

Báo cáo tóm tắt

Cuộc khảo sát thị trường này do CBI thực hiện sẽ nói về những điểm nổi bật của thị trường các sản phẩm ngành cơ khí tại Pháp như sau:

- Thị trường các sản phẩm ngành cơ khí tại Pháp là một thị trường rộng lớn. Đối với nhóm sản phẩm này, thị trường Pháp là thị trường đứng thứ 3, chỉ sau Đức và Ý, tại Liên minh Châu Âu (EU). Trong giai đoạn 2003- 2007, trong khi nhu cầu tại thị trường trong nước tăng 2,5%/năm tương đương 12 tỷ Euro thì mức sản xuất tăng 4,6% tương đương 14 tỷ Euro. Tăng trưởng sản xuất trong giai đoạn này chủ yếu là do xuất khẩu được thúc đẩy.
- Năm 2007, Pháp là nhà nhập khẩu sản phẩm ngành cơ khí lớn thứ 2 tại thị trường Châu Âu. Trong giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, tổng giá trị nhập khẩu hàng năm tăng 8,1%, năm 2007 đạt giá trị 8,9 tỷ Euro.
- Giá trị hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển (DCs) hàng năm tăng khoảng 28%. So với năm 2003, trong năm 2007, tổng giá trị nhập khẩu vào thị trường Pháp của các nước đang phát triển tăng từ 3% đến 6%.
- Trung Quốc chiếm đến 64% tổng sản phẩm nhập khẩu ngành cơ khí từ các nước đang phát triển vào Pháp, theo sau là Ấn Độ (8%), Tunisi (6,2%), Braxin (5,9%), Thổ Nhĩ Kỳ (4,8%), Mê-hi-cô (1,5%) và Belarus (1,4%). Hai nước đang phát triển có mức tăng lớn nhất là Trung Quốc và Bosnia-Herzegovina.

Cuộc khảo sát này sẽ cung cấp cho các nhà xuất khẩu sản phẩm cơ khí thông tin thị trường cụ thể liên quan đến việc thâm nhập vào thị trường Pháp. Sáu nhóm hàng được đề cập gồm thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ; thiết bị và hệ thống vận hành; gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc; thủy lực; động cơ điện và khí lực. Bằng việc tập trung vào một quốc gia cụ thể, cuộc khảo sát này cung cấp thêm thông tin bổ sung cho nguồn thông tin và dữ liệu tổng quát mà cuộc khảo sát thị trường với chủ đề “Thị trường các sản phẩm ngành cơ khí tại Châu Âu” do CBI thực hiện trên thị trường Châu Âu nói chung. Cuộc khảo sát này còn bao gồm cái nhìn khái quát và sự giải thích cho các sản phẩm được lựa chọn có liên quan, những nhận xét tổng quát về số liệu thống kê được sử dụng cũng như nhiều thông tin khác về ngành hàng này

1. Mô tả thị trường: nhu cầu và sản xuất

Phần này đề cập đến nhu cầu và sản xuất của 6 nhóm sản phẩm có liên quan. Xin lưu ý rằng nhu cầu được tính bằng cách sử dụng cơ sở dữ liệu sản xuất, xuất khẩu và nhập khẩu của Procom (nhu cầu = sản xuất + nhập khẩu – xuất khẩu). Đây là những dữ liệu có sẵn chi tiết nhất.

Nhu cầu

Tổng nhu cầu về các sản phẩm ngành cơ khí tại Pháp lên đến 12 tỷ Euro trong năm 2007. Pháp là một thị trường lớn cho các sản phẩm của ngành cơ khí, đứng thứ 3 tại thị trường Châu Âu sau Đức và Ý nhưng đứng trước Tây Ban Nha và Anh. Trong giai đoạn từ năm 2003 – 2007, nhu cầu về ngành này tăng 2,5%/năm. Nhu cầu của thị trường Châu Âu đối với các nhóm sản phẩm cơ khí như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 8,5% trong tổng số nhu cầu của thị trường Châu Âu cho nhóm sản phẩm này.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: chiếm 13% tổng nhu cầu.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: chiếm 8% tổng nhu cầu.
- Thủy lực: chiếm 13% tổng nhu cầu.
- Động cơ điện: chiếm 9,6% tổng nhu cầu.
- Khí lực: chiếm 7,9% tổng nhu cầu.

Bảng 1 cho thấy chỉ số về nhu cầu sản phẩm ngành cơ khí tại Pháp. Điều đáng lưu ý là sự sụt giảm giá trị lớn của ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc là do sự chuyển đổi lựa chọn nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM: Original Equipment Manufacturer) tại các quốc gia có giá nhân công thấp như ở Châu Á, Trung và Đông Âu (CEE). Sự chuyển dịch này diễn ra chủ yếu ở các sản phẩm để chuyên chở bằng đường biển chẳng hạn như các thiết bị gia dụng nhỏ, hàng điện tử và viễn thông. Các nhà sản xuất Pháp không còn cung ứng sản phẩm của họ ở ở các ngành hàng này nữa do nguồn nguyên liệu của ngành hàng gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc cũng đã được chuyển sang các thị trường nước ngoài. Hơn nữa, nhu cầu của thị trường Pháp về ngành công nghiệp máy móc tự động cũng đã giảm.

Bảng 1 - Nhu cầu của thị trường Pháp về sản phẩm ngành cơ khí trong giai đoạn 2003-2007

ĐVT: triệu Euro

	2003	2004	2005	2006	2007	CAGR*
Tổng giá trị	10.887	10.955	11.316	11.408	12.007	2,5%
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	1.976	2.179	2.384	2.306	2.583	6,9%
Thiết bị và hệ thống vận hành	3.642	3.946	4.368	4.361	4.522	5,6%
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	2.030	1.690	1.477	1.394	1.252	-11,4%
Thủy lực	1.342	1.465	1.404	1.497	1.670	5,6%
Động cơ điện	1.025	924	991	1.055	1.125	2,4%
Khí lực	872	751	693	795	855	-0,5%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

*CAGR: tỷ lệ tăng trưởng gộp hàng năm (Compound Annual Growth Rate)

Yếu tố quyết định cho nhu cầu sản phẩm ngành cơ khí là chi tiêu của ngành, mà hoạt động này lại được kích thích bởi sự tăng trưởng của nền kinh tế. Điều này có thể được thấy rõ trong giai đoạn 2003-2007 với mức chi tiêu và nhu cầu cho các sản phẩm của ngành cơ khí tăng đều đặn. Nhìn chung, nhu cầu cho ngành công nghiệp và dự báo sản xuất cho năm 2009 và 2010 là khá ảm đạm do sự suy sụp của nền kinh tế toàn cầu đang bắt đầu tác động lên nhu cầu vốn dành cho ngành công nghiệp cơ khí. Những hạn chế về tín dụng, sự không đảm bảo tài chính và sự sụt giảm của lượng đơn đặt hàng cùng với việc sử dụng vốn thấp càng góp phần làm tăng sự ảm đạm của ngành công nghiệp cơ khí. Kết quả là năm 2009, cả nhu cầu ngành công nghiệp và sản lượng sản xuất tại Châu Âu và Pháp đều giảm. Tuy nhiên hiện vẫn chưa thể đánh giá được mức nghiêm trọng của sự sụt giảm này.

