

QUẦN DÀI NỮ SỢI BÔNG (HS 620462) – PHÁP

THÔNG KÊ THƯƠNG MẠI VÀ ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

Tổng khối lượng và giá trị nhập khẩu

Năm 2006, Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ 5 trên thế giới các sản phẩm quần dài bằng sợi bông -HS 620462- của Việt Nam (ở Châu Âu thì sau Đức nhưng trước Ý). Tính trung bình, Việt Nam tăng giá trị xuất khẩu sang Pháp 47% hàng năm trong giai đoạn 2002-2006. Năm 2006, Pháp nhập khẩu 431 tấn các sản phẩm HS 620462 từ Việt Nam (khối lượng tăng trung bình 44% hàng năm trong giai đoạn 02-06), trị giá lên đến 11,423 triệu USD. Dự báo trong thời gian tới, xu hướng nhập khẩu mặt hàng này vào Pháp vẫn tăng ổn định.

Các đối thủ cạnh tranh chính

Năm 2006, 5 nhà cung cấp lớn nhất các sản phẩm quần dài sợi bông -HS 620462- cho Pháp là Trung Quốc (chiếm 17 % tỷ trọng nhập khẩu), Maroc (10 %), Bỉ (10 %), Tunisia (9 %), và Ý (8 %). Việt Nam đứng vị trí thứ 15 trong năm này. Đặc biệt Colombia tăng lượng xuất khẩu của mình vào Pháp rất nhanh, trong giai đoạn 2002 – 2006, tốc độ tăng trưởng giá trị xuất khẩu trung bình vào Pháp là 394%. Một nước khác là Peru với tốc độ tăng trưởng giá trị xuất khẩu trung bình vào Pháp là 342% trong cùng thời kỳ, kế đó là Mông Cổ (264%). Việt Nam cũng khá thành công, tăng lượng xuất khẩu 44% trong cùng kỳ. Ba nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm này sang Pháp sụt giảm nhiều nhất trong giai đoạn 2002-2006 là Israel (- 55 %), Achantina (-53 %) và Hy Lạp (-44 %).

Các nhà cung cấp sản phẩm HS 620462 chính của Pháp năm 2006

	Giá trị (triệu USD)	Số lượng (tấn)	Tăng trưởng về giá trị '02-'06 (%)
Thế giới	984,580	79.955	0
1. Trung Quốc	165,875	32.887	7
2. Maroc	101,043	34.376	0
3. Bỉ	99,344	3.870	- 7
4. Tunisia	93,375	1.848	1
5. Ý	75,522	1.282	- 17
6. Bangladesh	68,990	2.600	29
7. Ấn Độ	37,138	1.400	10
8. Hồng Kông	24,304	916	8
9. Việt Nam	11,423	431	47

Nguồn: Trademap (2008)

Một số nhà xuất khẩu hàng đầu các sản phẩm mã HS 620462 của các quốc gia cạnh tranh chính của Việt Nam sang Pháp gồm:

- Trung Quốc: Nantex (<http://www.nantex.com.cn>), Washuntex (<http://www.wanshuntex.com>)
- Tunisia: TFCE group (<http://www.tfce.com.tn>)
- Ma – rốc: <http://crystallmartinmaroc.com>

Các đối thủ tiềm năng

Các đối thủ tiềm năng của Việt Nam là các nước Nam Mỹ (Colombia, Peru), Đông Âu (Macedonia, Cộng hòa Séc), Đông Nam Á (Indonesia, Malaysia).

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, 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. 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.