QUAN HỆ KINH TẾ VIỆT NAM - HOA KỲ: ĐỘNG LỰC MỚI TRONG CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU

TS. Lê Bá Tâm

Viện Kinh tế chính trị học - Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

Tóm tắt

Quan hệ kinh tế Việt Nam - Hoa Kỳ đang nổi lên như một động lực mới trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Với Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất, Việt Nam hưởng lợi từ xu hướng các công ty lớn dịch chuyển sản xuất giảm lệ thuộc vào Trung Quốc, đặc biệt trong các ngành điện tử, dệt may và giày dép. Hợp tác kinh tế song phương thúc đẩy đầu tư công nghệ cao, nâng cao năng lực sản xuất và tích hợp sâu vào mạng giá trị toàn cầu. Tuy nhiên, các thách thức như thuế quan, phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu và cạnh tranh toàn cầu đòi hỏi chiến lược đa dạng hóa chuỗi cung ứng, nâng cao giá trị gia tăng và phát triển chính sách thương mại hiệu quả.

Từ khóa: Chuỗi cung ứng toàn cầu, Đầu tư và thương mại, Quan hệ kinh tế Việt Nam - Hoa Kỳ

1. Quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và Hoa Kỳ

* Về thương mại hàng hóa

Quan hệ thương mại hàng hóa giữa Việt Nam và Hoa Kỳ trong những năm gần đây đã đạt được những bước tiến vượt bậc, phản ánh tầm quan trọng chiến lược của thị trường Hoa Kỳ đối với xuất khẩu của Việt Nam và sự hội nhập sâu rộng của Việt Nam vào mạng giá trị sản xuất toàn cầu. Theo số liệu cập nhật từ Vietnam Briefing, Hoa Kỳ tiếp tục giữ vị trí thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, chiếm hơn 30% tổng kim ngạch xuất khẩu trong năm 2024 và dẫn dắt tăng trưởng xuất khẩu sang thị trường này trong năm 2025.

Trong năm 2024, tổng kim ngạch thương mại hàng hóa giữa hai nước đạt khoảng 149,6 tỷ USD. Trong đó, Hoa Kỳ xuất khẩu sang Việt Nam khoảng 13,1 tỷ USD, tăng gần 33% so với năm 2023, trong khi Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ khoảng 136,6 tỷ USD, tăng gần 19,3% so với cùng kỳ. Do đó, thâm hụt thương mại của Hoa Kỳ với Việt Nam mở rộng lên khoảng 123,5 tỷ USD, phản ánh mức chênh lệch thương mại ngày càng lớn giữa hai nền kinh tế.

Bảng 1: Tình hình xuất, nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Hoa Kỳ

Năm	Nhập khẩu (*tỷ USD*)	Xuất khẩu (*tỷ USD*)
2019	13,50	67,7
2020	12,35	80,0
2021	12,93	102,4
2022	13,78	128,4
2023	12,82	115,8
2024	13,10	136,6

Tác giả tổng hợp

Năm 2025, mặc dù các chính sách thuế quan mới từ phía Hoa Kỳ đặt ra nhiều thách thức cho xuất khẩu của Việt Nam, xuất khẩu sang Hoa Kỳ vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ. Trong 10 tháng đầu năm 2025, Việt Nam đã xuất khẩu 126,2 tỷ USD hàng hóa sang Hoa Kỳ - tương đương gần 92% tổng kim ngạch xuất khẩu cả năm 2024, đồng thời tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu từ Hoa Kỳ vào Việt Nam cũng ghi nhận mức tăng đáng kể, đạt khoảng 13,09 tỷ USD trong cùng giai đoạn, tăng khoảng 16% so với cả năm 2024. Tổng kim ngạch thương mại hai chiều đạt khoảng 141,4 tỷ USD trong 10 tháng đầu năm 2025 - gần đạt 95% của cả năm 2024, cho thấy quan hệ thương mại vẫn duy trì sức bật tích cực mặc dù chịu áp lực thuế quan và điều kiện thị trường toàn cầu.

