



TV LCD R7



Đường dây nóng: hotnews@vasc.com.vn Tel HN: (04) 772 | Đặt VietNamNet thường trực

ENGLISH | Toà soạn và trị sự

Tìm kiếm:

TRANG NHẬT

Chính trị

Xã hội

Kinh tế

Chính sách

Tài chính

Kinh doanh

Thị trường

Việc làm

Thể giới

Quốc tế

Văn hoá

Giải trí

NEW Thể thao

CNTT - Viễn thông

Khoa học - Sức khoẻ

Giáo dục

Tuyển sinh

Phóng sự - Ký sự

Lãnh đạo trong kỷ nguyên mới

Tin Tức ONLINE

Vận hội mới, tầm nhìn mới

Nhận định

Thư Hà Nội

DIỄN ĐÀN

TOÀ SOẠN & BẠN ĐỌC

Bàn tròn trực tuyến

VietNamNet TRỰC TUYẾN

Dịch vụ truyền thông

Xem VietNamNet TV

Thể giới Ảnh

Vinh Danh Nước Việt

CHUYÊN SAN

Netmode

Giai điệu xanh

Người viễn xứ

Xuất nhập khẩu

Ô tô

Gia đình

CÂU LẠC BỘ

Liên kết nhanh

Xuất khẩu sang Mỹ: phát triển nhanh và liên tục

16:30' 20/06/2005 (GMT+7)

Kim ngạch xuất khẩu của VN vào Mỹ liên tục tăng nhanh trong những năm qua, đặc biệt từ sau Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ vào cuối năm 2001.

Nếu như trước năm 2001, kim ngạch xuất khẩu vào Mỹ chưa đến 1 tỷ USD thì đến năm ngoái con số này đã lên đến 5,2 tỷ USD, và trong năm nay dự kiến sẽ đạt khoảng 5,7-5,9 tỷ USD.

Gần đây, tình hình xuất khẩu gặp khá nhiều khó khăn, nhất là những rào cản thương mại như các vụ kiện bán phá giá. Tuy nhiên, những ngành xuất khẩu chủ lực của VN vẫn không ngừng tìm kiếm cơ hội mở rộng con đường vào thị trường này.

Vẫn nhiều triển vọng

Nổi lên như một ngành xuất khẩu đầy tiềm năng là ngành chế biến gỗ với kim ngạch xuất khẩu năm ngoái đã vượt qua ngưỡng 1 tỷ USD, trong đó thị trường Mỹ đạt hơn 370 triệu USD và đang trở thành thị trường mục tiêu lớn nhất của đồ gỗ xuất khẩu VN. Theo Thương vụ VN tại Mỹ, dự báo kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của VN vào Mỹ còn tiếp tục tăng mạnh, ước đạt từ 500-550 triệu USD Mỹ trong năm nay.



Đồ gỗ xuất khẩu

Theo cơ quan thương vụ, đồ gỗ xuất khẩu của VN vào Mỹ đã có điều kiện tăng nhanh do thuế suất nhập khẩu của Mỹ chỉ còn từ 0-3%. Mặt khác, các nhà nhập khẩu Mỹ đang tìm đến VN như một địa chỉ cung cấp đồ gỗ ở châu Á để không quá tập trung vào nguồn cung cấp từ Trung Quốc dẫn đến việc bị áp thuế chống bán phá giá. Tuy xuất khẩu đồ gỗ của VN tăng nhanh nhưng vẫn chiếm chưa đến 2% tổng kim ngạch nhập khẩu đồ gỗ của Mỹ.

Theo Hiệp hội Chế biến gỗ, bên cạnh việc sử dụng đồ gỗ thuần túy thì một xu hướng đang gia tăng là sử dụng đồ gỗ có thêm những chi tiết bằng vật liệu khác như kim loại, nhựa, da, vải...

