

## ÁO KHOÁC NỮ SỢI BÔNG (HS 620432) – ĐỨC THỐNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

### Tổng khối lượng và giá trị nhập khẩu

Trong năm 2006, Đức là nhà nhập khẩu lớn thứ 3 sản phẩm áo khoác nữ sợi bông của Việt Nam sau Hoa Kỳ và Nhật Bản. Việt Nam tăng lượng xuất khẩu trung bình vào Đức là 89% giá trị hàng năm trong giai đoạn 2002 – 2006. Trong năm 2006, tổng số lượng nhập khẩu áo khoác nữ sợi bông của Đức là 2,9 triệu USD, tương đương với khối lượng 205 tấn (trung bình tăng 103% mỗi năm trong giai đoạn 2002 – 2006). Theo dự báo xu hướng nhập khẩu áo khoác nữ sợi bông sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới và đến năm 2010 có thể đạt mức tăng trưởng tối thiểu hàng năm là 25%.

### Đối thủ cạnh tranh chính

Trong năm 2006, 5 nhà cung cấp lớn áo khoác nữ sợi bông cho Đức gồm có: Trung Quốc (40%) Ukraina (4%) Ý (4%) Hà Lan (2%) và Macedonia (2%). Việt Nam đứng thứ 18 trong năm này. Đặc biệt, Trung Quốc gia tăng xuất khẩu áo khoác nữ sợi bông vào Đức rất nhanh, trong giai đoạn 2002 – 2006 mức tăng trung bình hằng năm là 96%. Những quốc gia tăng rất nhanh lượng xuất khẩu sản phẩm áo khoác nữ sợi bông vào Đức là Bỉ với mức tăng trung bình 61 % mỗi năm, theo sau là Bungari 52%. Việt Nam cũng rất thành công, xuất khẩu tăng trung bình là 89% mỗi năm. Trong giai đoạn 2002-2006, những quốc gia xuất khẩu áo khoác nữ sợi bông bị sụt giảm gồm có HongKong (-22%), Hungari (-20%), Slovakia (-17%).

### Những nhà cung cấp chính sản phẩm 620432 vào Đức

	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	Giá trị tăng trung bình % (’02-’06)
Thế giới	408,8	14.113	25
1 Trung Quốc	165,1	8.416	96
2 Ukraina	15,25	432	31
3 Ý	15	146	9
4 Hà Lan	8,3	172	34
5 Macedonia	6,75	181	47
6 Việt Nam	2,9	205	89

Nguồn: Trademap (2008)

Dưới đây là ví dụ 1 nhà xuất khẩu lớn của Trung Quốc sang thị trường Đức:

- Công ty Jinjiang Yuanfeng Garments & Weaving <http://www.yfgarments.com>

### Các đối thủ tiềm năng

Các đối thủ tiềm năng của Việt Nam là các nước như Slovakia, Anh, Pháp (các nước tiềm năng, tăng trưởng xuất khẩu vào Đức cao, có vị trí sau Việt Nam trong bảng tổng sắp)

### Khuyến nghị

Các nhà xuất khẩu nên giữ mối quan hệ làm ăn lâu dài với các nhà mua hàng ở Đức (Tránh phải cạnh tranh với các nhà cung cấp khác bằng cách tập trung sản xuất hàng chất lượng cao, dịch vụ tốt (đáp ứng nhanh yêu cầu của khách hàng...) và có nét đặc trưng riêng của sản phẩm. Không nên chỉ tập trung vào sản xuất hàng giá rẻ. Luôn giữ uy tín trong kinh doanh. Ngoài ra, nên kiểm tra website của đối thủ cạnh tranh để biết thêm thông tin và học hỏi từ họ.