Phân khúc thị trường

Những nhóm sản phẩm đề cập đến ở trên được ứng dụng trong phạm vi rộng lớn các ngành công nghiệp. Ngành thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ, khí lực và thủy lực được sử dụng vào trong quá trình sản xuất của nhiều ngành công nghiệp khác nhau, khác từ máy móc cho đến công suất và thiết bị di động. Ngược lại, ngành thiết bị và hệ thống vận hành thì được dùng để di chuyển hàng hóa, các ngành này được gọi là những sản phẩm của công đoạn cuối cùng. Chúng được dùng ở bất kỳ nơi nào cần sự vận chuyển, điều khiển và bốc dỡ. Cuối cùng, sự gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc được ứng dụng trong nhiều ngành công nghiệp sản xuất cho ra hình dáng cuối cùng của sản phẩm. Một vài ví dụ của các ngành sản xuất công nghiệp này là công nghiệp luyện thép, đúc khuôn và ngành công nghiệp tạo khuôn chất dẻo, không những vậy còn được dùng trong ngành công nghiệp dược phẩm. Chính vì điều này mà không thể chỉ tạo ra một mảng thị trường. Tuy nhiên, ngành công nghiệp cơ khí máy móc có thể dùng như mảng thị trường có liên quan đến sản xuất máy móc. Máy móc nói chung là gồm các sản phẩm cơ khí được đề cập trong cuộc khảo sát này ngoại trừ ngành thiết bị và hệ thống vận hành. Xin lưu ý rằng loại máy khác nhau thì sản phẩm cơ khí được sử dụng đến cũng khác nhau. Hơn nữa, trong khi tất cả các loại máy móc đều cần đến thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ, khí lực và/hoặc thủy lực thì ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc được đặc biệt sử dụng cho các loại dụng cụ máy móc dùng cho ngành luyện kim. Những đặc điểm và khuynh hướng đáng chú ý nhất của thị trường Pháp liên quan đến ngành sản xuất máy móc gồm:

- **Pháp là nhà sản xuất lớn về máy móc** tại Châu Âu, trong giai đoạn 2003-2007, Pháp đứng thứ 3 về sản xuất các sản phẩm máy móc có liên quan. Do nhu cầu về thiết bị mới và hiệu quả tăng lên trong giai đoạn từ năm 2003-2007 nên việc sản xuất tăng đáng kể trong giai đoạn này. Bảng 2 cho thấy giá trị sản xuất máy móc có liên quan tại Pháp. Mức tăng mạnh nhất nằm ở ngành sản xuất máy cho ngành khai thác mỏ, khai thác đá, xây dựng và máy kéo nông nghiệp.
- **Mức tăng trưởng trong giai đoạn 2005-2007 khá cao.** Trong giai đoạn này, mức tăng trung bình hàng năm của ngành sản xuất máy đạt 8,4% với mức đỉnh là sản xuất máy cho ngành khai thác mỏ, khai thác đá và xây dựng (+14%) và máy nông nghiệp không bao gồm máy kéo (+8,3%). Tăng trưởng chủ yếu là do xuất khẩu được thúc đẩy.

Bảng 2 - Sản xuất máy móc tại Pháp, giai đoạn 2003-2007

Các ngành	ĐVT: triệu Euro			
	2003	2005	2007	CAGR
Khai thác mỏ, khai thác đá và xây dựng	2.204	2.658	3.424	11,6%
Máy nông nghiệp, không bao gồm máy kéo	2.253	1.754	2.046	-2,4%
Máy chế biến thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá	1.363	1.430	1.525	2,8%
Máy dệt, gia công đồ trang sức và thuộc da	807	671	728	-2,5%
Máy sản xuất giấy và bìa cứng (các tông)	392	373	351	-2,7%
Máy kéo nông nghiệp	746	1.012	1.147	11,3%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

Vị trí và thị phần của Pháp tại Châu Âu về sản xuất máy phân theo ngành như sau:

- Máy phục vụ ngành xây dựng, khai thác mỏ và khai thác đá: Pháp đứng thứ 5 chiếm 7,3% thị phần tại Châu Âu, xếp sau Anh (12%) và Bỉ (7,5%) nhưng đứng trước Hà Lan (5,5%) và Thụy Điển (4,9%).
- Máy nông nghiệp, không bao gồm máy kéo: đứng thứ 3 (11%) sau Đức (26%) và Ý (20%) nhưng đứng trước Hà Lan (7,4%) và Bỉ (5,2%).
- Máy chế biến thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá: đứng thứ 4 (9,3%) sau Ý (22%) và Hà Lan (9,8%) nhưng đứng trước Anh (7,5%) và Tây Ban Nha (7,1%).
- Máy dệt, gia công trang sức và thuộc da: đứng thứ 3 (6,5%) sau Đức (42%) và Ý (31%) nhưng đứng trước Cộng hòa Séc (4,8%) và Tây Ban Nha (2,9%).
- Máy sản xuất giấy và bìa cứng (bìa các tông): đứng thứ 7 (3,8%) sau Áo (6,0%) và Tây Ban Nha (3,9%) nhưng đứng trước Anh (2,5%) và Hà Lan (1,6%).
- Máy kéo nông nghiệp: đứng thứ 3 (13%) sau Đức (39%) và Ý (19%) nhưng đứng trước Anh (12%) và Phần Lan (9,1%).

Sau đây là một vài nhà sản xuất máy nổi tiếng của Pháp:

- Agco – <http://www.agcocorp.com> – Máy nông nghiệp.
- ALSTOM Power – <http://www.power.alstom.com> – Máy phát điện, máy tuabin.
- Claas Renault Agriculture – <http://www.claas.fr> – Máy nông nghiệp.
- GE Energy Products France – <http://www.ge.com/fr> - Thiết bị năng lượng.
- John Deere – <http://www.deere.fr> – Máy nông nghiệp.

