt Nam.

Bảng 3.4. Đặc điểm kinh tế của một số thị trường nhập khẩu dệt may chủ yếu năm 2024

Thị trường	GDP 2024	Dân số 2024	GDP bình quân đầu người 2024	Đặc điểm đối với dệt may Việt Nam
Hoa Kỳ	28,8 nghìn tỷ USD	340,1 triệu người	84.534 USD/người	Thị trường lớn nhất, quyết định quy mô đơn hàng và mức độ rủi ro thuế đối ứng.
EU	19,5 nghìn tỷ USD	450,2 triệu người	43.305 USD/người	Thị trường lớn, tiêu chuẩn cao, tạo áp lực nâng cấp chất lượng và phát triển bền vững.
Nhật Bản	Quy mô lớn, thu nhập cao	124,0 triệu người	Thu nhập cao	Thị trường ổn định, yêu cầu cao về chất lượng và độ tin cậy giao hàng.
Hàn Quốc	Quy mô lớn, thu nhập cao	51,8 triệu người	Thu nhập cao	Gắn chặt với chuỗi sản xuất khu vực và doanh nghiệp FDI.
Trung Quốc	18,7 nghìn tỷ USD	1,41 tỷ người	13.303 USD/người	Vừa là thị trường tiêu thụ, vừa là nguồn cung nguyên phụ liệu rất quan trọng.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ World Bank Data năm 2024; phân loại thu nhập tham chiếu ngưỡng World Bank cho niên độ 2026.

Kết luận lại, thực trạng thương mại dệt may Việt Nam cho thấy ngành đã tăng trưởng rất mạnh về quy mô trong hơn hai thập niên qua, song đi kèm với đó là mức độ phụ thuộc cao vào các thị trường lớn,

đặc biệt là Hoa Kỳ. Sự kiện Hoa Kỳ công bố mức thuế đối ứng 46% đối với hàng hóa Việt Nam vào tháng 4 năm 2025, rồi tạm đưa về mức bổ sung 10% trong thời hạn 90 ngày để đàm phán, đã làm lộ rõ tính dễ tổn thương của mô hình tăng trưởng dựa nhiều vào gia công, vào nguyên liệu nhập khẩu và vào một số ít thị trường đầu ra. Đây chính là nền thực trạng để Chương 4 tiếp tục phân tích cơ chế tác động của chính sách thuế đến giá, đơn hàng, lợi nhuận, sức mua và chuỗi cung ứng của ngành dệt may Việt Nam.

6. PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ ĐỐI ỨNG ĐẾN NGÀNH XUẤT KHẨU DỆT MAY VIỆT NAM

6.1 Bối cảnh chính sách thuế đối ứng của Hoa Kỳ năm 2025

Ngày 02/4/2025, Hoa Kỳ ban hành sắc lệnh về thuế đối ứng nhằm xử lý điều mà cơ quan hành pháp Hoa Kỳ cho là tình trạng thâm hụt thương mại hàng hóa lớn và thiếu tương hỗ trong quan hệ thương mại. Annex I của gói chính sách này nêu mức thuế điều chỉnh đối với hàng hóa có xuất xứ từ Việt Nam ở mức rất cao, tạo tác động tức thời đến kỳ vọng của doanh nghiệp xuất khẩu, nhà nhập khẩu và nhà mua hàng quốc tế [7].

Ngay sau đó, ngày 09/4/2025, Hoa Kỳ tạm đình chỉ trong 90 ngày việc áp dụng nhiều mức thuế riêng theo từng đối tác và chuyển sang áp mức bổ sung 10% đối với các đối tác trong Annex I, ngoại trừ Trung Quốc, nhằm tạo khoảng thời gian cho đàm phán. Ngày 07/7/2025, cơ chế đình chỉ này tiếp tục được gia hạn đến ngày 01/8/2025. Đến cuối tháng 10/2025, tuyên bố chung và thông tin của USTR cho biết Hoa Kỳ duy trì mức thuế đối ứng 20% đối với hàng hóa có xuất xứ Việt Nam, đồng thời hai bên tiếp tục xử lý các vấn đề phi thuế và an ninh chuỗi cung ứng [8, 11].

Đối với dệt may Việt Nam, ý nghĩa của chuỗi mốc này nằm ở ba điểm. Thứ nhất, thị trường Hoa Kỳ không còn được xem là không gian thuế quan tương đối ổn định, mà trở thành thị trường có rủi ro điều chỉnh chính sách cao. Thứ hai, ngay cả khi mức thuế cực đoan không duy trì liên tục, việc công bố mức rất cao đã làm thay đổi kỳ vọng của nhà mua hàng và chiến lược định giá. Thứ ba, thuế đối ứng được gắn với các vấn đề rộng hơn như xuất xứ, chuyển tải, môi trường, sở hữu trí tuệ và an ninh chuỗi cung ứng, nên doanh nghiệp dệt may phải chuẩn bị năng lực tuân thủ toàn diện hơn.

Bảng 4.1. Timeline chính sách thuế đối ứng của Hoa Kỳ đối với Việt Nam năm 2025

Thời điểm	Nội dung chính sách	Hàm ý đối với dệt may Việt Nam
02/04/2025	Hoa Kỳ công bố sắc lệnh thuế đối ứng; Annex I nêu mức rất cao đối với hàng hóa Việt Nam	Cú sốc kỳ vọng; nhà mua hàng đánh giá lại rủi ro nguồn cung
09/04/2025	Tạm đình chỉ nhiều mức riêng trong 90 ngày, áp mức bổ sung 10% cho các đối tác trong Annex I ngoại trừ Trung Quốc	Doanh nghiệp đẩy nhanh giao hàng, đàm phán lại kế hoạch đơn hàng
07/07/2025	Gia hạn đình chỉ đến 01/08/2025	Bất định kéo dài, khó định giá hợp đồng trung hạn
26/10/2025	Khung thương mại Hoa Kỳ - Việt Nam nêu duy trì mức thuế đối ứng 20% đối với hàng hóa	Thuế trở thành biến số cấu trúc trong chiến lược giá và thị trường

	có xuất xứ Việt Nam	
2026 trở đi	Đàm phán và rà soát tiếp tục	Cần theo dõi danh mục miễn giảm, điều kiện xuất xứ và tiêu chuẩn phi thuế

6.2 Cơ chế truyền dẫn tác động tới giá, đơn hàng và lợi nhuận

Cơ chế truyền dẫn đầu tiên là kênh giá. Khi thuế đối ứng làm chi phí nhập khẩu vào Hoa Kỳ tăng, giá hàng Việt Nam trở nên đắt hơn tương đối so với các nguồn cung không chịu mức thuế tương tự hoặc có ưu đãi tốt hơn. Trong ngành dệt may, nơi nhiều sản phẩm có tính thay thế cao, chênh lệch giá vài phần trăm cũng có thể ảnh hưởng đến quyết định mua hàng. Nếu nhà nhập khẩu không chuyển toàn bộ thuế sang người tiêu dùng cuối cùng, họ có xu hướng yêu cầu nhà sản xuất chia sẻ chi phí thông qua giảm giá FOB, kéo dài thời hạn thanh toán hoặc tăng yêu cầu dịch vụ đi kèm.

