

## Tóm tắt báo cáo:

Bản khảo sát này đề cập đến các vấn đề nổi bật liên quan đến gỗ và sản phẩm gỗ tại thị trường Pháp:

- Trong năm 2007, Pháp chiếm xấp xỉ 11% tổng lượng tiêu thụ của EU về gỗ và các sản phẩm gỗ và khoảng 18% lượng tiêu thụ sản phẩm gỗ nhiệt đới. Mức tiêu thụ của Pháp về mặt hàng gỗ tăng trung bình hàng năm 3,0% từ năm 2003 đến 2007, đạt khoảng 14 triệu m<sup>3</sup> trong năm 2007.
- Pháp đã tham gia Chương trình Phối hợp Xác nhận Chứng Chỉ Rừng Trồng (PEFCS). Vì vậy, sản phẩm gỗ có chứng nhận của Hội đồng Giám sát Rừng (FSC) rất hiếm thấy trên thị trường Pháp, nơi thị phần về sản phẩm có chứng chỉ FSC rất nhỏ.
- Pháp là 1 trong những nhà sản xuất gỗ và các sản phẩm gỗ lớn của EU và chiếm khoảng 9,4% tổng sản lượng gỗ của EU. Tổng lượng sản xuất tăng trung bình hàng năm khoảng 1,6% trong suốt thời kỳ khảo sát.
- Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ 4 ở thị trường EU về gỗ và các sản phẩm gỗ, chiếm khoảng 9,4% lượng nhập khẩu của EU. Giá trị nhập khẩu trung bình hàng năm tăng khoảng 11% từ năm 2003 đến 2007, tổng cộng đạt khoảng 2.8 tỷ € trong năm 2007.
- Pháp nhập khẩu khoảng 20% từ các nước đang phát triển, tương đương với mức trung bình của toàn EU. Trong suốt những năm qua, nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình 13%. Brazil đứng đầu trong số các nguồn cung ứng từ các nước đang phát triển, chiếm khoảng 7,3% tổng lượng nhập khẩu, tiếp theo là Trung Quốc (3,3%) và Gabon (2,8%). Ngoài ra, mặt hàng gỗ nhiệt đới của Pháp hiện là thị trường mục tiêu đang được quan tâm, là nhà nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về mặt hàng này

Bản khảo sát này cung cấp cho các nhà xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ những thông tin thị trường cụ thể theo ngành hàng có liên quan nhằm đạt mục tiêu xâm nhập thị trường Pháp. Bằng cách tập trung vào 1 thị trường cụ thể, bản khảo sát này cung cấp các thông tin bổ sung để có thêm thông tin và dữ liệu tổng quát. Bản khảo sát đó cũng bao gồm phần tổng quan và giải thích các sản phẩm được chọn, 1 vài lưu ý chung về thống kê sử dụng, cũng như là các thông tin khác sẵn có của ngành hàng này

### 1. Mô tả thị trường: mức tiêu thụ và sản xuất

Bản khảo sát này tập trung chủ yếu đối với gỗ và sản phẩm từ gỗ được Hội đồng Giám sát Rừng (FSC) chứng nhận. Mặc dù có nhiều chương trình chứng nhận đã tồn tại ở châu Âu, bao gồm Chương trình PEFCS, tiêu điểm của bản khảo sát này là sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận. Sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận đã được người tiêu dùng chấp nhận cao nhất tại thị trường EU và ngày càng được áp dụng rộng rãi hơn cho các sản phẩm gỗ nhiệt đới. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng dữ liệu thống kê chi tiết về thị trường gỗ đạt chứng nhận hiện rất hiếm hoi và rất khó nhận được số liệu đáng tin cậy. Vì lý do này, hầu hết các dữ liệu thống kê nêu trong bản khảo sát này không phân biệt giữa sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận với gỗ không có chứng nhận. Tuy nhiên một khi có sẵn thông tin về gỗ và các sản phẩm từ gỗ có chứng nhận, sẽ có ghi chú cụ thể.

Dữ liệu về mức tiêu thụ và sản xuất hầu hết được lấy từ Tạp chí gỗ hàng năm - Annual Timber Review (2007) gần đây của Tổ chức Gỗ nhiệt đới Quốc tế - the International Tropical Timber Organization (ITTO) và từ Ủy ban kinh tế Liên hiệp quốc - the United Nations Economic Commission (UNECE). Lưu ý rằng dữ liệu của ITTO được lấy từ các thành viên của tổ chức này, vì vậy không phản ánh được mức tiêu thụ của cả nước Pháp về sản phẩm gỗ. Bên cạnh đó, ITTO chỉ báo cáo dữ liệu theo Liên minh EU 15 nước<sup>(1)</sup>. Vì vậy, dữ liệu của UNECE được sử dụng trong số liệu về mức tiêu thụ để bổ sung cho thông tin của ITTO. Dữ liệu chỉ được cung cấp theo khối lượng (ĐVT: m<sup>3</sup>), vì ITTO và UNECE không cung cấp thông tin về giá trị.

### Mức tiêu thụ

Pháp là quốc gia tiêu thụ lớn thứ 2 ở EU về sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ, sau Đức. Trong năm 2007, Pháp chiếm xấp xỉ 11% tổng nhu cầu về sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ, với mức tiêu thụ đạt khoảng 14 triệu m<sup>3</sup>. Mức tiêu thụ của Pháp về gỗ xẻ, gỗ lạng và gỗ dán nói chung tăng trung bình hàng năm khoảng 3.0% trong giai đoạn từ năm 2003 đến 2007.

Năm 2007, nhu cầu của Pháp về sản phẩm gỗ bao gồm gỗ xẻ (94%), gỗ dán (4.8%) và gỗ lạng (1.5%). Nhu cầu cho tất cả các nhóm sản phẩm tăng trong suốt giai đoạn khảo sát, đặc biệt là sản phẩm gỗ lạng. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế hiện tại, nhu cầu dự đoán sẽ giảm trong những tháng sắp tới.

**Bảng 1 - Mức tiêu thụ các sản phẩm về gỗ của Pháp, 2003-2007.**
*ĐVT: 1.000 m<sup>3</sup>*

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007*	Thay đổi hàng năm
Gỗ xẻ	11.679	12.226	12.269	12.248	13.120	3,0%
Ván lạng	166	174	186	199	214	6,6%
Gỗ dán/lạng	591	626	629	625	675	3,4%
Tổng cộng	12.436	13.026	13.084	13.072	14.009	3,0%

*Nguồn: ITTO, Tạp chí Timber Annual Review (2007); UNECE, Dữ liệu ngành gỗ (2007)*

*\*Ước tính*

### Mức tiêu thụ gỗ nhiệt đới

Phần lớn mức tiêu thụ của Pháp thể hiện trong Bảng 1 bao gồm các sản phẩm không phải gỗ nhiệt đới, bao gồm cả sản lượng của EU/Pháp. Vì vậy, đây là vấn đề đáng quan tâm đối với các nhà cung cấp từ các nước đang phát triển để nắm được tỷ lệ tiêu thụ của Pháp về gỗ nhiệt đới, vì loại sản phẩm này cần được nhập khẩu.

Pháp là quốc gia tiêu thụ mặt hàng gỗ nhiệt đới lớn nhất EU. Trong năm 2007, mức tiêu thụ của Pháp đạt khoảng 668 ngàn m<sup>3</sup>, chiếm khoảng 18% tổng nhu cầu gỗ nhiệt đới của EU. Giai đoạn 2003 đến 2007, nhu cầu gỗ nhiệt đới giảm trung bình hàng năm 5,2%, dù rằng nguyên nhân chỉ do nhu cầu về sản phẩm gỗ xẻ giảm. Ngược lại, nhu cầu đối với sản phẩm ván lạng và gỗ dán lại tăng.