Tình hình sản xuất

Tổng giá trị sản xuất của các sản phẩm cơ khí tại Pháp trong năm 2007 đạt 14 tỷ Euro. Pháp là nhà sản xuất lớn về các sản phẩm cơ khí, đứng thứ 3 tại Châu Âu sau Đức và Ý nhưng đứng trước Anh và Tây Ban Nha. Trong giai đoạn 2003-2007, sản lượng sản xuất tăng 4,6%/năm. Thị phần của Pháp tại thị trường Châu Âu đối với các nhóm sản phẩm cơ khí như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 7,8% tổng sản lượng sản xuất tại Châu Âu về nhóm sản phẩm này.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: 11%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: 6,3%.
- Thủy lực: 9,1%.
- Động cơ điện: 10%.
- Khí lực: 9,9%.

Bảng 3 cung cấp những con số chi tiết về sản xuất các sản phẩm cơ khí tại Pháp, theo nguồn của Eurostat.

Bảng 3 - Sản xuất các sản phẩm cơ khí của Pháp, giai đoạn 2003-2007

ĐVT: triệu Euro

	2003	2004	2005	2006	2007	CAGR
Tổng giá trị	11.323	11.146	11.995	12.853	13.573	4,6%
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	2.048	2.199	2.470	2.550	2.855	8,7%
Thiết bị và hệ thống vận hành	3.841	4.190	4.712	5.082	5.183	7,8%
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	1.938	1.464	1.366	1.330	1.130	-12,6%
Thủy lực	1.194	1.225	1.347	1.446	1.573	7,1%
Động cơ điện	1.144	1.018	1.109	1.312	1.415	5,5%
Khí lực	1.157	1.050	991	1.133	1.417	5,2%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

Các nhà sản xuất quan trọng

Sau đây là một vài nhà sản xuất của Pháp trong ngành cơ khí:

- Areva TD – <http://www.areva-td.com> – động cơ điện
- Bosch Rexroth – <http://www.boschrexroth.com> – thủy lực
- CMD – <http://www.cmd-transmissions.com> – bộ phận truyền lực cho động cơ
- Cogemoule – <http://www.cogemoule.com> – gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc
- Flender Graffenstaden – <http://flender-graff.com> - bộ phận truyền lực cho động cơ
- Haulotte Groupe – <http://www.haulotte.com> – gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc
- Honda Europe Power Equipment – <http://www.honda-fr.com> – sản phẩm cơ khí
- Hydro Leduc – <http://www.hydroleduc.com> – thủy lực
- Leroy Somer – <http://www.leroy-somer.com> – động cơ điện
- Manitou – <http://www.manitou.com> – thiết bị và hệ thống vận hành
- MGE UPS Systems – <http://mgeups.com> – động cơ điện
- Poclain Hydraulics – <http://www.poclain-hydraulics.com> – thủy lực
- Potain – <http://www.potain.com> – cần trục
- Rabourdin Industrie – <http://www.rabourdin.fr> – gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc
- Schaeffler France – <http://www.fr.ina.com> – đệm (cuxinê)
- SEDIS – <http://www.sedis.com> - bộ phận truyền lực cho động cơ
- Sermo – <http://www.sermo.fr> - gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc
- Serta – <http://www.serta-group.com> – thủy lực
- SEW – <http://www.usocome.com> – động cơ điện
- SKF France – <http://www.skf.com> – đệm (cuxinê)
- SNR Roulements – <http://www.snr.fr> - đệm (cuxinê)
- Somfy – <http://www.somfy.com/fr> - động cơ điện

Khuynh hướng và đặc điểm sản xuất các sản phẩm cơ khí

Sau đây là những khuynh hướng và đặc điểm chính tác động đến sản xuất sản phẩm cơ khí tại Pháp:

- **Thiếu nhân lực có tay nghề:** việc thiếu hụt nguồn lao động có tay nghề đã và đang tăng lên trong ngành công nghiệp cơ khí do có một lượng lớn lao động trong ngành sẽ về hưu cho đến năm 2015. Vì vậy ngành đang cố gắng tạo ra sự hấp dẫn lực lượng lao động mới bằng cách xúc tiến thúc đẩy các nghề thuộc ngành cơ khí tại các trường đại học, trường kỹ thuật nghề và quảng bá ngành ra công chúng.
- **Ký hợp đồng phụ:** sản xuất tại Pháp, đặc biệt đối với các sản phẩm có giá trị thấp nhưng sử dụng nhiều lao động phải ký hợp đồng phụ. Điều này cho thấy sự tăng nhanh lượng hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển trong giai đoạn từ năm 2003-2007 (xem thêm Chương 3).
- **Sự đổi mới :** trong những năm gần đây, các công ty của Pháp đã đầu tư nhiều vào các dịch vụ hỗ trợ cho ngành cơ khí và thiết kế nhằm thúc đẩy giá trị sản phẩm tăng thêm để tránh phải chịu sự cạnh tranh gắt gao toàn cầu.
- **Sản xuất của ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc sệt giảm:** do sự cạnh tranh tăng lên ở lĩnh vực máy móc tự động và áp lực giá nên sản xuất của ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc sệt giảm mạnh tại Pháp trong giai đoạn 2003-2007 và được cho rằng sẽ còn sụt giảm hơn nữa trong những năm sắp tới. Vì vậy sản phẩm của những ngành này đang được nhập khẩu ngày càng nhiều từ các nước đang phát triển như là một biện pháp tiết kiệm chi phí.
- **Tập trung vào đổi mới và nâng cao dịch vụ :** hầu hết các công ty của Pháp về thiết bị và hệ thống vận hành đang tập trung ngày càng nhiều vào sự đổi mới, sự định vị như những thiết bị lập trình hệ thống bằng cách kết hợp các chức năng có liên quan vào việc vận hành chẳng hạn như chức năng có thể tìm nguồn gốc. Ngoài ra, các công ty cũng thúc đẩy các hoạt động như bảo trì, sửa chữa và cho thuê nên các hoạt động về những dịch vụ này cũng chiếm tới 50% doanh thu của ngành.

Cơ hội và thách thức

Các khuynh hướng và sự phát triển thị trường tạo ra các cơ hội và nguy cơ cho Khuynh hướng và sự phát triển thị trường tạo ra các cơ hội và thách thức cho các nhà xuất khẩu. Một khuynh hướng nhất định nào đó trong cùng thời điểm có thể là thách thức cho người này nhưng cũng có thể là cơ hội cho người khác. Do đó mà những khuynh hướng sau đây cần được phân tích trong sự liên hệ với các tình huống cụ thể của bạn. Những cơ hội và thách thức chính cho các nhà xuất khẩu của các nước đang phát triển gồm:

- + Ngành thiết bị-hệ thống vận hành và ngành thủy lực chiếm thị phần lớn trong tổng nhu cầu của thị trường Châu Âu về nhóm sản phẩm này (cả 2 ngành chiếm 13% thị phần). Các ngành khác cũng chiếm ít nhất là 8% tổng nhu cầu thị trường Châu Âu.
- + Việc ký hợp đồng phụ sản xuất chủ yếu nhắm tới những khâu sử dụng nhiều lao động, từ đó tạo cơ hội kinh doanh thuận lợi cho các nước đang phát triển có chi phí nhân công thấp.
- ± Sản xuất của ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc giảm mạnh trong giai đoạn 2003-2007 do nhu cầu của ngành giảm.
- ± Nhu cầu về các sản phẩm của ngành cơ khí tăng lên trong giai đoạn 2003-2009.