Mặt khác, thị trường tiêu thụ đồ gỗ ở Mỹ cũng có xu hướng gia tăng dòng sản phẩm trung bình và cao cấp. Các doanh nghiệp tập trung khai thác dòng sản phẩm này sẽ tránh phải cạnh tranh với hàng cấp thấp của Trung Quốc, đồng thời giảm nguy cơ bị xem xét về bán phá giá.

Tương tự như đồ gỗ, mặt hàng giày dép VN cũng đang có nhiều cơ hội do các nhà nhập khẩu Mỹ tìm thêm các nguồn cung cấp khác để không bị phụ thuộc vào Trung Quốc vốn đang chiếm thị phần quá lớn về giày dép nhập khẩu của nước này. Lâu nay, thị trường xuất khẩu chính của giày dép VN vẫn là các nước Liên hiệp châu Âu (EU).

**TIN VẤN**

Công ty Motorola VN vừa cho biết đã thông qua Phòng Công nghiệp & Thương mại VN (VCCI) tài trợ 100 điện thoại C113a (có sẵn sim Vinaphone) và 150.000đ trong tài khoản) cho các DN có quy



Giá vàng Ngoại tệ Chứng Khoán

Chính sách

- Thị trường bán lẻ, sức ép đối với DN trong nước

Tài chính

- Thị trường trong tuần: diễn biến phức tạp
- Thụy Sĩ giúp đào tạo đánh giá rủi ro tài chính

Kinh doanh

- Chúng tôi hài lòng với mức thuế đánh vào ô tô cũ

Thị trường

- Thị trường trong tuần: diễn biến phức tạp

ĐẶT VÉ TRÊN MẠNG
GIÁ ƯU ĐÃI HƠN

BỘ GIÁO DỤC & ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐHDL VĂN LANG
CHƯƠNG TRÌNH
MBA
CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ
DU LỊCH - KHÁCH SẠN

We net the time
http://english.vietnamnet.vn

**Harvard Alumni
Forum**

**THÔNG TIN
CẦN BIẾT**

mua bán - rao vặt
raovat.vietnamnet.vn



**SINH VIÊN
KHỞI NGHIỆP**

www.dddn.com.vn

**THÔNG TIN CẦN
BIẾT QUA TIN
NHẮN**

* **Hãy nhấn tin tới 997 theo các định dạng:**

- VANG** : để biết giá vàng
- TG** : để biết tỉ giá ngoại tệ
- CK** : xem thông tin chứng khoán
- TT** : tin thời tiết

- * Phí dịch vụ: 1000đ/tin nhắn thành công.
- * Số điện thoại hỗ trợ khách hàng: 18001255.



**Công ty
Viễn thông Quốc tế
Vietnam Telecom International**

Tuy vậy, tốc độ tăng trưởng khá nhanh của xuất khẩu giày dép VN vào Mỹ trong một hai năm gần đây cho thấy cơ hội khá lớn cho các doanh nghiệp đối với thị trường này. Dù chỉ mới chiếm 2% thị phần nhập khẩu trên thị trường Mỹ nhưng xét về tốc độ, mức tăng trưởng bình quân của giày dép VN là 40-50%/năm; kim ngạch xuất khẩu vào Mỹ trong năm ngoái đã đạt đến 500 triệu USD Mỹ, chỉ đứng sau dệt may và thủy sản.



Giày xuất khẩu.

Phần lớn giày dép xuất khẩu của VN vào Mỹ hiện vẫn là hàng gia công cho các nhãn hiệu nổi tiếng nước ngoài. Theo các chuyên gia trong ngành, các doanh nghiệp nhỏ và vừa của VN cần hình thành các chuỗi liên kết để có thể nhận được các đơn hàng lớn của Mỹ, đồng thời cần hướng đến sản xuất các mặt hàng cao cấp và tận dụng lợi thế về tay nghề, giá nhân công rẻ để có giá bán cạnh tranh.

