

CTCP Dệt may - Đầu tư - Thương mại Thành Công (TCM)

Chiến lược đa dạng hóa thị trường giúp giảm rủi ro thuế đối ứng

19/11/2025



Tổng Hoàng Trâm Anh
Chuyên viên Cao cấp
anh.tong@vietcap.com.vn
+84 28 3914 3588 ext. 366

Vũ Minh Đức
Phó Giám đốc
duc.vu@vietcap.com.vn
+84 28 3914 3588 ext. 363

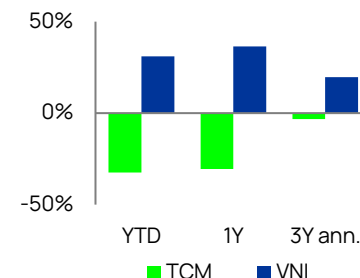
CTCP Dệt may - Đầu tư - Thương mại Thành Công (TCM)

KHÔNG ĐÁNH GIÁ

Ngành	Dệt may		
Ngày báo cáo	19/11/2025		
Giá hiện tại	29.000 VND		
Lợi suất cổ tức¹	3%		
GT vốn hóa	3,2 nghìn tỷ đồng		
GTGD/ngày (30n)	40,3 tỷ đồng		
Cổ phần Nhà Nước	0%		
SL cổ phiếu lưu hành	112 triệu		
	TCM	Peers	VNI
P/E (trượt) ²	11,4x	7,1x	16,0x
P/B (hiện tại)	1,4x	1,4x	2,0x
ROA	7,1%	12,2%	2,0%
ROE	12,3%	24,3%	13,6%
(1) dựa trên cổ tức 2024, (2) chưa điều chỉnh cho quỹ khen thưởng & phúc lợi			

	2023	2024	2025F	2026F
Doanh thu (tỷ đồng)	3.325	3.810	3.943	4.300
% svck	-23,3%	14,6%	3,5%	9,1%
LNST sau lợi ích CĐTS (tỷ đồng) ²	132	276	285	295
% svck	-52,8%	109,3%	3,4%	3,4%
EPS	-55,8%	98,7%	-6,0%	3,4%
% svck ³				
Biên LN gộp	15,0%	16,2%	16,2%	16,0%
Biên EBITDA	10,5%	11,7%	12,4%	12,1%
Biên LN từ HĐKD	6,5%	8,2%	8,5%	8,4%
Biên LN ròng	4,0%	7,2%	7,2%	6,9%
EV/EBITDA	7,6x	5,9x	6,3x	5,5x
P/E ⁴	22,6x	11,4x	12,1x	11,7x
P/B ⁴	1,3x	1,3x	1,3x	1,2x
ROE	6,6%	12,2%	11,0%	11,0%

Diễn biến giá cổ phiếu



Tổng quan Công ty

TCM là một trong những công ty dệt may lớn nhất Việt Nam, sở hữu mô hình sản xuất khép kín từ sợi tới may. Thị trường xuất khẩu chính của công ty là Hàn Quốc, Mỹ và Nhật Bản.

Nguồn: FiinPro, Vietcap (dữ liệu tính đến ngày 18/11/2025) (3) điều chỉnh cho quỹ khen thưởng & phúc lợi, (4) sử dụng giá CP hiện tại

Chiến lược đa dạng hóa thị trường giúp giảm rủi ro thuế đối ứng

- Thuế đối ứng khiến doanh thu thị trường Mỹ trong 9T 2025 giảm 20% svck (tương đương 16% doanh thu). Nhờ chiến lược đa dạng hóa thị trường, tổng doanh thu 9T 2025 chỉ giảm 4% svck. Hàn Quốc tiếp tục là thị trường trọng điểm (27% doanh thu), trong khi Việt Nam và Châu Âu tăng trưởng tích cực với lần lượt 40% và 65% svck.
- Năm 2025/2026, doanh thu thuần dự báo tăng 3%/9% svck, chủ yếu nhờ **(1)** nhu cầu tiếp tục phục hồi và **(2)** sự chuyển dịch của nguồn cung vải từ Trung Quốc sang Việt Nam. Hàn Quốc dự kiến vẫn là thị trường chính, trong khi TCM tiếp tục mở rộng thị phần tại Châu Âu, và tạm thời thu hẹp doanh thu từ Mỹ.
- Với kỳ vọng **(1)** tỷ trọng doanh thu màng may & vải (có biên LN gộp cao hơn màng sợi) tăng, và **(2)** giá bông nguyên liệu ở mức thấp, biên LN gộp dự kiến duy trì ở mức 16% trong 2025-2026. LNST năm 2025/2026 dự báo đạt 287 tỷ đồng (+3% svck)/297 tỷ đồng (+3% svck).
- TCM hiện đang giao dịch ở mức P/E trượt 12T là 11,4 lần. Chúng tôi tin rằng mức định giá này phản ánh kỳ vọng tích cực của thị trường về triển vọng tăng trưởng và khả năng sinh lời của TCM trong thời gian tới. P/E dự phóng 2025/2026 của TCM là 12,1/11,7 lần.
- Yếu tố hỗ trợ:** (1) Dự án TC Tower được triển khai nhanh hơn dự kiến, (2) Hàng may mặc được đưa vào diện ưu đãi thuế đối ứng. **Rủi ro đầu tư:** (1) Đơn hàng phục hồi chậm hơn dự kiến, (2) Biến động tỷ giá.

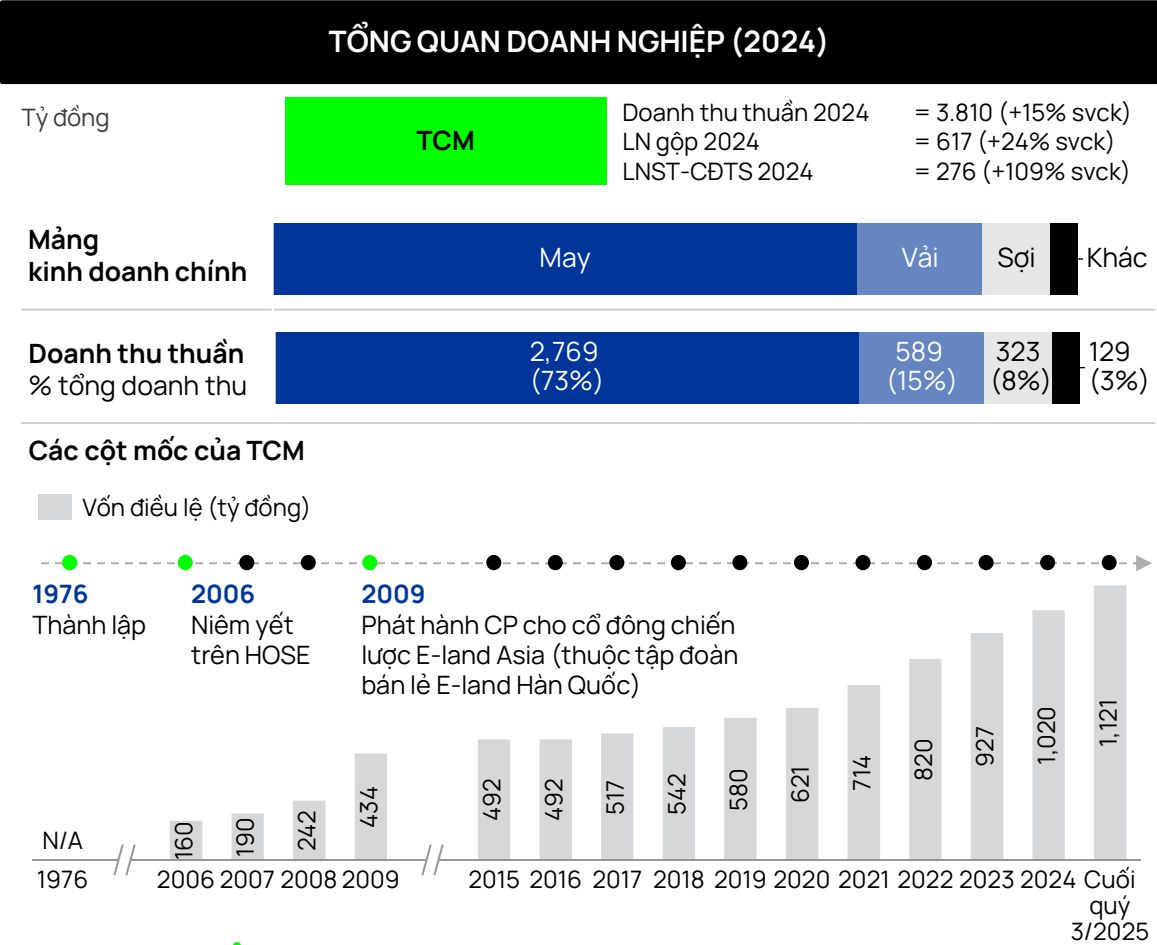
Tổng quan về Công ty

TCM là một trong những công ty dệt may lớn nhất Việt Nam với mảng may/vải/sợi chiếm 73%/15%/8% doanh thu thuần năm 2024. E-land Asia là cổ đông lớn nhất hiện tại (47,02%) và là khách hàng lớn của TCM

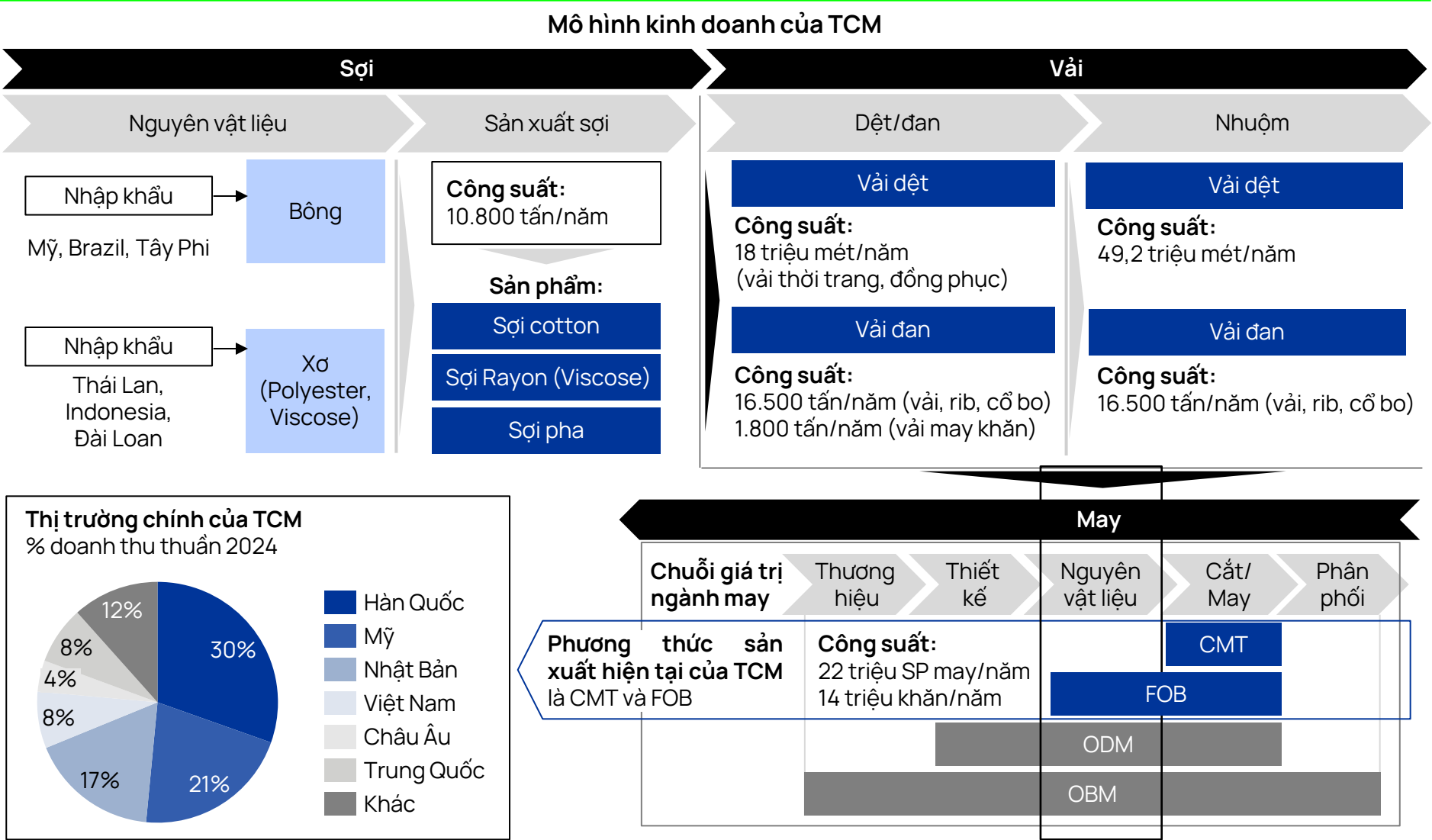


CTCP Dệt may - Đầu tư - Thương mại Thành Công (HOSE: TCM)

