

CÀ PHÊ CHƯA RANG (HS 090111) – THỊ TRƯỜNG ĐỨC THỐNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

1. Tổng khối lượng và giá trị nhập khẩu

Năm 2016, Đức là nhà nhập khẩu lớn nhất thế giới về sản phẩm cà phê chưa rang (HS090111) của Việt Nam. Trong giai đoạn 2012-2016, trung bình xuất khẩu hàng năm của Việt Nam sang Đức giảm 4% về giá trị. Năm 2016, tổng xuất khẩu các sản phẩm này của Việt Nam sang Đức đạt 289.995 tấn, trị giá 522,626 triệu USD.

2. Các đối thủ cạnh tranh chính

Trong năm 2016, các quốc gia cung cấp cà phê chưa rang lớn nhất của Đức gồm Brazil (chiếm 33% tổng nhập khẩu của Đức), Việt Nam (19,2%), Honduras (9,1%), Colombia (7,3%) và Peru (6,3%). Tuy chiếm vị trí cao về giá trị xuất khẩu, nhưng chỉ có Colombia có tăng trưởng xuất khẩu trung bình năm sang Đức đạt con số 16%/năm trong giai đoạn 2012 – 2016, còn các quốc gia khác đều giảm.

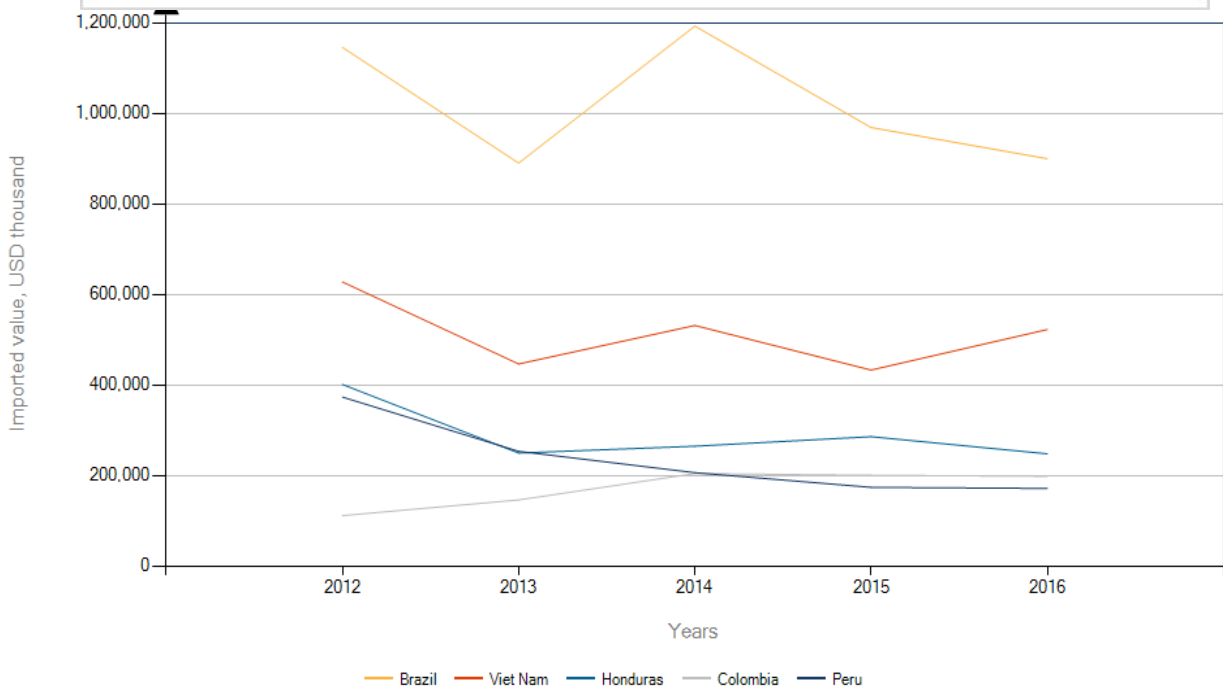
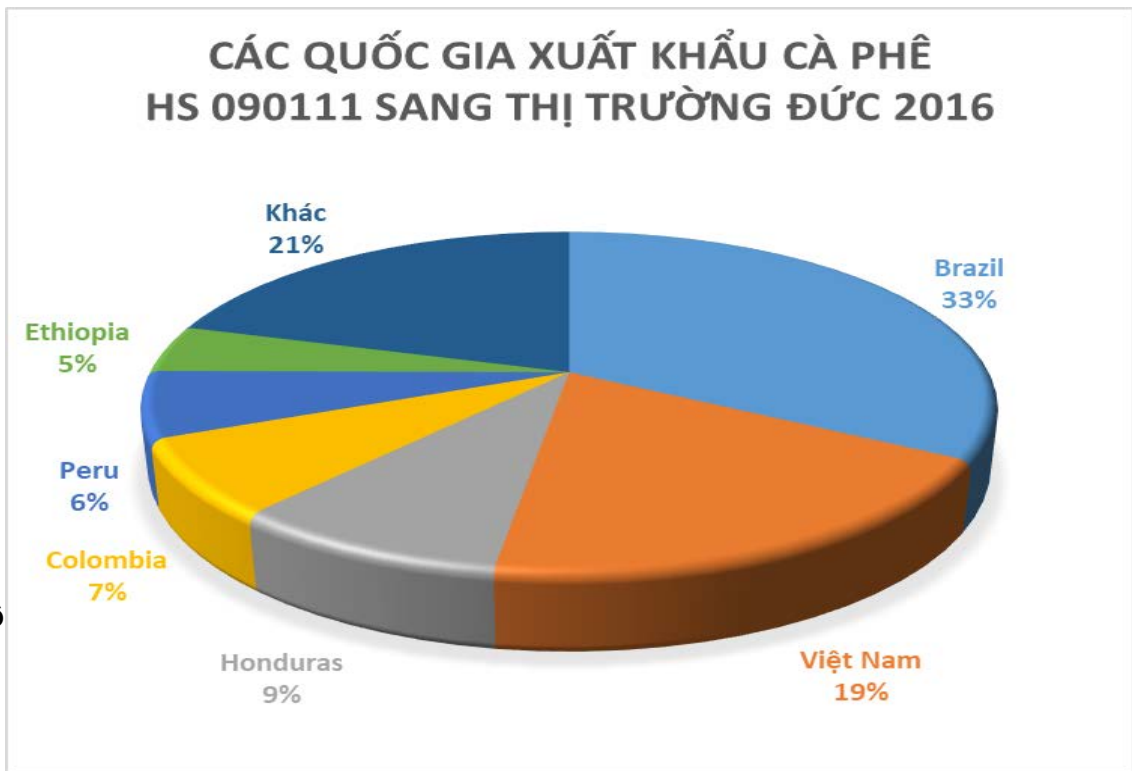
Bảng 1 - Các nhà cung cấp sản phẩm cà phê chưa rang lớn nhất sang thị trường Đức năm 2016