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của thương mại hàng hóa Việt Nam - Hoa Kỳ không chỉ đến từ quy mô tổng kim ngạch, mà còn nhờ cấu trúc hàng hóa xuất

khẩu đa dạng và có giá trị gia tăng cao. Cụ thể, trong 10 tháng đầu năm 2025, các nhóm hàng chủ lực xuất khẩu sang Hoa Kỳ gồm: Máy tính, điện tử và linh kiện đạt khoảng 34,14 tỷ USD, chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng trưởng mạnh nhất, phản ánh sự hội nhập sâu vào các chuỗi sản xuất công nghệ cao toàn cầu. Máy móc, thiết bị và linh kiện phụ trợ đạt gần 19,61 tỷ USD. Dệt may và giày dép, tuy chịu ảnh hưởng bởi các rào cản thuế quan mới, vẫn đạt giá trị xuất khẩu cao, lần lượt gần 14,81 tỷ USD và 7,39 tỷ USD. Sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ cũng là một nhóm xuất khẩu quan trọng với khoảng 7,8 tỷ USD [4]. Việc các nhóm hàng công nghệ cao như điện tử và máy tính dẫn đầu về giá trị xuất khẩu sang Hoa Kỳ cho thấy sự dịch chuyển lên giá trị lớn hơn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, đồng thời phản ánh vai trò ngày càng quan trọng của các nhà sản xuất FDI trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Với Hoa Kỳ là thị trường tiêu thụ chính, chiếm đáng kể tỷ trọng trong tổng xuất khẩu, việc duy trì và mở rộng thị phần tại đây không chỉ mang lại nguồn thu ngoại tệ lớn cho Việt Nam mà còn củng cố vị thế của nước ta trong các chuỗi giá trị toàn cầu. Việt Nam đang trở thành trung tâm sản xuất và xuất khẩu chiến lược trong khu vực Đông Nam Á, đặc biệt trong bối cảnh các doanh nghiệp đa quốc gia thực hiện chiến lược China + 1 nhằm giảm rủi ro phụ thuộc vào Trung Quốc [5]. Tuy nhiên, mối quan hệ thương mại này cũng tiềm ẩn thách thức khi Hoa Kỳ có thể áp dụng các biện pháp thuế quan cao hơn hoặc biện pháp phòng vệ thương mại nhằm hạn chế thâm hụt thương mại, như các diễn biến thuế quan trong năm 2025 cho thấy. Điều đó đòi hỏi cả Việt Nam và doanh nghiệp xuất khẩu phải tiếp tục đa dạng hóa thị trường và nâng cao giá trị gia tăng sản phẩm, đồng thời cải thiện năng lực cạnh tranh trên thị trường Hoa Kỳ.

*** Về đầu tư trực tiếp nước ngoài**

Những năm gần đây, môi trường đầu tư tại Việt Nam tiếp tục ghi nhận sức hút mạnh mẽ từ FDI, trong đó Hoa Kỳ đóng vai trò là một trong những đối tác quan trọng, mặc dù chưa phải là số một về giá trị vốn đăng ký nhưng đang tăng đều cả về số lượng dự án và chất lượng đầu tư. Tính đến năm 2025, Hoa Kỳ đứng thứ 11 trong các quốc gia đầu tư vào Việt Nam, với gần 1.447 dự án FDI còn hiệu lực và tổng vốn đăng ký hơn 11,9 tỷ USD - phản ánh xu hướng dài hạn của doanh nghiệp Mỹ trong việc tìm kiếm cơ hội tại thị trường Đông Nam Á.

Tổng thể, xu hướng FDI vào Việt Nam trong năm 2025 tiếp tục duy trì đà tăng trưởng dù kinh tế toàn cầu còn nhiều bất ổn. Báo cáo của Cục Thống kê cho thấy tính đến hết tháng 10/2025, tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam đạt 31,52 tỷ USD, tăng 15,6% so với cùng kỳ năm trước và vốn FDI thực hiện ước đạt 21,3 tỷ USD, mức cao nhất trong 5 năm gần đây. Đến 30/11/2025, tổng vốn FDI đăng ký đã tăng lên 33,69 tỷ USD, với vốn thực hiện 11 tháng đạt 23,6 tỷ USD, tăng 8,9% so với cùng kỳ 2024, cho thấy niềm tin của nhà đầu tư nước ngoài đối với môi trường đầu tư tại Việt Nam vẫn mạnh mẽ.