Ngành: Dệt may
Năm thành lập: 1976
Trụ sở: TP.HCM



TCM là một trong số ít các doanh nghiệp dệt may trong nước sở hữu mô hình sản xuất khép kín từ sợi tới may. Thị trường xuất khẩu chính của công ty là Hàn Quốc, Mỹ và Nhật Bản

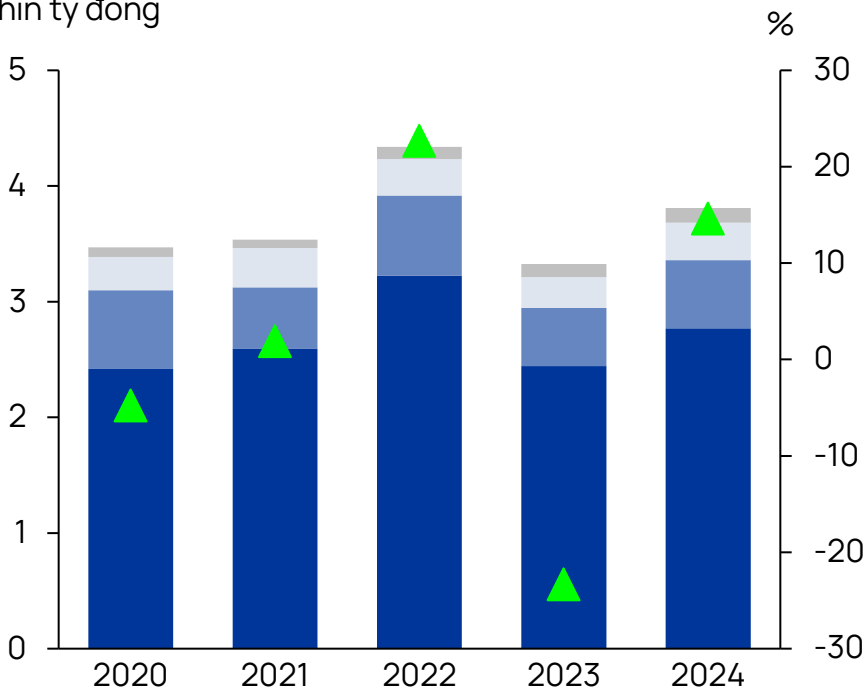


Kết quả kinh doanh giai đoạn 2020-quý 3/2025

Doanh thu của TCM biến động trong 2020-2024, chủ yếu do ảnh hưởng của dịch COVID-19 và tình hình lạm phát toàn cầu. Năm 2022, doanh thu tăng mạnh 23% svck, chủ yếu nhờ sự phục hồi đáng kể từ thị trường Mỹ

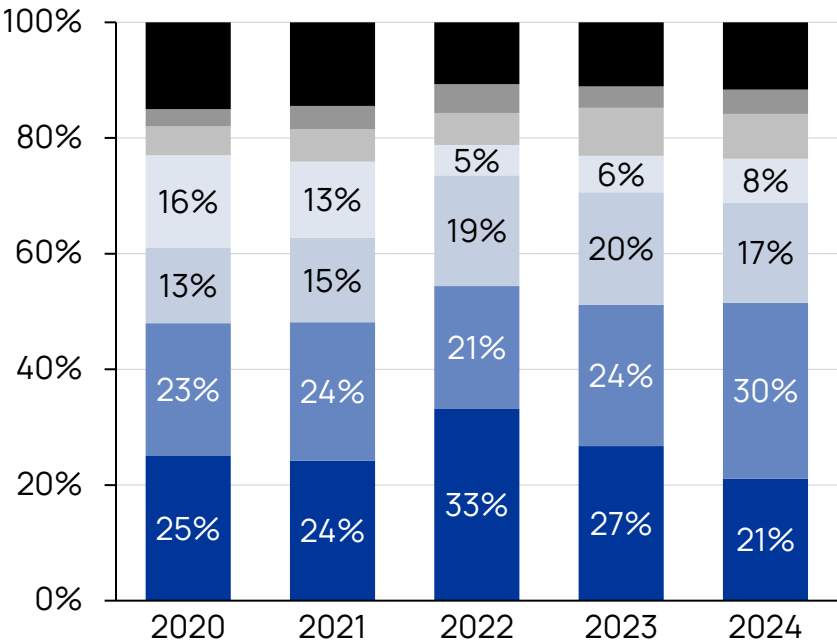
Doanh thu thuần của TCM

Nghìn tỷ đồng



■ May (cột trái) ■ Màng khác (cột trái)
■ Vải (cột trái) ▲ % tăng trưởng svck (phải)
■ Sợi (cột trái)

Tỷ trọng doanh thu theo thị trường

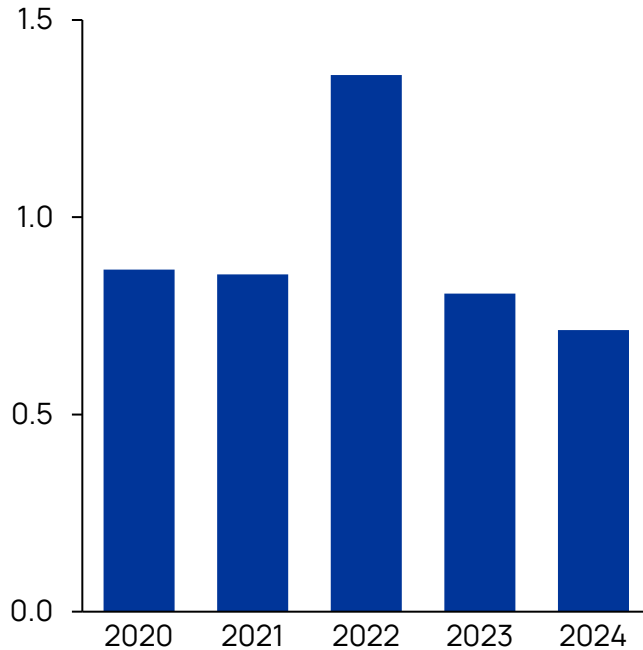


■ Mỹ ■ Việt Nam ■ Khác
■ Hàn Quốc ■ Châu Âu
■ Nhật Bản ■ Trung Quốc

Cụ thể, doanh thu tháng 1/2022 từ thị trường Mỹ tăng mạnh do một phần đơn hàng bị dồn sang và được giao trong tháng, sau khi hoạt động sản xuất và xuất khẩu trở lại bình thường hậu COVID-19

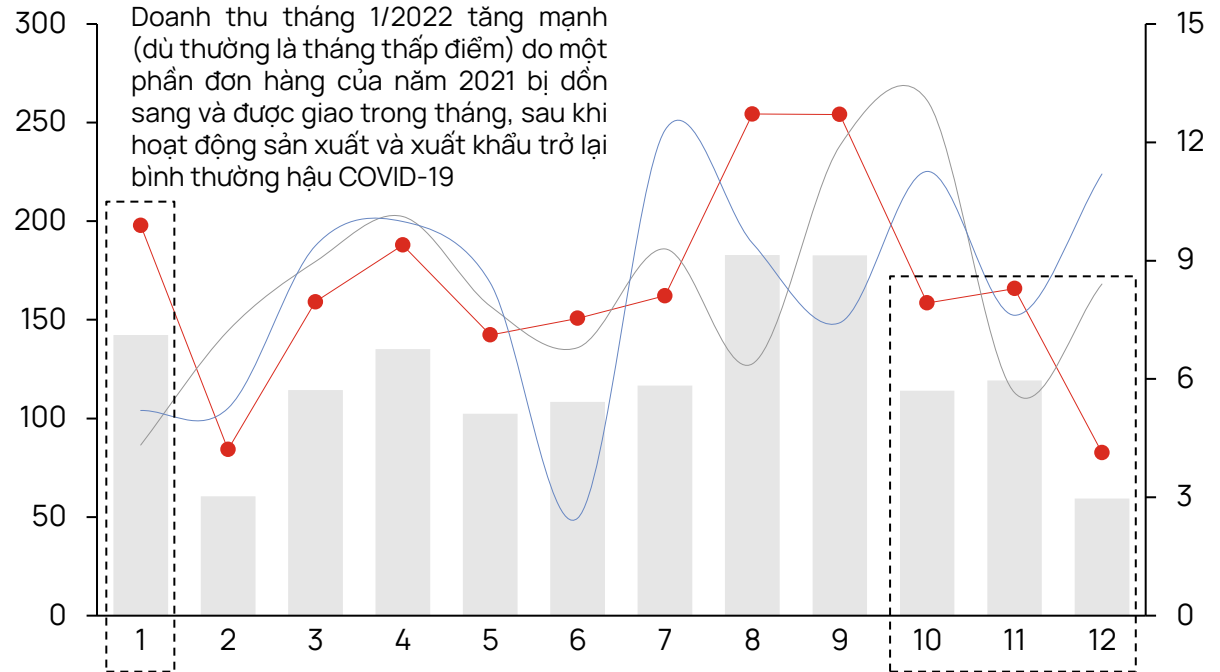
Doanh thu thuần tại thị trường Mỹ của TCM