Cơ chế thứ hai là kênh đơn hàng. Các nhà mua hàng quốc tế thường quản trị danh mục nhà cung cấp theo tiêu chí giá, thời gian giao hàng, năng lực tuân thủ và rủi ro chính sách. Khi một quốc gia bị áp thuế đối ứng cao, nhà mua hàng không nhất thiết rời bỏ ngay lập tức, nhưng sẽ có động lực phân tán rủi ro bằng cách chuyển một phần đơn hàng sang Bangladesh, Ấn Độ, Indonesia, Mexico hoặc các nguồn cung gần thị trường Hoa Kỳ hơn. Tác động này diễn ra từ từ nhưng có thể làm giảm thị phần trong trung hạn nếu Việt Nam không cải thiện năng lực cạnh tranh phi giá.

Cơ chế thứ ba là kênh lợi nhuận và dòng tiền. Dệt may là ngành có biên lợi nhuận mỏng; nhiều doanh nghiệp gia công chỉ có khả năng giữ lại phần giá trị gia tăng hạn chế. Khi bị ép giá hoặc phải chịu chi phí tuân thủ cao hơn, lợi nhuận của doanh nghiệp giảm nhanh hơn so với doanh nghiệp trong các ngành có biên lợi nhuận cao. Dòng tiền suy yếu khiến doanh nghiệp khó đầu tư vào máy móc, chuyển đổi xanh, số hóa và nâng cấp phương thức sản xuất. Điều này có thể tạo vòng xoáy bất lợi: doanh nghiệp càng chậm nâng cấp càng phụ thuộc vào cạnh tranh giá, và càng phụ thuộc vào cạnh tranh giá càng dễ bị tổn thương trước thuế.

Cơ chế thứ tư là kênh xuất xứ và tuân thủ. Thuế đối ứng thường đi kèm rủi ro kiểm tra chuyển tải, gian lận xuất xứ hoặc sử dụng nguyên liệu từ nước bị đánh thuế cao. Vì dệt may Việt Nam vẫn nhập khẩu nhiều nguyên phụ liệu, đặc biệt từ Trung Quốc, doanh nghiệp phải chứng minh rõ nguồn gốc sợi, vải, phụ liệu và quá trình sản xuất. Chi phí chứng từ, kiểm toán nhà cung cấp, truy xuất dữ liệu và đáp ứng yêu cầu của nhãn hàng vì vậy tăng lên. Với doanh nghiệp nhỏ và vừa, đây là gánh nặng không nhỏ.

Bảng 4.2. Cơ chế truyền dẫn tác động của thuế đối ứng tới doanh nghiệp dệt may

Kênh tác động	Cơ chế	Biểu hiện tại doanh nghiệp	Nhóm dễ tổn thương
Giá	Thuế làm tăng giá nhập khẩu và giảm lợi thế giá	Bị yêu cầu giảm giá FOB, chia sẻ chi phí	CMT, hàng đại trà
Đơn hàng	Nhà mua hàng phân tán rủi ro sang nguồn cung khác	Giảm đơn hàng mới, hợp đồng ngắn hơn	Doanh nghiệp phụ thuộc Hoa Kỳ
Lợi nhuận	Biên lợi nhuận mỏng bị bào mòn bởi ép giá và tuân thủ	Dòng tiền yếu, chậm đầu tư	SMEs, doanh nghiệp vốn mỏng

Xuất xứ	Kiểm tra chuyển tải và nguồn nguyên liệu chặt hơn	Tăng chi phí chứng từ, kiểm toán nhà cung cấp	Doanh nghiệp phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu
Chiến lược	Buộc tái cấu trúc thị trường và phương thức sản xuất	Dịch chuyển sang FOB/ODM, ESG, EU/Japan	Doanh nghiệp chậm nâng cấp

6.3. Tác động đến chi phí đầu vào và cấu trúc chuỗi cung ứng

Mặc dù thuế đối ứng của Hoa Kỳ là thuế áp ở thị trường nhập khẩu, tác động của nó có thể lan ngược về đầu vào của doanh nghiệp Việt Nam. Khi nhà mua hàng yêu cầu giảm giá FOB, doanh nghiệp buộc phải tìm cách tiết kiệm chi phí nguyên phụ liệu, tối ưu định mức sản xuất hoặc chuyển sang nhà cung cấp rẻ hơn. Tuy nhiên, lựa chọn này có thể làm tăng rủi ro chất lượng, rủi ro xuất xứ và rủi ro không đáp ứng tiêu chuẩn bền vững. Vì vậy, giảm chi phí trong bối cảnh thuế đối ứng không thể chỉ là ép giá nhà cung cấp mà phải là tái cấu trúc chuỗi cung ứng theo hướng minh bạch và hiệu quả hơn.

Vấn đề lớn của dệt may Việt Nam là mức độ phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nhập khẩu. Khi nguyên liệu đầu vào đến từ các quốc gia có rủi ro chính sách cao, doanh nghiệp vừa đối mặt nguy cơ biến động giá, vừa gặp khó khăn trong chứng minh xuất xứ. Trong bối cảnh EVFTA, quy tắc xuất xứ “từ vải trở đi” đã tạo áp lực phát triển công nghiệp dệt - nhuộm - hoàn tất trong nước. Trong bối cảnh thuế đối ứng Hoa Kỳ, áp lực này càng lớn hơn vì nguồn nguyên liệu không minh bạch có thể làm tăng rủi ro điều tra chuyển tải.

Tác động chuỗi cung ứng còn thể hiện ở quyết định đầu tư. Doanh nghiệp và nhà đầu tư FDI có thể cân nhắc lại kế hoạch mở rộng nếu rủi ro thuế quan kéo dài. Ngược lại, nếu Việt Nam chứng minh được năng lực kiểm soát xuất xứ và môi trường, thuế đối ứng có thể thúc đẩy làn sóng đầu tư vào công nghiệp hỗ trợ, vải kỹ thuật, nhuộm hoàn tất xanh và hệ thống truy xuất số. Nói cách khác, cùng một cú sốc thuế có thể tạo tác động tiêu cực trong ngắn hạn nhưng mở ra động lực nâng cấp nếu chính sách hỗ trợ đúng hướng.

Từ góc độ quản trị doanh nghiệp, yêu cầu cấp thiết là xây dựng bản đồ chuỗi cung ứng theo từng đơn hàng: nguyên liệu đến từ đâu, tỷ lệ giá trị gia tăng trong nước là bao nhiêu, khâu nào có nguy cơ bị nghi ngờ chuyển tải, nhà cung cấp nào chưa đáp ứng chuẩn ESG, và khách hàng nào có khả năng yêu cầu chứng từ sâu hơn. Doanh nghiệp càng có dữ liệu chuỗi cung ứng đầy đủ càng có lợi thế trong đàm phán với nhà mua hàng và giảm nguy cơ bị loại khỏi danh sách nhà cung cấp.

6.4. Tác động đến thị trường xuất khẩu và khả năng cạnh tranh

Hoa Kỳ hiện là thị trường lớn nhất của dệt may Việt Nam, chiếm gần 38% kim ngạch xuất khẩu ngành năm 2024 theo số liệu được tổng hợp trong bản thảo gốc. Vì vậy, bất kỳ thay đổi nào trong điều kiện thuế quan tại Hoa Kỳ đều có sức lan tỏa lớn. Mức thuế đối ứng 20% nếu duy trì trong trung hạn sẽ làm giảm lợi thế giá của hàng Việt Nam so với các nguồn cung được hưởng điều kiện thuận lợi hơn, đặc biệt ở nhóm sản phẩm tiêu chuẩn hóa như áo thun, sơ mi, quần dài và hàng may mặc đại trà.

