

TRÀ ĐEN (HS 090240) – ĐỨC

THÔNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

1. TỔNG KHỐI LƯỢNG VÀ GIÁ TRỊ NHẬP KHẨU

Năm 2012, Đức là nhà nhập khẩu lớn thứ 6 thế giới các sản phẩm trà - HS090240 của Việt Nam, sau Ấn Độ, Sri Lanka, Trung Quốc, Indonesia và Argentina. Trong giai đoạn 2008 -2012, xuất khẩu hàng năm sản phẩm HS090240 của Việt Nam sang Đức trung bình giảm 3% về giá trị và chiếm 4% tổng lượng xuất khẩu của thế giới vào Đức. Năm 2012, tổng nhập khẩu các sản phẩm này của Đức từ Việt Nam đạt 2.628 tấn, trị giá 4,89 triệu USD.

2. CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH CHÍNH

Năm 2012, 6 nhà cung cấp lớn nhất các loại trà HS090240 cho Đức gồm Ấn Độ (chiếm 34,8% tỷ trọng nhập khẩu), Sri Lanka (19,6%), Trung Quốc (9,8%), Inđônêxia (5,8 %), Argentina (5%) và Việt Nam (4%) . Việt Nam đứng vị trí thứ 6 trong năm 2012. Tuy nhiên, Việt Nam lại là nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang Đức giảm sút. Trong giai đoạn 2008-2012, tăng trưởng trung bình về giá trị của Việt Nam sang Đức giảm 3%. Một quốc gia khác cũng có kim ngạch xuất khẩu trà vào Đức sụt giảm trong giai đoạn 2008-2012 là Indonesia với mức -13%.

Các nhà cung cấp sản phẩm HS 090240 lớn nhất tới Đức năm 2012

	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	Tăng trưởng về giá trị '08-'12 (%)
Thế giới	120.821	38.776	6
Ấn Độ	42.040	8.364	12
Sri Lanka	23.671	6.281	6
Trung Quốc	11.782	3.129	10
Indonesia	7.019	3.494	-13
Argentina	6.084	3.483	-7
Việt Nam	4.893	2.239	-3

Nguồn: Trademap (2013)

Một số nhà xuất khẩu hàng đầu các sản phẩm HS 090240 của các nước cung cấp chính gồm:

- Tea “n” Teas (Ấn Độ) – <http://www.teanteas.com>

- Green Earth Products (Ấn Độ) - <http://www.greenearthproducts.net>
- Badabazar (Ấn Độ) - <http://www.badabazar.co.in>
- Lilvera - <http://www.lilvera.com/aleo-vera-products.html>
- Changzhou Kakoo Tea Foodstuff Co., Ltd. (Trung Quốc) - <http://www.kakootea.com>
- Zhejiang Tea Imp & Exp Ltd (Trung Quốc) – <http://www.zhejiangtea.com>
- Reed Lanka Teas (Pvt) Ltd (Sri Lanka) – <http://www.reedlanka.com>
- Serendib Tea Exporters (Sri Lanka) – <http://www.efrontires.com>
- CTC Exports Pvt Ltd (Ấn Độ) - www.ctccheera.com
- LALA JAGDISH PRASAD & CO. (Ấn Độ)
 - + <http://www.naturalfragrances.net>
 - + www.bulkessentialoil.net
 - + <http://naturalessentialoils.trustpass.alibaba.com>

3. KHUYẾN NGHỊ

Ở nước ta cây trà đã được trồng tại 34 tỉnh và thu hút khoảng sáu triệu lao động. Việt Nam đang phấn đấu vào năm 2015 sẽ xuất khẩu 200.000 tấn trà/năm và đạt kim ngạch 400 triệu USD.

Muốn đạt mục tiêu ấy thì trước hết cần phải kiểm soát bằng được chất lượng sản phẩm.

Theo các chuyên gia ngành trà, nếu phát triển được những giống trà mới đạt năng suất khoảng 12 tấn búp tươi/ha, tương đương với 2,5 tấn khô/ha, và giá xuất khẩu được cải thiện thì trà hoàn toàn có thể trở thành loại cây giúp xóa đói giảm nghèo.

Để làm được điều này, rất cần sự tham gia của các nhà đầu tư trong và ngoài nước do ngành trà hiện nay không chỉ thiếu về vốn để phát triển vùng nguyên liệu, mà máy móc và trang thiết bị chế biến lại vừa lạc hậu vừa không đồng bộ. Thêm vào đó, cần giúp cho người nông dân có ý thức trong việc tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao và sử dụng thuốc trừ sâu sinh học để bảo vệ cây trà.

Ông Nguyễn Kim Phong, Chủ tịch Hiệp hội Chè Việt Nam, từng đề xuất ngành trà nên hướng đến việc xây dựng theo mô hình “nhà máy của nông dân, nông dân có nhà máy” để quyền lợi của người sản xuất và nhà chế biến gắn kết chặt chẽ với nhau. Điều này sẽ giúp tạo ra những sản phẩm trà mang thương hiệu Việt Nam thay vì phải bán nguyên liệu thô như hiện nay.

Các nhà xuất khẩu nên thiết lập quan hệ kinh doanh lâu dài với khách hàng EU của họ cạnh tranh với Ấn Độ và Trung Quốc bằng cách tập trung sản xuất trà chất lượng cao, đa dạng chủng loại. Không nên chỉ tập trung vào sản xuất hàng giá rẻ. 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.