Nghìn tỷ đồng



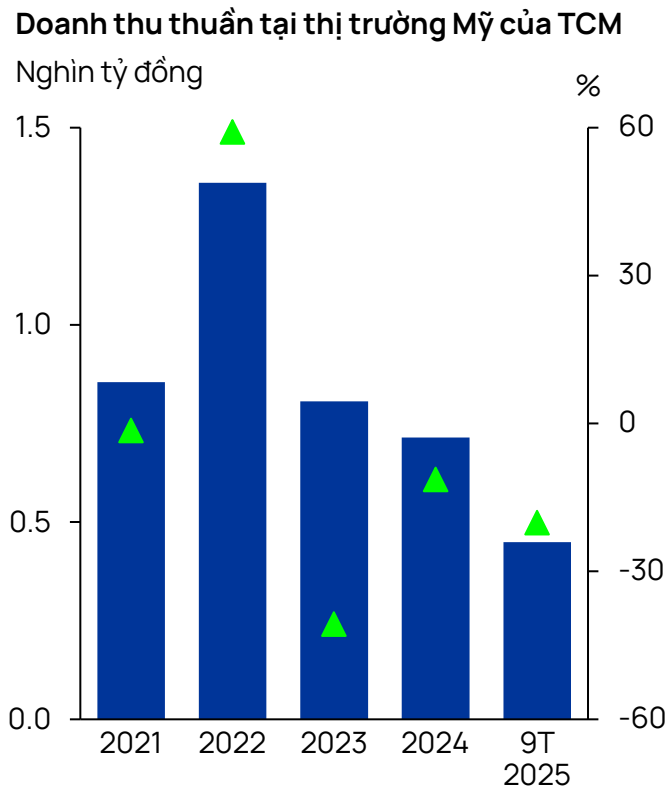
Theo tháng

Tỷ đồng

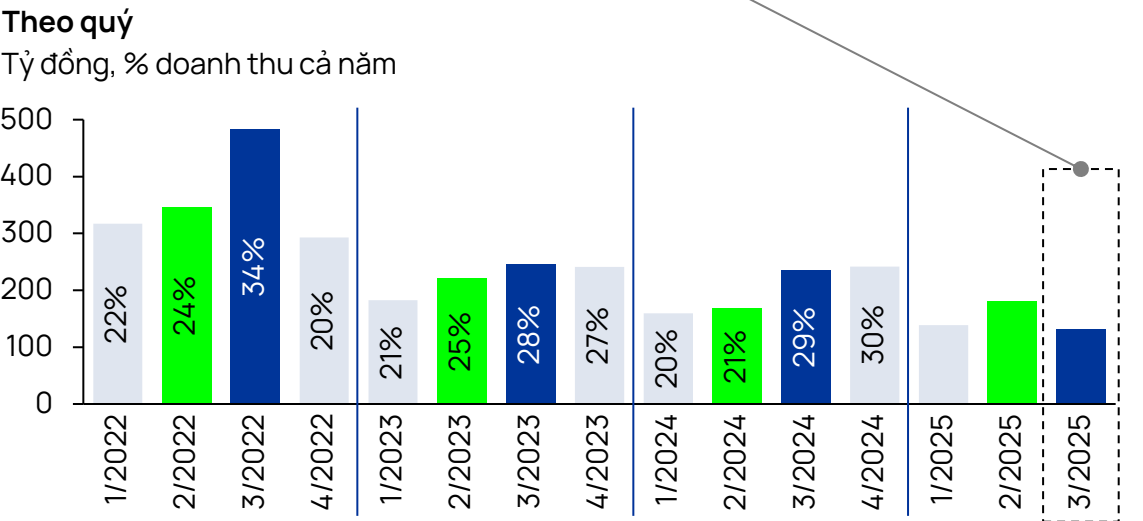
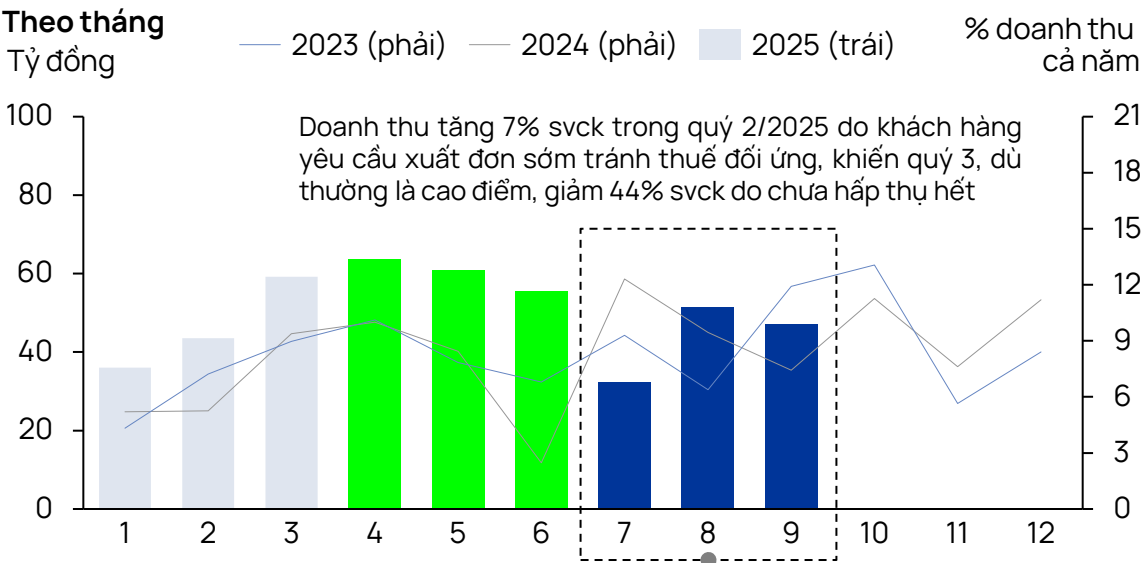


■ 2022 (trái) — 2023 (phải)
● 2022 (phải) — 2024 (phải)

Sang 2025, thuế đối ứng khiến doanh thu thị trường Mỹ trong 9T giảm 20% svck. Việc đẩy đơn hàng sang quý 2 để tránh thuế cũng làm doanh thu quý 3 giảm do chưa hấp thụ hết lượng hàng xuất sớm

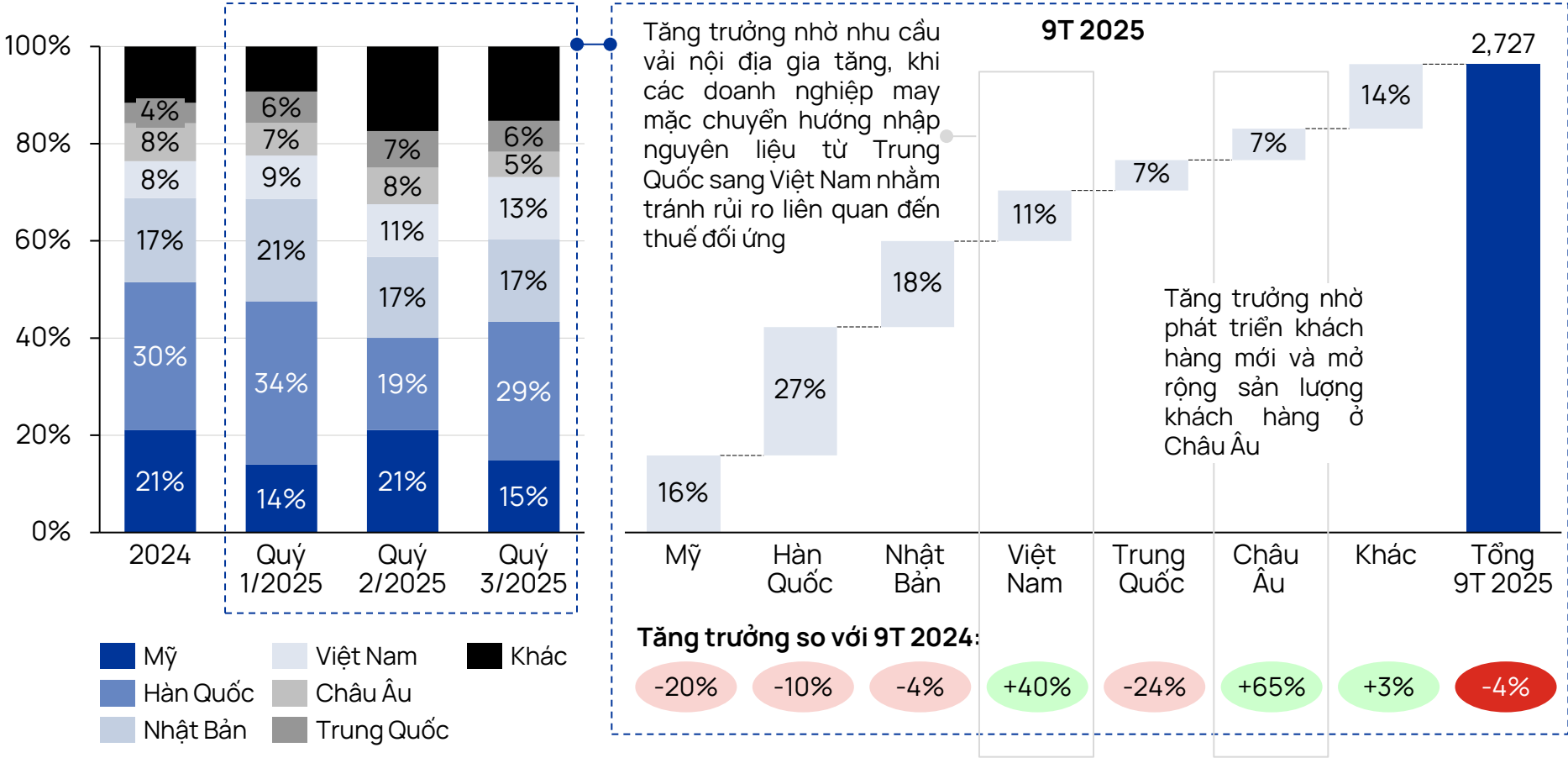


■ Doanh thu (trái)
▲ Tăng trưởng svck (phải)



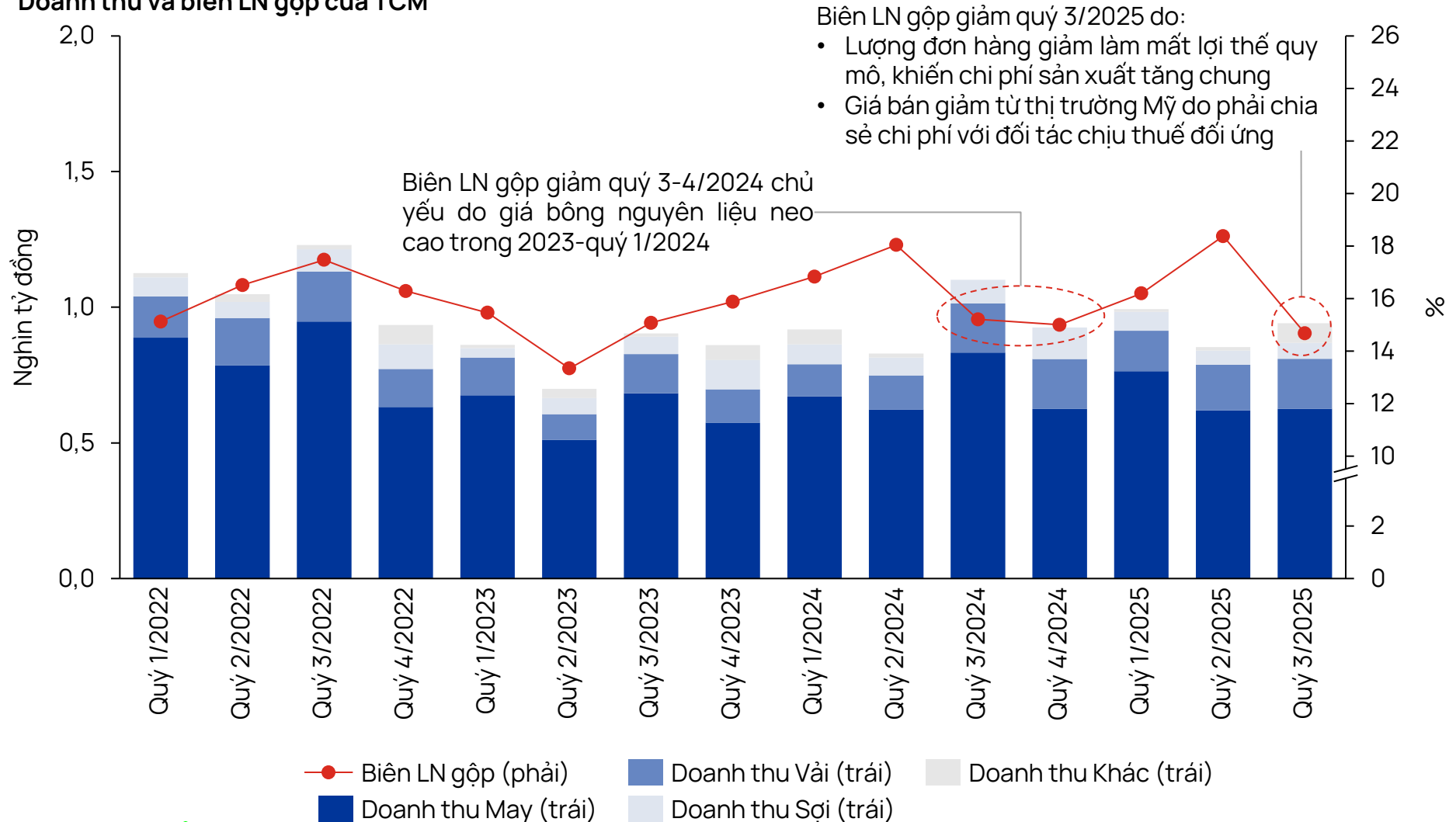
Tuy nhiên, nhờ chiến lược đa dạng hóa thị trường, tổng doanh thu 9T 2025 chỉ giảm 4% svck. Hàn Quốc tiếp tục là thị trường trọng điểm, trong khi thị trường Việt Nam và Châu Âu cho thấy tăng trưởng tích cực