Tuy nhiên, tác động không hoàn toàn tuyến tính. Việt Nam vẫn có những lợi thế khó thay thế: năng lực sản xuất quy mô lớn, tốc độ giao hàng, chất lượng ổn định, kinh nghiệm làm việc với nhãn hàng quốc tế và vị trí trong mạng lưới FDI Đông Á. Nhiều nhà mua hàng sẽ không rời bỏ Việt Nam ngay vì chi phí chuyển nhà cung cấp cũng đáng kể. Nhưng họ có thể yêu cầu giảm giá, chia nhỏ đơn hàng, rút ngắn thời hạn hợp đồng hoặc đặt thêm điều kiện về minh bạch xuất xứ. Vì vậy, tác động lớn nhất có thể là giảm quyền lực đàm phán của doanh nghiệp hơn là sụt giảm kim ngạch tức thì.

EU có thể là thị trường bù đắp một phần, nhưng không phải lối thoát dễ dàng. EVFTA giúp giảm thuế quan đáng kể và tạo ưu đãi cho hàng Việt Nam nếu đáp ứng xuất xứ, song EU cũng là thị trường có tiêu chuẩn cao về hóa chất, lao động, môi trường, truy xuất nguồn gốc và kinh tế tuần hoàn. Chiến lược dệt may bền vững của EU đến năm 2030 hướng tới sản phẩm bền, sửa chữa được, tái chế được, không chứa chất nguy hại và có hộ chiếu sản phẩm số. Do đó, doanh nghiệp muốn chuyển dịch sang EU phải nâng cấp thực chất, không chỉ chuyển hướng container.

Các thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc có vai trò ổn định hơn nhưng quy mô không đủ để thay thế Hoa Kỳ. Nhật Bản và Hàn Quốc đòi hỏi chất lượng, kỷ luật giao hàng và quan hệ cung ứng dài hạn; lợi thế của doanh nghiệp Việt Nam ở đây là uy tín, nhưng biên tăng trưởng không bùng nổ như Hoa Kỳ. Vì vậy, chiến lược cạnh tranh cần kết hợp giữa bảo vệ thị phần Hoa Kỳ, mở rộng EU ở phân khúc đáp ứng tiêu chuẩn cao, giữ ổn định Nhật Bản/Hàn Quốc và khai thác thị trường ngách ở Australia, New Zealand, Trung Đông hoặc khu vực ASEAN.

6.5. Tác động phân hóa theo nhóm doanh nghiệp

Tác động của thuế đối ứng không đồng đều giữa các nhóm doanh nghiệp. Nhóm doanh nghiệp FDI thường có lợi thế về vốn, công nghệ, mạng lưới khách hàng, quản trị xuất xứ và khả năng chuyển đơn hàng trong nội bộ tập đoàn. Khi thuế thay đổi, họ có thể điều chỉnh điểm sản xuất, phân bổ lại đơn hàng giữa các quốc gia và tận dụng mạng lưới nguyên liệu toàn cầu. Tuy nhiên, FDI cũng chịu rủi ro nếu bị nghi ngờ chuyển tải hoặc nếu chuỗi cung ứng quá phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu từ nước bị áp thuế cao.

Nhóm doanh nghiệp nội địa quy mô lớn có khả năng chống chịu ở mức trung bình đến khá, tùy thuộc vào phương thức sản xuất. Doanh nghiệp đã chuyển sang FOB/ODM, có khách hàng ổn định và năng lực tự chủ nguyên liệu một phần sẽ có dư địa đàm phán tốt hơn. Họ có thể chia sẻ gánh nặng thuế với khách hàng, chuyển sang đơn hàng giá trị cao hơn, đẩy mạnh thị trường EU hoặc Nhật Bản, đồng thời đầu tư vào truy xuất và ESG. Tuy vậy, nếu tỷ trọng Hoa Kỳ quá lớn, nhóm này vẫn chịu áp lực dòng tiền đáng kể.

Nhóm SMEs và doanh nghiệp CMT chịu rủi ro cao nhất. Biên lợi nhuận thấp, vốn lưu động hạn chế, ít khả năng đàm phán với nhà mua hàng và ít nguồn lực đầu tư tuân thủ khiến họ dễ bị tổn thương khi thuế tăng. Nếu nhà mua hàng yêu cầu giảm giá, doanh nghiệp CMT rất khó từ chối vì đơn hàng có thể chuyển sang nhà cung cấp khác. Nếu thị trường yêu cầu chứng từ xuất xứ và kiểm toán sâu hơn, SMEs phải chịu chi phí cố định lớn hơn tương đối so với quy mô. Đây là nhóm cần được hỗ trợ mạnh về tín dụng, đào tạo, thông tin thị trường và liên kết chuỗi.

Sự phân hóa này có thể làm thay đổi cấu trúc ngành. Doanh nghiệp yếu có thể bị loại khỏi chuỗi hoặc bị buộc sáp nhập, trong khi doanh nghiệp có năng lực quản trị tốt có thể nhận thêm đơn hàng từ các đối thủ không đáp ứng tiêu chuẩn. Vì vậy, tác động của thuế đối ứng không chỉ là giảm hay tăng kim ngạch toàn ngành, mà còn là tái phân bổ lợi ích trong nội bộ ngành. Chính sách hỗ trợ cần tránh bình quân chủ nghĩa; thay vào đó phải phân nhóm doanh nghiệp theo mức độ rủi ro và năng lực nâng cấp.

Bảng 4.3. Ma trận mức độ tổn thương theo nhóm doanh nghiệp

Nhóm doanh nghiệp	Điểm mạnh	Điểm yếu	Mức rủi ro trước thuế đối ứng
FDI	Vốn lớn, mạng lưới khách hàng, quản trị xuất xứ tốt	Rủi ro chuyển tải, phụ thuộc chiến lược tập đoàn	Trung bình