Quốc gia	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	Tăng trưởng về giá trị '12-'16 (%)
Thế giới	2.715,408	1.119.348	-7
Brazil	899,836	368.273	-4
Việt Nam	522,626	289.995	-4
Honduras	247,879	95.131	-8
Colombia	198,107	67.729	16
Peru	171,469	56.156	-18
Ethiopia	120,728	39.509	-10

Nguồn: Trademap (2016)

CÁC QUỐC GIA XUẤT KHẨU CÀ PHÊ HS 090111 SANG THỊ TRƯỜNG ĐỨC 2016

Biểu đồ



Một số nhà xuất khẩu hàng đầu các sản phẩm cà phê của các nước cung cấp chính sang Đức gồm:

- **Brazil**

+ COMEXIM Ltda - Santos, SP

Rua do Comercio , 55 2nd Floor, Santos, SP 11010-141 - Tel: 55-13-2197686 - Fax: 55-13-2192255 - Url: www.comexim.com.br

- + Couto Ferreira Com. e Representacoes Ltda. - Rio de Janeiro, RJ
Av. Rio Branco 50 - Centro, Rio de Janeiro, 20090-002 - Tel: +55 21 223-1332 - Fax: +55 21 233-8250
- + FHS Eastco - Rodrigo Vogel
5555 Anglers Avenue, Suite 20, Hollywood, FL 33312 - Toll-Free: 888-309-7773 - Tel: 954-962-6404 - Fax: 954-962-6403 - URL: www.eastco-food.com
- + Fortuna Rep Com Exterior Ltda
Offices in Holland - Av Jeronimo-Monteiro 1000, Vitoria, Brasil - Tel/Fax: 0031 1720 517528
- + Jaf-Coffee Brokerage - Rio de Janeiro, RJ
Rua Raphael Paixao 180 c/02, Rio de Janeiro, RJ 22790-300 - Tel: (021) 437-2128 - Fax: (021) 437-2513
- **Colombia**
 - + C.I. Old Spanish Main, Ltda
Calle 167 No 43-20, Bogota, Colombia - Tel: 091.678.6819 - Url: www.oldspanishmain.com
 - + Hernando de Bedout - Medellin
Carrera 79 No. 45-35, Medellin, Colombia - Tel: 00574-4133129 - Fax: 00574-4133129
 - + Indiana S.A. - Manizales
Carrera 20 No. 34 - 18, Manizales, CCD Colombia - Tel: (57 68) 842029 - Fax: (57 68) 845050 - Url: www.indiana.com.co
 - + Raphael Espinosa Hnos Y Cia S.C.A. - Bogota
Caalle 26 No. 13-19 (Floors 29-32), S. Fe De Bogota, DC, Colombia - Tel: 57-1-2864100 - Fax: 57-1-2819781
 - + Tango Trading Colombia - Bogota
Carrera 16 A No 79 - 05, Bogota, Colombia - Tel: 571 691 9662 - Fax: 571 257 4115 - Url: www.tangogroup.biz
- **Indonesia**
 - + CV. Sari Hasil Utama - Makassar (Ujung Pandang)
P Jl. S. Poso Lr. 77 No. 1, Makassar, INA- Tel: (62-21) 252-5508 - Fax: (62-04) 11-317009 - Fax: (62-04) 11-312619
 - + NRj Enterprises Co. - Semarang