Doanh thu thuần 9T 2025 của TCM theo thị trường
Tỷ đồng, % tổng doanh thu

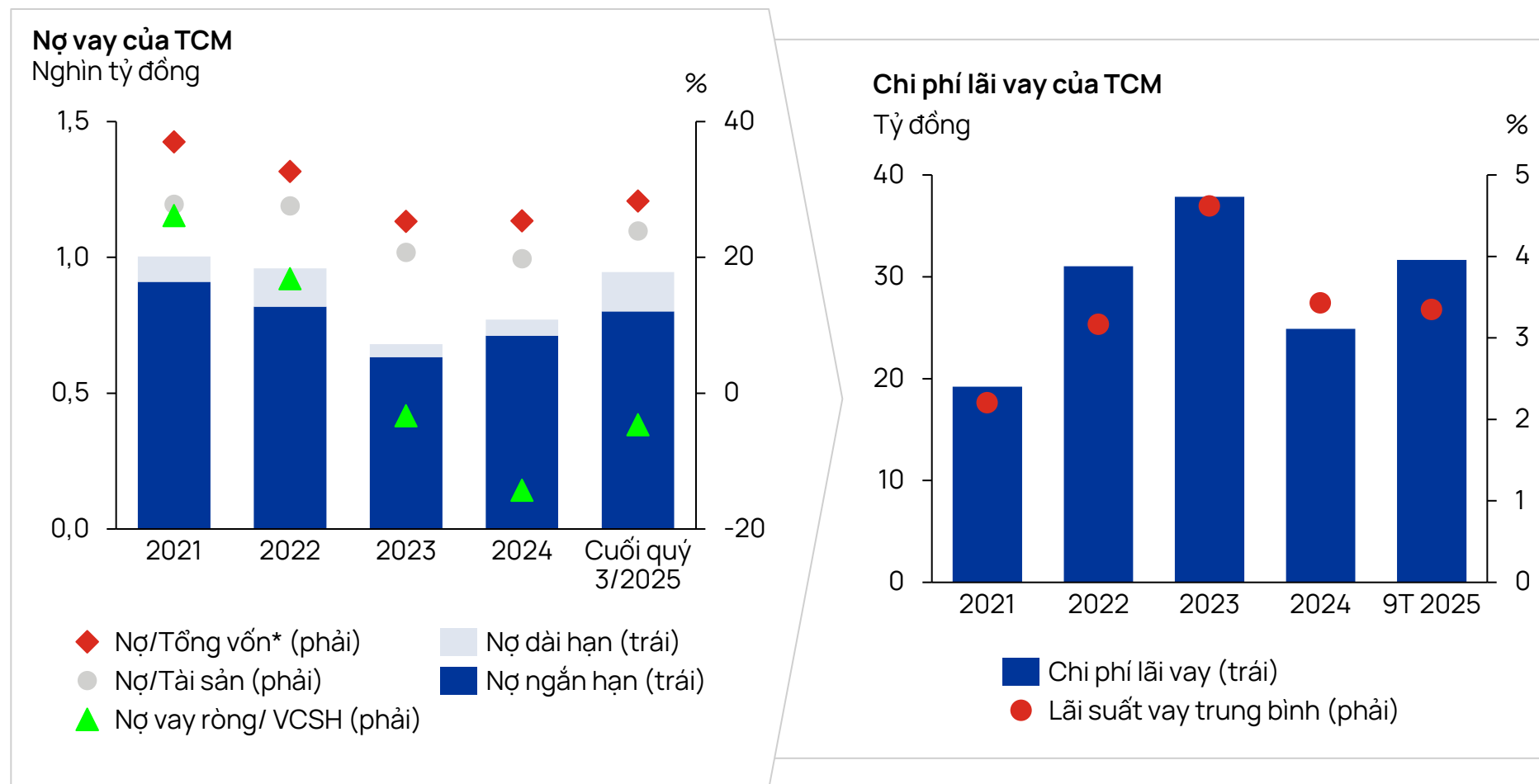


Biên LN gộp giảm còn 15% trong quý 3/2025. Chúng tôi cho rằng lý do chính là từ lượng đơn hàng giảm khiến chi phí sản xuất chung tăng và giá bán giảm từ thị trường Mỹ do thuế đối ứng

Doanh thu và biên LN gộp của TCM



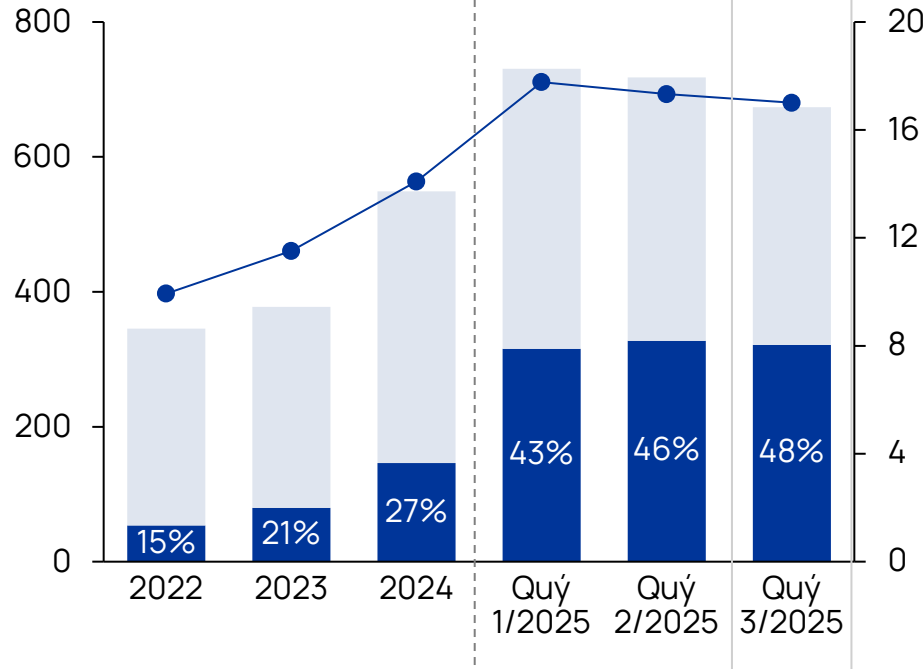
Trong 9T 2025, nợ vay tiếp tục gia tăng so với đầu 2024 – chủ yếu là ở nợ ngắn hạn, và khiến cho chi phí lãi vay tăng 83% svck



Khoản phải thu khách hàng tăng mạnh trong 9T 2025 và cũng là một trong những lý do khiến cho nợ vay ngắn hạn của TCM tăng; tuy nhiên tình hình đang cho thấy dấu hiệu cải thiện trong quý 3/2025

Phải thu ngắn hạn của khách hàng của TCM

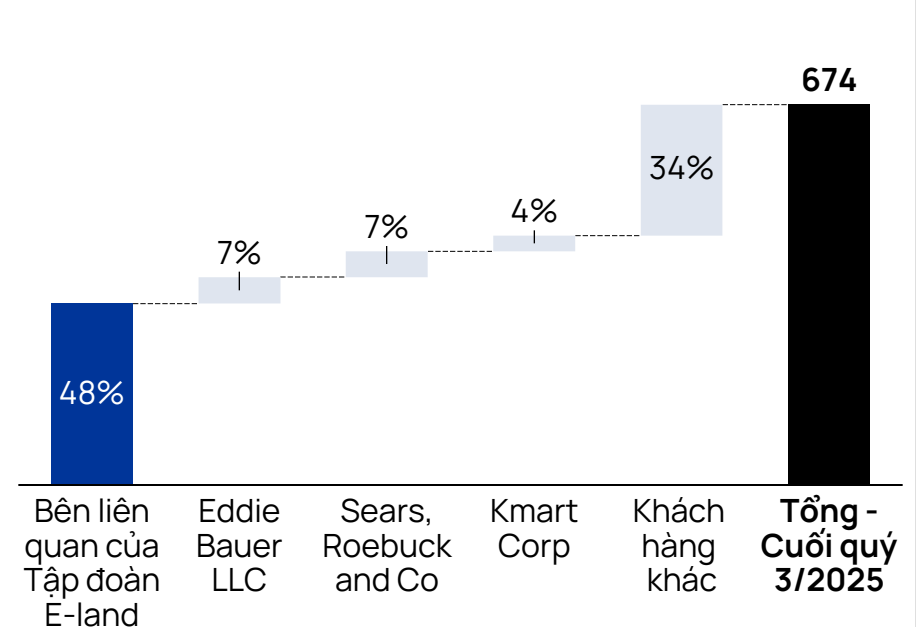
Tỷ đồng



- Bên liên quan của Tập đoàn E-land (trái)
- Khách hàng khác (trái)
- % tổng tài sản (phải)

Phải thu ngắn hạn cuối quý 3/2025 của TCM

Tỷ đồng, % so với tổng phải thu ngắn hạn



Tăng trưởng so với cuối quý 1/2025:

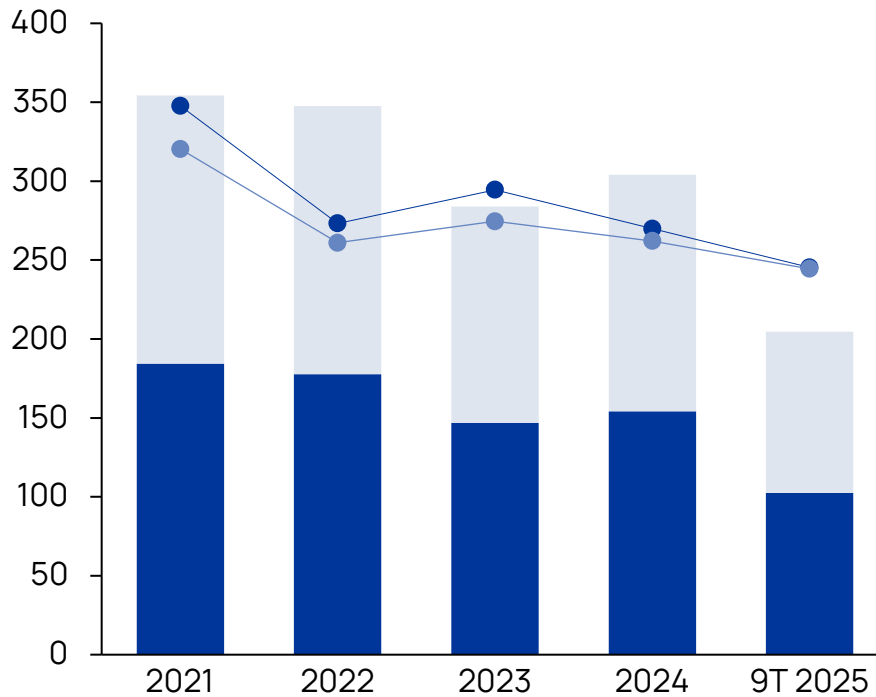


Tăng trưởng khoản phải thu trong 9T 2025 chủ yếu đến từ tập đoàn E-land (khách hàng truyền thống và là cổ đông lớn của TCM) với rủi ro thấp. Trong khi đó, các khoản từ khách hàng nhỏ tiếp tục giảm trong quý 3/2025.