Cơ cấu đầu tư FDI cũng cho thấy sự đa dạng theo ngành: công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng lớn nhất, tiếp theo là bất động sản và các dịch vụ hỗ trợ, phản ánh chiến lược thu hút các dự án có giá trị gia tăng cao. Các doanh nghiệp Mỹ đang mở rộng đầu tư không chỉ ở lĩnh vực truyền thống mà còn hướng tới các ngành công nghệ, dịch vụ và chuỗi giá trị cao, như sản xuất linh kiện, công nghệ số, tài chính và năng lượng sạch. Dù vậy, đầu tư trực tiếp từ Hoa Kỳ vẫn chiếm phần nhỏ trong tổng FDI vào Việt Nam, cho thấy còn nhiều dư địa để thúc đẩy hợp tác sâu hơn, đặc biệt trong bối cảnh chuỗi cung ứng toàn cầu đang tái cấu trúc và các doanh nghiệp Mỹ tìm kiếm địa điểm sản xuất và dịch vụ gần các thị trường tiêu thụ lớn như châu Âu và Bắc Mỹ.

Trong những năm gần đây, bên cạnh việc thu hút FDI vào Việt Nam, doanh nghiệp Việt Nam cũng gia tăng hoạt động đầu tư ra nước ngoài, trong đó Hoa Kỳ là một trong những thị trường nhận đầu tư đáng chú ý. Tính đến năm 2025, Việt Nam đã có khoảng 252 dự án đầu tư tại Hoa Kỳ với tổng vốn đăng ký khoảng 1.36 tỷ USD. Các dự án này tập trung chính vào các lĩnh vực dịch vụ chuyên môn, khoa học và công nghệ; bất động sản; và sản xuất, phản ánh xu hướng các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng hoạt động ra thị trường Bắc Mỹ để tiếp cận công nghệ, vốn và thị trường tiêu thụ lớn.

Con số này cho thấy mức đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam đang gia tăng mạnh, dù quy mô còn nhỏ so với dòng vốn FDI từ các nước phát triển vào Việt Nam. Đầu tư ra nước ngoài (bao gồm Hoa Kỳ và các thị trường khác) là một phần của chiến lược quốc gia nhằm đa dạng hóa thị trường, tăng sức ảnh hưởng và phát triển năng lực doanh nghiệp nội địa trên trường quốc tế. Trên thực tế, tổng đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam trong năm 2024 ước đạt khoảng 664,8 triệu USD, tăng đáng kể so với năm trước, với sự mở rộng sang nhiều lĩnh vực mới và thị trường mới.

Doanh nghiệp Việt Nam đang tận dụng cơ hội từ môi trường đầu tư tại Hoa Kỳ - một trong những nền kinh tế lớn nhất thế giới - để tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, tiếp thu quản trị doanh nghiệp hiện đại và công nghệ cao, đồng thời tăng cường hiện diện thương hiệu trên thị trường Bắc Mỹ. Việc mở rộng đầu tư sang Hoa Kỳ không chỉ giúp doanh nghiệp

Việt Nam đa dạng hóa rủi ro kinh doanh trong nước mà còn đóng góp vào quá trình hội nhập quốc tế sâu rộng hơn của nền kinh tế Việt Nam.