Hiện nay Pháp là thị trường lớn thứ 4 ở EU đối với sản phẩm gỗ xẻ (chiếm 13%/tổng nhu cầu của EU), trong khi đó là thị trường lớn nhất đối với sản phẩm ván lạng (chiếm 31% nhu cầu của EU) và gỗ dán (23%). Nhu cầu về sản phẩm gỗ nhiệt đới của Pháp trong năm 2007 gồm có gỗ xẻ (46%), gỗ dán (39%) và ván lạng (15%). Cũng như các quốc gia EU khác, Pháp phụ thuộc nhiều vào sản phẩm gỗ nhiệt đới nhập khẩu.

**Bảng 2 - Mức tiêu thụ của Pháp đối với gỗ nhiệt đới, giai đoạn 2003-2007**
*ĐVT 1.000 m<sup>3</sup>*

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007*	Thay đổi hàng năm
Gỗ xẻ	517	482	459	376	308	-12%
Ván lạng	55	87	91	102	102	17%
Gỗ dán	255	253	260	258	258	0,3%
Tổng cộng	827	822	810	736	668	-5,2%

*Nguồn: ITTO, Tạp chí Timber Annual Review (2007); UNECE, Dữ liệu ngành gỗ (2007) \*Ước tính*

<sup>(1)</sup>EU15 là 15 quốc gia thuộc khối liên minh Châu Âu trước thời điểm mở rộng 1/5/2004, vào thời điểm mà 8 quốc gia trung và Đông Âu cũng như đảo Síp và Malta, đã gia nhập EU. 15 nước gồm Áo, Bỉ, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Ai Len, Ý, Luxembourg, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Thụy Điển, Anh.

### Chứng nhận

Pháp đã cam kết cho chương trình Phối hợp xác nhận chứng chỉ rừng (PEFCS). Vì vậy, chứng nhận FSC rất khó phổ biến trong số các ngành công nghiệp liên quan đến gỗ ở Pháp và người tiêu dùng Pháp. Do đó thị phần của sản phẩm có chứng nhận FSC không đáng kể.

### Phân khúc thị trường

Tương tự như hầu hết các nước trong EU, lĩnh vực xây dựng là phân khúc quan trọng nhất đối với gỗ và sản phẩm từ gỗ ở thị trường Pháp, vì vậy lĩnh vực xây dựng chiếm thị phần lớn nhất trong thị trường gỗ ở quốc gia này. Không có con số tỷ lệ phần trăm chính xác.

Phân khúc thị trường DIY của Pháp không đáng kể, mặc dù thị phần trong doanh số bán hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ tăng đều đặn ở quốc gia này. Thị trường DIY của Pháp, sau Đức và Anh, đã phát triển mạnh

nhất ở EU. Doanh số DIY tăng trung bình 3% hằng năm trong vài năm qua. Theo số liệu của Euromonitor, người Pháp ngày càng quan tâm tới sản phẩm DIY, kể từ khi thực thi chế độ 35 giờ làm việc mỗi tuần đã làm cho người Pháp trung bình có nhiều thời gian nhàn rỗi hơn. Người tiêu dùng sẵn sàng chi tiêu vào các sản phẩm cải tiến gia dụng phục vụ bản thân họ, hơn là bị thu hút vào các sản phẩm chuyên nghiệp.

### Xu hướng tiêu dùng

- Các nguồn trong ngành cho rằng nhu cầu được kích thích bởi chiến dịch marketing đáng kể về việc sử dụng gỗ trong các mục đích kiến trúc ở Pháp.
- Nhu cầu về gỗ được sản xuất theo cách bền vững về môi trường đã tăng mạnh trong nhiều năm qua và dự kiến sẽ nâng cao doanh số bán trong tương lai. Tuy nhiên, thị phần của sản phẩm gỗ đạt chứng nhận FSC vẫn còn rất thấp. Các nguồn trong ngành xác nhận rằng nhiều người Pháp không hiểu về sự cần thiết đối với chứng nhận FSC, vì rừng của quốc gia họ được quản lý theo cách bền vững
- Khi người tiêu dùng tăng mức độ quan tâm về nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm, việc mua sắm đúng mực hay có ý thức về môi trường đã trở nên đề tài quan trọng đối với cả nhà bán lẻ lẫn người tiêu dùng (nguồn: Euromonitor, 2007).

Để biết thêm thông tin về xu hướng đối với sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ, vui lòng tham khảo thêm khảo sát của CBI về 'Thị trường gỗ và sản phẩm từ gỗ của EU'.

### Sản xuất

Ủy ban châu Âu về các ngành công nghiệp liên quan đến rừng (The European Commission on Forest-Based Industries, F-BI) công nhận các ngành công nghiệp liên quan đến rừng dưới đây: trồng rừng, chế biến gỗ, sản xuất giấy-bột giấy và các hoạt động có liên quan (chuyển hóa giấy và giấy bìa, in ấn).

### Lâm nghiệp

Rừng là khâu đầu tiên của chuỗi giá trị trong quá trình sản xuất. Vì vậy, quản lý rừng bền vững là yếu tố cần thiết để cung ứng cho ngành nguồn nguyên liệu cần thiết. Pháp là 1 trong những khu vực có rừng lớn nhất của EU; với 16 triệu hecta rừng bao phủ, chiếm 29% tổng lãnh thổ của Pháp. Vì vậy, ngành công nghiệp bột giấy, giấy và bìa của Pháp là ngành công nghiệp lớn nhất ở EU vì bột giấy, có nguồn gốc từ gỗ họ thông mềm, là nguyên liệu chính để sản xuất giấy.

Diện tích rừng thu hoạch được của Pháp có xấp xỉ 61% gỗ cứng và 39% gỗ mềm. Gỗ sồi (Oak) là loại gỗ phổ biến nhất (5,5 triệu hecta). Vì vậy, Pháp là nhà sản xuất gỗ sồi lớn nhất EU. Loại gỗ phổ biến thứ 2 là gỗ beech (2,4 triệu hecta), đặc biệt là ở khu vực phía bắc của Pháp (Nguồn: Frenchtimber, 2002-2008).

Tuy nhiên, rừng có chứng chỉ FSC ở Pháp tương đối nhỏ. Trong năm 2006, Pháp có khoảng 15 ngàn hecta rừng có chứng chỉ FSC vì chứng chỉ này ít phổ biến trong các ngành công nghiệp liên quan đến gỗ và người tiêu dùng Pháp. Pháp đã cam kết trong nhiều năm qua với hệ thống PEFC về chứng nhận rừng, vì thế PEFC là cơ quan cấp chứng nhận chính của nước này. Hiện nay, có 5 triệu hecta rừng được cấp chứng chỉ theo hệ thống PEFC (Nguồn PEFC, 2009).

### Ngành công nghiệp chế biến gỗ

Các hoạt động sơ cấp trong ngành chế biến gỗ được chia thành gỗ tròn, ngành cưa xẻ và Gỗ tấm. Hoạt động thứ cấp là chế biến đồ gỗ, nghề mộc và bao bì. Đôi khi ngành hàng gỗ gia dụng cũng bao gồm trong đó, nhưng hoạt động gia công gỗ "thuần túy" không bao gồm ngành sản xuất hàng gỗ gia dụng. Ngành này được Liên minh các ngành công nghiệp gia công gỗ châu Âu - CEI-Bois làm đại diện ở cấp độ châu Âu và quốc tế. Ở Pháp, tổ chức Federation Nationale du Bois (French National Federation of Wood) và UIB - Union des Industries du Bois UIB (Wood-based Industry Association) là đại diện cho ngành.

