

Thứ Hai, 27/03/2017 02:35

[Thương mại điện tử: Cơ hội đưa hàng Việt đến thị trường Mỹ \[1\]](#)



Dù được xem là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam nhưng việc xuất khẩu hàng sang Mỹ vẫn gặp khá nhiều rào cản, nhất là với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tận dụng lợi thế của lĩnh vực thương mại điện tử, việc đăng bán hàng trên Amazon được xem là một trong những hướng đi tốt để giải bài toán này.

Xuất khẩu hàng Việt Nam sang Mỹ - khó khăn chồng khó khăn

Theo thống kê từ Tổng cục Hải quan, Mỹ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong năm 2016 kim ngạch tăng 15% lên 38,5 tỷ USD so với năm trước. Mặc dù đã có nhiều dấu hiệu đáng mừng, tuy nhiên, vấn đề xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Mỹ chưa bao giờ dễ dàng với vô số các rào cản như: năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam còn khá yếu, thiếu vốn, cước phí xuất khẩu cao, gặp nhiều khó khăn trong hệ thống pháp luật thương mại, hàng rào kỹ thuật, khâu chuyển hàng khá tốn thời gian... Đặc biệt, quyết định rút khỏi TPP của Mỹ được Tổng thống Donald Trump ký vào tháng 1/2017 vừa qua cũng gây nhiều ảnh hưởng xấu đến việc xuất khẩu hàng từ nước ta sang quốc gia này.

Ngoài ra, rủi ro trong xuất khẩu hàng hoá vào thị trường Mỹ cũng đang khiến nhiều doanh nghiệp đau đầu hiện nay. Tùy theo từng mặt hàng mà sẽ có những rủi ro riêng khác nhau nhưng đều điểm chung là: tổn thất trong quá trình vận chuyển, hàng không được kiểm định, hư hỏng trong quá trình lưu kho...

Amazon được xem là kênh xuất khẩu hiệu quả cho những doanh nghiệp vừa và nhỏ

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tới 97% tổng số DN tại Việt Nam, với 51% lực lượng lao động và chiếm tới hơn 40% GDP. Vì số lượng quá lớn nên dễ xảy ra tình trạng nguồn cung tăng cao, sức cạnh tranh lớn và nhiều đơn vị sẽ phải đóng cửa nếu không tìm hướng đi mới cho mình mà chỉ quẩn quanh ở sân nhà.

Để khắc phục những khó khăn trên, việc tìm cho mình những hướng đi mới nhằm mở rộng thị trường là vô cùng cần thiết. Theo ông Đạt Phạm đại diện Fado.vn cho biết, TMĐT là kênh xuất khẩu trực tuyến đem đến cơ hội thành công cao vì đây là kênh bán hàng không có giới hạn về địa lý, lượng khách hàng khổng lồ và mức chi phí thấp. Mỹ là quốc gia ứng dụng TMĐT lớn nhất thế giới, chính vì vậy để tiếp cận người tiêu dùng ở nước này, cách hay nhất là chọn cho mình một kênh bán hàng phù hợp như Amazon. Với chương trình “Fulfillment by Amazon”, Amazon có khả năng tạo điều kiện cho những người bán chuyển hàng hóa đến các trung tâm chứa hàng của Amazon ở nhiều nơi trên khắp thế giới. Trong khi nhiều doanh nghiệp ở các nước xuất khẩu khác trên thế giới, đa phần là các nước đang phát triển vẫn chưa theo kịp xu hướng này thì là cơ hội cho các đơn vị sản xuất ở nước ta hãy nắm bắt cơ hội để vươn ra toàn cầu. Là đơn vị hoạt động phát triển mạng lưới hỗ trợ những sản phẩm chất lượng cao của Việt Nam tiến vào thị trường Mỹ thông qua sàn giao dịch quốc tế Amazon.com, Fado.vn đã đưa khoảng 100 loại sản phẩm của Việt Nam lên bán trên Amazon.

Dù khá tiềm năng nhưng hiện vẫn có rất ít các đơn vị, doanh nghiệp của Việt Nam khai thác việc bán hàng trên Amazon. Số còn lại vẫn đang loay hoay vì sự bất đồng ngôn ngữ, thiếu hiểu biết về người tiêu dùng, chi phí vận chuyển cao, thủ tục giao thương rắc rối...

Nhằm tháo gỡ những khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp, tháng 5 tới đây Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM) chủ trì phối hợp cùng Cục TMĐT và CNTT, Cục Xuất Nhập Khẩu, Cục Xúc tiến Thương mại cùng các đơn vị liên quan tổ chức Hội thảo “Xuất Nhập Khẩu hàng hoá trực tuyến” với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp Việt tăng khả năng cạnh tranh hội nhập sâu rộng.

Nguyễn An

Nguồn: Báo điện tử VnMedia

Thương Mại: [Thương Mại Điện Tử](#) [2]

Source URL: <http://thuongmai.vn/thuong-mai-dien-tu-co-hoi-dua-hang-viet-den-thi-truong-my.html>

Links:

[1] <http://thuongmai.vn/thuong-mai-dien-tu-co-hoi-dua-hang-viet-den-thi-truong-my.html>

[2] <http://thuongmai.vn/thuong-mai/thuong-mai-dien-tu.html>