Điều nhận thấy là cuộc khủng hoảng kinh tế, ở chừng mực nào đó, ảnh hưởng đến những cơ hội và thách thức được đề cập ở trên. Do đó, các nhà sản xuất và xuất khẩu cần theo dõi sát sao diễn biến kinh tế. Vui lòng xem Chương 7 của khảo sát thị trường do CBI thực hiện cho thị trường Châu Âu để biết thêm thông tin về những cơ hội và thách thức.

Các nguồn thông tin hữu ích :

- Dữ liệu thống kê Eurostat từ nguồn dữ liệu Prodcom – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/setupdimselection.do> - có thể đăng ký miễn phí để thu thập dữ liệu.
- Liên đoàn các ngành công nghiệp kỹ thuật cơ khí của Pháp (French Federation of Mechanical Engineering Industries) – <http://www.fim.net>
- Bộ Kinh tế, Tài chính và Công nghiệp của Pháp – <http://www.industrie.gouv.fr>.
- Liên hiệp thủy lực và khí lực – <http://www.unitop-france.com>
- Mecanet – <http://www.mecanet.fr> – cổng thông tin của các ngành công nghiệp cơ khí của Pháp.

2. Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường

Kênh thương mại

Khách hàng của các sản phẩm cơ khí là những nhà thầu mua bán máy móc, thiết bị và các công ty cung cấp chính cho họ. Bên cạnh sử dụng nguồn cung cấp trực tiếp, họ còn mua các sản phẩm này thông qua trung gian, trên thực tế bên trung gian hầu hết đều là các nhà nhập khẩu/phân phối, đặc biệt là đối với các sản phẩm tiêu chuẩn. Các đại lý sẽ phù hợp hơn cho các sản phẩm dùng trong ngành may đo và các sản phẩm ít phức tạp. Hai nhóm ngành hàng mục tiêu này là những ngành hàng quan trọng nhất đối với các nhà xuất khẩu (tiềm năng) ở các nước đang phát triển. Nhưng lưu ý rằng điều này không áp dụng cho ngành gia công bằng máy, khuôn dập và khuôn đúc vì đối với các sản phẩm của ngành này, cách tốt nhất là làm việc trực tiếp với các nhà sản xuất. Mặc dù cung cấp trực tiếp là cách được áp dụng phổ biến trong ngành công nghiệp cơ khí, tuy nhiên việc làm ăn thông qua trung gian thường thuận lợi hơn do họ biết rất rõ về từng thị trường ở địa phương và có mạng lưới phân phối rất tốt trong nước.

Theo các chuyên gia trong ngành, người mua tại Pháp, những người tìm kiếm các nhà cung cấp ở các nước đang phát triển, chú trọng vào chất lượng của cả sản phẩm và của tổ chức, sau đó là sự tin nhiệm (thời gian, chi phí giao hàng), giá thấp, tính mau lẹ, sự cộng tác ăn ý. Vui lòng xem thêm tài liệu khảo sát thị trường do CBI thực hiện đối với Châu Âu để biết thêm chi tiết về các kênh thương mại có liên quan ở thị trường này.

Nhà cung cấp trung gian

Dưới đây là một số nhà cung cấp trung gian của ngành công nghiệp cơ khí tại Pháp :

- Baret – <http://www.baret.fr> – nhà nhập khẩu và phân phối các thiết bị và phụ tùng cơ khí.
- DHPS – <http://www.dhps.fr> - nhà nhập khẩu và phân phối các bộ phận và hệ thống thủy lực. Vui lòng xem bảng bên dưới để biết thêm thông tin về những kinh nghiệm của các công ty trong việc nhập khẩu hàng từ các nước đang phát triển.
- Hydrola – <http://www.hydrola.fr> - nhà nhập khẩu và phân phối sản phẩm ngành thủy lực và khí lực.
- Orefi – <http://www.orefi.fr> - nhà nhập khẩu và phân phối bộ phận truyền lực cho động cơ và gia công bằng máy.

Thực tiễn: DHPS là nhà xuất khẩu/phân phối nổi tiếng của Pháp chuyên cung cấp các hệ thống và bộ phận thủy lực của đủ loại nhãn hàng. Công ty này rất có thể mạnh trong việc tìm kiếm đúng loại bộ phận thủy lực mà khách hàng cần từ khắp nơi trên Thế giới (Châu Mỹ, Châu Âu và Châu Á). Tuy DHPS có đối tác làm ăn trên khắp toàn cầu nhưng sản phẩm vẫn chủ yếu đến từ các nước phương Tây. Tuy nhiên, một vài sản phẩm như máy bơm thủy lực thường được nhập từ các nước đang phát triển. Ấn Độ là một trong số các quốc gia đang phát triển mà DHPS nhập khẩu hàng. Trong dài hạn, thị phần của các nhà sản xuất ở các nước đang phát triển trong toàn bộ nhóm các nhà cung cấp có thể sẽ tăng lên; tuy nhiên, trong ngắn hạn, công ty sẽ không tìm thêm các nhà cung cấp mới. Để liên lạc với DHPS đề nghị gọi điện thoại hoặc gửi email. Các tiêu chuẩn quan trọng nhất mà các nhà nhập khẩu tại Pháp quan tâm là giá cả, chất lượng, dịch vụ và sự tin nhiệm.

Cấu trúc giá

Biên độ lợi nhuận của các sản phẩm cơ khí khá rộng vì lợi nhuận tùy thuộc vào quy mô của đơn đặt hàng, phạm vi và loại hình chuỗi phân phối, hình thức giao hàng, giá trị tăng thêm và nguyên vật liệu. Tóm lại, sản phẩm càng phổ biến thì cạnh tranh càng gay gắt và lợi nhuận càng thấp. Với các nhà xuất khẩu của các nước đang phát triển có năng lực sản xuất sản phẩm cơ khí (chẳng hạn như cải tiến phương thức sản xuất của một số sản phẩm nhất định nào đó) thì có mức lợi nhuận cao hơn. Mức hoa hồng cho các đại lý của ngành công nghiệp cơ khí được dao động từ 1 đến 10%. Trong khi đó lợi nhuận của nhà nhập khẩu dao động từ 15 đến 35%.