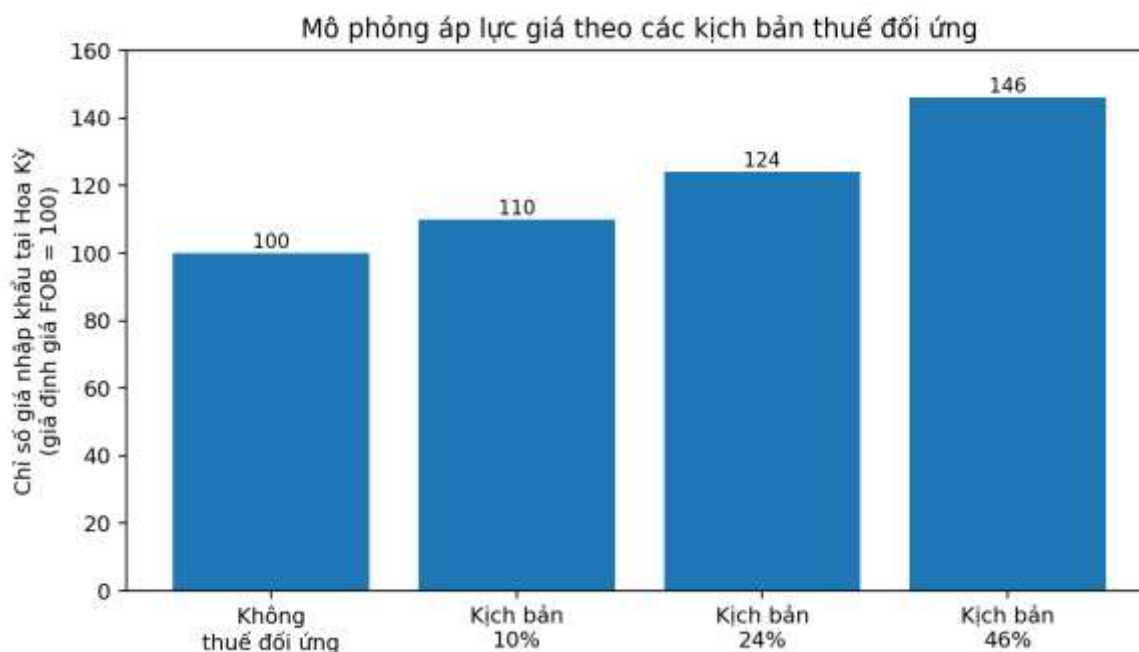
Nội địa lớn FOB/ODM	Chủ động hơn về nguyên liệu và khách hàng, năng lực đàm phán tốt hơn	Vẫn phụ thuộc thị trường lớn, cần vốn đầu tư xanh	Trung bình - khá
SMEs/CMT	Linh hoạt, chi phí thấp, có kinh nghiệm gia công	Biên lợi nhuận mỏng, ít vốn, ít quyền thương lượng	Cao
Doanh nghiệp có thương hiệu/OBM	Kiểm soát giá trị cao hơn, ít phụ thuộc gia công	Quy mô còn nhỏ, cần kênh phân phối quốc tế	Trung bình thấp nếu có thị trường đa dạng

6.6. Mô phỏng kịch bản tác động giá

Mô phỏng trong bản thảo gốc cho thấy nếu giá FOB cơ sở được đặt bằng 100, mức thuế bổ sung 10% làm chỉ số giá nhập khẩu tăng lên 110; mức 20% làm tăng lên 120; và mức 46% làm tăng lên 146 trong trường hợp toàn bộ thuế được chuyển vào giá nhập khẩu. Đây là mô phỏng giản lược nhưng có giá trị minh họa cao: chỉ cần mức thuế hai chữ số đã đủ làm thay đổi đáng kể lợi thế cạnh tranh giá của một ngành vốn có biên lợi nhuận mỏng.

Ở kịch bản 10%, tác động ngắn hạn có thể được hấp thụ thông qua chia sẻ chi phí giữa nhà nhập khẩu, nhà bán lẻ và nhà sản xuất, đặc biệt nếu nhu cầu thị trường vẫn tốt. Tuy nhiên, kể cả mức 10% cũng làm giảm dư địa lợi nhuận của doanh nghiệp CMT. Ở kịch bản 20%, thuế trở thành biến số cấu trúc trong đàm phán giá; nhà mua hàng có thể yêu cầu điều chỉnh hợp đồng hoặc chuyển một phần đơn hàng. Ở kịch bản 46%, nhiều dòng sản phẩm đại trà có thể mất sức cạnh tranh nếu không có miễn giảm, phân nhóm sản phẩm hoặc thỏa thuận đặc biệt.

Từ góc độ quản trị rủi ro, doanh nghiệp không nên chỉ chuẩn bị cho kịch bản đã xảy ra mà phải chuẩn bị danh mục ứng phó theo dải kịch bản. Với kịch bản thấp, ưu tiên là tối ưu chi phí, giao hàng nhanh và bảo vệ khách hàng hiện hữu. Với kịch bản trung bình, ưu tiên là đàm phán chia sẻ chi phí, chuyển sản phẩm sang phân khúc giá trị cao hơn và tăng minh bạch xuất xứ. Với kịch bản cao, ưu tiên là tái phân bổ thị trường, giảm phụ thuộc vào Hoa Kỳ, tìm kiếm đơn hàng FTA và cân nhắc lại cấu trúc sản xuất.



Hình 4.1. Mô phỏng áp lực giá theo các kịch bản thuế đối ứng tại Hoa Kỳ

Nguồn: Kế thừa mô phỏng từ bản thảo gốc; giá FOB cơ sở = 100.

6.7. Thảo luận kết quả nghiên cứu

Kết quả phân tích cho thấy thuế đối ứng có tác động kép. Trong ngắn hạn, tác động chủ yếu là tiêu cực: tăng bất định, giảm quyền lực đàm phán, tạo sức ép giảm giá, tăng chi phí tuân thủ và làm doanh nghiệp dè dặt đầu tư. Trong trung hạn, tác động phụ thuộc vào phản ứng của doanh nghiệp và chính sách nhà nước. Nếu phản ứng chậm, ngành có thể mất dần thị phần ở những dòng sản phẩm cạnh tranh bằng giá. Nếu phản ứng nhanh, thuế đối ứng có thể trở thành động lực thúc đẩy nâng cấp chuỗi cung ứng, đa dạng hóa thị trường và chuyển đổi mô hình sản xuất.

Phát hiện này phù hợp với bằng chứng quốc tế về thuế quan và chuỗi cung ứng. Amiti, Redding và Weinstein cho thấy thuế quan làm tăng giá và giảm phúc lợi; Handley, Kamal và Monarch [6] cho thấy thuế đầu vào có thể kéo giảm tăng trưởng xuất khẩu; Fajgelbaum và cộng sự [4] cho thấy chiến tranh thương mại tạo cơ hội cho quốc gia thứ ba nhưng lợi ích phụ thuộc vào năng lực thay thế nguồn cung. Việt Nam có cơ hội hưởng lợi từ tái phân bổ đơn hàng, nhưng chỉ khi vượt qua được rào cản xuất xứ, nguyên liệu, môi trường và quản trị.

Một điểm quan trọng là không nên đánh giá tác động thuế đối ứng chỉ bằng kim ngạch ngắn hạn. Năm 2025, xuất khẩu dệt may vẫn có thể tăng nhờ doanh nghiệp đẩy nhanh giao hàng, tận dụng đơn hàng đã ký và phục hồi cầu. Tuy nhiên, tăng trưởng ngắn hạn không loại bỏ rủi ro trung hạn. Các dấu hiệu cần theo dõi gồm giá FOB bình quân, số lượng đơn hàng mới, thời hạn hợp đồng, tỷ lệ hủy/giãn đơn, tỷ trọng khách hàng Hoa Kỳ, chi phí tuân thủ, tỷ lệ nguyên liệu đáp ứng xuất xứ và khả năng chuyển sang thị trường EU/Nhật Bản/Hàn Quốc.

Vì vậy, kết luận của chương là: thuế đối ứng làm lộ rõ điểm yếu cấu trúc của ngành dệt may Việt Nam hơn là tạo ra một vấn đề hoàn toàn mới. Những điểm yếu đó gồm phụ thuộc thị trường, phụ thuộc nguyên liệu, tỷ trọng CMT còn lớn, biên lợi nhuận thấp, năng lực công nghiệp hỗ trợ hạn chế và thiếu hệ thống dữ liệu truy xuất đủ sâu. Nếu xử lý những điểm yếu này, ngành có thể biến cú sốc thuế thành động lực tái cấu trúc; nếu không, thuế đối ứng sẽ làm giảm dần lợi thế cạnh tranh của Việt Nam trong chuỗi cung ứng dệt may toàn cầu.

7. KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHO VIỆT NAM

7.1 Kết luận chính từ kết quả nghiên cứu

Nghiên cứu cho thấy thuế đối ứng là một rủi ro chính sách có tác động sâu rộng đối với ngành xuất khẩu dệt may Việt Nam. Tác động trực tiếp xuất hiện ở kênh giá và chi phí tiếp cận thị trường; tác động gián tiếp xuất hiện ở kênh đơn hàng, quyền lực đàm phán, xuất xứ, chi phí tuân thủ, lợi nhuận và đầu tư. Vì Hoa Kỳ là thị trường lớn nhất của ngành, mức thuế đối ứng dù chỉ duy trì trong thời gian ngắn cũng đủ tạo ra thay đổi kỳ vọng của nhà mua hàng và buộc doanh nghiệp đánh giá lại mô hình phụ thuộc thị trường.

Nghiên cứu cũng cho thấy ngành dệt may Việt Nam có sức chống chịu nhất định nhờ quy mô sản xuất lớn, kinh nghiệm xuất khẩu, mạng lưới FDI và khả năng đáp ứng đơn hàng nhanh. Tuy nhiên, những điểm yếu cấu trúc vẫn rất rõ: tỷ lệ doanh nghiệp CMT còn lớn, biên lợi nhuận thấp, phụ thuộc nguyên phụ liệu nhập khẩu, công nghiệp dệt - nhuộm - hoàn tất còn là nút thắt, năng lực truy xuất xuất xứ chưa đồng đều và khả năng đa dạng hóa thị trường còn hạn chế. Thuế đối ứng không tạo ra các điểm yếu này, nhưng làm chúng trở nên cấp bách hơn.

Về mặt học thuật, nghiên cứu bổ sung góc nhìn kết hợp giữa lý thuyết thuế quan, lợi thế so sánh động và chuỗi giá trị toàn cầu. Về mặt thực tiễn, nghiên cứu chỉ ra rằng phản ứng chính sách cần vượt ra ngoài hỗ trợ ngắn hạn. Nếu chỉ tập trung xử lý đơn hàng trước mắt mà không đầu tư vào nội địa hóa, ESG, dữ liệu xuất xứ và chuyển đổi phương thức sản xuất, ngành sẽ tiếp tục dễ bị tổn thương trước những cú sốc thuế tiếp theo.

7.2 Kiến nghị cho Nhà nước

Thứ nhất, Nhà nước cần tiếp tục đàm phán thương mại chủ động với Hoa Kỳ trên cơ sở minh bạch, nhất quán và có dữ liệu ngành đầy đủ. Mục tiêu không chỉ là giảm mức thuế danh nghĩa mà còn là làm rõ danh mục sản phẩm được hưởng điều chỉnh, điều kiện xuất xứ, cơ chế kiểm tra chuyển tải và thời gian chuyển tiếp cho doanh nghiệp. Một cơ chế đối thoại thường xuyên giữa Bộ Công Thương, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp xuất khẩu lớn và cơ quan đàm phán sẽ giúp phản ánh đúng tác động thực tế của chính sách đến việc làm, chuỗi cung ứng và năng lực sản xuất.

Thứ hai, cần xây dựng hệ thống cảnh báo sớm về thuế đối ứng và phòng vệ thương mại. Hệ thống này nên theo dõi biến động chính sách ở Hoa Kỳ, EU, Ấn Độ, Indonesia và các thị trường chủ lực; đồng thời cảnh báo ngành hàng về nguy cơ điều tra xuất xứ, chống chuyển tải, chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp. Thông tin cần được truyền tải đến doanh nghiệp theo ngôn ngữ thực hành: mức rủi ro, nhóm sản phẩm, hồ sơ cần chuẩn bị, thời hạn phản hồi và kênh hỗ trợ pháp lý.

Thứ ba, cần phát triển công nghiệp hỗ trợ dệt may, đặc biệt là khâu dệt, nhuộm, hoàn tất và sản xuất nguyên phụ liệu đạt chuẩn môi trường. Đây là giải pháp nền tảng để giảm phụ thuộc nhập khẩu, đáp ứng quy tắc xuất xứ của EVFTA và giảm rủi ro bị nghi ngờ chuyển tải. Nhà nước có thể quy hoạch các cụm công nghiệp dệt nhuộm tập trung với hệ thống xử lý nước thải đạt chuẩn, cấp phép minh bạch, hạ tầng logistics tốt và ưu đãi tín dụng xanh. Cách làm này giúp giải quyết đồng thời hai bài toán: xuất xứ và môi trường.

Thứ tư, chính sách tài chính cần hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi xanh và số hóa chuỗi cung ứng. Các khoản vay ưu đãi, bảo lãnh tín dụng hoặc hỗ trợ lãi suất nên gắn với dự án đầu tư máy móc tiết kiệm năng lượng, hệ thống quản lý hóa chất, phần mềm truy xuất nguồn gốc, chứng nhận OEKO-TEX, ISO 14001, Higg Index hoặc các tiêu chuẩn tương đương. Hỗ trợ cần ưu tiên SMEs vì đây là nhóm chịu chi phí tuân thủ tương đối cao nhất.

Thứ năm, cần tăng cường năng lực thống kê và cơ sở dữ liệu ngành. Dữ liệu về tỷ lệ nội địa hóa, nguồn gốc nguyên liệu, phương thức sản xuất, thị trường theo mã HS, giá FOB bình quân và chi phí tuân thủ cần được thu thập có hệ thống hơn. Khi có dữ liệu tốt, Việt Nam sẽ có cơ sở vững chắc hơn

trong đàm phán thương mại, thiết kế chính sách hỗ trợ và cảnh báo rủi ro. Dữ liệu cũng giúp doanh nghiệp ra quyết định thị trường nhanh hơn thay vì phản ứng bị động.

7.3 Giải pháp cho doanh nghiệp dệt may

Thứ nhất, doanh nghiệp cần xem quản trị thuế đối ứng là một phần của quản trị chiến lược, không chỉ là nhiệm vụ của bộ phận xuất nhập khẩu. Ban lãnh đạo cần xây dựng bản đồ rủi ro theo từng thị trường, từng nhóm sản phẩm và từng khách hàng. Với mỗi đơn hàng, doanh nghiệp cần biết mức thuế hiện hành, khả năng thay đổi chính sách, nguồn gốc nguyên liệu, yêu cầu chứng từ, mức độ phụ thuộc vào khách hàng và khả năng chuyển thị trường nếu điều kiện thay đổi.

Thứ hai, doanh nghiệp cần nâng cấp từ CMT sang FOB/ODM ở những phân khúc phù hợp. Không phải doanh nghiệp nào cũng có thể chuyển ngay sang ODM hoặc OBM, nhưng việc tăng khả năng chủ động nguyên liệu, thiết kế mẫu, phát triển sản phẩm và quản lý chuỗi cung ứng là điều kiện để tăng quyền lực đàm phán. Doanh nghiệp chỉ gia công đơn thuần rất khó bảo vệ biên lợi nhuận khi bị ép chia sẻ chi phí thuế; doanh nghiệp chủ động hơn có thể thương lượng dựa trên chất lượng, tốc độ, độ tin cậy và dịch vụ phát triển sản phẩm.