Trong khi đó, việc kiểm soát tốt chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, cùng với khoản lãi từ thanh lý đầu tư, là những yếu tố hỗ trợ lợi nhuận trong 9T 2025

Chi phí bán hàng & quản lý doanh nghiệp của TCM

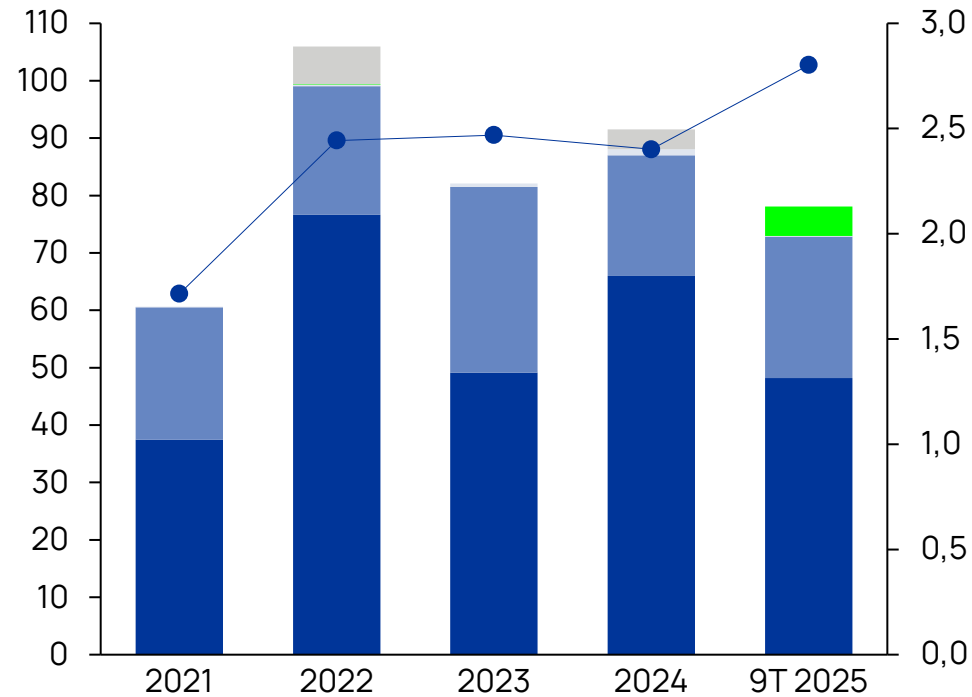
Tỷ đồng



- Chi phí bán hàng
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- % chi phí bán hàng/doanh thu thuần
- % chi phí QLDN/doanh thu thuần

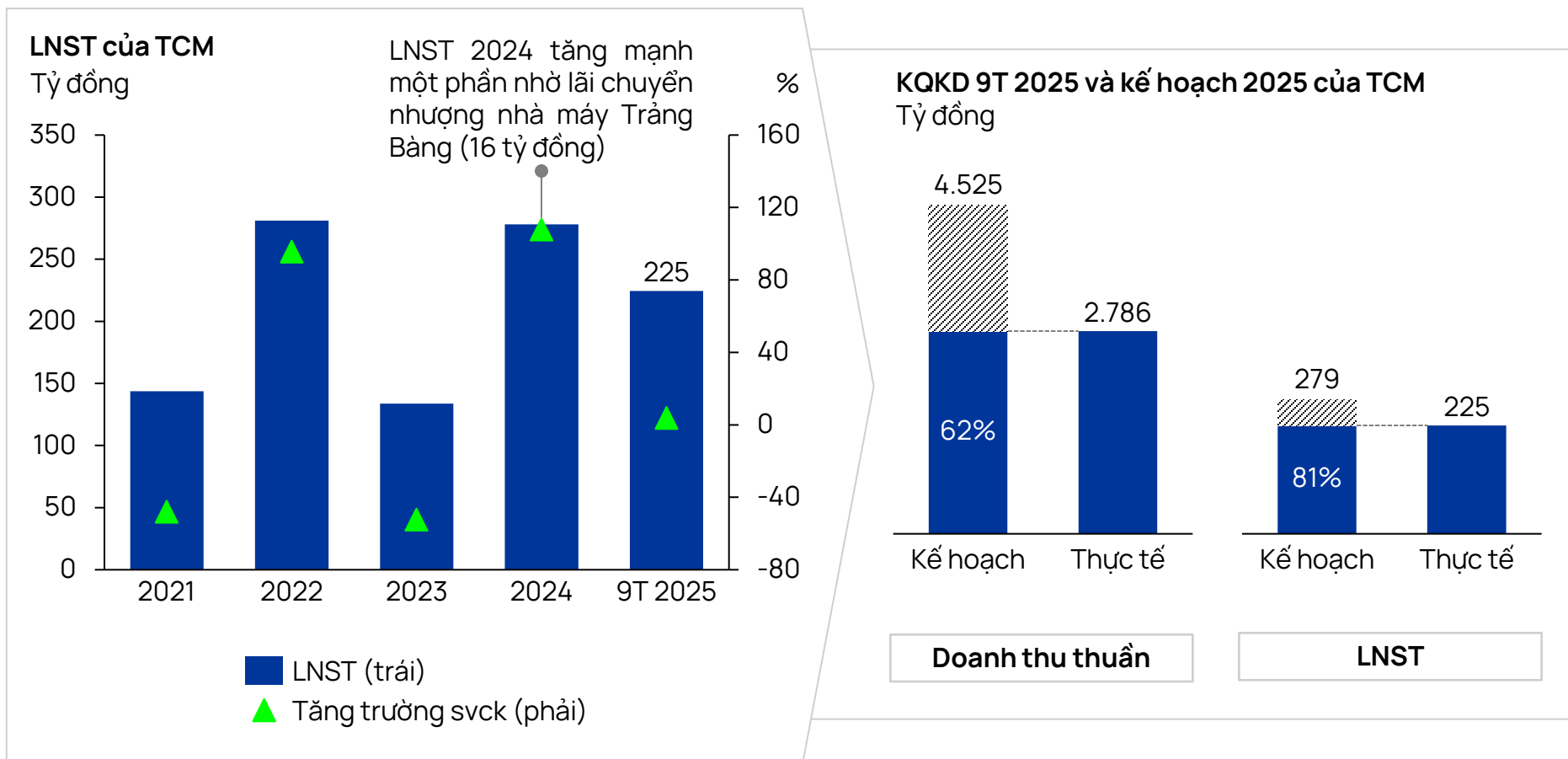
Doanh thu tài chính của TCM

Tỷ đồng



- Lãi chênh lệch tỷ giá
- Lãi tiền gửi
- Cổ tức
- Lãi từ thanh lý các khoản đầu tư
- Khác
- % doanh thu thuần

Kết thúc 9T 2025, TCM ghi nhận LNST đạt 225 tỷ đồng (+4% svck) và hoàn thành 81% kế hoạch LNST 2025 của công ty

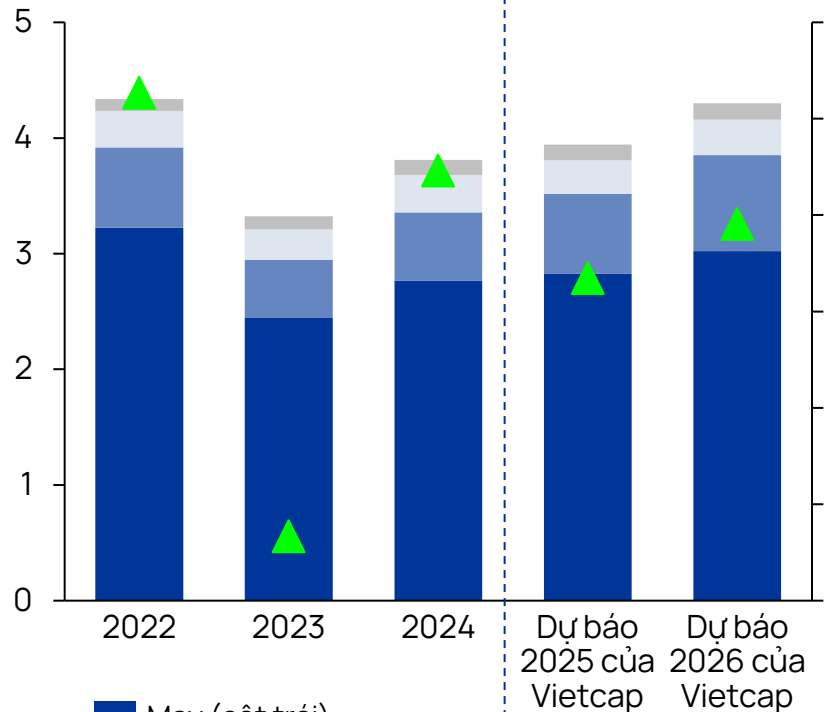


Triển vọng Công ty

Năm 2025/2026, chúng tôi dự báo doanh thu thuần của TCM sẽ tăng 3%/9% svck – chủ yếu nhờ (1) nhu cầu tiếp tục phục hồi và (2) sự chuyển dịch của nguồn cung vải từ Trung Quốc sang Việt Nam

Doanh thu thuần của TCM

Ngìn tỷ đồng



- May (cột trái)
- Vải (cột trái)
- Sợi (cột trái)
- Màng khác (cột trái)
- ▲ % tăng trưởng svck (phải)

Giả định chính của Vietcap

Khác: +5%/+5% svck năm 2025/2026

Mảng dịch vụ y tế kỳ vọng tăng trưởng ổn định.