Pháp là 1 trong những quốc gia sản xuất lớn nhất về mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ của EU. Trong năm 2007, Pháp chiếm 9,4% tổng sản lượng của toàn EU, là nước sản xuất lớn thứ tư của EU. Giai đoạn 2003 – 2007, tổng sản xuất gỗ tăng trung bình 1,6% hàng năm, đạt khoảng 27 triệu m<sup>3</sup>. Đặc biệt Pháp sản xuất lượng lớn sản phẩm ván dăm, là mặt hàng chiếm 11% tổng sản xuất của toàn EU trong năm 2007. Các nhóm sản phẩm khác cho thấy có sự phát triển khác nhau. Sản lượng ván lạng, gỗ dán và giấy và giấy bìa của Pháp đã sụt giảm trong suốt thời kỳ khảo sát, trong khi sản xuất các nhóm sản phẩm khác lại tăng. Sản phẩm tăng mạnh nhất là sản xuất ván dăm và ván sợi ép.



**Bảng 3 - Sản xuất gỗ và sản phẩm từ gỗ chọn lọc ở Pháp, 2003-2007**
*ĐVT: 1.000m<sup>3</sup>*

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007	Thay đổi hàng năm	Thị phần ở EU
Gỗ xẻ	9.539	9.774	9.715	9.992	10.190	1,7%	8,9%
Gỗ tấm panen*	5.589	6.146	6.396	6.657	6.604	4,3%	9,9%
Ván lạng	84	61	71	76	76	-2,5%	5,1%
Ván dăm	3.900	4.350	4.600	4.760	4.760	5,1%	11%
Ván sợi ép	1.190	1.300	1.310	1.390	1.390	4,0%	8,1%
Gỗ dán	415	435	415	431	378	-2,3%	8,5%
Giấy và giấy bìa	9.939	10.255	10.332	10.006	9.871	-0,2%	9,7%
Tổng cộng	25.067	26.175	26.443	26.655	26.665	1,6%	9,4%

Nguồn: ITTO, *Timber Annual Review (2007)*; UNECE, *Timber Database (2007)*

\* Số liệu lấy từ tổng của 4 sản phẩm phụ của nó.

### Các đối thủ cạnh tranh

- Scierie Eymard - <http://www.scierie-eynard.fr> – nhà máy xẻ gỗ mềm quy mô lớn, gần khu vực Grenoble (website bằng tiếng Pháp)
- Breysse Scierie - <http://www.scierie-breysse.com> – nhà máy xẻ gỗ mềm (website tiếng Pháp)
- Tarkett SA - <http://www.tarkett.com> – sản xuất và phân phối ván sàn từ gỗ cứng

Các nhà xuất khẩu và sản xuất đề cập trên đây là các đối thủ cạnh tranh tiềm năng đối với các nhà cung ứng ở các nước đang phát triển. Tuy nhiên, đồng thời các công ty này cũng đại diện cho các nhà nhập khẩu tiềm năng về các sản phẩm gỗ nhiệt đới, vì vậy đây chính là 1 kênh thương mại có thể cho các nhà cung ứng từ quốc gia đang phát triển muốn xâm nhập thị trường Pháp. Tùy thuộc vào sản phẩm cung cấp, công ty đó có thể là đối thủ cạnh tranh, có thể là nhà mua hàng, hoặc có thể chủ động trong các kênh thương mại/ngành công nghiệp hoàn khác biệt.

Vui lòng tham khảo chương 2 để hoàn chỉnh danh mục các đối thủ cạnh tranh trong thị trường gỗ và sản phẩm từ gỗ ở Pháp.

### Khuyến hướng sản xuất

- Theo tổ chức Netbois, 1 cổng cung cấp thông tin về ngành gỗ của Pháp, việc giảm tốc độ sản xuất mặt hàng giấy và gỗ gia dụng đang tác động đến công ăn việc làm trong ngành gỗ ở Pháp. Ước tính ngành công nghiệp gỗ đã mất khoảng 25.000 công nhân trong giai đoạn 2000 - 2006. Tuy nhiên, sản xuất vẫn duy trì được sự ổn định do tăng trưởng của ngành chế biến gỗ, là ngành đã tăng trưởng 10% giai đoạn từ 2000 đến 2006 (Nguồn: Netbois, 2008).
- Ở Pháp, sự nhận biết về chứng nhận PEFC mạnh hơn chứng chỉ FSC. Tuy nhiên, điều này có thể thay đổi trong tương lai. Pháp là thị trường tiêu thụ lớn nhất về mặt hàng gỗ nhiệt đới ở EU và chứng chỉ FSC ngày càng hiện diện mạnh hơn ở các quốc gia sản xuất. Gần đây, Tập đoàn Pasquet, 1 công ty trồng rừng của Pháp, đã đạt được chứng chỉ FSC cho việc quản lý rừng trồng tại Cameroon, đánh dấu xu hướng quan tâm ngày càng tăng đối với chứng chỉ FSC (nguồn: FSC, 2009).

### Cơ hội và thách thức

- + Pháp là thị trường lớn thứ 2 của EU về sản phẩm gỗ, và nhu cầu sản phẩm gỗ tăng trong suốt thời gian khảo sát. Đây là nước có nhu cầu đặc biệt lớn đối với sản phẩm gỗ xẻ.
- + Pháp có nhu cầu lớn về sản phẩm gỗ nhiệt đới. Đây là thị trường lớn nhất của mặt hàng gỗ dán và ván lạng, và nhu cầu đối với các sản phẩm này đã tăng trong suốt thời gian khảo sát.
- ± Lưu ý rằng quy cách gỗ của Pháp khác so với tiêu chuẩn của EU về chiều dài, chiều rộng, và chiều dày của gỗ xẻ, Gỗ tấm và ván sàn. Nếu 1 nhà cung ứng từ nước đang phát triển có thể đáp ứng được nhu cầu chất lượng cao theo tiêu chuẩn của Pháp cũng như chào bán gỗ có chứng nhận, thì công

ty đó thật sự có cơ hội xuất khẩu.

- FSC không đóng vai trò chính trong việc cấp giấy chứng nhận ở Pháp, vì nước này áp dụng hệ thống PEFC. Do vậy, nhận thức của người tiêu dùng về chứng chỉ FSC còn rất thấp, và vì thế, sản phẩm có chứng chỉ FSC hầu như không có cùng giá trị thị trường như ở các nước như Hà Lan và Anh.

Các nhà xuất khẩu nên chú ý rằng cùng 1 xu hướng thì có thể là cơ hội với nhà xuất khẩu này và là thách thức với nhà xuất khẩu khác. Vui lòng xem lại các cơ hội và thách thức này tùy theo tình hình của riêng công ty mình. Chương 7 của bản khảo sát của CBI 'Thị trường gỗ và sản phẩm từ gỗ ở EU' có nêu ví dụ về 1 phân tích xu hướng/diễn biến có thể là cơ hội hoặc là thách thức.