Thứ ba, doanh nghiệp cần đa dạng hóa thị trường nhưng phải đi kèm tái định vị sản phẩm. Không thể dùng cùng một cấu trúc sản phẩm giá thấp để thay thế thị trường Hoa Kỳ bằng EU hoặc Nhật Bản. EU đòi hỏi tiêu chuẩn bền vững và xuất xứ cao; Nhật Bản đòi hỏi độ chính xác và ổn định; Hàn Quốc gắn với mạng lưới FDI và xu hướng thời trang nhanh; Australia, New Zealand hoặc Trung Đông có dung lượng nhỏ hơn nhưng có thể phù hợp với sản phẩm ngách. Doanh nghiệp cần phân tích từng thị trường để chọn chiến lược sản phẩm phù hợp.

Thứ tư, doanh nghiệp cần đầu tư hệ thống truy xuất nguồn gốc. Trong bối cảnh thuế đối ứng và chống chuyển tải, hồ sơ xuất xứ không thể chỉ được chuẩn bị khi bị kiểm tra. Doanh nghiệp cần số hóa dữ liệu nhà cung cấp, hợp đồng nguyên liệu, chứng nhận vải, lô sản xuất, quy trình cắt may, định mức sử dụng và chứng từ giao hàng. Hệ thống truy xuất tốt giúp giảm rủi ro pháp lý, tăng uy tín với nhà mua hàng và tạo lợi thế khi tham gia EVFTA hoặc các thị trường tiêu chuẩn cao.

Thứ năm, doanh nghiệp cần chuyển đổi xanh như một chiến lược thị trường. Tiêu chuẩn xanh không chỉ để đáp ứng EU mà còn đang trở thành yêu cầu chung của các nhãn hàng toàn cầu. Đầu tư tiết kiệm năng lượng, giảm nước, quản lý hóa chất, tái chế, vật liệu bền vững và đo lường phát thải sẽ giúp doanh nghiệp tăng khả năng tham gia chuỗi cung ứng cao cấp. Trong bối cảnh thuế làm giảm lợi thế giá, năng lực xanh có thể trở thành lợi thế cạnh tranh phi giá quan trọng.

Thứ sáu, doanh nghiệp cần tăng năng lực tài chính và quản trị hợp đồng. Khi thuế đối ứng làm tăng bất định, hợp đồng xuất khẩu nên có điều khoản chia sẻ rủi ro thuế, điều khoản điều chỉnh giá, điều khoản bất khả kháng chính sách hoặc cơ chế đàm phán lại khi thuế thay đổi vượt ngưỡng. Doanh nghiệp cũng cần quản lý chặt vòng quay vốn lưu động, dự phòng chi phí tuân thủ và tránh phụ thuộc quá lớn vào một khách hàng hoặc một nhóm đơn hàng ngắn hạn.

7.4 Hàm ý cho hiệp hội ngành hàng và hệ sinh thái hỗ trợ

VITAS và các hiệp hội liên quan cần đóng vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp và cơ quan chính sách. Trong bối cảnh thuế đối ứng, hiệp hội có thể tổng hợp phản ánh từ doanh nghiệp, đánh giá mức độ tác động theo nhóm sản phẩm, đề xuất danh mục ưu tiên đàm phán và xây dựng bộ hướng dẫn xuất xứ cho doanh nghiệp. Hiệp hội cũng có thể phối hợp với tổ chức quốc tế để đào tạo về phòng vệ thương mại, ESG, truy xuất chuỗi cung ứng và chuyển đổi số.

Các trường đại học, viện nghiên cứu và tổ chức tư vấn cần tham gia mạnh hơn vào xây dựng dữ liệu và mô hình đánh giá rủi ro. Một hệ thống chỉ báo sớm cho ngành dệt may có thể bao gồm: tỷ trọng thị trường Hoa Kỳ, mức thuế dự kiến, biến động đơn hàng, thay đổi giá FOB, tỷ lệ nguyên liệu không đáp

ứng xuất xứ, chi phí logistics, yêu cầu ESG và năng lực tài chính của doanh nghiệp. Khi dữ liệu này được cập nhật định kỳ, chính sách và doanh nghiệp sẽ có cơ sở hành động nhanh hơn.

Các ngân hàng và định chế tài chính cần thiết kế sản phẩm tín dụng phù hợp với đặc thù ngành. Doanh nghiệp dệt may thường có nhu cầu vốn lưu động lớn và chu kỳ thanh toán phụ thuộc khách hàng quốc tế. Khi thuế đối ứng làm tăng rủi ro đơn hàng, ngân hàng có thể yêu cầu bảo đảm cao hơn, gây thêm áp lực cho doanh nghiệp. Vì vậy, cần có cơ chế chia sẻ rủi ro, bảo lãnh tín dụng hoặc tín dụng xanh cho doanh nghiệp có kế hoạch nâng cấp chuỗi cung ứng và tuân thủ thị trường.

7.5 Lộ trình thực hiện giải pháp

Trong ngắn hạn, từ 6 đến 12 tháng, ưu tiên của doanh nghiệp là rà soát hợp đồng Hoa Kỳ, cập nhật mức thuế, xác định khách hàng có nguy cơ giảm đơn, chuẩn bị hồ sơ xuất xứ, đàm phán chia sẻ chi phí và bảo đảm dòng tiền. Nhà nước cần tập trung cung cấp thông tin chính sách, hỗ trợ đàm phán, cảnh báo rủi ro và hướng dẫn doanh nghiệp về chứng từ xuất xứ. Hiệp hội cần mở các kênh tư vấn nhanh cho doanh nghiệp SMEs.

Trong trung hạn, từ 1 đến 3 năm, trọng tâm là đa dạng hóa thị trường, tăng tỷ lệ nội địa hóa, phát triển nhà cung cấp nguyên liệu đạt chuẩn và đầu tư truy xuất số. Doanh nghiệp cần chuyển dần đơn hàng từ CMT sang FOB/ODM ở những phân khúc có lợi thế; Nhà nước cần đẩy nhanh quy hoạch cụm công nghiệp dệt nhuộm xanh; ngân hàng cần hỗ trợ tài chính cho dự án nâng cấp công nghệ và ESG. Đây là giai đoạn quyết định liệu cú sốc thuế có chuyển thành động lực tái cấu trúc hay không.

Trong dài hạn, từ 3 đến 5 năm, mục tiêu là xây dựng ngành dệt may có năng lực cạnh tranh phi giá: thương hiệu, thiết kế, vật liệu xanh, sản xuất tuần hoàn, dữ liệu chuỗi cung ứng và khả năng đáp ứng tiêu chuẩn cao. Khi doanh nghiệp có vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị, thuế đối ứng vẫn là rủi ro nhưng không còn là yếu tố có thể làm sụp đổ toàn bộ lợi thế cạnh tranh. Đó là hướng phát triển phù hợp với chiến lược ngành dệt may - đa ngành đến năm 2030, tầm nhìn 2035.

