TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

# Doanh nghiệp Mỹ tìm đường rời Trung Quốc

09:53 06/12/2019

Hơn một nửa doanh nghiệp quy mô trung bình ở Mỹ đang tìm cách đa dạng hóa chuỗi cung ứng, đến những nơi khác ngoài Trung Quốc.

Các bluechip của Mỹ như Caterpillar, Deere và các công ty tiêu dùng như hãng đồ chơi Hasbro, Roomba - nhà sản xuất iRobot, đều bị ảnh hưởng nặng nề bởi căng thẳng thương mại Mỹ - Trung.

Nhiều công ty quy mô trung bình đã bắt đầu chuyển chuỗi cung ứng sang các khu vực khác ở châu Á và bán hàng nhiều hơn cho các nước khác để bù vào những gì không thể bán cho Trung Quốc.

Đây là kết quả khảo sát do Ngân hàng Umpqua, trụ sở chính tại Portland, bang Oregon (Mỹ) vừa công bố hôm thứ tư. Ngân hàng này đã khảo sát 550 CEO tại các công ty có doanh số hàng năm từ 10 triệu đến 500 triệu USD vào tháng 10. Theo đó, 72% cảm thấy không chắc chắn về tương lai của doanh nghiệp họ do căng thẳng thương mại với Trung Quốc.




*Khu vực bán hàng Mỹ nhập khẩu tại một siêu thị ở Thượng Hải, Trung Quốc (Ảnh: Reuters)*

Hơn một nửa cho biết đang tìm cách đa dạng hóa chuỗi cung ứng, tại Mỹ và các thị trường quốc tế khác ngoài Trung Quốc. Gần 20% đang tìm kiếm khách hàng mới ở các thị trường khác, chủ yếu châu Âu và các khu vực khác ở châu Á, Mỹ Latinh và ngay tại Mỹ.

Dale Darling, Nhà sáng lập kiêm Chủ tịch Summit Premium Tree Nuts, một khách hàng của Umpqua, nói với CNN Business rằng vài năm trước, Trung Quốc là thị trường lớn nhất của công ty. Nhưng thuế quan đã thay đổi điều đó. Thuế mà Trung Quốc áp lên hạnh nhân và các loại hạt khác từ Mỹ đã tăng từ 15% đến 50%.

Vì vậy, công ty đã phải tìm kiếm khách hàng mới để bù đắp doanh số bị mất tại Trung Quốc. Họ bán thêm hạnh nhân, quả óc chó, quả hồ đào và quả phỉ cho Ấn Độ, Trung Đông và Tây Ban Nha.

Giám đốc ngân hàng Umpqua, Tory Nixon, cho biết các công ty cỡ trung bình như Summit Premium Tree Nuts nhanh nhẹn hơn các công ty lớn hơn trong nhóm Fortune 500. Vì vậy, ông không ngạc nhiên khi biết một số khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng đang tìm kiếm các quốc gia khác để sản xuất hàng hóa và nhắm mục tiêu thị trường tiêu thụ mới.

Nixon nói thêm rằng quyết định đa dạng hóa khỏi Trung Quốc ít liên quan đến chính trị và chiến tranh thương mại, mà liên quan nhiều hơn đến những bất lợi về sản xuất và tiêu thụ tại nước này mà hàng Mỹ gặp phải.

"Chi phí lao động đã tăng lên ở Trung Quốc trong nhiều năm và cũng đã có một số vấn đề trong kiểm soát chất lượng," ông nói.

Dale Darling đồng quan điểm. Ngay cả trước cuộc chiến thương mại, Trung Quốc đã khiến nông dân Mỹ phải tùy chỉnh theo nhiều yêu cầu và quy định. "Đã có nhiều rào cản hơn ở Trung Quốc. Cũng mất nhiều thời gian hơn để được trả tiền. Trung Quốc đã làm mọi thứ trở nên phức tạp hơn. Bây giờ, cuộc chiến thương mại càng thắt chặt mọi thứ", Darling nói.

Đó là lý do tại sao các công ty tầm trung phải nhanh nhẹn. Nixon cho biết các công ty tầm trung có thể di chuyển nhanh hơn so với các đối thủ lớn hơn bởi vì CEO, CFO và các giám đốc điều hành cấp cao khác của họ hiểu biết cặn kẽ hơn về chi tiết của tổ chức.

Tuy nhiên, Nixon nói ông rất ngạc nhiên khi phát hiện từ cuộc khảo sát là nhiều công ty tầm trung của Mỹ cho biết rất muốn đón nhận châu Âu như một khách hàng lớn hơn, để bù đắp doanh số bị mất từ Trung Quốc.

Ông suy đoán rằng các công ty Mỹ vẫn xem châu Âu là một khu vực tương đối ổn định, gần gũi hơn châu Á. Và điều đó có thể bù đắp cho những lo ngại về Brexit và tăng trưởng chậm chạp ở Đức.

**Theo Vnexpress**