### Các nguồn thông tin hữu ích

- Gỗ Pháp (French Timber) - <http://www.frenchtimber.com> – cung cấp thông tin với mục tiêu xúc tiến tiêu dùng gỗ của Pháp trong cấp độ quốc gia cũng như quốc tế.
- Buôn bán Gỗ (Le Commerce du Bois) - <http://www.lecommercedubois.fr> -trang web cung cấp các thông tin cần quan tâm về kinh doanh gỗ và địa chỉ các nhà nhập khẩu
- Tin ngành Lâm nghiệp Pháp (France Forestry News) - <http://agriculture.einnews.com/news/france-forestry>

## 2. Các kênh thương mại để xâm nhập thị trường

### Các kênh thương mại

Các kênh thương mại không khác nhau nhiều lắm giữa các nước EU. Kênh thương mại của Pháp tương tự các nước ở khu vực Bắc Âu. Tham khảo khảo sát của EU để có thông tin sâu hơn về kênh thương mại cho sản phẩm gỗ của EU và những khác biệt giữa các nước khu vực Nam Âu và Bắc Âu.

Mặc dù có những điểm tương đồng, Pháp cũng có những khác biệt so với các nước ở Bắc Âu khác. Kinh doanh ngành gỗ ít có tổ chức và ít minh bạch hơn tại Pháp, so với các nước Bắc Âu. Hơn nữa, việc sử dụng người trung gian rất phổ biến ở Pháp, như là tại hầu hết các nước Địa Trung Hải.

Kênh thương mại quan trọng nhất dành cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển muốn xâm nhập vào thị trường Pháp là thông qua đại diện kinh doanh, các nhà nhập khẩu/thương nhân và các nhà nhập khẩu/ chế biến.

Nhiều công ty Pháp có quy mô nhỏ và thuộc sở hữu gia đình, tuy nhiên họ đang phải đối mặt với tình hình cạnh tranh tăng cao, vì thị trường DIY đa quốc gia ở Pháp đang tăng trưởng mạnh. Các công ty gia đình thường có mối quan hệ lâu dài với các nhà cung ứng từ các nước là thuộc địa trước đây của Pháp và rất trung thành với mối quan hệ này. Vì vậy, rất khó để các nhà cung ứng mới từ các nước đang phát triển xâm nhập vào các kênh phân phối này.

Vẫn có nhiều công ty quy mô nhỏ sản xuất các sản phẩm hoàn thiện ở thị trường Pháp. Do đó, nhu cầu đối với các đơn hàng số lượng nhỏ về gỗ tròn và gỗ xẻ là rất lớn. Ở các nước Bắc Âu, việc sản xuất các sản phẩm hoàn thiện hầu như được gia công ở các quốc gia có chi phí lao động thấp.

### Chứng nhận

Thị phần của sản phẩm gỗ có chứng chỉ FSC hiện rất ít. Điều này nghĩa là vẫn còn nhiều cơ hội cho các nhà cung cấp từ các nước đang phát triển, cho những ai muốn đạt mục tiêu làm cho người tiêu dùng Pháp nhận thức hơn về chứng chỉ FSC. Mặt khác, việc sản xuất đang bị đình trệ, đặc biệt vì vấn đề vận động hành lang cho sản phẩm gỗ có chứng chỉ FSC vẫn còn non yếu và nước Pháp chưa có tổ chức FSC quốc gia. Vì vậy nên tham khảo cơ sở dữ liệu công ty của Mạng lưới Thương mại Lâm sản Toàn cầu - <http://www.panda.org> – để tìm kiếm những nước láng giềng liên quan đến kinh doanh sản phẩm gỗ có chứng chỉ FSC. Cũng nên tham gia các hội chợ thương mại, hợp tác với các đơn vị phát triển xuất khẩu quốc gia và tìm kiếm sự trợ giúp từ các tổ chức xúc tiến thương mại như là CBI.

Điều quan trọng phải lưu ý rằng không hề có nhu cầu về các sản phẩm được chứng nhận cho tất cả các nhóm sản phẩm. Vì vậy bạn cần phải xác định sản phẩm cuối cùng của bạn có cần chứng nhận hay không. Ví dụ, để xâm nhập thị trường giấy của Pháp, không nhất thiết phải chứng nhận sản phẩm và vì vậy có thể không có lợi ích gì khi trồng cây theo chứng chỉ FSC. Mặt khác, có chứng nhận về gỗ xẻ nhiệt đới chắc chắn là 1 lợi thế cạnh tranh.

### Bán lẻ và hệ thống cửa hàng DIY

- Việc phát triển của khái niệm DIY ở Pháp có khả năng là do hệ thống bán lẻ chuyên dụng của Pháp. Hệ thống cửa hàng DIY đang ngày càng thu hút nhiều khách hàng Pháp hơn. Leroy Merlin và Castorama đã chứng tỏ được thành công (Nguồn: Euromonitor, 2007).

- Thị trường DIY ở Pháp ít phát triển hơn các đối tác ở Đức và Anh, tuy nhiên doanh thu cũng đã tăng nhanh xấp xỉ 3% hàng năm trong suốt 5 năm qua. Euromonitor (2006) dự đoán doanh thu DIY sẽ tiếp tục tăng để đạt xấp xỉ 20 tỉ € vào năm 2009.
- Bởi vì tính chuyên nghiệp của DIY trên thị trường cũng như sự phát triển dịch vụ hỗ trợ từ hầu hết các nhà bán lẻ DIY lớn, người tiêu dùng Pháp cho thấy đã quan tâm nhiều hơn vào việc tự cải tạo nhà của mình.

### Các đối thủ đáng lưu ý cho các công ty xuất khẩu thuộc các nước đang phát triển

Các thương nhân

- BCP Import - <http://www.bcp-import.com> – nhà nhập khẩu
- Henry Timber - <http://www.henry-timber.com> – nhà xuất khẩu sản phẩm gỗ của Pháp từ rừng và nhà máy cửa xẻ của chính họ (được FSC chứng nhận) và nhập khẩu gỗ từ tất cả các nơi trên thế giới.
- Rougier S.A. - <http://www.rougier.fr> – hệ thống công ty chế biến gỗ tại Cameroon, Gabon và Congo.

Cửa hàng bán lẻ và DIY

- Leroy Merlin - <http://www.leroymerlin.fr>
- Castorama - <http://www.castorama.fr>
- A.R. Bois Commercial - <http://ar-bois.com> – bán sỉ
- Point P - <http://www.pointp.fr>

Các nhà môi giới/đại lý

- Bruno Liabeuf (Basse-Normandie) – <http://www.fordaq.com/fordaq/srvCompanyPage.html?Company=liabeuf&RequestLang=En>

### Cơ cấu giá

Rất khó đưa ra 1 cái nhìn tổng quan về biên lợi nhuận khác nhau áp dụng cho các kênh thương mại khác nhau, vì biên lợi nhuận phụ thuộc vào giống loài, số lượng, chất lượng và giai đoạn chế biến. Và ngay cả chi phí vận tải cũng rất đa dạng, phụ thuộc vào nước xuất xứ, nơi đến, khoảng cách giữa khu rừng và nhà máy cửa xẻ gỗ đi đến cảng, khối lượng hàng gửi, giá nhiên liệu và v.v.... Nói chung, giá gỗ đến tay người tiêu dùng cuối cùng (chẳng hạn như DIY, nhà bán buôn, ...) không thay đổi nhiều trong toàn khu vực EU. Tuy nhiên, theo các nguồn của ngành, các nhà nhập khẩu Pháp, cùng với các nước Bỉ - Luxemburg, thường trả giá thấp nhất đối với sản phẩm gỗ cứng nhiệt đới.

Theo bảng số liệu 4, các nhà nhập khẩu Châu Âu (là những người chăm lo các hoạt động bán buôn và phân phối) sẽ tạo ra mức biên lợi nhuận cao nhất. Các nhà trung gian và đại lý có thể có nguồn gốc từ nước xuất xứ hoặc mang quốc tịch châu Âu. Trong trường hợp gỗ có chứng chỉ FSC, nhà trung gian/đại lý thường là người châu Âu, do chứng nhận FSC vẫn còn mới mẻ ở hầu hết các nước đang phát triển.