Ở các ngành hàng chủ lực khác như dệt may, thủy sản... hiện đang gặp nhiều khó khăn trong việc xuất khẩu vào thị trường Mỹ. Ở mặt hàng dệt may, VN vẫn đang còn chịu hạn ngạch nên cạnh tranh vất vả hơn với các nước thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã thoát khỏi sự áp đặt này. Đặc biệt là Trung Quốc, từ sau ngày 1-1-2005 - thời điểm bãi bỏ chế độ hạn ngạch - với thị phần gia tăng nhanh chóng, đã hầu như khống chế thị trường.

Chú ý luật lệ

Không chỉ đối phó với vấn đề cạnh tranh thị trường, theo các chuyên gia kinh tế, các doanh nghiệp VN cần hết sức quan tâm về luật lệ, các quy tắc thương mại khi làm ăn với Mỹ.

Luật pháp chi phối môi trường kinh doanh ở Mỹ, và các doanh nghiệp thường có thói quen kiện tụng, đưa nhau ra tòa để giải quyết các tranh chấp thương mại. Tại một hội thảo gần đây về quan hệ thương mại doanh nghiệp Việt-Mỹ, luật sư Ross Meador, Chủ tịch Công ty Rogers & Meador, cho rằng các doanh nghiệp cần lưu ý đến việc soạn thảo các hợp đồng và nên nhờ đến các luật sư tư vấn để hạn chế những tranh chấp cũng như tránh bị thiệt hại từ những quan hệ thương mại được điều chỉnh bởi hợp đồng.

Theo bà Lee Baker, cố vấn pháp luật Hội đồng Thương mại Việt-Mỹ, khi ký hợp đồng với đối tác Mỹ, các doanh nghiệp Việt Nam nên ký hợp đồng ngắn hạn, đảm bảo hợp đồng có thể tái tục và được sửa đổi điều khoản; xác định chọn luật nào, trọng tài nào để xử lý trong trường hợp có tranh chấp; nên chọn các quy định phán quyết của tòa án Mỹ vì các quy định phán quyết của tòa án Việt Nam có thể gặp khó khăn khi buộc các doanh nghiệp Mỹ thi hành.

Cũng theo các chuyên gia về pháp luật, một vướng mắc khác mà doanh nghiệp hay gặp là thủ tục hải quan khi xuất hàng vào thị trường Mỹ. Phần lớn những trục trặc về thủ tục này rơi vào trường hợp doanh nghiệp chưa biết cách điền vào tờ khai, khai không đúng số lượng, chi tiết về hàng hóa trong bảng kê... Theo các chuyên gia, doanh nghiệp cần tìm nhà môi giới hải quan chuyên nghiệp thông qua sự giới thiệu của các doanh nghiệp có kinh nghiệm.

Đối với tranh chấp thương mại, các chuyên gia pháp luật cũng cho rằng đó là điều bình thường trong thương mại quốc tế.

Thế giới

- Thị trường trong tuần: diễn biến phức tạp
- Những nền kinh tế cạnh tranh nhất thế giới



TIÊU ĐIỂM



Sành điệu với hoa cao cấp



Các công ty được ca ngợi nhất năm 2006 (phần II)



Đàm phán Việt - Mỹ về WTO sắp về đích



6 loại xe việt da xịn giá dưới 35.000USD



Phi trông xe ô tô có thể đến 5 triệu đồng/tháng



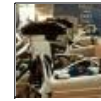
Người vợ nhân ái của Bill Gates



Ông Trần Đăng Tuấn "mô xe" việc VTV thua thầu



Những cách khởi nghiệp với 30 triệu đồng



Giá ô tô trong nước sẽ giảm 20%



10 loại đồng nghiệp không ai muốn gần



Trước các tình huống dẫn đến kiện tụng bán phá giá, các chuyên gia pháp luật khuyên rằng các doanh nghiệp cần bình tĩnh và nên tích cực hợp tác khi bị điều tra. Mọi việc đều phải căn cứ vào các quy định pháp lý. Hơn nữa, chính phủ ở nước tiến hành điều tra cũng còn cân nhắc lợi ích của người tiêu dùng nước họ bởi những người này gián tiếp bị thiệt hại một khi các mặt hàng nhập khẩu bị đánh thêm thuế chống bán phá giá.