Puri Anjasmoro A-10/14 Semarang 50144, Semarang, INA- Tel: +62 81 22811272 - Fax: +62 24 7605493

+ Paradise Coffee - Jakarta

Jl. Cikajang no. 36, Jakarta Selatan JKT 12170 - Tel: 62-816-1997640 - Url: www.paradise-coffee.com

+ Primary Exporters - Surabaya

Jl. Rungkut Asri Utara IV/18, Surabaya 60293 Indonesia - Tel: (62)(31) 8701746 - Fax: (62)(31) 8722250 - Fax: (62-04) 11-312619

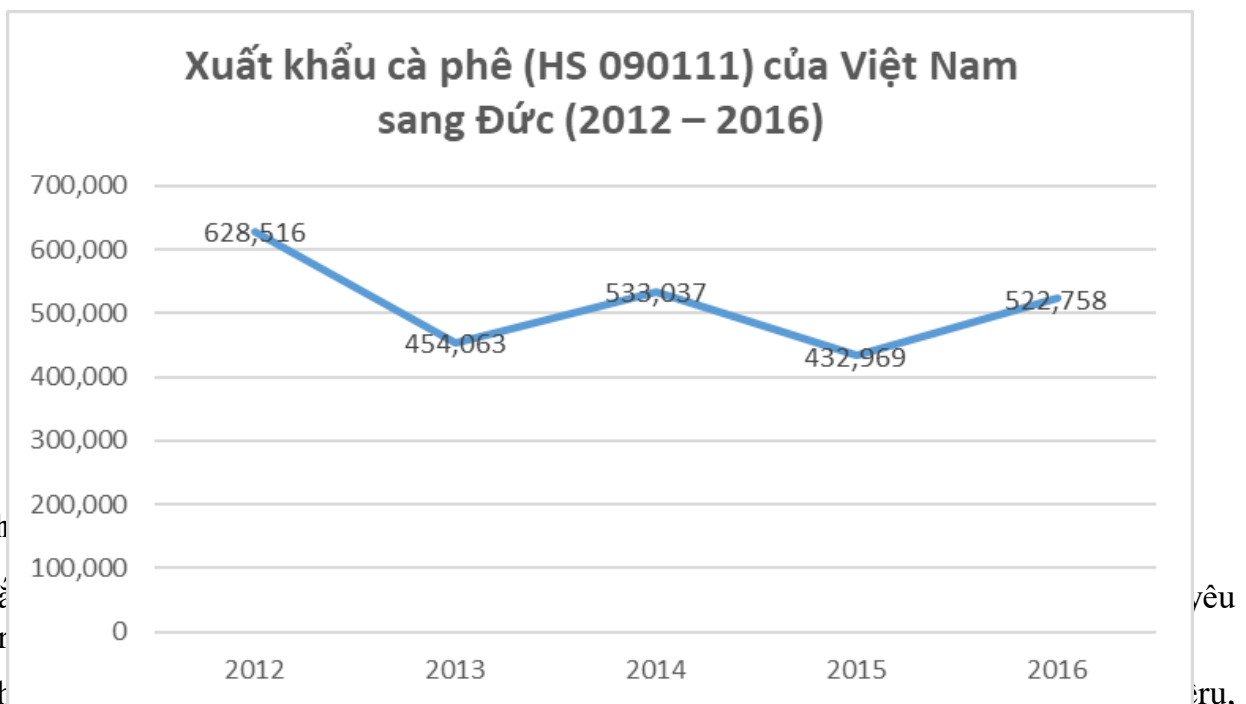
+ Tham khảo thêm tại : <http://www.lucidcafe.com/cafebystate/export.html>

3. Tình hình xuất khẩu cà phê (HS090111) của Việt Nam sang Đức.

Trong nhiều năm qua, Đức luôn là thị trường xuất khẩu cà phê chủ yếu của Việt Nam. Đức cũng là cửa ngõ cho cà phê Việt Nam xâm nhập vào thị trường EU.

Lượng xuất khẩu cà phê của Việt Nam vào Đức sau khi đạt đỉnh vào năm 2012 (với hơn 628,5 triệu USD) thì trở nên không ổn định vào các năm tiếp theo về cả số lượng lẫn giá trị.

Biểu đồ - Xuất khẩu cà phê (HS 090111) của Việt Nam sang Đức (2012 – 2016)



4. Kh

Có g
cầu tr

Tránh

bằng cách tập trung sản xuất hàng chất lượng cao. Không nên chỉ tập trung vào sản xuất hàng giá rẻ.

Tính kiên định và niềm tin là chìa khóa của thành công. Các nhà xuất khẩu nên thiết lập quan hệ kinh doanh lâu dài với khách hàng.

Ngoài ra, hãy tìm tất cả các thông tin có liên quan đến các đối thủ cạnh tranh, thông qua nghiên cứu thị trường, internet, giao tiếp, hội chợ...