Lựa chọn đối tác thương mại thích hợp

Có nhiều cách để tìm thấy các đối tác thương mại tiềm năng tại Pháp. Bên cạnh những cơ hội gặp gỡ các đối tác có triển vọng tại các hội chợ thương mại thì hiện nay Internet là một nguồn thông tin hỗ trợ tìm kiếm đối tác rất hữu hiệu. Các nguồn thông tin cụ thể có liên quan đến việc tìm đối tác tại Pháp gồm:

- ABC Direct – <http://www.abc-d.fr> – công ty cơ sở dữ liệu tập trung vào thị trường Pháp.
- Axes Industries – <http://www.axesindustries.com/index.asp/lang/uk> - cơ sở dữ liệu gồm các công ty trong ngành công nghiệp tại Pháp trong đó gồm các công ty sản xuất các bộ phận và sản phẩm cơ khí.
- Liên đoàn các đại lý thương mại Pháp (Federation of French Commercial Agents) – <http://www.comagent.com> – nhấp chuột (click) vào từ khóa 'les partenaires'.

- Hội Công Nghệ Sản Xuất của Pháp (French Association for Manufacturing Technologies) – <http://www.symop.com>- vui lòng chọn ngôn ngữ tiếng Anh, thành viên của Hiệp hội có thể được tìm theo phân loại.
- Hội Cơ Học Chính Xác Cao của Pháp (French High-precision Mechanics Association) – <http://www.mhp-france.com>- nhấp chuột (click) vào từ khóa ‘Adherents’.

Vui lòng xem Chương 3 về khảo sát thị trường do CBI thực hiện trên thị trường Châu Âu để có danh sách các nguồn thông tin tổng quát và nguồn thông tin tại nước bạn. Xem Chương 6 của bản khảo sát này để biết các công cụ xúc tiến kinh doanh chính.

Thực tiễn: Hãy đăng ký trên các thị trường trực tuyến B2B !

Đại diện một công ty sản xuất của Pháp về các loại sản phẩm cơ khí như thủy lực và động cơ cho rằng nguồn nguyên liệu từ Trung Quốc, Ấn Độ và các quốc gia đang phát triển khác rất đáng quan tâm chủ yếu là do giá thấp hơn. Nhằm tìm kiếm các mức giá hấp dẫn nhất, công ty này thường tham khảo danh sách các nhà cung ứng trên toàn cầu thông qua internet. Một trong số các thị trường trực tuyến này là EC21 (<http://www.ec21.com>) và Trade Key (<http://www.tradekey.com>). Việc tham gia và tìm kiếm các đối tác thương mại qua các trang này thường là miễn phí, tuy nhiên nếu có quảng cáo với các bài đăng tin cụ thể thì sẽ phải trả phí.

3. Thương mại: nhập khẩu và xuất khẩu

Nhập khẩu

Năm 2007, Pháp là nhà nhập khẩu các sản phẩm cơ khí lớn thứ hai tại Châu Âu, chỉ sau Đức nhưng xếp trên Ý và Anh. Từ năm 2003 đến 2007, tổng giá trị nhập khẩu hàng năm tăng 8,1% và đạt 8,9 tỷ Euro trong năm 2007. Thị phần nhóm sản phẩm cơ khí và mức tăng trung bình hàng năm như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 31% tổng thị phần nhóm sản phẩm cơ khí. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm là 8,8%.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: chiếm 34%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 11% .
- Thủy lực: chiếm 12%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 7,6%.
- Động cơ điện: chiếm 7,8%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 2,3%.
- Gia công bằng máy, khuôn dập và khuôn đúc: chiếm 6,8%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 1,1%.
- Khí lực: chiếm 8,1%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 7,5%.

Bảng 4 Giá trị nhập khẩu và các nhà cung ứng hàng đầu của Pháp giai đoạn 2003-2007

Sản phẩm	2003 (triệu Euro)	2005 (triệu Euro)	2007 (triệu Euro)	Các nhà cung cấp hàng đầu (thị phần theo tỷ lệ %)	Thị phần (%)
Tổng	5.021	5.995	7.386	Trong EU: Đức (30), Ý (14), Bỉ (7), Anh (6), Tây Ban Nha (6).	83
	1.284	991	962	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (4), Nhật (3), Thụy Sĩ (3), <0,5 : Canada, Hàn Quốc.	11
	195	358	529	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (4), <0,5: Ấn Độ, Tunisia, Braxin, Thổ Nhĩ Kỳ, Mêhicô, Belarus, Thái Lan, Serbia, Nam Phi	6
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	1.519	1.859	2.289	Trong EU: Đức (32), Ý (16), Bỉ (7), Tây Ban Nha (7), Anh (5).	82
	394	343	343	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (6), Nhật (4), Thụy Sĩ (1), Canada (1), <0,5 : Đài Loan.	12
	74	116	154	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (3), Ấn	6

				Độ (1), Braxin (1), <0,5: Serbia, Nam Phi, Thổ Nhĩ Kỳ, Mêhicô, Thái Lan, Tunisia, Achentina	
Thiết bị và hệ thống vận hành	1.633	2.038	2.629	Trong EU: Đức (24), Ý (16), Anh (10), Bỉ (8), Tây Ban Nha (6).	87
	304	228	237	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Thụy Sĩ (3), Mỹ (3), Nhật (2), <0,5: Canada, Hàn Quốc.	8
	39	65	152	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (4), <0,5: Thổ Nhĩ Kỳ, Belarus, Tunisia, Bosnia và Herzegovina, Thái Lan, Ấn Độ, Malaysia, Mêhicô, Indonêsiã.	5
Thủy lực	642	667	856	Trong EU: Đức (39), Ý (13), Thụy Điển (6), Bỉ (5), Anh (5).	81
	129	134	138	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (6), Nhật (3), Thụy Sĩ (3), <0,5 : Hàn Quốc, Canada.	13
	21	40	69	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (3), Tunisia (2), <0,5: Braxin, Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ, Mêhicô, Croatia, Kazakhstan, Ả Rập Xê Út, Nam Phi	6
Động cơ điện	420	528	551	Trong EU: Đức (33), Ý (11), Cộng hòa Séc (8), Hà Lan (6), Tây Ban Nha (5)	80
	187	94	75	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Nhật (5), Mỹ (3), Thụy Sĩ (2), <0,5: Hàn Quốc, Canada.	11
	23	71	64	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (6), Braxin (1), Thổ Nhĩ Kỳ (1), <0,5 : Ấn Độ, Tunisia, Philippin, Malaysia, Mêhicô, Thái Lan, Serbia.	9
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	414	455	444	Trong EU: Đức (26), Tây Ban Nha (11), Ý (11), Bồ Đào Nha (7), Bỉ (5)	73
	140	93	89	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Thụy Sĩ (5), Nhật (2), Mỹ (2), Hàn Quốc (1), Đài Loan (1)	15
	27	51	73	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (9), Thổ Nhĩ Kỳ (1), Tunisia (1), Ấn Độ (1), <0,5: Malaysia, Thái Lan, Croatia, Maroc, Mêhicô, Braxin	12
Khí lực	393	446	618	Trong EU: Đức (38), Mỹ (10), Anh (6), Đan Mạch (5), Cộng hòa Séc (4)	86
	130	98	80	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Thụy Sĩ (5), Mỹ (4), Nhật (1), <0,5: Đài Loan, Hàn Quốc	11
	13	16	18	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (2), <0,5: Ấn Độ, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Mêhicô, Braxin, Việt Nam, Công-gô, Achentina, Nam Phi	3