Kim ngạch thương mại hai chiều

(Đvt: triệu

USD)

Năm	Việt Nam xuất sang Mỹ	Việt Nam nhập từ Mỹ	Tổng kim ngạch
2004	5.275,8	1.163,4	6.439,2
2003	4.554,9	1.324,4	5.879,3
2002	2.394,8	580,0	2.974,8
2001	1.053,2	460,4	1.513,6
2000	821,3	367,5	1.188,8
1999	608,4	291,5	899,9
1998	554,1	273,9	828,0
1997	388,4	286,7	675,1
1996	331,8	616,6	948,4
1995	199,0	252,3	451,3
1994	50,5	172,9	223,4

Nhà xuất khẩu nói về thị trường Mỹ

Ông **Trần Quốc Mạnh**, Phó Chủ tịch Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TP.HCM (HAWA), Tổng giám đốc Công ty Saigon - Daklak (Sadaco)

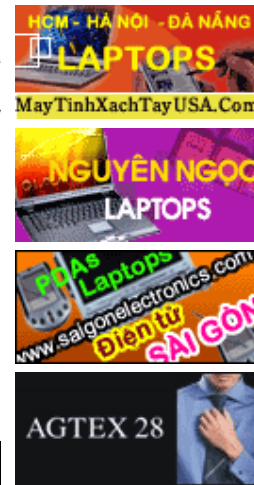
Nên tính đến việc hợp tác với doanh nghiệp Mỹ

Các sản phẩm đồ gỗ do Việt Nam cung cấp hiện khá phù hợp với sở thích của người tiêu dùng Mỹ. Đó là các mặt hàng trung và cao cấp được làm từ loại gỗ cứng với nguồn nguyên liệu của chính nước Mỹ và khu vực Bắc Mỹ, được chứng nhận về an toàn cho rừng (SFC), nên rất được người tiêu dùng nước họ ưa chuộng.

Quy mô của phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn nhỏ bé, vì vậy theo tôi, nên liên kết với nhau để có khả năng đáp ứng các đơn hàng lớn của Mỹ. Mặt khác, các doanh nghiệp cũng cần chú ý việc đảm bảo chất lượng, giá cả tương xứng với chất lượng, kèm theo đó là xây dựng thương hiệu. Bởi vì, dù sao ngành gỗ Việt Nam chỉ mới thâm nhập thị trường Mỹ gần đây, do đó các yếu tố nói trên rất cần thiết để tạo thuận lợi cho việc xuất khẩu vào thị trường này lâu dài.

Về việc làm ăn lâu dài ở thị trường Mỹ, tôi nghĩ nên tính đến khả năng hợp tác với họ. Trước hết, các nhà sản xuất đồ gỗ của Việt Nam có thể nhờ tư vấn từ các chuyên gia của Mỹ để đi đúng hướng. Họ có thể tư vấn về lựa chọn khách hàng, về kỹ thuật, về quản lý... Không ai am hiểu bằng chính người nước sở tại.

Kể đến là hợp tác với ngay cả nhà sản xuất của Mỹ. Các doanh nghiệp Việt Nam có thể nhận gia công cho họ, từ gia công chi tiết, bộ phận, tiến đến gia công toàn bộ. Phần còn lại là các nhà sản xuất của Mỹ sẽ tổ chức việc phân phối.



QUẢNG CÁO

Thứ ba là hợp tác với các nhà cung cấp nguyên liệu của Mỹ để sử dụng nguyên liệu của chính nước họ, phù hợp với yêu cầu của thị trường này. Và cuối cùng là hợp tác với nhà mua hàng, kể cả nhà phân phối sỉ lẫn hệ thống bán lẻ.

