

KINH DOANH > Thương mại - Dịch vụ

Cần bình tĩnh trước mức thuế đối ứng 20%

18:30 10/08/2025

(KTSG) - “Ngay cả với các nước đang chịu thuế thấp hơn 1%, Việt Nam có thể đạt được lợi thế cân bằng nếu khai thác tốt hơn tiềm năng của từng ngành hàng và của cả nền kinh tế”, TS. Huỳnh Thanh Điền, trường Đại học Nguyễn Tất Thành, trao đổi với Kinh tế Sài Gòn.

- Xuất khẩu thủy sản sẽ ra sao sau khi Mỹ áp dụng mức thuế đối ứng mới?
- Doanh nghiệp logistics tìm lợi thế thương mại trước mốc áp thuế đối ứng

Dòng vốn FDI vẫn tăng trưởng tốt

KTSG: Thưa ông, Bộ Công Thương vừa công bố Mỹ áp dụng thuế đối ứng với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam là 20%. Chúng ta nên nhìn nhận về mức thuế này như thế nào, so sánh với mức thuế Mỹ công bố đối với các nước trong khu vực và trên thế giới?



TS. Huỳnh Thanh Điền, trường Đại học Nguyễn Tất Thành.

- TS. Huỳnh Thanh Điền: Tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt được nhờ sự đóng góp của hai trụ cột cơ bản là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và xuất khẩu. Khi doanh nghiệp FDI đầu tư ở Việt Nam, họ đóng góp trực tiếp vào tổng vốn đầu tư, đồng thời, sản xuất ra hàng hóa, dịch vụ phục vụ cho việc xuất khẩu. Việt Nam xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ chiếm tới 29,5% tổng kim ngạch xuất khẩu; trong đó, có nhiều loại hàng hóa chủ lực gồm: điện thoại, linh kiện điện tử, dệt may, da giày... Những tác động từ việc Mỹ áp thuế bổ sung với hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam là không thể phủ nhận.

Tuy nhiên, chúng ta cũng nên nhìn nhận thế này. So với mức thuế đối ứng với Việt Nam mà Tổng thống Mỹ Donald Trump công bố vào tháng 4-2025, mức thuế 20% đạt được

sau nhiều vòng đàm phán đã giảm đi hơn một nửa. Việt Nam vẫn đang tích cực đàm phán, vì thế, chúng ta vẫn có thể kỳ vọng về một mức thuế phù hợp hơn.

Trong ASEAN, Việt Nam đang chịu mức thuế cao hơn Thái Lan, Indonesia, Philippines, Campuchia (đều chịu mức 19%) nhưng mức chênh lệch 1% rõ ràng là không lớn. Trong nhóm các nước đang cạnh tranh xuất khẩu một số ngành hàng chủ lực sang Mỹ với Việt Nam như Bangladesh, Ấn Độ, Trung Quốc (ngành dệt may); Trung Quốc, Indonesia (ngành da giày), Trung Quốc, Canada, Mexico, Indonesia, Malaysia và Thái Lan (ngành đồ gỗ)..., Việt Nam đang chịu mức thuế gần như tương đương, thậm chí, thấp hơn một chút.

Như vậy, ngay cả với các nước đang chịu thuế thấp hơn 1%, Việt Nam có thể đạt được lợi thế cân bằng nếu khai thác tốt hơn tiềm năng của từng ngành hàng và của cả nền kinh tế.

KTSG: Vậy trong vấn đề thu hút FDI thì sao, thưa ông? Liệu có khả năng diễn ra xu hướng dịch chuyển dòng vốn FDI hướng về các nước có mức thuế đối ứng với Mỹ thấp hơn, và Việt Nam sẽ chịu tác động bởi xu hướng này?

- Thương chiến Mỹ - Trung đang tiếp diễn với cường độ mạnh mẽ hơn. Làn sóng Trung Quốc + 1 bắt đầu từ nhiệm kỳ Tổng thống Mỹ Donald Trump 1.0 vẫn đang tiếp diễn và mục tiêu vẫn là các nước gần Trung Quốc, để tiết giảm chi phí, liên kết với mạng lưới cơ sở sản xuất hiện có ở Trung Quốc. Trong khi đó, khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương đã được xác định là cực tăng trưởng mới của toàn thế giới. Vì vậy, điểm đến thu hút FDI hàng đầu hiện nay vẫn được xác định là Ấn Độ, ASEAN (trong đó có Việt Nam) và đương nhiên là Trung Quốc.