2. Cơ hội và thách thức

Hoa Kỳ là một trong những thị trường tiêu dùng lớn nhất thế giới với nhu cầu đa dạng, từ sản phẩm điện tử đến dệt may, giày dép và gỗ. Quan hệ thương mại song phương mở ra cơ hội cho Việt Nam không chỉ tăng kim ngạch xuất khẩu, mà còn đa dạng hóa sản phẩm dựa trên năng lực sản xuất nội địa và FDI. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã tận dụng được cơ hội này để đưa sản phẩm vào kênh phân phối lớn và ổn định tại thị trường Hoa Kỳ [13]. Việc thu hút các tập đoàn công nghệ cao từ Hoa Kỳ (như Qualcomm, NVIDIA, Google) và khu vực châu Âu hỗ trợ chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất trong nước và xây dựng các trung tâm nghiên cứu - phát triển (R&D). Đây là bước đi quan trọng để Việt Nam nâng cao giá trị sản phẩm, thoát khỏi "bẫy thu nhập trung bình", đồng thời tăng khả năng tham gia vào các phân khúc giá trị cao của chuỗi cung ứng toàn cầu.

Mặc dù quan hệ thương mại hai nước có những bước tiến, nhưng các chính sách thuế quan và biện pháp phòng vệ thương mại của Hoa Kỳ vẫn là rào cản lớn đối với một số ngành hàng xuất khẩu của Việt Nam. Theo các phân tích thị trường, Hoa Kỳ đã áp dụng mức thuế cao hơn đối với nhiều mặt hàng nhằm bảo vệ sản xuất nội địa, đặc biệt trong bối cảnh thâm hụt thương mại lớn. Điều này gây sức ép lên lợi nhuận và sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường này. Việc tuân thủ xuất xứ và tiêu chuẩn sản xuất nghiêm ngặt trở thành yêu cầu bắt buộc để doanh nghiệp tiếp tục duy trì thị phần tại Hoa Kỳ, đồng thời tránh rủi ro bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại sâu rộng hơn trong tương lai.

Một thách thức lớn khác là sự phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu và linh kiện nhập khẩu từ Trung Quốc, vốn chiếm tỷ lệ cao trong tổng nhập khẩu của Việt Nam, đặc biệt trong lĩnh vực điện tử và sản xuất tinh vi. Theo dữ liệu thống kê, Trung Quốc vẫn là nguồn cung cấp chính cho nhiều loại linh kiện giá trị cao, điều này khiến chuỗi cung ứng Việt Nam dễ bị tổn thương trước các cú sốc địa chính trị hoặc chính sách thương mại quốc tế [16]. Sự phụ thuộc này đặt ra yêu cầu cấp thiết cho doanh nghiệp và nhà hoạch định chính sách Việt Nam phải tăng cường phát triển hệ sinh thái công nghiệp phụ trợ, thúc đẩy nội địa hóa sản xuất và giảm rủi ro tập trung nguồn cung từ một quốc gia duy nhất.

Xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu, được thúc đẩy bởi chiến lược "China + 1", đã mở ra những động lực mới cho quan hệ kinh tế Việt Nam - Hoa Kỳ. Song song với đó, vai trò của dòng vốn FDI và năng lực sản xuất nội địa đã định hình lại vị thế của Việt Nam trên bản đồ sản xuất toàn cầu. Tuy nhiên, để tận dụng tối đa các cơ hội này, Việt Nam cần đối mặt với những thách thức về thuế quan, chính sách thương mại và phụ thuộc nguồn nguyên liệu, từ đó xây dựng chiến lược phát triển bền vững cho chuỗi cung ứng quốc gia.

Một trong những áp lực lớn nhất đối với chuỗi cung ứng Việt Nam trong quan hệ kinh tế với Hoa Kỳ là các biện pháp thuế quan và cơ chế chống "transshipment" - tức việc hàng hóa có nguồn gốc từ nước thứ ba (phần lớn là Trung Quốc) được đưa qua Việt Nam nhằm né tránh các mức thuế quan cao của Mỹ. Đây là vấn đề nhạy cảm giữa Washington và Hà Nội, thể hiện qua nhiều quyết định chính sách gần đây. Vào tháng 7/2025, Hoa Kỳ và Việt Nam đạt một thỏa thuận thương mại trong đó đặt mức thuế 20% cho hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Mỹ, nhưng hàng hóa bị xác định là "transshipped" (trung chuyển) sẽ chịu mức thuế cao hơn - lên tới 40%. Mốc thuế này nhằm ngăn chặn các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là Trung Quốc, lợi dụng Việt Nam làm "trạm trung chuyển" để né thuế quan nặng của Mỹ, trong bối cảnh Washington đang gia tăng biện pháp bảo hộ trong các lĩnh vực chiến lược.