Ông Đỗ Hà Nam, Phó tổng giám đốc Công ty Xuất nhập khẩu Intimex - Bộ Thương mại

Nông sản gặp thuận lợi ở thị trường Mỹ

Một số mặt hàng nông sản của Việt Nam như tiêu, cà phê... có nhiều thuận lợi khi xuất khẩu vào các thị trường như Mỹ hay EU. Sở dĩ như vậy vì đây không phải là các mặt hàng truyền thống của họ, không bị gây khó khăn bởi nhà sản xuất nước sở tại. Về cạnh tranh, các mặt hàng nông sản của Việt Nam có nhiều lợi thế do giá rẻ hơn so với các nước xuất khẩu khác cùng đi vào thị trường này.

Mặt khác, việc xuất các mặt hàng dưới dạng nguyên liệu thường dễ dàng hơn. Thị trường chỉ trở nên khó tính đối với các sản phẩm đã qua chế biến. Dù vậy, các doanh nghiệp Việt Nam hiện cũng đang nâng dần tỷ trọng loại mặt hàng đã qua tinh chế, chẳng hạn tiêu sạch, cà phê chất lượng cao... để gia tăng giá trị xuất khẩu. Tất nhiên, các mặt hàng này phải chịu sự kiểm tra khá gắt gao. Ví dụ ở Mỹ có tiêu chuẩn ASTA là tiêu chuẩn để kiểm tra về vi sinh đối với các mặt hàng nông sản, thực phẩm chế biến.

Điều đáng lưu ý đối với doanh nghiệp Việt Nam là việc tôn trọng các luật lệ buôn bán quốc tế khi tham gia xuất khẩu. Một số doanh nghiệp buôn bán chưa thực sự chuyên nghiệp. Chẳng hạn, khi có biến động về nguồn thu mua hàng trong nước, các doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng không giao hàng đúng hạn, chất lượng hàng không đảm bảo như cam kết dẫn đến ảnh hưởng uy tín chung.

(Theo Thời báo Kinh tế SG)



Gửi tin qua Mobile



Gửi tin qua E-mail



In tin



Gửi phản hồi

CÁC TIN KHÁC:

- Cánh cửa mở từ hai phía (20/06/2005)
- TP.HCM chuyển đổi đầu tư ra các tỉnh lân cận (20/06/2005)
- Boeing - nhà máy lớn nhất thế giới (20/06/2005)
- Đầu tư ra nước ngoài tăng mạnh (20/06/2005)
- Ba thể hệ doanh nghiệp Mỹ tại Việt Nam (19/06/2005)
- Phá thế độc quyền đăng kiểm xe cơ giới (19/06/2005)
- Các mục tiêu kinh tế trong chuyến thăm Mỹ của Thủ tướng (19/06/2005)
- Kết thúc vòng đàm phán gia nhập WTO thứ 8 với Mỹ (19/06/2005)
- Bước ngoặt mới đối với khu kinh tế Dung Quất (19/06/2005)
- Thực hiện thí điểm thông quan điện tử (19/06/2005)
- "DN Mỹ chỉ tới khi thấy cơ hội rõ ràng" (19/06/2005)
- Chi phí quá cao hạn chế khả năng thu hút đầu tư (18/06/2005)
- Chuyển đi tiếp thị hình ảnh doanh nghiệp VN trên đất Mỹ (18/06/2005)
- Chuyển thành khu kinh tế: sức sống mới cho Dung Quất (18/06/2005)

×EM TIẾP×

[TRỞ VỀ ĐẦU TRANG](#)

Từ khoá:

Tìm kiếm

[Trang nhất](#) | [Mail](#) | [Weblinks](#) | [CÂU LẠC BỘ](#) | [Liên hệ Quảng cáo](#) | [ENGLISH](#)