Xét trong tương quan về mức thuế, trong ASEAN, như đã nói, mức thuế đối ứng của Việt Nam gần như tương đương với Indonesia, Thái Lan, Philippines, Malaysia, Campuchia, thấp hơn so với Brunei, Lào, Myanmar. Trường hợp đặc biệt nhất là Singapore, chịu mức thuế đối ứng 10%, tuy nhiên, đây không phải đối thủ cạnh tranh trực tiếp với nhóm nước còn lại. Với các nước ngoài khu vực, Ấn Độ chịu mức thuế đối ứng 25%, còn Trung Quốc đang đối đầu thương mại với Mỹ. Vậy nên, Việt Nam vẫn là một điểm đến hấp dẫn trong mắt nhà đầu tư.

Quan trọng hơn, thuế là chính sách điều tiết mang tính ngắn hạn, tùy thuộc vào nhiều yếu tố mà với Mỹ, đó là vấn đề đảng phái, nhiệm kỳ. Còn đối với các nhà đầu tư nước ngoài, khi quyết định lựa chọn một nước để đầu tư, họ sẽ phải đánh giá các vấn đề mang tính dài hạn, có thể giúp việc đầu tư ổn định và sinh lời trong vòng hàng chục năm. Xét từ góc độ này, Việt Nam đang có lợi thế hơn so với các nước ASEAN và khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương.

Thứ nhất, Việt Nam là một trong những nước có tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm cao nhất thế giới. Chúng ta tiếp tục tuyên bố mục tiêu tăng trưởng hai con số và đã thể hiện quyết tâm đạt được con số tham vọng này thông qua đầu tư cơ sở hạ tầng, cải cách thể chế, ưu tiên vào các mũi nhọn khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo... Nhà đầu tư sẽ thấy cơ hội phát triển ở Việt Nam. Bên cạnh đó, một khi nền kinh tế tăng trưởng cao thì tiêu dùng, bao gồm chi tiêu của người dân và chi tiêu của chính phủ cũng cao, đây cũng là yếu tố hấp dẫn nhà đầu tư.

Thứ hai, Việt Nam đã thực thi 17 hiệp định thương mại tự do (FTA) và đang đàm phán hai FTA mới. Doanh nghiệp sang Việt Nam đầu tư có thể được hưởng lợi từ những FTA này, đó là ưu thế không phải nước nào cũng có.

Thứ ba, Việt Nam có môi trường vĩ mô ổn định, chính sách nhất quán và được thực hiện xuyên suốt từ trên xuống dưới. Thời gian gần đây, chúng ta đã có những động thái và hành động quyết liệt cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, giảm thiểu chi phí thời gian, chi phí cơ hội và các loại chi phí không chính thức cho doanh nghiệp... Điều này không chỉ tạo tâm lý tích cực cho doanh nghiệp trong nước mà cả nhà đầu tư nước ngoài.

Theo số liệu của Cục Thống kê, Bộ Tài chính, trong sáu tháng đầu năm 2025, tổng vốn đầu tư đăng ký mới, điều chỉnh vốn và góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt trên 21,51 tỉ đô la Mỹ, tăng 32,6% so với cùng kỳ năm 2024. Rõ ràng, nhà đầu tư quan tâm tới chiến lược phát triển kinh tế, vị thế của Việt Nam trên bản đồ kinh tế - chính trị thế giới hơn là mức thuế quan đối ứng từ Mỹ.

Không nên quá lo về thuế trung chuyển

KTSG: Một gánh nặng tâm lý khác cho doanh nghiệp là về mức thuế trung chuyển 40% mà Tổng thống Mỹ Donald Trump tuyên bố sẽ áp dụng với toàn thế giới. Theo ông, liệu đây có là vấn đề đáng lo ngại nhất hiện nay hay không và vì sao?