Trong khi chiến lược thuế này có chủ ý thúc đẩy chuỗi cung ứng minh bạch hơn và khuyến khích tạo giá trị gia tăng thực sự tại Việt Nam - như tăng tỷ lệ nội địa hóa - vấn đề lại gây ra sự bất định lớn cho doanh nghiệp FDI và các nhà xuất khẩu Việt Nam. Hiện Hoa Kỳ vẫn chưa ban hành hướng dẫn chi tiết về tiêu chí xác định trung chuyển, dẫn đến lo ngại rằng ngay cả sản phẩm chỉ qua sơ chế tối thiểu hoặc gắn nhãn "Made in Vietnam" mà vẫn chứa giá trị lớn từ Trung Quốc có thể bị áp mức thuế 40%. Hệ quả là nhiều doanh nghiệp FDI lo ngại quyền lợi đầu tư và ra quyết định dài hạn về mở rộng sản xuất tại Việt Nam [18]. Đáp lại, Việt Nam đã tăng cường kiểm soát nguồn gốc xuất xứ, siết chặt quản lý chứng nhận xuất xứ và phối hợp với Hải quan Mỹ để ngăn chặn gian lận thương mại. Việc này không chỉ nhằm tránh bị áp thuế nặng mà còn góp phần vào môi trường cạnh tranh lành mạnh hơn trong chuỗi cung ứng toàn cầu - dù vẫn đặt ra nhiều thách thức về chi phí tuân thủ và độ phức tạp cho doanh nghiệp.

3. Chiến lược phát huy động lực mới trong chuỗi cung ứng toàn cầu

*** Đa dạng hóa thị trường nguyên liệu và sản xuất**

Một trong những điểm nghẽn lớn nhất trong quá trình tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu của Việt Nam hiện nay là mức độ phụ thuộc cao vào nguồn nguyên liệu và linh kiện nhập khẩu từ Trung Quốc. Trong nhiều ngành then chốt như điện tử, dệt may, giày dép và máy móc, tỷ lệ nguyên liệu đầu vào có xuất xứ từ Trung Quốc vẫn chiếm ưu thế, khiến chuỗi cung ứng trong nước dễ bị tổn thương trước các cú sốc địa chính trị, gián đoạn logistics và các biện pháp phòng vệ thương mại từ các thị trường nhập khẩu lớn như Hoa Kỳ.

Về mặt chiến lược, Việt Nam cần chủ động đa dạng hóa thị trường nguyên liệu, không chỉ bằng cách mở rộng nhập khẩu từ các quốc gia khác (ASEAN, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, EU), mà còn bằng việc thu hút đầu tư vào sản xuất nguyên liệu và linh kiện ngay trong nước. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro tập trung nguồn cung, tăng khả năng đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt về xuất xứ hàng hóa, đồng thời nâng cao tính bền vững của chuỗi cung ứng nội địa. Đa dạng hóa sản xuất cũng đồng nghĩa với việc Việt Nam cần thúc đẩy sự phân bổ hợp lý các trung tâm công nghiệp theo vùng, tránh phụ thuộc vào một số khu vực nhất định và tăng khả năng chống chịu trước các biến động bên ngoài.

*** Tăng giá trị gia tăng nội địa**

Trong bối cảnh cạnh tranh chuỗi cung ứng ngày càng gay gắt, tăng giá trị gia tăng nội địa trở thành yếu tố quyết định để Việt Nam chuyển từ vai trò "công xưởng gia công" sang mắt xích có giá trị cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu. Hiện nay, phần lớn giá trị xuất khẩu của Việt Nam vẫn đến từ khâu lắp ráp cuối cùng, trong khi các khâu có giá trị gia tăng cao như thiết kế, R&D, phát triển linh kiện cốt lõi và dịch vụ hậu cần cao cấp vẫn do các tập đoàn nước ngoài nắm giữ.

