



**HỘI THẢO TƯ VẤN HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU
ĐIỀU NHẬN VÀO THỊ TRƯỜNG CHÂU ÂU
Phổ biến cam kết EVFTA đối với doanh nghiệp ngành điều năm 2017**

*Ngày 02/06/2017 tại Khách sạn Sài Gòn,
41-47 Đông Du, Quận 1, Tp. HCM*



Tham luận về tầm quan trọng của thị trường châu Âu và đề xuất các giải pháp hợp tác, phát triển xuất khẩu vào thị trường châu Âu trong thời gian tới. Giới thiệu hoạt động XTTM thị trường châu Âu của VINACAS vào tháng 6 & tháng 7/ 2017 và Hội nghị điều quốc tế tháng 11/ 2017 tại Phú Quốc.

Ông Trần Văn Hiệp - Trưởng Ban XTTM VINACAS



Tầm quan trọng của thị trường châu Âu

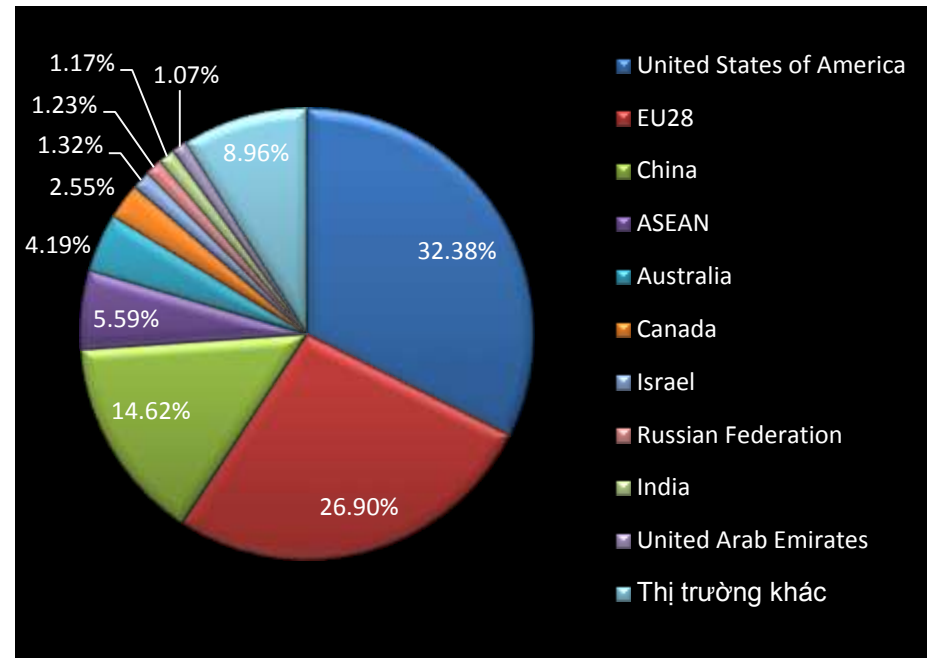
Liên minh châu Âu hay Liên hiệp châu Âu (tiếng Anh: European Union), cũng được gọi là Khối Liên Âu, viết tắt là EU, là liên minh kinh tế – chính trị bao gồm 28 quốc gia thành viên thuộc châu Âu.

Với hơn 500 triệu dân, Liên minh châu Âu chiếm khoảng 22% (16,2 nghìn tỷ đô la Mỹ năm 2015) GDP danh nghĩa và khoảng 17% (19,2 nghìn tỷ đô la Mỹ năm 2015) GDP sức mua tương đương của thế giới (PPP).

Liên minh EU có nền ngoại thương lớn thứ hai thế giới sau Mỹ, là thị trường xuất khẩu lớn nhất và thị trường nhập khẩu lớn thứ hai thế giới. Hàng năm EU nhập khẩu một khối lượng từ khắp các nước trên thế giới. Kim ngạch nhập khẩu không ngừng gia tăng.

Năm 2016, xuất khẩu điều nhân của Việt Nam vào thị trường EU 28 xấp xỉ 94,1 ngàn tấn, kim ngạch xuất khẩu 765,56 triệu USD, chiếm 26,9% thị phần xuất khẩu của Việt Nam.

TT	Thị trường xuất khẩu	Lượng (Mt.)	Trị giá (USD)
1	United States of America	113,228	940,707,579
2	EU28	94082	765567654
3	China	51,139	414,636,319
4	ASEAN	19548	158606965
5	Australia	14,656	120,250,769
6	Canada	8,934	74,413,723
7	Israel	4,599	39,664,769
8	Russian Federation	4,304	35,349,211
9	India	4,101	28,945,514
10	United Arab Emirates	3,749	27,280,455
11	Thị trường khác	31343	260545163
	Tổng cộng	349,683	2,865,968,121



Thống kê xuất khẩu điều nhân của Việt Nam năm 2016 (chia theo thị trường)
 Nguồn: VINACAS (tổng hợp từ số liệu của TCHQ), tháng 1/ 2017



Đề xuất các giải pháp hợp tác, phát triển xuất khẩu vào thị trường châu Âu

EU là thị trường đòi hỏi yêu cầu chất lượng rất cao, điều kiện thương mại nghiêm ngặt và được bảo hộ đặc biệt. Các khách hàng EU nổi tiếng là khó tính về mẫu mã, thị hiếu. Khác với Việt Nam nơi giá cả có vai trò quyết định trong việc mua hàng. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải:

- 1. Tìm hiểu kỹ thông tin đối tác thông qua các tổ chức chính trị, xã hội, nghề nghiệp như cơ quan thương vụ Việt Nam ở nước ngoài, tổ chức CENTA (Anh Quốc),...*
- 2. Hiểu văn hóa địa phương và cách ứng xử trong giao dịch đàm phán với các doanh nghiệp EU.*
- 3. Phải tiếp cận các cơ hội xúc tiến thương mại (Hội chợ, triển lãm, hội nghị giao thương, ...).*
- 4. Phải đặc biệt quan tâm về chất lượng sản phẩm để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.*
- 5. Phải thực sự uy tín trong thương mại và tích cực xử lý những vấn đề (nếu không may có tranh chấp xảy ra).*



Giới thiệu hoạt động XTTMQG thị trường châu Âu tháng 7/ 2017
Hà Lan – Đức – Bỉ
từ ngày 17 tháng 7 năm 2017 đến ngày 26 tháng 7 năm 2017





Giới thiệu Hội nghị điều quốc tế tháng 11/ 2017 tại Phú Quốc.
<http://events.vinacas.com.vn/>



THE 9TH VINACAS GOLDEN CASHEW RENDEZVOUS 2017
PHU QUOC PEARL ISLAND, VIETNAM
NOVEMBER 13-15, 2017



Caravan tour
12-13/11



Foodexpo
VIETNAM
15-16/11



Trân trọng cảm ơn!