**Bảng 4 - Biên lợi nhuận trung bình đối với một kênh thương mại**

Các kênh thương mại	Biên lợi nhuận trung bình
Sản xuất gỗ	± 20%
Chế biến gỗ	± 20%
Trung gian/đại lý	± 20%
Nhà nhập khẩu, nhà bán buôn, nhà phân phối	± 40%
Gỗ hoàn thiện (đồ mộc, đồ gỗ gia dụng)	± 20%
DIY và bán lẻ	± 5-15%

*Nguồn: ProFound - Advisers in Development, Cộng tác với các chuyên gia tư vấn.*

Biên lợi nhuận cho mỗi kênh thương mại có liên quan đến việc cộng thêm giá trị tại điểm phân phối cụ thể. Lưu ý rằng lợi nhuận này không thể hiện cơ cấu giá của sản phẩm cuối cùng. Lợi nhuận liên quan đến sản xuất gỗ (20%) có thể áp dụng dựa trên giá cơ bản của sản phẩm tại cửa rừng. Sản phẩm tại cửa rừng liên quan đến cây gỗ tròn vừa được đốn mà chưa qua bất kỳ quá trình xử lý nào, và giá tại cửa rừng được xác định bởi thị trường, thay đổi hàng ngày và tùy thuộc vào loại gỗ.

Biên lợi nhuận thể hiện trong bản khảo sát này biểu thị cho mỗi kênh thương mại. Đối với bản báo giá chi tiết, các chuyên gia ngành hàng khuyên rằng nên tham khảo các đối tượng hoạt động trong giai đoạn cụ thể của chuỗi giá trị về lợi nhuận.

### Lựa chọn đối tác thương mại phù hợp

Hiện có xu hướng ngày càng tăng trong ngành kinh doanh đồ gỗ hướng đến việc tìm nguồn hàng sản phẩm gỗ và các sản phẩm từ gỗ trực tuyến (thương mại điện tử). Việc sử dụng Internet giúp giảm được nhiều khâu trong chuỗi thương mại, cắt giảm chi phí giao dịch và cải thiện hiệu quả.

Dữ liệu công ty trực tuyến để tìm thấy được các công ty hoạt động trong thị trường gỗ và các sản phẩm gỗ gồm:

- Europages - <http://www.europages.com> – dữ liệu kinh doanh trực tuyến, bao gồm tất cả các nước thuộc khối EU. Gỗ và đồ gỗ gia dụng là 1 nhóm sản phẩm riêng biệt và cũng có thể gộp chung trong các lựa chọn tìm kiếm.
- Le Bois - <http://www.le-bois.com> – cũng có thông tin về giá
- Hơn nữa, the European Panel Federation - <http://www.europanel.org> – có niên giám về các công ty cụ thể theo quốc gia.

### 3. Thương mại: nhập khẩu và xuất khẩu

#### Nhập khẩu

##### Tổng nhập khẩu

Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ tư của EU về mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ, chiếm khoảng 9,4% giá trị nhập khẩu của toàn EU. Giai đoạn từ 2003 - 2007, giá trị nhập khẩu đã tăng trung bình hàng năm 11%, tăng lên tới 2,8 tỷ euro vào năm 2007. Mặt khác, nhập khẩu gỗ của Pháp về mặt số lượng đã giảm khoảng 23% hàng năm, đạt khoảng 1,2 triệu tấn trong năm 2007, cho thấy sự tăng mạnh về giá nhập khẩu. Tuy nhiên, tổng sản xuất gỗ và các sản phẩm gỗ đã tăng ở Pháp, có thể giúp bù đắp sự sụt giảm trong nhập khẩu, cùng với sự sụt giảm đáng kể về khối lượng xuất khẩu.

Hầu hết các nguồn nhập khẩu gỗ của Pháp là từ các nước thành viên EU khác (73%), đặc biệt là Đức và Bỉ, tổng cộng chiếm 37% giá trị nhập khẩu. Việc cung ứng từ các nước này đã tăng mạnh trong suốt giai đoạn khảo sát, hàng năm tăng khoảng 18% cho cả 2 nước. Nguồn gỗ của Pháp rất đa dạng, đến từ nhiều nước đang phát triển khác nhau. Tỷ phần giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển đã đạt tới 20% trong năm 2007, bằng với tỷ lệ trung bình của EU. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng 13% hàng năm, cho thấy tỷ phần này đã tăng trong khối lượng nhập khẩu mặt hàng gỗ của Pháp. Brazil là nhà cung ứng dẫn đầu trong số các nguồn cung ứng từ nước đang phát triển cho thị trường Pháp, đạt tỷ lệ tăng trưởng 21% hàng năm trong suốt cùng kỳ năm ngoài. Nhập khẩu từ Trung Quốc tăng 46% và Gabon tăng 10% hàng năm trong thời kỳ khảo sát.

##### Nhập khẩu theo nhóm sản phẩm

Nhóm sản phẩm chính nhập khẩu vào Pháp là gỗ xẻ, chiếm khoảng 42% tổng nhập khẩu, tiếp theo là Gỗ tấm (34%), đồ mộc xây dựng (14%) và chỉ gỗ (8,2%). Tất cả các nhóm sản phẩm này đều tăng về giá trị nhập khẩu, nhóm sản phẩm nhỏ nhất tăng mạnh nhất, gỗ nén cứng (densified wood), với lượng nhập khẩu tăng 28% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát.

**Bảng 5 - Nhập khẩu và các nhà cung cấp hàng đầu tại thị trường Pháp, 2003-2007, % giá trị**

Sản phẩm	2003 € triệu	2005 € triệu	2007 € triệu	Nguồn	Thị phần (%)	Các nhà cung cấp hàng đầu năm 2007 % thị phần
Gỗ và sản phẩm gỗ	1.343	1.705	2.076	Trong EU	73%	Đức (20%), Bỉ (17%), Phần Lan (8,1%), Thụy Điển (5,5%), Ý (3,9%), Nga (3,6%)
	156	152	191	Ngoài EU ngoại trừ DC*	6,7%	Thụy Sĩ (1,1%), Canada (1,0%), Hoa Kỳ (0,8%), Đài Loan (0,1%)
	353	443	579	DC*	20%	Brazil (7,3%), Trung Quốc (3,3%), Gabon (2,8%), Cameroon (1,4%), Indonesia (1,1%), Malaysia (1,1%), Ivory Coast (0,6%), Ghana (0,5%), Ukraine (0,4%), Congo (0,2%)