Nguồn : Eurostat (2009)

Trong tổng số lượng hàng nhập khẩu vào thị trường Châu Âu, chỉ một phần nhỏ của số hàng này là hàng tái xuất khẩu.

Nhập khẩu từ các nước phát triển

Trong giai đoạn 2003 - 2007, giá trị hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng hàng năm khoảng 28%. So với năm 2003, tổng giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng từ 3% đến 6% trong năm 2007. Phần trị giá tăng này được chia theo nhóm sản phẩm như sau :

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: tăng từ 3,7% đến 5,5%.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: tăng từ 2% đến 5%.
- Thủy lực: tăng từ 2,6% đến 6,5%.
- Động cơ điện: tăng từ 3,6% đến 9,3%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: tăng từ 4,6% đến 12%.
- Khí lực: tăng từ 2,3% đến 2,5%.

Trung Quốc chiếm 64% tổng lượng hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Tiếp theo sau Trung Quốc lần lượt là Ấn Độ (8%), Tunisia (6,2%), Braxin (5,9%), Thổ Nhĩ Kỳ (4,8%), Mêhicô (1,5%) và Belarus (1,4%). Ngoài Trung Quốc có thị phần tăng nhanh nhất vào Pháp (18%/năm trong giai đoạn 2003-2007), Bosnia và Herzegovina cũng có thị phần tăng cao.

Xuất khẩu

Trong năm 2007, Pháp là nhà xuất khẩu lớn các sản phẩm cơ khí, đứng thứ 3 tại Châu Âu sau Đức và Ý nhưng đứng trước Anh và Thụy Điển. Trong giai đoạn 2003 - 2007, tổng giá trị xuất khẩu hàng năm tăng khoảng 10% và đạt mức 10 tỷ Euro trong năm 2007. Sau đây là tỷ lệ phần trăm và mức tăng trung bình hàng năm về giá trị xuất khẩu của mỗi sản phẩm trong nhóm sản phẩm cơ khí như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 31%. Mức tăng: 10%.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: chiếm 37%. Mức tăng: 14%.
- Thủy lực: chiếm 10%. Mức tăng: 10%.
- Động cơ điện: chiếm 9,8%. Mức tăng: 6,4%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: chiếm 4,7%. Mức tăng: 2,7%.
- Khí lực: chiếm 8,2%. Mức tăng: 9,2%.

Tuy nhiên, có một phần nhỏ lượng hàng xuất khẩu là hàng tái xuất đến các nước Châu Âu khác.

Mối quan hệ giữa nhập khẩu, quy mô thị trường, sản xuất và xuất khẩu.

Các mức tăng trưởng tại Pháp khá lạc quan. Giữa năm 2003 và 2007, lượng nhập khẩu hàng năm tăng khoảng 8,1%, riêng lượng hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển vào Pháp thậm chí tăng khoảng 28%/năm. Trong cùng thời gian này, mức sản xuất của Pháp tăng khoảng 4,6%/năm. Mức tăng của sản xuất và nhập khẩu được thúc đẩy bởi mức cầu tăng hàng năm khoảng 2,5% và mức tăng nhanh của xuất khẩu (10%/năm). Năm 2007, sản xuất của Pháp thậm chí vượt mức cầu nội địa khoảng 2 tỷ Euro. Tuy nhiên, đáng tiếc là không thể phản ánh được phần sản xuất nội địa và hàng nhập khẩu nào là ở Pháp và phần nào là tái/xuất khẩu. Do đó, điều này sẽ khiến việc dự đoán nhu cầu sản phẩm khó khăn. Mặc dù vậy, trong năm 2007 giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển trong tổng số giá trị nhập khẩu vào Pháp cũng chỉ ở mức 6%. Trong hoàn cảnh kinh tế hiện tại, so với các nền kinh tế lớn khác, Pháp được mong đợi sẽ điều hành kinh tế tốt hơn. Mặc dù nền kinh tế suy giảm trong năm 2009 nhưng các nhà xuất khẩu của các nước đang phát triển có các sản phẩm giá cạnh tranh có thể giành được thị phần tại thị trường Pháp.

Cơ hội và thách thức

- + Pháp là một trong số các nhà nhập khẩu lớn nhất về sản phẩm cơ khí tại Châu Âu.
- + Pháp đã tiến hành thúc đẩy thâm hụt mậu dịch (nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu) đối với ngành khí lực (68 triệu Euro) và ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc (132 triệu Euro). Điều này cũng có nghĩa là mức sản xuất nội địa về các nhóm sản phẩm này không đủ đáp ứng nhu cầu của thị trường nội địa.
- + Tổng giá trị nhập khẩu của tất cả nhóm sản phẩm này tăng lên.
- + Nhóm sản phẩm ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc được xem là nhóm hàng chiếm thị phần lớn nhất trong số các nhóm hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển (chiếm 12%).

± Tổng giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng từ 3% đến 6%. Mức tăng này vẫn còn thấp hơn mức tăng trung bình tại Châu Âu (7,4%).

- Pháp đang ra sức giải quyết vấn đề thặng dư mậu dịch (xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu) đối với ngành thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ (287 triệu Euro), ngành thiết bị và hệ thống vận hành (631 triệu Euro), ngành động cơ điện (285 triệu Euro) và ngành khí lực (104 triệu Euro). Điều này có nghĩa là mức sản xuất nội địa cho các nhóm sản phẩm này sẽ lớn hơn so với nhu cầu nội địa.

