

Tăng cường đào tạo thực chiến cho doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến

16:24 11/09/2026

Việt Nam đang từng bước tham gia sâu hơn vào các mô hình xuất khẩu thương mại điện tử xuyên biên giới (TMĐT XBG) hay còn gọi là xuất khẩu trực tuyến. Theo số liệu được công bố tại Diễn đàn Thương mại điện tử xuyên biên giới năm 2025, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu qua thương mại điện tử năm 2025 ước đạt 78%, đưa tổng giá trị xuất nhập khẩu qua kênh này lên khoảng 4,45 tỷ USD.

Như vậy có thể thấy TMĐT XBG đang là xu hướng xuất khẩu mới, từng bước trở thành một phương thức để doanh nghiệp tiếp cận và tổ chức hoạt động kinh doanh tại thị trường quốc tế. Tuy nhiên điều này cũng đặt ra yêu cầu cho doanh nghiệp Việt Nam chủ động nâng cao năng lực ứng dụng TMĐT XBG, nắm vững pháp lý thị trường nhập khẩu, chuẩn hóa sản phẩm và từng bước làm chủ các khâu từ tiếp cận thị trường, bán hàng đến logistics và xây dựng thương hiệu ở nước ngoài.

Các mô hình TMĐT xuyên biên giới ngày càng đa dạng

Trên thế giới, các mô hình TMĐT xuyên biên giới ngày càng đa dạng, tùy thuộc vào thị trường, nền tảng, nhóm khách hàng và năng lực vận hành của doanh nghiệp. Từ các sàn TMĐT quốc tế, sàn TMĐT nội địa, nền tảng B2B, website bán hàng trực tiếp đến mô hình kết hợp nội dung, livestream và TMĐT, kho ngoại quan... doanh nghiệp có nhiều lựa chọn để đưa sản phẩm tiếp cận khách hàng và đối tác nước ngoài.

Một trong những mô hình phổ biến là bán hàng trực tiếp tới khách hàng thông qua các sàn TMĐT quốc tế (Marketplace quốc tế). Với mô hình này, doanh nghiệp đưa sản phẩm lên các nền tảng như Amazon, lựa chọn thị trường mục tiêu và thực hiện các yêu cầu về sản phẩm, thuế, quy định chất lượng và đăng bán. Amazon hiện phát triển hệ thống giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp bán hàng và phân phối xuyên biên giới, trong đó có dịch vụ hoàn thiện đơn hàng FBA, xuất khẩu qua FBA, hoàn thiện đơn hàng từ xa và cửa hàng toàn cầu. Các giải pháp này cho phép doanh nghiệp tận dụng hệ thống kho, hoàn thiện đơn hàng

và mạng lưới phân phối của Amazon để từng bước mở rộng bán hàng sang các thị trường quốc tế.



Khảo sát thực tế mô hình vận hành và hạ tầng phân phối hàng nhập khẩu qua TMĐT XBG tại Khu ngoại quan Trịnh Châu, Trung Quốc

Tại thị trường khu vực châu Á như Singapore, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Đài Loan..., sàn TMĐT Shopee cũng phát triển các giải pháp hỗ trợ người bán mở rộng hoạt động kinh doanh xuất khẩu sang các thị trường nói trên. Mô hình này cho phép doanh nghiệp tận dụng hệ thống nền tảng, thanh toán và logistics của sàn để tiếp cận khách hàng tại các quốc gia khác nhau, phù hợp với những doanh nghiệp có nhu cầu từng bước mở rộng thị trường xuất khẩu trực tuyến tại châu Á.

Trong khi đó, Alibaba.com đại diện cho hướng tiếp cận TMĐT XBG theo mô hình B2B, tập trung kết nối doanh nghiệp xuất khẩu với các nhà nhập khẩu, nhà phân phối và khách hàng doanh nghiệp tại nhiều quốc gia. Thay vì xử lý từng đơn hàng bán lẻ, doanh nghiệp có thể sử dụng nền tảng để giới thiệu năng lực cung ứng, tìm kiếm đối tác và tiếp cận các đơn hàng thương mại có quy mô lớn hơn.