Gỗ xẻ	507	627	818	Trong EU	68%	Đức (21%), Bỉ (14%), Phần Lan (14%), Thụy Điển (10%), Áo (1,3%)
	116	114	151	Ngoài EU ngoại trừ DC*	13%	Nga (8,3%), Canada (1,8%), Thụy Sĩ (1,1%), Hoa Kỳ (1,0%), Đài Loan (0,2%)
	184	214	234	DC*	19%	Brazil (9,3%), Cameroon (3,3%), Malaysia (1,5%), Ghana (1,0%), Ivory Coast (0,9%), Gabon (0,7%), Indonesia (0,7%), Ukraine (0,4%), Congo (0,4%), Croatia (0,2%)
Gỗ tấm	541	690	805	Trong EU	83%	Bỉ (24%), Đức (21%), Áo (7,2%), Ý (5,8%), Phần Lan (5,6%)
	27	23	22	Ngoài EU ngoại trừ DC*	2,3%	Thụy Sĩ (1,1%), Hoa Kỳ (0,7%), Nga (0,4%), Canada (0,1%), Úc (0,1%)
	102	102	139	DC*	14%	Gabon (7,4%), Trung Quốc (2,9%), Brazil (1,1%), Equat, Guinea (0,6%), Ivory Coast (0,6%), Indonesia (0,4%), Ukraine (0,3%), Ghana (0,2%), Congo (0,2%), Bolivia (0,1%)
Gỗ xây dựng	186	258	293	Trong EU	75%	Đức (18%), Ba Lan (13%), Bỉ (12%), Đan Mạch (6,6%), Ý (6,2%)
	11	12	14	Ngoài EU ngoại trừ DC*	3,6%	Thụy Sĩ (2,1%), Canada (0,8%), Hoa Kỳ (0,5%), Nga (0,1%), Hong Kong (0,1%)
	34	46	82	DC*	21%	Trung Quốc (8,0%), Brazil (5,5%), Malaysia (2,9%), Indonesia (2,6%), Philippines (0,7%), Croatia (0,3%), Argentina (0,2%), Ukraine (0,1%), Ấn Độ (0,1%), Thổ Nhĩ Kỳ (0,1%)
Chỉ gỗ	82	102	125	Trong EU	53%	Đức (13%), Bỉ (9,6%), Ý (7,8%), Ba Lan (6,6%), Tây Ban Nha (4,6%)
	2,0	2,3	3,1	Ngoài EU ngoại trừ DC*	1,3%	Thụy Sĩ (0,5%), Canada (0,4%), Hoa Kỳ (0,3%), Singapore (0,1%)
	23	66	107	DC*	46%	Brazil (27%), Trung Quốc (9,2%), Indonesia (4,3%), Ukraine (0,7%), Myanmar (0,6%), Costa Rica (0,6%), Malaysia (0,5%), Dem. Rep. Congo (0,5%), Croatia (0,4%), Việt Nam (0,2%)
Khung gỗ	21	21	22	Trong EU	56%	Ý (14%), Tây Ban Nha (12%), Bỉ (10%), Đức (6,4%), Ba Lan (6,3%)
	0,1	0,2	0,5	Ngoài EU ngoại trừ DC*	1,3%	Hong Kong (0,8%), Thụy Sĩ (0,2%), Hoa Kỳ (0,1%), Canada (0,1%),
	9.7	15	17	DC*	42%	Trung Quốc (28%), Ma rốc (8,6%), Tunisia (2,2%), Ấn Độ (1,2%), Thái Lan (1,0%), Philippines (0,6%), Việt Nam (0,3%), Ukraine (0,2%), Indonesia (0,2%), Togo (0,1%)



Gỗ nén cứng	5,2	6,5	13	Trong EU	91%	Đức (45%), Lithuania (9,4%), Ba Lan (7,6%), Bỉ (6,2%), Tây Ban Nha (5,7%)
	0,08	0,3	0,1	Ngoài EU ngoại trừ DC*	0.8%	Nhật Bản (0,5%), Hoa Kỳ (0,1%), Thụy Sĩ (0,1%), Hong Kong (0,1%)
	0.1	0.1	1.3	DC*	8.6%	Trung Quốc (4,0%), Serbia (2,3%), Honduras (1,3%), Myanmar (0,3%), Bosnia and Herzegovina (0,2%), Malaysia (0,2%), Indonesia (0,2%), Thái Lan (0,1%)

Nguồn: Eurostat (2008)

\*DC: Các nước đang phát triển

#### Gỗ xẻ

Pháp là thị trường nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về mặt hàng gỗ xẻ, chiếm khoảng 9,9% giá trị nhập khẩu toàn EU của nhóm sản phẩm này. Trong năm 2007, Pháp đã nhập khẩu 1.2 tỷ € / 619 ngàn tấn gỗ xẻ. Giai đoạn 2003 đến 2007, nhập khẩu đã tăng 10% hàng năm về giá trị, nhưng đã sụt giảm 26% về số lượng. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 19% giá trị nhập khẩu so với tỷ lệ trung bình của EU là 18%. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình hàng năm 6,2% trong thời kỳ khảo sát. Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nước trong khối EU tăng với tỷ lệ cao, điều này có nghĩa là có sự sụt giảm thị phần của các nước đang phát triển ở thị trường Pháp đối với nhập khẩu mặt hàng gỗ xẻ. Nhà cung cấp dẫn đầu trong số các nước đang phát triển là Brazil, với lượng nhập khẩu tăng 17% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Cameroon và Malaysia đã tăng trung bình 7,8% và 5,2% hàng năm trong giai đoạn 2003 – 2007

#### Gỗ tấm panen

Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về mặt hàng gỗ tấm, chiếm khoảng 8,8% tổng nhập khẩu của EU về nhóm sản phẩm này. Giai đoạn 2003 đến 2007, nhập khẩu đã tăng 9,5% hàng năm về giá trị, nhưng sụt giảm 35% hàng năm về số lượng. Nguyên nhân chính của sụt giảm này là do việc nhập khẩu ít hơn từ các nước EU khác; nhập khẩu từ các nước đang phát triển đã tăng về số lượng. Tổng nhập khẩu gỗ tấm gồm có ván sợi ép (33%), gỗ dán (30%), ván dăm (23%), và ván lạng (15%).

Nhóm sản phẩm đáng quan tâm nhất đối với các nước đang phát triển là ván lạng, bởi vì các nước đang phát triển chiếm thị phần cao trong nhập khẩu sản phẩm ván lạng vào thị trường Pháp: chiếm 57% so với tỷ lệ trung bình của EU là 29%. Hơn nữa, tỷ lệ của những nước này tăng do nhập khẩu của Pháp từ các nước đang phát triển tăng 10% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhà cung cấp dẫn đầu về ván lạng hiện là Gabon, chiếm khoảng 45% về nhập khẩu, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm đạt 13% trong suốt thời kỳ khảo sát.

Nhóm sản phẩm khác được quan tâm là gỗ dán (ván ép). Các nước đang phát triển chiếm khoảng 19% lượng nhập khẩu. Tuy nhiên, thị phần này thấp hơn tỷ lệ trung bình của EU là 35%. Tuy nhiên, thị phần của họ sụt giảm trong suốt thời kỳ khảo sát, mặc dù nhập khẩu từ các nước đang phát triển đã tăng 4,4% hàng năm. Một nhà cung ứng mặt hàng gỗ dán mới là Trung Quốc, với lượng nhập khẩu tăng 53% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Ván dăm và ván sợi ép ít được quan tâm hơn, các nước đang phát triển chỉ chiếm tỷ lệ chưa đến 0,5% lượng nhập khẩu các sản phẩm này. Tuy nhiên, thị phần của họ trong nhập khẩu các sản phẩm này đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát.

#### Gỗ xây dựng

Pháp là nhập khẩu lớn thứ 4 của EU đối với mặt hàng gỗ xây dựng, chiếm khoảng 8,2% lượng nhập khẩu trong năm 2007, khi Pháp đã nhập khẩu 389 triệu € / 204 ngàn tấn. Giai đoạn 2003 – 2007, nhập khẩu đã tăng 14% hàng năm về giá trị, và khoảng 7,1% về số lượng. Hầu hết nhập khẩu từ các nước thành viên khác của EU, trong đó Ba Lan là nguồn cung ứng có sự gia tăng mạnh tại thị trường Pháp, chiếm khoảng 37% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Tuy nhiên, nhập khẩu từ Trung Quốc và Brazil cũng đã tăng mạnh, đạt lần lượt khoảng 45% và 40% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Các nước đang phát triển cùng chiếm khoảng 21% lượng nhập khẩu mặt hàng gỗ xây dựng tại thị trường Pháp, so với tỷ lệ trung bình của EU là 22%. Thị phần nhập khẩu của họ đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát, với lượng nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng 25% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát.