Các nguồn thông tin hữu ích

- Cơ quan hỗ trợ mở rộng xuất khẩu của Châu Âu (EU Expanding Exports Helpdesk) – <http://exporthelp.europa.eu> → đến phần : 'trade statistics' (số liệu thống kê thương mại).
- Eurostat – Văn phòng thống kê chính thức của Châu Âu – <http://epp.eurostat.eu> → chọn đến phần 'themes' (các đề tài) ở bên trái trang chủ → tiếp đến phần 'external trade' (ngoại thương) → tiếp đến phần 'data- full view' (dữ liệu- toàn cảnh) → sau đó đến phần 'external trade – detailed data' (ngoại thương – dữ liệu chi tiết).
- Tìm hiểu về Eurostat : xem 'Quick guide to easy comext' → http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/assets/User_guide_Easy_Comext_20080117.pdf

4. Diễn biến giá cả

Bên cạnh giá dầu và nguyên liệu thô (ví dụ: thép) thì yếu tố quan trọng khác ảnh hưởng đến giá là tỷ giá hối đoái (TGHĐ) giữa đồng đô la Mỹ và đồng Euro. Cả hai biến số này (giá dầu và nguyên liệu thô và TGHĐ giữa Euro/USD) đều làm cho việc đoán về diễn biến giá cả rất khó khăn. Theo số liệu không chính thức, giá hàng nhập khẩu tăng trung bình 1,8%/năm trong giai đoạn từ năm 2003-2007. Đây là mức tăng giá thấp hơn so với mức tăng giá trung bình tại Châu Âu là 2,7% trong cùng giai đoạn. Sự thay đổi mức giá trung bình hàng năm theo nhóm sản phẩm như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ : +0,7% CAGR, đạt mức 6,9 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -2,8% CAGR, đạt mức 3,9 Euro/kg.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: +7,7% CARG, đạt mức 8,3 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -1,5% CAGR, đạt mức 2,3 Euro/kg.
- Thủy lực: +2,2% CARG, đạt mức 18,6 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: +11% CAGR, đạt mức 5,9 Euro/kg.
- Động cơ điện: +41% CARG, đạt mức 27,5 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -6,9% CAGR, đạt mức 4,8 Euro/kg.
- Gia công bằng máy, khuôn dập và khuôn đúc: -8,2% CARG, đạt mức 14,5 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: - 0,6% CAGR, đạt mức 12,3 Euro/kg.
- Khí lực: +14% CARG, đạt mức 30,3 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: - 17% CAGR, đạt mức 6,3 Euro/kg.

Sự chênh lệch về giá nhập khẩu trung bình (tính trên 1 kg) cho thấy mức giá hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển thấp hơn mức giá của tổng lượng hàng nhập khẩu. Giá nhân công tại các nước đang phát triển tương đối thấp nhưng một lý do hợp lý hơn cho sự chênh lệch này là giá trị gia tăng của các sản phẩm từ các quốc gia này nhìn chung thấp hơn. Vui lòng xem Phần 4.5 và Chương 5 của khảo sát thị trường do CBI thực hiện đối với thị trường Châu Âu để biết thêm thông tin về diễn biến giá nhập khẩu.

Các nguồn thông tin hữu ích

- Eurostat – Văn phòng thống kê chính thức của Châu Âu – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> – bằng cách so sánh giữa giá trị và sản lượng nhập khẩu có thể có được ý niệm về diễn biến giá nhập khẩu.
- Viện Thống Kê và Nghiên Cứu Kinh Tế Quốc Gia (National Institute of Statistics and Economic Studies) – <http://www.insee.fr> – chọn ngôn ngữ tiếng Anh và nhấp chuột (click) vào 'Chuỗi thống kê' (Statistical series). Ví dụ : gõ vào từ 'hydraulique' hoặc 'pneumatique' vào ô trống bên dưới 'Entrer un à trois mots' và gõ vào chữ 'Valider'. Khi đó, bạn sẽ tìm thấy được chuỗi dữ liệu về thủy lực hoặc khí lực được sắp xếp theo tháng.

5. Yêu cầu tiếp cận thị trường

Với tư cách là một nhà sản xuất ở một quốc gia đang phát triển chuẩn bị thâm nhập vào thị trường Pháp, bạn cần phải biết các nguyên tắc thủ tục đặt ra để thâm nhập thị trường của đối tác kinh doanh và của chính

phủ Pháp. Những nguyên tắc này được đòi hỏi thông qua hệ thống pháp luật, nhãn mác thương hiệu, bộ luật, hệ thống quản lý và được đặt ra dựa trên những yêu cầu về bảo vệ môi trường, đảm bảo an toàn và sức khỏe người tiêu dùng và những mối quan tâm về xã hội. Hơn nữa, bạn cũng cần phải tuân theo luật pháp của Châu Âu và am hiểu về những nguyên tắc bất thành văn mà các đối tác kinh doanh của bạn tại Châu Âu đòi hỏi.

Để biết thông tin về những yêu cầu thuộc luật pháp và những yêu cầu không thuộc luật pháp, vui lòng truy cập vào phần 'tìm kiếm dữ liệu CBI' (search CBI database) tại địa chỉ trang web: <http://www.cbi.eu/marketinfo>, chọn mục phân loại là sản phẩm cơ khí và chọn thị trường Anh, sau đó nhấp chuột (click) vào nút tìm kiếm và chọn mục những yêu cầu tiếp cận thị trường.

Đóng gói, ghi dấu và nhãn mác

Đóng gói nhằm mục đích đảm bảo rằng sản phẩm khi nhập vào Anh không bị bể nứt và hư hỏng. Ngoài ra, việc đóng gói còn phải được ghi dấu, không chỉ để nhận biết sản phẩm trong quá trình vận chuyển mà còn cung cấp những thông tin về số lượng, trọng lượng, tên và nhãn hiệu sản phẩm. Tùy vào chủng loại mà các sản phẩm cơ khí được đóng kiện bằng gỗ, kim loại, nhựa hoặc trong côngtenơ. Tóm lại, hầu hết tất cả sản phẩm đều có kiểu đóng gói/kiện phù hợp riêng cho từng loại. Mỗi nhà sản xuất đều phải đáp ứng những yêu cầu riêng cho việc dán nhãn sản phẩm của họ.

Các nguồn thông tin hữu ích

- Thông tin thêm về đóng gói/kiện sản phẩm có thể được tìm thấy trên website của ITC (Trung tâm Thương mại quốc tế - International Trade Center) về đóng hàng xuất khẩu: <http://www.intracen.org/ep/packing/packit/htm>.
- Hầu hết các sản phẩm cơ khí đều chịu mức quan thuế từ 0- 6% nhưng không có hạn ngạch cho các sản phẩm này. Thông tin chi tiết về sản phẩm cụ thể của bạn (mã hàng/sản phẩm) có thể được tìm thấy tại địa chỉ: <http://exporthelp.europa.eu>.

