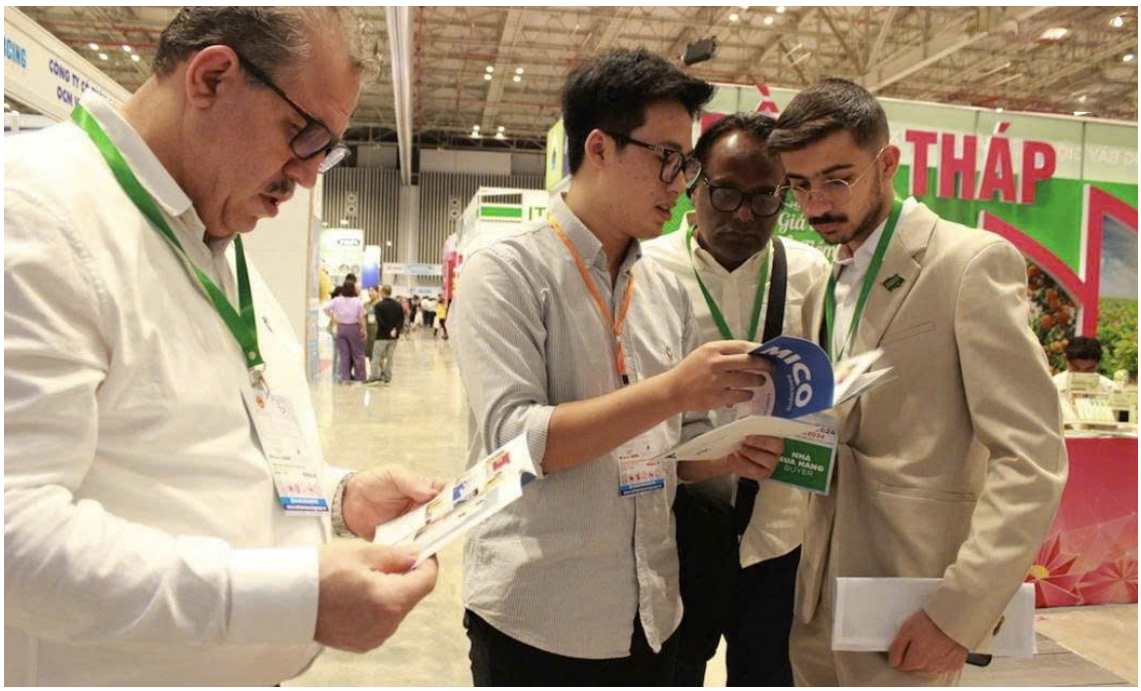
TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Xuất khẩu sang Mỹ năm 2026: Doanh nghiệp Việt xoay trục chiến lược trước sức ép thuế quan

08:28 08/01/2026

Bước sang năm 2026, thị trường Hoa Kỳ tiếp tục giữ vai trò then chốt trong bức tranh xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, song hành với cơ hội mở rộng thị phần là những thách thức ngày càng rõ nét từ chính sách thuế quan và các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM) mà Mỹ gia tăng áp dụng. Trong bối cảnh "sương mù" rào cản dày lên, doanh nghiệp Việt buộc phải điều chỉnh cách tiếp cận nếu muốn duy trì vị thế tại thị trường xuất khẩu lớn nhất này.

Đối với ngành dệt may, Mỹ vẫn là động lực tăng trưởng chủ lực trong năm 2026. Theo dự báo của Bộ phận phân tích Công ty chứng khoán Asean, kim ngạch xuất khẩu dệt may Việt Nam có thể đạt khoảng 43 tỷ USD, tăng 8% so với năm 2025, trong đó riêng thị trường Mỹ đóng góp gần 19,7 tỷ USD. Động lực chính đến từ nhu cầu tiêu dùng ổn định và xu hướng dịch chuyển đơn hàng khỏi Trung Quốc do mức thuế nhập khẩu quần áo từ Trung Quốc vào Mỹ cao hơn đáng kể so với Việt Nam.



Các DN Việt Nam cần linh hoạt đàm phán với nhà thu mua của Mỹ

Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp dệt may Việt Nam có mức độ phụ thuộc lớn vào thị trường Mỹ. Với những doanh nghiệp như May Sông Hồng, Mỹ chiếm tới 90% doanh thu. Tuy nhiên, tiêu thụ quần áo tại Mỹ được dự báo chỉ duy trì ở mức ổn định, khó tăng mạnh do thuế nhập khẩu cao làm suy giảm sức mua. Bên cạnh đó, rủi ro từ chính sách thuế quan của chính quyền Mỹ tiếp tục là biến số khó lường.

Một thách thức đáng kể khác là nguy cơ bị điều tra chuyển tải bất hợp pháp (transhipping). Do phần lớn nguyên phụ liệu của ngành dệt may Việt Nam vẫn nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc, hàng hóa có thể bị xem xét nghiêm ngặt về xuất xứ. Trong trường hợp bị áp thuế PVTM, mức thuế có thể lên tới 40%, cao gấp đôi mức thuế nhập khẩu trung bình vào Mỹ, gây ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận doanh nghiệp.

Theo các chuyên gia, để duy trì khả năng cạnh tranh, ngành dệt may Việt Nam cần thích ứng nhanh với các yêu cầu mới từ thị trường Mỹ. Việc đầu tư công nghệ, hiện đại hóa dây chuyền, giảm chi phí sản xuất và đẩy mạnh số hóa là những giải pháp then chốt. Đồng thời, đa dạng hóa sản phẩm cũng được xem là lợi thế lớn của Việt Nam, khi năng lực sản xuất đã tiệm cận với Trung Quốc và vượt trội so với nhiều đối thủ trong khu vực.

Không chỉ dệt may, ngành thủy sản, đặc biệt là mặt hàng tôm, cũng đang chịu áp lực gia tăng từ các biện pháp PVTM của Mỹ. Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (Vasep), năm 2026 sẽ là giai đoạn đầy thách thức khi Mỹ tiếp tục siết chặt điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp. Dự báo xuất khẩu tôm trong quý I/2026 chưa có nhiều tín hiệu khởi sắc do nguy cơ thuế suất cao.

Trước tình hình này, Vasep khuyến nghị doanh nghiệp cần chủ động chuẩn hóa hệ thống dữ liệu, minh bạch hồ sơ, kiểm soát tốt rủi ro pháp lý và tăng cường phối hợp với các nhà nhập khẩu Mỹ. Việc thống nhất quy trình cung cấp thông tin, sẵn sàng cho các đợt rà soát hằng năm sẽ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro và duy trì niềm tin thị trường.

Cảnh báo về xu hướng chính sách, đại diện Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cho biết Mỹ nhiều khả năng tiếp tục ưu tiên sử dụng thuế PVTM do ít gây tranh cãi hơn so với các loại thuế đối ứng. Đáng chú ý, các loại thuế này có thể được áp dụng đồng thời và kéo dài nhiều năm, khiến chi phí tuân thủ của doanh nghiệp gia tăng đáng kể.

Tổng thể, dù Mỹ vẫn là thị trường mang lại dư địa tăng trưởng lớn cho xuất khẩu Việt Nam trong năm 2026, nhưng rủi ro từ thuế quan và phòng vệ thương mại đang ngày càng hiện hữu. Trong bối cảnh “thuế chồng thuế”, chỉ những doanh nghiệp chủ động điều chỉnh chiến lược, nâng cao năng lực tuân thủ và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị mới có thể giữ vững thị phần tại thị trường khó tính nhưng đầy tiềm năng này.

Nam Sơn *(t/h)*