#### Chỉ gỗ

Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về mặt hàng chỉ gỗ, chiếm khoảng 12% tổng nhập khẩu của Pháp đối với nhóm sản phẩm này, với lượng nhập khẩu đạt khoảng 234 triệu € / 181 ngàn tấn trong

năm 2007. So với năm 2003, nhập khẩu đã tăng 22% hàng năm về giá trị, và khoảng 20% hàng năm về số lượng. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 46% lượng nhập khẩu, bằng với tỷ lệ trung bình của EU. Giai đoạn 2003 – 2007, nhập khẩu từ các nước đang phát triển gia tăng đáng kể, tăng trung bình hàng năm 47%, cho thấy thị phần nhập khẩu sản phẩm chỉ gỗ vào Pháp tăng. Brazil là quốc gia cung cấp hàng đầu, với lượng nhập khẩu tăng hàng năm đạt 66% trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Trung Quốc cũng tăng đáng kể, đạt 101% hàng năm. Các nhà cung cấp tiềm năng khác có tỷ lệ tăng trưởng có thể so sánh với Trung Quốc là Ukraine và Costa Rica.

#### Khung gỗ

Trong năm 2007, Pháp nhập khẩu 40 triệu €/ 16 ngàn tấn khung gỗ, chiếm khoảng 14% tổng nhập khẩu của EU trong năm đó. Pháp là nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về nhóm sản phẩm này sau Đức và Anh. Giai đoạn 2003 đến 2007, nhập khẩu tăng 6.9% hàng năm về giá trị và 10% hàng năm về số lượng. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 42% về nhập khẩu, thấp hơn tỷ lệ trung bình của EU là 50%. Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng khoảng 15% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát.. Nhà cung cấp lớn nhất là Trung Quốc, chiếm khoảng 28% tổng nhập khẩu. Nhập khẩu từ Trung Quốc tăng khoảng 16% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Morocco tăng trung bình 24% hàng năm trong thời kỳ khảo sát.

#### Gỗ nén cứng

Pháp là nhà nhập khẩu lớn thứ 2 của EU về mặt hàng gỗ nén cứng (densified wood), với lượng nhập khẩu khoảng 15 triệu € / 2.1 ngàn tấn trong năm 2007, với tỷ lệ này, Pháp chiếm khoảng 12% tổng nhập khẩu của toàn EU về sản phẩm gỗ nén cứng. Giai đoạn 2003 - 2007, nhập khẩu tăng 28% hàng năm về giá trị và sụt giảm khoảng 30% hàng năm về số lượng. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 8.6% tổng nhập khẩu, ít hơn tỷ lệ trung bình của EU là 12%. Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nước đang phát triển đã tăng khoảng 79 % hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát, dẫn đến tăng thị phần nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Trung Quốc đã nổi lên thành một nhà cung cấp mới, với tỷ lệ tăng trưởng trung bình đạt 79% trong suốt thời kỳ khảo sát, hiện nay là nhà cung cấp lớn nhất thuộc các nước đang phát triển. Các nhà cung cấp mới nổi khác là Serbia và Honduras.

#### Nhập khẩu gỗ nhiệt đới

ITTO và UNECE cung cấp dữ liệu về nhập khẩu gỗ xẻ nhiệt đới, ván lạng và gỗ dán của tất cả các nước thuộc EU, trong đó số liệu của Pháp được thể hiện trong Bảng 3.2. Tuy nhiên, các nguồn thông tin này không cung cấp thông tin về các nước cung cấp. Tổng lượng nhập khẩu gỗ nhiệt đới và các sản phẩm từ gỗ nhiệt đới (bao gồm gỗ xẻ, ván lạng và gỗ dán) chiếm khoảng 409 triệu €/ 715 ngàn m<sup>3</sup> trong năm 2007, biến Pháp thành quốc gia nhập khẩu mặt hàng gỗ nhiệt đới lớn thứ 3 của EU.

**Bảng 6 - Nhập khẩu gỗ và các sản phẩm từ gỗ nhiệt đới của Pháp, 2003-2007**

*ĐVT: 1.000 € và 1.000 m<sup>3</sup>*

Sản phẩm	2003		2005		2007*		Trung bình thay đổi hàng năm	
	Giá trị	KL	Giá trị	KL	Giá trị	KL	Giá trị	KL
Gỗ xẻ	170	386	215	444	244	450	9,5%	3,9%
Ván lạng	59	77	68	95	86	124	10%	13%
Gỗ dán	52	96	55	99	79	141	11%	10%
<b>Tổng cộng</b>	<b>281</b>	<b>559</b>	<b>338</b>	<b>638</b>	<b>409</b>	<b>715</b>	<b>9,9%</b>	<b>6,4%</b>

Nguồn: ITTO, *Timber Annual Review (2007)*; UNECE (*Timber Database 2007*)

\*Ước tính

Nhóm sản phẩm quan trọng nhất trong số các sản phẩm gỗ nhiệt đới là gỗ xẻ, chiếm khoảng 60% tổng lượng gỗ nhiệt đới nhập khẩu. Tuy nhiên, nhập khẩu gỗ xẻ nhiệt đới tăng 9.5% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu ván lạng và gỗ dán cũng đã tăng lần lượt 10% và 11% hàng năm trong giai đoạn 2003 - 2007.

Theo tổ chức ITTO, các loại gỗ xẻ quan trọng nhất nhập khẩu vào thị trường Pháp trong năm 2006 là meranti (bakau, dark red, light red, white yellow), white seraya, white lauan, alan, virola, balsa, imbuia, và mahogany. Đối với ván lạng, các loại gỗ quan trọng nhất là white lauan, sipo, limba, okoumé, acajou, sapelli, mahogany và palissandre de rose. Đối với gỗ dán, loại gỗ nhập khẩu chính là meranti, lauan, sipo, limba, obéché, okoumé, acajou, sapelli, virola, mahogany và palissandre de rose trong năm 2006.

## Xuất khẩu

Pháp là nước nhập khẩu thuần đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ. Đây là quốc gia xuất khẩu mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ lớn thứ 7 vào thị trường EU, chiếm thị phần khoảng 5,2% tổng xuất khẩu của EU. Kể từ năm 2003, xuất khẩu của Pháp tăng trung bình hàng năm đạt 6,7% về giá trị, nhưng giảm trung bình hàng năm khoảng 39% về khối lượng, đạt tổng cộng khoảng 1,6 tỷ €/ 380 ngàn tấn trong năm 2007. Trong khoảng 87% tổng giá trị xuất khẩu trực tiếp đến các nước thành viên khác của EU như Bỉ (18%), Đức (16%), và Tây Ban Nha (15%). Một lượng lớn đáng kể trong xuất khẩu này bao gồm tái xuất khẩu. Tuy nhiên con số chính xác không được thống kê.

Các mặt hàng xuất khẩu chính bao gồm gỗ tấm panen (64%), tiếp đó là gỗ xẻ (21%), gỗ xây dựng (9,7%) và chỉ gỗ (4,5%). Ngoại trừ chỉ gỗ và ván lạng, xuất khẩu của tất cả các nhóm sản phẩm này đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát. Sản phẩm xuất khẩu tăng mạnh nhất là ván dăm, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm đạt 14% trong suốt thời kỳ khảo sát.