Sợi: -10%/ +5% svck năm 2025/2026

Trong bối cảnh giá bông dự báo duy trì ở mức thấp trong quý 4/2025 và năm 2026, chúng tôi kỳ vọng TCM sẽ tăng tỷ trọng mảng may và **giảm đóng góp từ mảng sợi trong 2025-2026**, nhằm nâng cao hiệu quả biên lợi nhuận

Vải: +17%/ +20% svck năm 2025/2026

Chúng tôi kỳ vọng nhu cầu vải sẽ tiếp tục tăng trong quý 4/2025-2026, chủ yếu đến từ các **khách hàng chuyển dịch nguồn cung nguyên liệu từ Trung Quốc sang Việt Nam** nhằm tránh thuế đối ứng và đáp ứng các yêu cầu về xuất xứ hàng hóa của các hiệp định thương mại

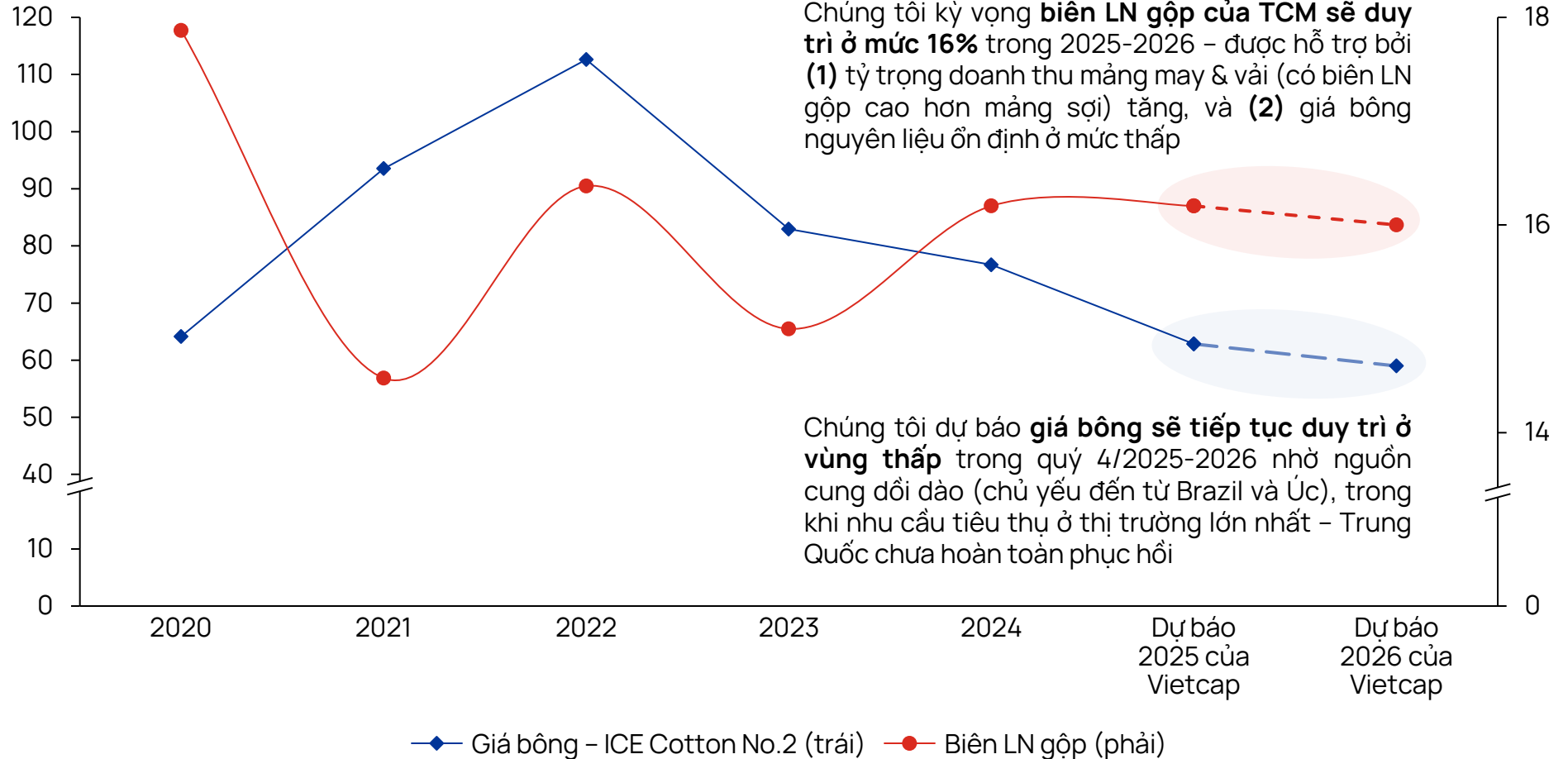
May: +2%/ +7% svck năm 2025/2026

- **Nhu cầu mùa lễ hội cuối năm** sẽ tiếp tục hỗ trợ doanh thu mảng may trong quý 4/2025
- Hàn Quốc vẫn là thị trường trọng điểm, trong khi TCM tiếp tục mở rộng thị phần tại Châu Âu
- Tỷ trọng doanh thu từ thị trường Mỹ dự kiến giảm nhẹ trong năm 2025 và phục hồi vào năm 2026

Chúng tôi dự báo biên LN gộp của TCM sẽ duy trì ở mức 16% trong 2025-2026, nhờ tỷ trọng doanh thu mảng may & vải tăng và giá bông nguyên liệu dự kiến duy trì ở vùng thấp

Giá bông và biên LN gộp của TCM

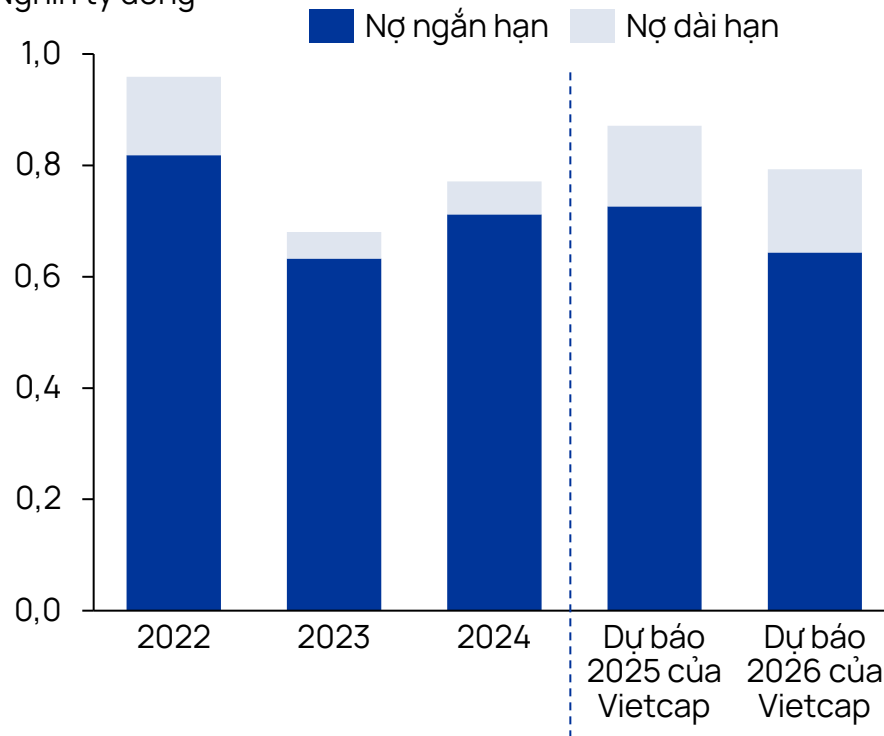
Đô la Mỹ/pound



Trong 2025-2026, chúng tôi dự báo nợ vay ngắn hạn sẽ giảm dần nhờ TCM tích cực tối ưu hóa các khoản phải thu/phải trả, trong khi nợ dài hạn có xu hướng tăng do kế hoạch đầu tư vào dự án TC Tower

Nợ vay của TCM

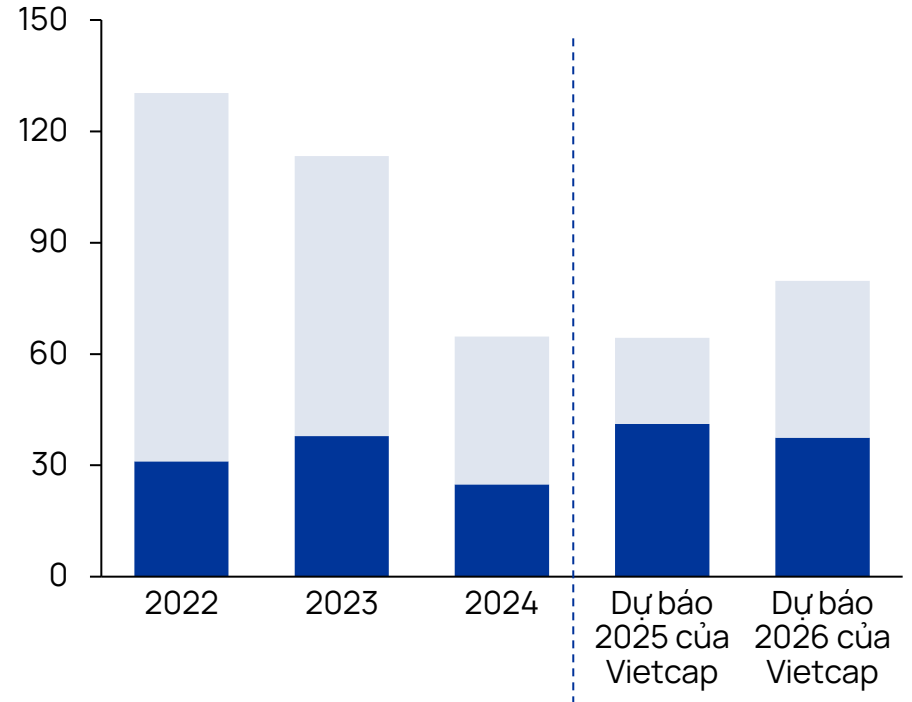
Nghìn tỷ đồng



Chúng tôi kỳ vọng **nợ ngắn hạn giảm dần trong 2025-2026**, với giả định TCM tiếp tục thu hồi các khoản phải thu, và tăng các khoản phải trả thông qua chính sách tín dụng và cơ chế mua hàng trả sau nhờ uy tín vững mạnh trên thị trường

Chi phí tài chính của TCM

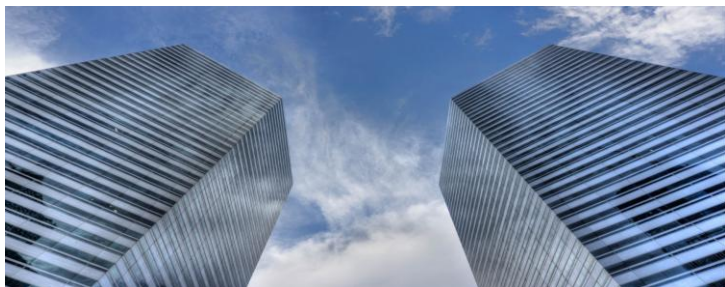
Tỷ đồng



■ Chi phí lãi vay
■ Chi phí tài chính khác (bao gồm lỗ chênh lệch tỷ giá và trích lập (hoàn nhập) dự phòng các khoản đầu tư)

TC Tower là dự án chung cư tại TP.HCM. Dự án được TCM khởi động lại sau thời gian dài trì hoãn và dự kiến sẽ đóng góp doanh thu từ 2028

TC Tower



Vị trí: Tân Phú, TP.HCM

Diện tích: 9.898 m² (39.224 m² diện tích sàn)

Tổng mức đầu tư: 1.732 tỷ đồng

Sản phẩm: 598 căn hộ (trung-cao cấp)

Chủ đầu tư: TNHH TC Tower & CTCP DBFS

Tiến độ:

- **Chủ trương đầu tư & QH 1/500:** Đang thực hiện
- **Giải phóng mặt bằng:** Hoàn thành; đóng tiền sử dụng đất trước khi TP.HCM áp dụng bảng giá đất mới (hiệu lực từ 1/1/2026)
- **Xây dựng:** Dự kiến quý 1/2026
- **Bán hàng:** Dự kiến quý 4/2026
- **Bàn giao:** Dự kiến quý 2/2028