Bên cạnh các nền tảng bán hàng, mô hình kho ngoại quan và kho hàng tại thị trường đích cũng ngày càng được sử dụng nhiều trong TMĐT XBG. Theo mô hình này, hàng hóa được đưa tới kho tại nước ngoài trước khi phát sinh đơn hàng để phân phối tới khách hàng cuối cùng qua TMĐT. Việc đặt hàng hóa gần thị trường tiêu thụ giúp doanh nghiệp chủ động hơn về tồn kho, rút ngắn thời gian

giao hàng và tổ chức hoạt động hoàn tất đơn hàng hiệu quả hơn.

Một xu hướng mới là thương mại điện tử kết hợp nội dung và giải trí (Discovery E-commerce/Shoppertainment), tiêu biểu như TikTok Shop. Thay vì chủ động tìm kiếm sản phẩm trên sàn, khách hàng có thể khám phá sản phẩm thông qua video ngắn, livestream và nội dung do nhà sáng tạo xây dựng (Thương mại điện tử khám phá). Với hoạt động quốc tế, mô hình này mở ra phương thức tiếp cận khách hàng thông qua nội dung bản địa, nhà sáng tạo tại thị trường mục tiêu và hoạt động bán hàng trực tiếp trên nền tảng số.

Như vậy, tùy vào tính chất sản phẩm, thị trường mục tiêu và năng lực vận hành, doanh nghiệp có thể lựa chọn một hoặc kết hợp nhiều mô hình TMĐT XBG khác nhau, từ Marketplace, B2B, B2B2C, website riêng đến nền tảng nội dung và kết hợp với hệ thống logistics tại thị trường đích để tổ chức hoạt động xuất khẩu của mình.

Dư địa lớn nhưng chất lượng sản phẩm vẫn là yếu tố cốt lõi



Bà Lê Hoàng Oanh, Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Bộ Công Thương

Bà Lê Hoàng Oanh, Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Bộ Công Thương tại Lễ công bố Chương trình thúc đẩy xuất khẩu trực tuyến “Beyond Vietnam - Hàng Việt Cất Cánh” trong khuôn khổ Triển lãm Kết Nối Chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế 2026 (Viet Nam International Sourcing 2026) cho biết: “dư địa để doanh nghiệp Việt tận dụng thương mại điện tử nhằm tiếp cận người

tiêu dùng quốc tế vẫn còn rất lớn”.

Tuy nhiên, theo bà Oanh, TMĐT chỉ là phương thức giúp sản phẩm tiếp cận thị trường nhanh hơn. Để phát triển bền vững, doanh nghiệp vẫn cần chuẩn bị đồng bộ về chất lượng hàng hóa, năng lực số, sản phẩm, quy trình vận hành và thương hiệu. “Dù là thương mại điện tử hay thương mại khám phá, chất lượng hàng hóa vẫn là yếu tố cốt lõi. Muốn đi bền vững và chắc chắn thì chất lượng phải được đặt lên hàng đầu”, bà Oanh nhấn mạnh.

Tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp từ trong nước đến thị trường quốc tế



Đoàn làm việc tham quan Kho ngoại quan TMĐT XBG phân phối hàng hoá nhập khẩu tại thị trường Trung Quốc

Thời gian qua, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số đang tập trung hỗ trợ doanh nghiệp, địa phương nâng cao năng lực xuất khẩu qua TMĐT theo hướng kết hợp giữa đào tạo chính sách, pháp lý với đào tạo thực tiễn, khảo sát thị trường và kết nối trực tiếp các chủ thể trong hệ sinh thái. Ở trong nước, Cục đã triển khai các hoạt động đào tạo, tập huấn tại nhiều địa phương, hỗ trợ doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh từng bước tiếp cận và ứng dụng TMĐT trong hoạt động kinh doanh, xây dựng gian hàng trực tuyến, marketing số, thanh toán điện tử, quản trị đơn hàng, quảng bá sản phẩm... hướng đến xuất khẩu trực tuyến.