Bảng 5.1. Lộ trình giải pháp cho Nhà nước và doanh nghiệp

Giai đoạn	Ưu tiên của Nhà nước	Ưu tiên của doanh nghiệp	Kết quả kỳ vọng
Ngắn hạn (6-12 tháng)	Cảnh báo chính sách, đàm phán, hướng dẫn xuất xứ	Rà soát hợp đồng, bảo vệ dòng tiền, chuẩn bị chứng từ	Giảm thiểu sốc đơn hàng và rủi ro pháp lý
Trung hạn (1-3 năm)	Phát triển cụm dệt nhuộm xanh, tín dụng nâng cấp	Đa dạng hóa thị trường, tăng FOB/ODM, truy xuất số	Nâng năng lực chống chịu và giảm phụ thuộc
Dài hạn (3-5 năm)	Chiến lược công nghiệp hỗ trợ, tiêu chuẩn xanh, dữ liệu ngành	Thương hiệu, thiết kế, sản xuất tuần hoàn, OBM	Chuyển sang lợi thế cạnh tranh phi giá và bền vững

7.6 Hạn chế của nghiên cứu và hướng nghiên cứu tiếp theo

Hạn chế thứ nhất là dữ liệu cấp doanh nghiệp chưa đầy đủ, nên nghiên cứu chưa lượng hóa được tác động thuế đến từng chỉ tiêu tài chính như doanh thu, lợi nhuận ròng, ROA, ROE, nợ vay hoặc chi phí lao động. Hạn chế thứ hai là chính sách thuế đối ứng đang thay đổi, do đó kết luận cần được cập nhật khi có sắc lệnh mới, danh mục miễn giảm mới hoặc thỏa thuận thương mại chính thức hơn. Hạn chế

thứ ba là nghiên cứu chủ yếu dựa trên dữ liệu thứ cấp và chưa có khảo sát phỏng vấn sâu doanh nghiệp.

Hướng nghiên cứu tiếp theo nên thực hiện khảo sát doanh nghiệp dệt may theo ba nhóm: FDI, nội địa lớn và SMEs; đồng thời phân tách theo phương thức CMT, FOB, ODM và OBM. Bảng hỏi nên thu thập dữ liệu về tỷ trọng thị trường Hoa Kỳ, tỷ lệ nguyên liệu theo xuất xứ, biên lợi nhuận, mức giảm đơn hàng, chi phí tuân thủ và chiến lược ứng phó. Nếu có dữ liệu panel theo thời gian, có thể xây dựng mô hình định lượng để kiểm định tác động của thuế đối ứng đến hiệu quả kinh doanh một cách chặt chẽ hơn.

Ngoài ra, cần nghiên cứu sâu hơn về tác động của tiêu chuẩn xanh, CBAM, hộ chiếu sản phẩm số và trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất đối với ngành dệt may Việt Nam. Trong tương lai, rủi ro đối với ngành không chỉ đến từ thuế quan mà còn từ kết hợp giữa thuế, xuất xứ, carbon, hóa chất, lao động và minh bạch chuỗi cung ứng. Một khung nghiên cứu tích hợp các yếu tố này sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị tốt hơn cho môi trường thương mại toàn cầu mới.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187–210. <https://doi.org/10.1257/jep.33.4.187>
2. European Commission. (2020). *EU-Viet Nam agreements*. <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/viet-nam/eu-viet-nam-agreements>
3. European Commission. (2022). *EU strategy for sustainable and circular textiles*. https://environment.ec.europa.eu/strategy/textiles-strategy_en
4. Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., Khandelwal, A. K., & Taglioni, D. (2024). The US-China trade war and global reallocations. *American Economic Review: Insights*, 6(2), 295–312.
5. Grossman, G. M., & Helpman, E. (2020). *When tariffs disturb global supply chains* (NBER Working Paper No. 27722). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w27722>
6. Handley, K., Kamal, F., & Monarch, R. (2020). *Rising import tariffs, falling export growth: When modern supply chains meet old-style protectionism* (NBER Working Paper No. 26611). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w26611>
7. The White House. (2025a). *Regulating imports with a reciprocal tariff to rectify trade practices that contribute to large and persistent annual United States goods trade deficits*. The White House.
8. The White House. (2025b). *Modifying reciprocal tariff rates to reflect trading partner retaliation and alignment*. The White House.
9. The White House. (2025c). *Extending the modification of the reciprocal tariff rates*. The White House.
10. The White House. (2025d). *Joint statement on United States-Viet Nam framework for an agreement on reciprocal, fair, and balanced trade*. The White House.
11. United States Trade Representative. (2025). *Fact sheet: The United States and Viet Nam reach a framework for an agreement on reciprocal, fair, and balanced trade*. USTR.
12. Vietnam Textile and Apparel Association. (2025). *Textile and garment exports estimated to reach US\$46 billion in 2025*. VITAS.
13. World Bank. (2026). *World Development Indicators: United States, European Union and Viet Nam*. World Bank. <https://data.worldbank.org/>
14. World Trade Organization. (n.d.). *Agreement on subsidies and countervailing measures; Agreement on safeguards*. WTO. <https://www.wto.org/>
15. Sohag, K. (n.d.). *Integrating AI and sustainable practices in the supply chain of the garment industry in Bangladesh*. University of Vaasa.
16. Đoàn Trần Bảo Hà, Nguyễn Hà Chi, Nguyễn Thụy Minh Ngọc, & Phạm Thị Phương Mai. (n.d.). Nghiên cứu thương mại nội ngành dệt may giữa Việt Nam - Trung Quốc và định hướng kinh doanh quốc tế cho doanh nghiệp. *Tạp chí Khoa học Công nghệ Hàng hải*.
17. Thong, N. H. (n.d.). Opportunities and challenges for Vietnam in attracting FDI in global minimum corporate tax implementation. In *Proceedings of ICSES 2023*.
18. Linh, N. (n.d.). Export performance of Vietnam's garment manufacturing enterprises: A critical analysis. *ISAR Journal of Economics and Business Management*.

19. Nguyen-Nhu-Y, H. (n.d.). *Evaluating the performance of textile enterprises in Vietnam*.
20. Nguyen, T. K., Do, G. H., Nguyen, T. T. N., & Le, T. M. N. (n.d.). Tác động của thuế đến tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam. *Tạp chí Tài chính*.
21. Ram, A., & Kalidasan, A. (n.d.). Economic dynamics and production strategies in Vietnam. In *Economic Strategies of Vietnam*. Springer.
22. Do Thi, H. T. (n.d.). *Vietnam's garment manufacturers: Conditions for upgrading in global value chains* [Master's thesis]. University of Padova.
23. Merlo, G. (n.d.). *Industrial clusters and global value chains: A comparative analysis of the Montebelluna district and the Vietnam's textile and footwear sectors* [Master's thesis]. Ca' Foscari University of Venice.
24. Hoang, N. S. M., Trang, P. M., & Dong, V. C. (n.d.). Effects of innovation on trade: New empirical evidence from Vietnam. *Advances in Economics and Business Research*.
25. Do, K. D. (n.d.). Evaluating the competitiveness of the Vietnam textile and garment industry. *Review of Professional Accounting and Business Management*.
26. Do, H. P. (n.d.). Enhancing Vietnam's textile and garment exports to Australia and New Zealand. *International Journal of Communication and Business Strategy*.
27. Goto, K., & Yamamoto, Y. (n.d.). Vietnam's textile and garment industry in the global value chain. In F. Iwasaki (Ed.), *Viet Nam 2045: Development issues and challenges*. RIETI.
28. Ta, T. H. (n.d.). *The export competitiveness of Vietnam's garment and textile industry to the European Union* [Bachelor's thesis]. Tampere University of Applied Sciences.
29. Vu, H. T., & Pham, L. C. (n.d.). A dynamic approach to assess international competitiveness of Vietnam's garment and textile industry. *SpringerPlus*.
30. Dinh, T. H., Nguyen, T. T. T., Do, T. T. T., & Nguyen, T. V. T. (n.d.). Selection supplier for textile and garment enterprises in Vietnam using association rules. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*.
31. Tuyết, M. N. T., & Trang, Đ. T. (n.d.). Tác động của UKVFTA đến xuất khẩu hàng may mặc của Việt Nam sang thị trường Vương Quốc Anh. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*.
32. Hương, T. T. T., & Mạnh, P. T. (n.d.). Nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ngành dệt may Việt Nam trong bối cảnh hiệp định EVFTA mới. *Vietnam Journal of Science and Technology*.
33. Hiền, P. T., & Hà, N. N. (n.d.). Các yếu tố tác động đến khả năng sinh lời của các doanh nghiệp ngành dệt may trên thị trường chứng khoán Việt Nam. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh*.
34. Toàn, N. M., Linh, H. T. D., & Trinh, H. T. D. (n.d.). Tác động của Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam-Nhật Bản đến nền kinh tế Việt Nam. *Vietnam Journal of Science and Technology*.
35. Mai, N. T. T., Hoàng, N. T., Hiền, T. Đ., Linh, T. T., & Vui, N. T. (n.d.). Tác động của Hiệp định RCEP đến nhập khẩu nguyên liệu đầu vào ngành may mặc Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Quản trị Kinh doanh*.
36. Viên, T. T. (n.d.). Tham gia TPP: cơ hội và thách thức đối với ngành dệt may Việt Nam. *Tạp chí Khoa học Đại học Đồng Tháp*.