- **CT TNHH TC Tower** là công ty con của TCM (sở hữu 100% vốn điều lệ)
- **CTCP DBFS** là công ty thành viên của Victory Group (chủ đầu tư của một số dự án như tòa nhà văn phòng Victory Tower, chung cư Mỹ Phú). DBFS trước đây thuộc Tập đoàn Đất Xanh (HOSE: DXS), sau đó tách khỏi hệ thống tập đoàn và gia nhập hệ sinh thái Victory Group
- **Dự án TC Tower đã bị trì hoãn từ 2014** do vướng mắc pháp lý và thị trường BĐS không thuận lợi

Tổng doanh thu: 2,8 nghìn tỷ đồng

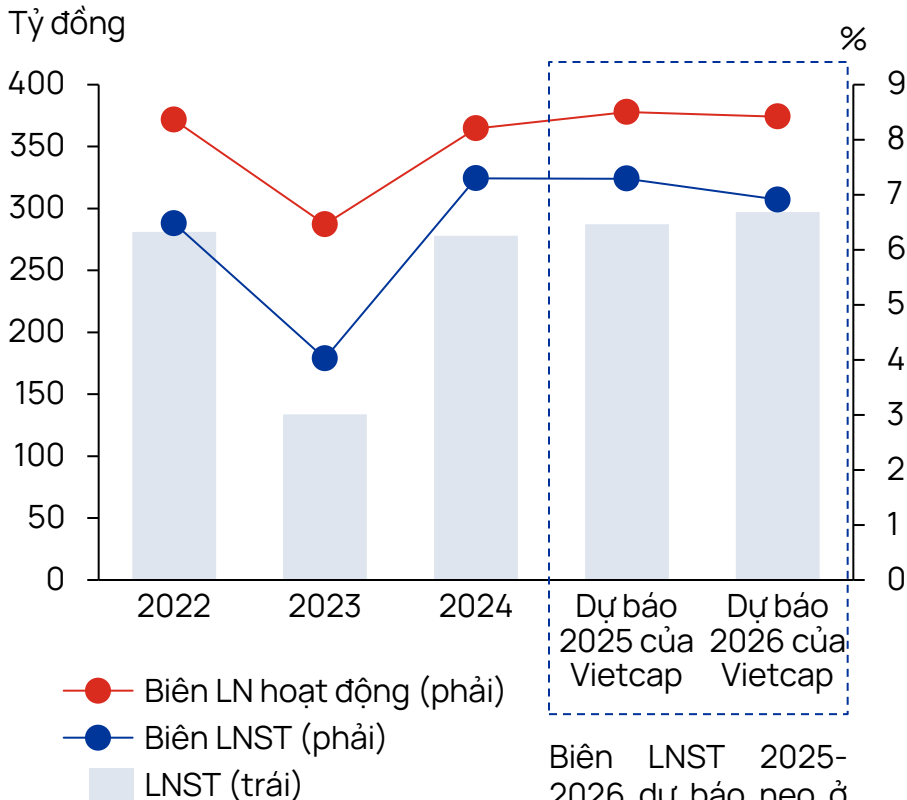
Tổng LNST: 1,1 nghìn tỷ đồng (ước tính dựa trên chi phí đất cũ trước khi TP.HCM áp dụng bảng giá mới)

Chúng tôi dự báo TCM sẽ bắt đầu bàn giao và ghi nhận doanh dự án TC Tower từ 2028:

	2026	2027	2028	2029	2030
Bán hàng					
Bàn giao					

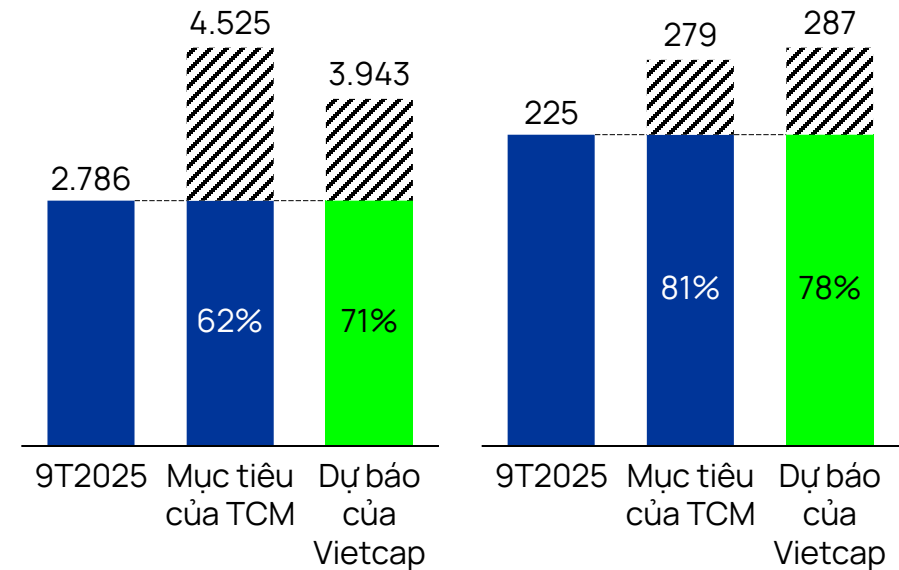
Qua đó, chúng tôi dự báo LNST trong 2025/2026 đạt lần lượt 287/297 tỷ đồng – tương ứng với mức tăng trưởng 3%/3% svck. Trong 9T 2025, TCM đã hoàn thành 78% dự báo LNST năm 2025 của chúng tôi

LNST và biên LNST của TCM



Biên LNST 2025-2026 dự báo neo ở mức cao, nhờ (1) khả năng quản lý chi phí hiệu quả, (2) lợi nhuận tài chính ổn định

KQKD 9T 2025, mục tiêu 2025 của TCM, dự báo 2025 của Vietcap



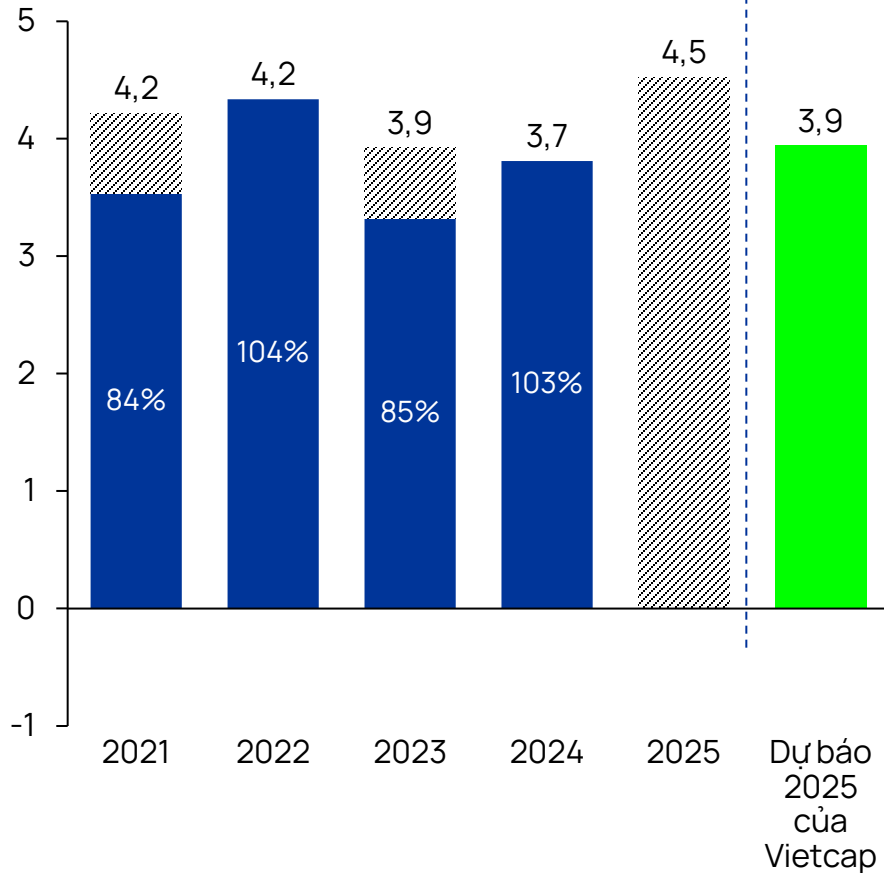
Doanh thu thuần

LNST

Kế hoạch và thực tế KQKD của TCM tương đối biến động từ 2021-2025, tuy nhiên chúng tôi cho rằng công ty có thể hoàn thành kế hoạch LNST đề ra trong 2025 – với kỳ vọng nhu cầu quý 4 phục hồi khi vào mùa lễ hội

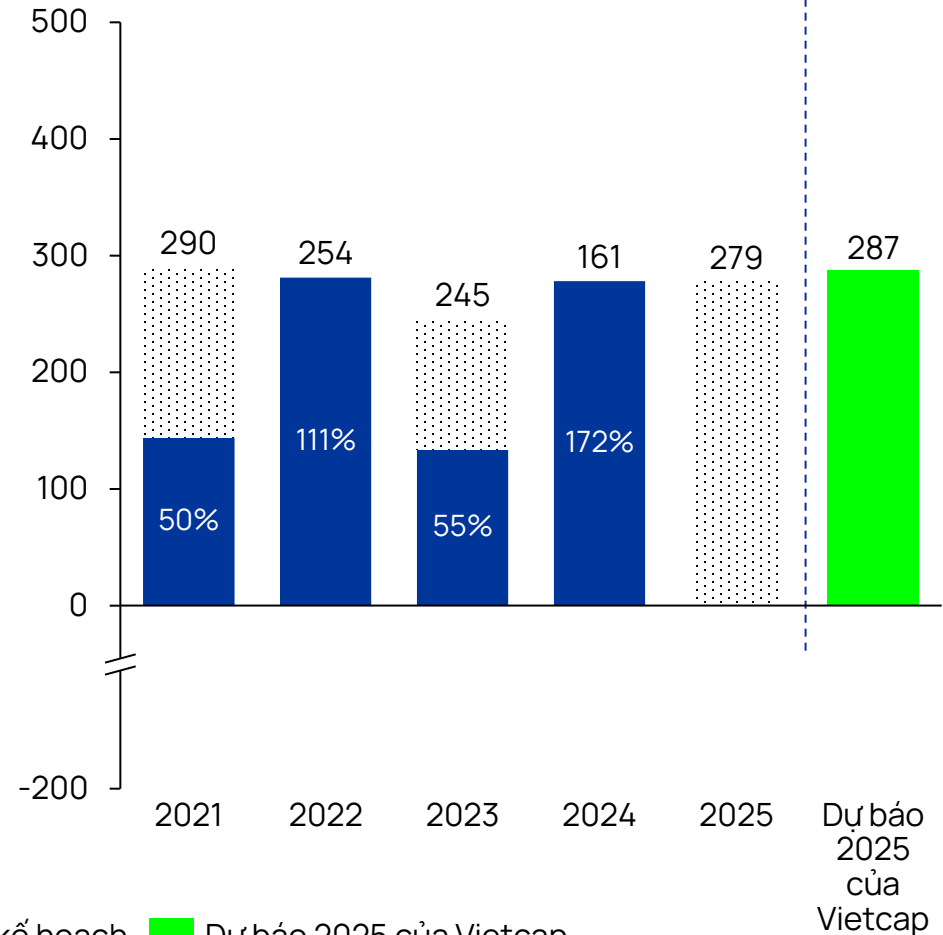
Kế hoạch doanh thu thuần của TCM

Ngàn tỷ đồng



Kế hoạch LNST của TCM

Tỷ đồng



■ % thực tế so với kế hoạch ■ Dự báo 2025 của Vietcap

Trong trung hạn, TCM định hướng tiến tới mô hình ODM (sản xuất thiết kế gốc). Đây sẽ là yếu tố giúp công ty cải thiện biên LN mỏng dẹt ngay trong tương lai