6. Làm kinh doanh

Thông tin tổng quát về việc thực hiện kinh doanh buôn bán chẳng hạn như cách tiếp cận đối tác tiềm năng, xây dựng mối quan hệ làm ăn, chào hàng, thương thảo hợp đồng (phương thức thanh toán và vận chuyển) có thể được tìm thấy trong tài liệu hướng dẫn xuất khẩu của CBI, mục 'Export Planner' và 'Your image builder'.

Xúc tiến kinh doanh

Đối với các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển, báo chí về thương mại và các hội chợ thương mại là một trong những công cụ xúc tiến thương mại quan trọng nhất, những công cụ này sẽ được trình bày vắn tắt dưới đây. Để biết thêm thông tin, vui lòng xem tham khảo tài liệu khảo sát thị trường về những sản phẩm cơ khí do CBI thực hiện đối với thị trường Châu Âu.

Các hội chợ thương mại

Việc đến tham quan và tham dự hội chợ thương mại ở nước ngoài là một trong những cách hiệu quả để giao tiếp với khách hàng tương lai. Việc này còn tạo ra nhiều cơ hội để chuyển tải thông điệp của một nhà sản xuất nào đó đến với khách hàng hơn bất cứ công cụ xúc tiến nào khác. Ngoài ra, đây còn là một nguồn thông tin quan trọng để phát triển thị trường, công nghệ sản xuất và những ứng dụng của sản phẩm mới. Midest là hội chợ thương mại quan trọng nhất tại Pháp (<http://www.midest.com>), với mục tiêu là thực hiện hợp đồng phụ, được tổ chức hàng năm vào tháng 11 tại Thủ đô Paris. Các hội chợ thương mại khác có liên quan được tổ chức tại Pháp gồm:

- CFIA – <http://www.cfiaexpo.com> – Hội chợ về công nghệ chế biến thực phẩm được tổ chức hàng năm tại Rennes (vào tháng 3) và tại Metz (tháng 10).
- Lyon/Paris – <http://www.industrie-expo.com> - Hội chợ công nghiệp hàng năm (vào tháng 3 và 4) về thiết kế và sản xuất (được tổ chức vào các năm lẻ tại Lyon và năm chẵn tại Paris).
- SCS Automation & Control – <http://www.scs-expo.com> – Hội chợ được tổ chức vào tháng 5 hàng năm tại Paris/Lyon về công nghệ kỹ thuật điện, kỹ thuật tự động, truyền lực cho động cơ và công nghệ đồng vận.
- SIMODEC – <http://www.rochexpo.com> – Hội chợ được tổ chức 6 tháng/lần (vào năm chẵn) về kỹ thuật gia công máy cắt ren vít, tại La-Roche-Sur-Foron.

Vui lòng tìm thêm các hội chợ thương mại tại địa chỉ trang web – <http://www.eventseye.com> và tại – <http://www.auma.de>.

Báo chí về thương mại

Báo chí thương mại

Một bài báo hay giới thiệu về công ty bạn hoặc giới thiệu về sản phẩm mới của công ty sẽ nâng cao thêm hình ảnh và làm tăng nhận thức của người tiêu dùng về công ty của bạn. Với tầm quan trọng đó, việc tạo dựng mối quan hệ với những tờ báo chuyên viết về thương mại sẽ rất hữu ích và nên tận dụng mối quan hệ này bất cứ lúc nào có thể. Sau đây là một vài tạp chí thương mại của Pháp:

- Fluides & Transmissions – <http://www.fluidestransmissions.com> – nguyệt san về ngành thủy lực và truyền lực cho động cơ.
- Industries & Techniques (Công nghiệp và Kỹ thuật công nghệ) – <http://www.industries-techniques.com> – tạp chí công nghiệp trực tuyến và nguyệt san.
- Machines Production (ngành sản xuất máy) – <http://www.machpro.fr> – tạp chí về máy móc ra 2 lần/tuần.
- Matériaux et Techniques – <http://www.mattech-journal.org> – bán nguyệt san về ngành công nghiệp.
- Mécanique et Industries – <http://www.mecanique-industries.org> – bán nguyệt san về ngành cơ khí và công nghiệp.
- Produits Equipements Industriels – <http://www.pei-france.com> – tạp chí về máy và công cụ, ra 10 số/năm.
- Usine Nouvelle – <http://www.usinenouvelle.com> – tạp chí hàng tuần về sự sáng tạo.

Quảng bá trang web

Thời buổi ngày nay, điều hiển nhiên phải có trong kinh doanh là phải tạo dựng được một trang web chuyên nghiệp nhắm vào nhóm sản phẩm mục tiêu của bạn. Hãy làm cho trang web của bạn có thể tương tác và quảng bá một cách hiệu quả. Có thể tìm thêm thông tin này tại 'the CBI Export Manuals 'Website Promotion' (Những hướng dẫn về xuất khẩu của CBI 'Quảng bá trên trang web'), có tại địa chỉ - <http://www.cbi.eu/marketinfo>.

Văn hóa trong kinh doanh

Với một nhà xuất khẩu thì kiến thức về văn hóa là một kỹ năng then chốt đảm bảo thành công. Thông tin về những sự khác biệt về văn hóa tại Châu Âu có thể được tìm thấy tại 'Chương 3 – Hướng dẫn xuất khẩu của CBI – Xuất khẩu vào thị trường Châu Âu' (Chapter 3 of CBI's export manual 'Exporting to the EU'). Những thông tin hướng dẫn này có thể được tải về từ địa chỉ - <http://www.cbi.eu/marketinfo> - đến mục tìm kiếm các xuất bản. Ngoài ra, vui lòng tham khảo 'Kwintessential' để biết những lời khuyên từ thực tế về văn hóa và phép xã giao trong kinh doanh tại Pháp (<http://www.kwintessential.co.uk>). Nhấp chuột (click) vào 'Global Etiquette Guides' (Hướng dẫn về phép xã giao toàn cầu), 'Doing Business in...' and 'France'.

Các nguồn thông tin hữu ích khác

Bên cạnh một số nguồn thông tin có liên quan đã được đề cập ở các chương trước, một số nguồn thông tin hữu ích về làm ăn kinh doanh tại Pháp như sau:

- Hiệp hội Công ty kinh doanh quốc tế về cơ khí và điện tử (Association of International Enterprises in Mechanics and Electronics) – <http://www.ficime.fr>.
- Hiệp hội Thương mại các nhà sản xuất thiết bị ngành xây dựng, cơ sở hạ tầng, công nghiệp luyện kim của Pháp (French Trade Association of Equipment Manufacturers for Construction, Infrastructures and Metallurgical Industries) – <http://www.cisma.fr>.
- Acojur – <http://www.acojur.com> – thông tin pháp lý về các nhà đại lý thương mại.

(Theo CBI – www.cbi.eu)