37. Trần Viết, L. (n.d.). Tác động của việc cắt giảm thuế quan theo cam kết trong CPTPP đến một số ngành sản phẩm. *Tạp chí Kinh tế Đà Lạt*.
38. Nga, V. T. H., Cường, T. H., & Long, T. H. (n.d.). Tác động của chính sách giãn thuế và giảm thuế TNDN đến các DNNVV tại Từ Sơn. *Vietnam Journal of Agricultural Sciences*.
39. Hà, Đ. T. B., Chin Hà, & Minh, N. N. T. (n.d.). Nghiên cứu thương mại nội ngành dệt may Việt Nam - Trung Quốc. *Tạp chí Khoa học Công nghệ Hàng hải*.
40. Tài, N. T. (n.d.). Tác động kế toán môi trường đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp ngành dệt may. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ – Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh*.
41. Trần, T. H., & Nguyễn, V. T. (n.d.). Thương mại quốc tế và thuế đối ứng tại Việt Nam. *Tạp chí Khoa học Nghiên cứu và Phát triển*.
42. Nhung, T. T. B. (n.d.). Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Doanh nghiệp*.
43. Mai, N. T. T., Hoàng, N. T., Hiền, T. Đ., Linh, T. T., & Vui, N. T. (n.d.). Tác động của RCEP đến nhập khẩu nguyên liệu ngành may mặc. *Tạp chí Kinh tế và Quản trị Kinh doanh*.
44. Tác giả không xác định. (n.d.). Tác động thuế TNDN đến đầu tư FDI và ngoài quốc doanh. *Tạp chí Khoa học Đại học Đà Lạt*.
45. Hải, H. Đ. T., & Hải, Y. M. T. (n.d.). Tác động hệ thống thuế điện tử đến tuân thủ thuế doanh nghiệp. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*.
46. Trần, T. H., & Nguyễn, V. T. (n.d.). Thương mại quốc tế từ lý thuyết đến thuế đối ứng ở Việt Nam. *Tạp chí Khoa học Nghiên cứu và Phát triển*.
47. Trung, N. Đ., & Tú, N. A. (n.d.). Thuế và nhập khẩu của Hoa Kỳ với Việt Nam: Một phân tích thực nghiệm. *ResearchGate*.
48. Hữu, N. Đ. Đ. (n.d.). Phản ứng và hệ quả chính sách từ cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung. *Journal of Social Sciences and Humanities*.
49. Vĩnh, N. T. (n.d.). *Hiệu ứng trừng phạt thương mại của Hoa Kỳ đến phúc lợi thương mại* [Luận văn thạc sĩ]. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
50. Trúc, H. T. T., & Thảo, N. P. (n.d.). Thuế GTGT đối với mô hình kinh tế chia sẻ trong vận tải. *Tạp chí Khoa học Pháp lý Việt Nam*.
51. Lê Đức Trung. (n.d.). Tác động của biện pháp chống bán phá giá đến doanh nghiệp Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế Quốc dân*.
52. Nguyễn Minh Đức. (n.d.). Chính sách thuế trả đũa và bài học cho Việt Nam từ chiến tranh thương mại. *Tạp chí Tài chính*.
53. Phạm Văn Hòa. (n.d.). Thuế chống trợ cấp và khả năng áp dụng tại Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Quản lý*.
54. Trịnh Quốc Hưng. (n.d.). Vai trò của thuế chống bán phá giá trong bảo vệ ngành sản xuất nội địa. *Tạp chí Công Thương*.
55. Nguyễn Thanh Bình. (n.d.). Thuế và phòng vệ thương mại tại Việt Nam trong bối cảnh RCEP. *Nghiên cứu Quốc tế*.
56. US International Trade Commission. (n.d.). *The effects of antidumping and countervailing duties on US imports of textiles*. USITC.

57. Fajgelbaum, P., Goldberg, P., Kennedy, P., & Khandelwal, A. (n.d.). Retaliatory tariffs and global supply chains: Evidence from the trade war. *NBER Working Papers*.
58. Lu, Y., Tao, Z., & Zhang, Y. (n.d.). Trade policy uncertainty and firm dynamics: Evidence from antidumping investigations. *The Review of Economic Studies*.
59. European Commission. (n.d.). *The economic impact of trade defence instruments on EU exports: Focus on textiles*. European Commission.
60. Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (n.d.). Measuring the cost of protectionism: Evidence from the US–China trade war. *American Economic Review*.
61. Creswell, J. W. (2013). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). SAGE Publications.
62. Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
63. Meade, J. E. (1955). *The theory of customs unions*. North-Holland.
64. Krugman, P. R. (1991). *Geography and trade*. MIT Press.
65. Krugman, P. R. (2009). *International economics: Theory and policy* (8th ed.). Pearson.
66. Kahouli, B., & Maktouf, S. (2015). The determinants of FDI and the impact of the economic crisis on the implementation of RTAs. *International Business Review*, 24(3), 518–529.
67. Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2020). *East Asia decouples from the United States: Trade war, COVID-19, and East Asia's new trade blocs* (PIIE Working Paper 20-9). Peterson Institute for International Economics.
68. Lee, H., & Itakura, K. (2022). The impacts of RCEP and CPTPP trade agreements on the Asia-Pacific region. *Pacific Economic Review*, 27(5), 473–490.
69. Menon, J. (2020). The role of rules of origin in shaping trade flows in ASEAN. *Journal of Asian Economics*, 69, 101213.
70. Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37–70.
71. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
72. Gereffi, G., & Frederick, S. (2010). *The global apparel value chain, trade and the crisis* (Policy Research Working Paper No. 5281). World Bank.
73. Frederick, S., & Staritz, C. (2012). *Developments in the global apparel industry after the MFA phase-out*. World Bank.
74. Staritz, C., & Morris, M. (2017). Powering sub-Saharan Africa's garment industry. In C. Staritz & J. Reis (Eds.), *Global value chains in a postcrisis world*. World Bank.
75. Sousa, C. M. P., Martínez-López, F. J., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343–374.
76. Chen, J., Sousa, C. M. P., & He, X. (2016). The determinants of export performance: A review of the literature 2006–2014. *International Marketing Review*, 33(5), 626–670.
77. Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Protection for sale. *American Economic Review*, 84(4), 833–850.