- Theo trang web của Cục Thương mại Quốc tế, Bộ Thương mại Mỹ, với một quốc gia không có FTA với Mỹ như Việt Nam, sự chuyển đổi đáng kể có nghĩa là hàng hóa đã trải qua sự thay đổi cơ bản về hình thức, ngoại hình, bản chất hoặc đặc tính do quá trình chế biến hoặc sản xuất tại nước có xuất xứ. Ngoài ra, sự thay đổi này làm tăng giá trị của hàng hóa ở mức độ hoặc tỷ lệ phần trăm đáng kể so với giá trị mà hàng hóa (hoặc các thành phần hoặc nguyên liệu của nó) có ban đầu. Như vậy, những doanh nghiệp đang làm ăn bình thường, nhập nguyên liệu phụ kiện từ các nước, sản xuất ra hàng hóa tại Việt Nam như da giày và dệt may sẽ khó bị xác định là hàng hóa trung chuyển. Đó là vấn đề thứ nhất.

Thứ hai, mục tiêu của Mỹ khi đe dọa áp thuế nhập khẩu 40% với hàng hóa trung chuyển là để ngăn chặn tình trạng hàng hóa các nước chịu thuế cao “đội lốt” sản xuất tại các nước có mức thuế thấp, nhằm trốn tránh tác động của thuế quan. Để làm được điều đó,

họ sẽ phải đưa ra danh mục hàng hóa, cũng như phương pháp đánh giá mức độ trung chuyển. Nếu doanh nghiệp có hóa đơn, giấy tờ chứng minh nguồn gốc xuất xứ của từng thành phần cấu thành nên sản phẩm cuối cùng, chứng minh được tính chất “made in Vietnam” của chúng, hàng hóa từ Việt Nam có lẽ sẽ không rơi vào nhóm đối tượng này.

KTSG: Thưa ông, doanh nghiệp nên có biện pháp chủ động ứng phó như thế nào? Trong bối cảnh hiện tại, liệu chúng ta có thể đặt vấn đề “trong nguy có cơ”?

- Thế giới đang chia thành ba cấp độ thị trường. Cấp độ dễ tiếp cận là các nước đang phát triển ở châu Á như Trung Quốc, Ấn Độ... nhưng giá bán thấp; cấp độ trung tính là Mỹ, không quá nhiều tiêu chuẩn, điều kiện mà giá bán khá cao; cấp độ khó tiếp cận là châu Âu với nhiều loại hàng rào kỹ thuật, yêu cầu chất lượng nhưng giá bán cao. Các doanh nghiệp tại Việt Nam cũng như thế giới thích chọn Mỹ và cũng đã có thói quen bán hàng sang thị trường này. Chính sách thuế đơn phương và bất ngờ của Mỹ buộc các doanh nghiệp phải tìm cách đa dạng hóa thị trường, nhắm vào các nước mà Việt Nam đã có FTA.

Thứ hai, đối với các sản phẩm chủ lực của Việt Nam như da giày, dệt may, đồ gỗ, nông lâm thủy sản..., nhà nhập khẩu lớn không phải Mỹ hay châu Âu mà là các ông lớn trong ngành bán lẻ. Họ là người chịu tác động trực tiếp từ thuế quan của Mỹ, buộc phải chia sẻ gánh nặng thuế quan với khách hàng nếu không muốn giảm doanh số, vì thế, sẽ tìm cách giảm thị phần ở Mỹ và phân bổ hàng hóa sang các thị trường tiềm năng khác. Các doanh nghiệp Việt Nam phải tìm cách bán được hàng trực tiếp tới các ông lớn này, thay đổi mẫu mã, yêu cầu về sản phẩm theo dòng chuyển dịch của họ thì sẽ giữ được đơn hàng và gián tiếp mở rộng được thị trường.

Còn về câu chuyện trong nguy có cơ không, điều đó phải dựa vào nỗ lực của từng doanh nghiệp và toàn nền kinh tế. Thuế trung chuyển nếu được áp dụng sẽ tạo nên dòng dịch chuyển công nghệ sản xuất sang các quốc gia chịu thuế thấp hơn. Nếu chúng ta có đủ hạ tầng, nhân lực đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp FDI, họ sẽ dừng chân tại Việt Nam.