SẢN PHẨM TRANG TRÍ BẰNG GỐM (HS 691390) - THỊ TRƯỜNG HÀ LAN
THỐNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

1. Tổng khối lượng và giá trị nhập khẩu sản phẩm từ Việt Nam

Theo số liệu thông kê của tổ chức thương mại thế giới, trong năm 2012, Hà Lan là nhà nhập khẩu lớn thứ 3 trong khối EU sau Đức và Pháp, nhưng đứng trước Anh, Ý, Bỉ đối với các sản phẩm gốm trang trí – HS.691390 của Việt Nam.

Năm 2012, Hà Lan nhập khẩu 5.146 tấn các sản phẩm gốm trang trí HS 691390 từ Việt Nam, trị giá 3,76 triệu USD. So với năm 2011, nhập khẩu của Hà Lan đối với mặt hàng gốm trang trí giảm nhẹ về giá trị sản phẩm (-11%).

Dự báo trong thời gian tới, mặt hàng gốm của Việt Nam gặp phải sự canh tranh ngày càng gay gắt từ đối thủ Trung Quốc và phải cố gắng cải thiện tình hình xuất khẩu vào Hà Lan do hiện nay mức xuất khẩu của Việt Nam sang Hà Lan giảm dần qua từng năm theo ghi nhận của tổ chức thương mại thế giới.

2. Các đối thủ cạnh tranh chính

Trong giai đoạn 2008-2012, tình hình nhập khẩu sản phẩm gốm – HS 691390 của Hà Lan có sự giảm nhẹ cả về mặt giá trị sản phẩm (-8%) và khối lượng sản phẩm (-6%). Năm 2012, 5 nhà cung cấp lớn nhất các sản phẩm gốm - HS 691390 của Hà Lan gồm Trung Quốc (chiếm 51,8% tỷ trọng nhập khẩu), Đức (19,9%), Bồ Đào Nha (9,9%),Việt Nam (5,5%) và Bỉ (3,6%), Việt Nam đứng vị trí thứ tư trong năm nước này.

Trong giai đoạn 2008 – 2012, Áo và Rumani là 2 quốc gia có tốc độ xuất khâu vào Hà Lan có mức tăng trưởng ấn tượng là 185% và 121% tương ứng tính theo giá trị sản phẩm mặt hàng gốm trang trí vào Hà Lan. Tính theo khối lượng sản phẩm, Áo giảm nhẹ khoảng 7% trong khi Rumani lại có mức tăng trưởng được ghi nhận là 117%. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu của họ chỉ chiếm tỉ trọng không đáng kể trong giá trị nhập khẩu mặt hàng gốm trang trí - HS 691390 của Hà Lan, chưa đến 1,1%.

Ba nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm này sang Hà Lan sụt giảm nhiều nhất trong giai đoạn 2008-2012 gồm Sri Lanka (-38%), Ai Cập (-37%) và Pháp (-35%). Riêng đối với Việt Nam, tuy không nằm trong ba nước dẫn đầu nhưng điều lo ngại là mức sụt giảm tính theo giá trị sản phẩm của Việt Nam xuất khẩu vào Hà Lan là -31% và mức sụt giảm tính theo số lượng sản phẩm là -19%. Trung Quốc tuy là quốc gia đang đứng ở vị trí dẫn đầu các nước xuất khẩu sang Hà Lan nhưng nguồn thông tin của tổ chức thương mại thể giới cho biết Trung Quốc cũng giảm nhẹ về giá trị sản phẩm (-11%) và cả khối lượng sản phẩm (-9%).

Các nhà sản xuất/nhà xuất khẩu cũng cần chú ý tới mức thuế mà nhập khẩu mà chính phủ sở tại đang áp dụng cho các quốc gia chẳng hạn như: đối với các nước trong khối cộng đồng EU được hưởng mức thuế là 0%, các nước từ các quốc gia đang phát triển hay kém phát triển như Việt Nam, Sri Lanka, Malaysia, Thái Lan thì mức thuế áp dụng là 1,7%, trong khi từ các quốc gia như Trung Quốc, Hồng Kong, Nhật Bản thì đang chịu mức thuế là 5,2%.

Bảng 1 - Các nhà cung cấp sản phẩm trang trí bằng gốm lớn nhất của Hà Lan - 2012

	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	Tăng trưởng về giá trị '08–'12 (%)
Thế giới	68,0	41.477	-8
Trung Quốc	35,25	20.158	-11
Đức	13,54	5.217	24
Bồ Đào Nha	6,72	4.625	13
Việt Nam	3,76	5.146	-31
Bỉ	2,43	1.416	5

Nguồn: Trademap (2013)

Một số trang web đối thủ cạnh tranh:

- Yiwu Yiyuan Handicraft Co., Ltd. (www.ywyiyuan.com) – Trung Quốc
- Chengkuntai Ceramic Factory (http://cqz.diytrade.com) – Trung Quốc
- ChaoZhou FengXi HanYi Ceramics Manufactory (http://www.hyceramics.com) – Trung Quốc
- ChaoZhou Santai-porcelain Co.,ltd (http://www.santai-porcelain.com/) – Trung Quốc

3. Khuyến nghị

Các nhà xuất khẩu nên thiết lập quan hệ kinh doanh lâu dài với khách hàng.

Tránh phải cạnh tranh với các nhà cung cấp khác bằng cách tập trung sản xuất hàng chất lượng cao và có nét đặc trưng riêng của sản phẩm.

Không nên chỉ tập trung vào sản xuất hàng giá rẻ.Khi các nhà cung cấp/nhà xuất khẩu hướng đến các thị trường thị trường mục tiêu cần xem xét ưu tiên chọn Hà Lan là thị trường ngách cho mình với mục đích tái xuất khẩu mặt hàng

Tính kiên định và niềm tin là chìa khóa của thành công.

Ngoài ra, hãy vào các trang web của các đối thủ cạnh tranh để biết thông tin và học hỏi từ họ.