Để khắc phục hạn chế này, chiến lược phát triển cần tập trung vào công nghệ cao và nâng cấp công nghiệp hỗ trợ. Cụ thể, Việt Nam cần ưu tiên thu hút và lựa chọn dòng vốn FDI có cam kết rõ ràng về chuyển giao công nghệ, đào tạo nhân lực và liên kết với doanh nghiệp trong nước. Song song với đó, doanh nghiệp nội địa cần được hỗ trợ tiếp cận vốn, công nghệ và thị trường để từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng của các tập đoàn đa quốc gia. Việc nâng cấp công nghiệp hỗ trợ không chỉ giúp gia tăng tỷ lệ nội địa hóa mà còn cải thiện năng suất, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế trong dài hạn.

*** Hợp tác chính sách thương mại định hướng dài hạn**

Trong môi trường thương mại quốc tế ngày càng phức tạp, hợp tác chính sách thương mại mang tính dài hạn và ổn định là trụ cột quan trọng giúp Việt Nam duy trì đà tăng trưởng xuất khẩu và thu hút đầu tư. Đối với các đối tác chiến lược như Hoa Kỳ, Việt Nam cần chủ động đàm phán các thỏa thuận song phương theo hướng cân bằng lợi ích, giảm thiểu rủi ro từ thuế quan và các biện pháp phòng vệ thương mại, đồng thời mở rộng hợp tác trong các lĩnh vực mới như kinh tế số, chuỗi cung ứng xanh và dịch vụ logistics.

Bên cạnh các thỏa thuận chính thức, việc tăng cường các cơ chế đối thoại kinh tế -thương mại thường xuyên đóng vai trò then chốt trong việc xây dựng lòng tin và xử lý kịp thời các vấn đề phát sinh. Đối thoại chính sách hiệu quả giúp hai bên chia sẻ thông tin, làm rõ các tiêu chuẩn xuất xứ, lao động và môi trường, qua đó giảm nguy cơ xung đột thương mại và tạo môi trường dự báo ổn định cho doanh nghiệp. Về dài hạn, đây chính là nền tảng để Việt Nam củng cố vị thế là đối tác tin cậy trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

[1] Anisha Sharma (2025), Vietnam-US Trade and Investment, https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnam-us-trade-and-investment-relations.html

[2] Le Nguyen, Hai Pham, Katie Dang (2025), Vietnam Macroeconomic & Trade Update, https://www.usasean.org/article/vietnam-macroeconomic-trade-update-q3-and-jan-oct-2025

[3] Quỳnh Trang (2025), Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI vào Việt Nam tiếp tục tăng mạnh, https://nhandan.vn/thu-hut-dau-tu-truc-tiep-nuoc-ngoai-fdi-vao-viet-nam-tiep-tuc-tang-manh-post928484.html

[4] Phu Quy (2025), Vietnam poised to attract more US FDI amid growing confidence, https://ven.congthuong.vn/vietnam-poised-to-attract-more-us-fdi-amid-growing-confidence-57416.html

[5] Kate Trần (2025), Nâng tầm vị thế Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu, https://vtv.vn/nang-tam-vi-the-viet-nam-trong-chuoi-cung-ung-toan-cau-100250825163030421.htm

[6] Đinh Thu Hà (2025), Việt Nam trong cuộc tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu dưới ảnh hưởng chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, https://hoinhap.org.vn/phan-tich-binh-luan/hoi-nhap-kinh-te-quoc-te/59269-viet-nam-trong-cuoc-tai-cau-truc-chuoi-cung-ung-toan-cau-duoi-anh-huong-chien-tranh-thuong-mai-my-trung.html

[7] Hạnh Nguyễn (2025), Doanh nghiệp FDI tuân thủ chặt xuất xứ hàng hóa trước chính sách thuế của Mỹ, https://vcci.com.vn/news/doanh-nghiep-fdi-tuan-thu-chat-xuat-xu-hang-hoa-truoc-chinh-sach-thue-cua-my

[8] Vu Nguyen Hanh (2025), Vietnam-US Trade and Investment Relations, https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnam-us-trade-and-investment-relations.html.