	Thương hiệu	Thiết kế	Nguyên vật liệu	Cắt/ May	Phân phối	Biên LN gộp ngành	Phương thức SX hiện tại của TCM
CMT				✓		10-14%	✓
FOB			✓	✓		17-22%	✓
ODM		✓	✓	✓		23-26%	
OBM	✓	✓	✓	✓	✓	26-50%	

Kế hoạch của TCM để hướng tới mô hình ODM:

- Tận dụng chuỗi sản xuất khép kín từ xơ - sợi - vải - may - nhuộm
- Mở rộng quan hệ với nhiều thương hiệu lớn (Adidas, Columbia, New Balance) và E-land để củng cố đơn hàng và ưu đãi
- Đẩy mạnh chuyển đổi số
- Tăng năng lực sản xuất và khả năng thiết kế - mẫu mã để tối ưu chi phí và tăng khả năng cạnh tranh
- Khai thác lợi thế vị trí nhà và hệ thống logistics để xuất khẩu
- Tận dụng ưu đãi từ các FTA
- Đầu tư vào R&D để phát triển sản phẩm xanh, thân thiện môi trường

Định giá

TCM hiện đang giao dịch với P/E trượt 12T là 11,4 lần. Chúng tôi tin rằng mức định giá này phản ánh kỳ vọng tích cực của thị trường về triển vọng tăng trưởng và khả năng sinh lời của TCM trong thời gian tới

Công ty cùng ngành		GTVH (tỷ đồng)	DT thuần trượt 12T (tỷ đồng)	Svck (%)	LNST- CĐTS trượt 12T* (tỷ đồng)	Svck (%)	Nợ vay ròng/ VCSH (%)	ROE (%)	ROA (%)	P/E trượt 12T* (x)	P/B quý gần nhất (x)
MSH	May Sông Hồng	4.523	5.578	111,4	595,6	170,1	-27,4	30,4	12,8	7,6	2,1
TNG	Đầu tư và Thương mại TNG	2.587	8.442	112,0	354,2	119,1	131,5	18,7	5,6	7,0	1,3
STK	Sợi Thế Kỷ	2.375	1.363	110,9	25,0	42,8	104,5	1,4	0,6	95,1	1,4
HTG	Dệt may Hòa Thọ	1.710	5.436	110,4	356,1	150,3	5,7	36,0	11,5	4,8	1,6
HDM	Dệt May Huế	779	2.227	115,5	150,8	135,3	13,9	32,4	13,0	5,2	1,5
HNI	May Hữu Nghị	630	1.025	90,3	100,0	140,7	-75,2	21,0	13,4	6,3	1,3
HUG	May Hưng Yên	581	803	123,6	80,5	125,7	-105,9	27,6	13,2	7,2	1,9
TDT	Đầu tư và Phát triển TDT	155	634	116,3	20,4	298,8	92,3	7,3	3,1	7,6	0,6
Trung bình		1.668	3.189	111,3	210,3	147,8	17,4	21,9	9,2	17,6	1,5
Trung vị		1.245	1.795	111,7	125,4	138,0	9,8	24,3	12,2	7,1	1,4
TCM	Dệt may Thành Công	3.249	3.711	100,3	284,0	119,9	-4,7	12,3	7,1	11,4	1,4

Chúng tôi đã chọn lọc các công ty may mặc niêm yết tại Việt Nam để tham chiếu. **TCM hiện đang giao dịch ở mức P/E trượt 12T là 11,4 lần, cao hơn 61% so với trung vị P/E của các công ty cùng ngành.** Chúng tôi tin rằng mức định giá này phản ánh kỳ vọng tích cực của thị trường về triển vọng tăng trưởng và khả năng sinh lời của TCM trong thời gian tới.

Theo dự báo của chúng tôi, P/E dự phóng 2025 và 2026 (sau điều chỉnh quỹ khen thưởng & phúc lợi) của TCM là 12,1 và 11,7 lần.

Rủ ro Đầu tư

Việc triển khai TC Tower nhanh hơn dự kiến, hàng may mặc được đưa vào diện ưu đãi thuế đối ứng có thể là những yếu tố hỗ trợ cổ phiếu TCM trong thời gian tới

Yếu tố hỗ trợ/ Rủi ro đầu tư:

Khả năng
xảy ra

Mức độ
AH lợi nhuận

Dự án TC Tower được triển khai nhanh hơn dự kiến



TCM cho biết đang ưu tiên phối hợp với các đối tác để đẩy nhanh các thủ tục pháp lý và triển khai dự án. Nếu dự án được triển khai nhanh hơn dự kiến, đây sẽ là động lực tăng trưởng quan trọng cho cổ phiếu TCM trong thời gian tới.

Hàng may mặc được đưa vào diện ưu đãi thuế đối ứng



Hiện tại, Việt Nam và Mỹ vẫn đang tiến hành các vòng đàm phán cấp kỹ thuật cho Hiệp định Thương mại đối ứng. Theo thông tin ban đầu, Mỹ sẽ ưu tiên giảm thuế cho những sản phẩm họ không tự sản xuất hoặc nguồn cung nội địa không đáp ứng đủ nhu cầu. Nếu hàng may mặc – cũng là một trong những mặt hàng Mỹ phụ thuộc lớn vào nhập khẩu, được đưa vào diện ưu đãi, đây sẽ là yếu tố hỗ trợ trực tiếp cho tăng trưởng xuất khẩu của TCM, đồng thời củng cố triển vọng và mặt bằng định giá cổ phiếu trong giai đoạn tới.

Đơn hàng phục hồi chậm hơn dự kiến



Trong bối cảnh đơn hàng từ Mỹ còn chậm và tiêu dùng tại các thị trường xuất khẩu chưa hoàn toàn phục hồi, nếu đơn hàng của TCM thấp hơn dự kiến, doanh thu và lợi nhuận của công ty có thể không đạt kỳ vọng, đồng thời áp lực lên hàng tồn kho và hiệu quả sản xuất của nhà máy. Tuy nhiên, theo chúng tôi, rủi ro này sẽ được giảm thiểu nhờ chiến lược đa dạng hóa thị trường của TCM.

Biến động tỷ giá



Là doanh nghiệp xuất khẩu may mặc sử dụng cả nguyên vật liệu nội địa và nhập khẩu, biến động tỷ giá có thể tác động đến chi phí vay và nhập nguyên liệu. TCM cho biết sẽ linh hoạt cân nhắc phương án phù hợp (như lựa chọn loại tiền vay, phương thức nhập nguyên liệu) để giảm thiểu rủi ro này.

Phụ lục

Tóm tắt thuế & phí công ty thời trang Hoa Kỳ phải trả khi nhập khẩu sản phẩm may mặc từ Việt Nam

	Định nghĩa	Cách tính	Tỷ lệ %
Thuế chính, bao gồm:			32-57,5% (tùy mặt hàng)
Thuế MFN (Most-Favored Nation)	Là khoản chi phí thuế phụ thuộc vào mã số hàng hóa (HTS) chính xác của sản phẩm. Thuế suất tiêu chuẩn áp dụng cho hầu hết các nước thành viên WTO (bao gồm Việt Nam).	Dựa trên giá trị hải quan của hàng hóa	12% - 37,5% tùy mặt hàng
Thuế đối ứng	Thuế phụ thu mới, bổ sung, áp đặt theo khuôn khổ thương mại mới giữa Hoa Kỳ và Việt Nam.	Dựa trên giá trị hải quan của hàng hóa	20% (sẽ là 40% nếu hàng hóa có xuất xứ từ bên thứ 3)
Phí bắt buộc, bao gồm:			
Phí xử lý hồ sơ (MPF - Merchandise Processing Fee)	Khoản phí cố định cho mọi lô hàng, áp dụng cho cả đường biển và đường hàng không	Dựa trên giá trị hàng hóa (không bao gồm thuế, cước vận chuyển, bảo hiểm)	0,3464% (Giới hạn 32,71-634,62 USD cho mỗi tờ khai)
Phí duy trì cảng biển (HMF - Harbor Maintenance Fee)	Khoản phí chỉ áp dụng vận chuyển bằng đường biển	Dựa trên giá trị hàng hóa (chỉ cho đường biển)	0,125%
Bảo lãnh hải quan (Surety Bond)	Đây là giấy tờ bảo lãnh rằng tất cả thuế và phí sẽ được thanh toán.		Phí nhỏ hoặc phí cố định hàng năm.

- Ước tính mỗi 1 USD thuế có thể dẫn tới 1,50–2 USD tăng giá bán lẻ cuối cùng
- Hầu hết các đơn hàng may mặc xuất khẩu từ Việt Nam là FOB (freight-on-board), nên các công ty xuất khẩu nội địa không trực tiếp chịu thuế phát sinh. Tuy nhiên, họ thường chia sẻ chi phí này với đối tác thông qua việc giảm giá bán FOB. Chúng tôi ước tính, với thuế đối ứng, các công ty may mặc Việt Nam có thể phải chịu **25-50%** giá trị phần thuế tăng thêm – tùy vào sản phẩm và khả năng thương thảo với khách hàng.

Liên Hệ

Phòng Nghiên cứu & Phân tích

Phòng Nghiên cứu & Phân tích

+84 28 3914 3588

research@vietcap.com.vn

Ngân hàng, Chứng khoán & Bảo hiểm

- Huỳnh Thị Hồng Ngọc, Trưởng phòng, ext 138
- Vũ Thế Quân, Phó Trưởng phòng, ext 364
- Hồ Thu Nga, Chuyên viên, ext 516

Hàng tiêu dùng

Hoàng Nam, Giám đốc, ext 124

- Bùi Xuân Vĩnh, Chuyên viên cao cấp, ext 584
- Lý Phúc Thanh Ngân, Chuyên viên cao cấp, ext 532
- Nguyễn Thảo Nguyên, Chuyên viên, ext 268

Giám đốc

Hoàng Nam, ext 124

Bất động sản

- Lưu Bích Hồng, Trưởng phòng cao cấp, ext 120
- Phạm Nhật Anh, Chuyên viên cao cấp, ext 149
- Thân Như Đoàn Thực, Chuyên viên cao cấp, ext 174

Dầu khí & Điện

Đinh Thị Thùy Dương, Phó Giám đốc, ext 140

- Đỗ Công Anh Tuấn, Chuyên viên, ext 181
- Dương Tấn Phước, Chuyên viên, ext 135
- Phạm Phú Lộc, Chuyên viên, ext 549

Vĩ mô

Hoàng Thúy Lương, Trưởng phòng cao cấp, ext 368

- Đào Minh Quang, Chuyên viên, ext 368

Công nghiệp & Cơ sở hạ tầng

- Nguyễn Thảo Vy, Trưởng phòng cao cấp, ext 147
- Nguyễn Thị Ngọc Hân, Chuyên viên, ext 149
- Hoàng Gia Huy, Chuyên viên, ext 526

Khách hàng cá nhân

Vũ Minh Đức, Phó Giám đốc, ext 363

- Nguyễn Quốc Nhật Trung, Trưởng phòng, ext 129
- Tống Hoàng Trâm Anh, Chuyên viên cao cấp, ext 363
- Lê Hải Đăng, Chuyên viên, ext 570
- Võ Phan Hồng Kiệt, Chuyên viên, ext 470

Phòng Tư vấn Đầu tư và Phòng Giao dịch Chứng khoán – Khách hàng tổ chức

Anthony Le

Giám đốc

Phòng Giao dịch Chứng khoán – Khách hàng tổ chức

+84 28 3914 3588, ext 525

Châu Thiên Trúc Quỳnh

Giám đốc Điều hành

Phòng Tư vấn Đầu tư

+84 28 3914 3588, ext 222