Không chỉ hỗ trợ từ trong nước, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số xây dựng định hướng tổ chức đưa doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận trực tiếp với thị trường và hệ sinh thái TMĐT xuyên biên giới tại thị trường nước ngoài. Mới đây, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Trung tâm Phát triển thương mại điện tử và Công nghệ số - EComDX) đã triển khai Chương trình đào tạo, khảo sát và kết nối giao thương TMĐT XBG tại tỉnh Hà Nam, Trung Quốc với sự đồng hành của Liên minh Thương mại điện tử xuyên biên giới toàn cầu (ACBC), các đối tác trong nước, quốc tế, các doanh nghiệp trong nước như Tổng công ty Bưu điện Việt Nam (Vietnam Post), IBP Holding, Vietfas... Chương trình được xây dựng với các nội dung từ đào tạo chính sách, pháp lý quốc tế đến đào tạo thực chiến và khảo sát trực tiếp hệ sinh thái TMĐT XBG cũng như kết nối giao thương với các doanh nghiệp TMĐT Trung Quốc, từ đó giúp doanh nghiệp Việt Nam có thêm góc nhìn thực tế về thị trường và cách thức vận hành xuất khẩu trực tuyến.

Trong khuôn khổ chương trình, Đoàn đã được tiếp cận các mô hình xuất khẩu, nhập khẩu qua TMĐT XBG tại Trung Quốc, tìm hiểu hệ thống phân phối, chuỗi cung ứng tại Trung tâm phân phối nông sản nhập khẩu Wanbang lớn nhất Trung Quốc, khảo sát hệ thống siêu thị Dazhang, hạ tầng logistics xuất khẩu TMĐT XBG qua đường sắt từ Việt Nam sang Trung Quốc và tới châu Âu, Nga. Đoàn cũng tiếp cận hệ sinh thái TMĐT XBG thông qua mô hình Kho ngoại quan trong FTZ Trịnh Châu, thăm các công xưởng livestream, sản xuất short video.

Bên cạnh việc đào tạo, khảo sát, doanh nghiệp còn được kết nối với các nhà nhập khẩu, doanh nghiệp vận hành TMĐT, logistics cũng như các đối tác trong hệ sinh thái TMĐT XBG tại Trung Quốc, qua đó có thêm cơ sở để nghiên cứu nắm bắt nhu cầu thị trường, quy định pháp lý về TMĐT tại Trung Quốc, hoàn thiện sản phẩm, bao bì, nhãn mác, xây dựng gian hàng chuẩn bị các phương án về chuỗi cung ứng, logistics cho xuất khẩu trực tuyến sang thị trường Trung Quốc.



Đoàn làm việc tham quan công xưởng livestream tại Trịnh Châu, Trung Quốc

Thời gian tới, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Trung tâm Phát triển Thương mại điện tử và Công nghệ số (EcomDX) sẽ tiếp tục triển khai tổ chức các Khóa đào tạo TMĐT XBG tại Việt Nam cho doanh nghiệp đồng thời tổ chức các Chương trình đào tạo, khảo sát, kết nối TMĐT XBG trực tiếp tại các thị trường lớn như Trung Quốc, EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc..., tập trung hỗ trợ nâng cao năng lực tiếp cận thông tin thị trường, kỹ năng vận hành, chuẩn hóa sản phẩm đồng thời kết nối doanh nghiệp Việt Nam với các nền tảng, đối tác trong hệ sinh thái TMĐT XBG quốc tế; qua đó từng bước hình thành năng lực xuất khẩu trực tuyến cho doanh nghiệp Việt Nam, mở rộng phương thức đưa sản phẩm Việt tiếp cận thị trường quốc tế và khai thác hiệu quả hơn dư địa phát triển của TMĐT XBG.

PV