## Cơ hội và thách thức

- + Pháp là quốc gia đóng vai trò quan trọng trong buôn bán mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ, là nhà nhập khẩu lớn thứ tư và là nhà xuất khẩu lớn thứ 7 của EU về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ. Hơn nữa, đây là 1 thị trường hấp dẫn đối với các nhà cung cấp từ các nước đang phát triển vì Pháp là 1 nhà nhập khẩu thuần về gỗ và tổng nhập khẩu của nước này tăng nhanh hơn so với xuất khẩu.
- + Các nước đang phát triển chiếm 1 thị phần nhập khẩu khoảng 20%, tương đương với tỷ lệ trung bình của toàn EU. Hơn nữa, thị phần của các nước này đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát. Đáng lưu ý là Pháp nhập khẩu gỗ từ nhiều nước đang phát triển khác nhau. Brazil, Trung Quốc và Gabon là những nước chiếm thị phần nhập khẩu lớn nhất.
- + Các nhóm sản phẩm được quan tâm là ván lạng, gỗ xây dựng và chỉ gỗ (là những sản phẩm mà các nước đang phát triển chiếm 1 thị phần lớn, và đang tăng dần thị phần của mình). Thị phần nhập khẩu của các nước đang phát triển đối với sản phẩm gỗ xẻ, là nhóm sản phẩm được nhập khẩu nhiều nhất ở Pháp, đã giảm trong suốt thời kỳ khảo sát. Thị phần nhập khẩu sản phẩm gỗ dán cũng giảm.
- + Đối với gỗ nhiệt đới, Pháp có thể là 1 thị trường mục tiêu hấp dẫn, là nước nhập khẩu lớn thứ 3 của EU về sản phẩm gỗ nhiệt đới. Đặc biệt là gỗ xẻ nhiệt đới, vì Pháp là nước nhập khẩu lớn thứ nhì EU về gỗ xẻ nhiệt đới, và lượng nhập khẩu đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát. Meranti là loại gỗ xẻ nhiệt đới được nhập khẩu nhiều nhất ở Pháp. Tuy nhiên, lưu ý rằng mức tiêu thụ của Pháp đối với sản phẩm gỗ xẻ nhiệt đới đã sụt giảm trong suốt thời kỳ khảo sát.

Nhà xuất khẩu cần tính toán trên cùng 1 xu hướng có thể là cơ hội cho nhà xuất khẩu này nhưng lại là thách thức cho nhà xuất khẩu khác. Hãy xem lại những cơ hội và thách thức này tùy theo tình hình của công ty bạn. Chương 7 của bản Khảo sát thị trường của CBI 'The timber and timber products market in the EU' giới thiệu 1 ví dụ phân tích về xu hướng/phát triển sẽ là cơ hội hay thách thức.

## Các nguồn thông tin hữu ích

- EU Expanding Exports Helpdesk - <http://exporthelp.europa.eu>
- Eurostat – official statistical office of the EU - <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Tổ chức Gỗ Nhiệt đới Quốc tế (The International Tropical Timber Organisation - ITTO) - <http://www.itto.int>

## 4. Phát triển giá

Cho đến quý 3 năm 2008, giá sản phẩm gỗ nhiệt đới trên thị trường EU rất ổn định. Tuy nhiên, giá của loại gỗ tròn và gỗ dán đã bắt đầu giảm do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế khiến thị trường bị suy yếu. Trong quý 1 của năm 2009, giá đã liên tục giảm đối với sản phẩm gỗ tròn và gỗ dán, do nhu cầu toàn cầu, đặc biệt ở Mỹ, Nhật và Anh – là những nền kinh tế lớn gặp khó khăn do thời kỳ suy thoái kinh tế – khiến thị trường thu hẹp đáng kể. Hơn nữa, điều kiện thời tiết và giá nhiên liệu cũng ảnh hưởng lớn đến giá ở thị trường EU và toàn cầu.

Đối với gỗ có chứng nhận, 1 số nguồn thông tin trong ngành dự báo giá vẫn còn ở mức bình thường, nhờ sự tăng trưởng sản xuất mặt hàng gỗ bền vững. Mức phí đối với gỗ có chứng chỉ FSC rất thấp hoặc hầu như không có ở các nước Nam và Đông Âu. Ở Pháp, gỗ có chứng nhận được bán cùng 1 cửa hiệu với gỗ không chứng nhận và không có thể hiện mức phí này.

Hơn nữa, trang web của IHB Fordaq cũng cung cấp những thông tin liên quan đến phát triển giá ở Pháp, ví dụ: [http://www.ihb.de/wood/news/France\\_Priceindex\\_hardwoodtimber\\_20199.html](http://www.ihb.de/wood/news/France_Priceindex_hardwoodtimber_20199.html).



## 5. Các yêu cầu xâm nhập thị trường

Là nhà sản xuất ở một nước đang phát triển chuẩn bị xâm nhập thị trường Pháp, bạn nên nhận thức rõ các yêu cầu xâm nhập thị trường của đối tác kinh doanh của bạn và của chính phủ Pháp. Các yêu cầu đòi hỏi thông qua các quy định pháp lý, và thông qua nhãn hàng hóa, mã sản phẩm và hệ thống quản lý. Các yêu cầu này dựa trên các yếu tố về môi trường, sức khỏe và an toàn đối với người tiêu dùng và các vấn đề về xã hội. Bạn cần phải đáp ứng các yêu cầu pháp lý của EU và phải nhận thức các yêu cầu ngoài luật mà đối tác kinh doanh của bạn tại EU đòi hỏi.

Để biết thêm thông tin về các yêu cầu pháp lý và ngoài luật, vào mục 'Search CBI database' trong trang web <http://www.cbi.eu/marketinfo>, chọn 'Timber and timber products' và thị trường Pháp trong ô tìm kiếm phân loại, chọn vào mục 'search' và chọn 'market access requirements'.

Gỗ (nhiệt đới) thường được vận chuyển bằng các loại tàu dưới dạng đóng kiện. Ngày nay, vận chuyển linh hoạt hơn bằng container (khoảng 30 m<sup>3</sup>). Vì vậy, những đơn hàng nhỏ hơn có thể xử lý được và không cần phải chờ đợi lâu cho đến khi đầy hàng, vì 1 con tàu có thể chứa nhiều container với nhiều sản phẩm khác nhau cùng trong 1 container.

Ngoài các yếu tố an toàn và bảo vệ tránh những hư hại, bao bì đóng gói nên thân thiện với môi trường và có thể tái chế. Nói chung, người mua cho biết các yêu cầu liên quan đến bao bì đóng gói đối với hàng hóa bán thành phẩm. Bao bì đóng gói phải được đánh dấu rõ ràng không chỉ để có thể nhận biết trong suốt quá trình vận chuyển, mà còn nêu rõ về số lượng, cân nặng, loại gỗ và nhãn hiệu. Trong trường hợp vận chuyển chung trong 1 container nhiều hàng, đặc biệt chú ý phải nêu rõ vấn đề này, liên quan đến những điều khoản về thiếu cân/quá cân.

Logo chính thức của FSC nên dán trên (các sản phẩm) gỗ được FSC chứng nhận để người tiêu dùng có thể dễ dàng nhận thấy. Ngoài ra, còn có các quy định nghiêm khắc trong việc sử dụng logo FSC một cách chính xác. Những điều này được mô tả trong cuốn "hướng dẫn về logo", mà bạn có thể tìm thấy trên website của Forest Stewardship Council (FSC) - <http://www.fsc.org>.

Bạn có thể tìm thấy thêm thông tin về bao bì đóng gói trên trang web của ITC về bao bì xuất khẩu: <http://www.intracen.org/ep/packit.htm>

Thông tin về thuế quan và hạn ngạch có thể được tìm thấy tại trang web: <http://exporthelp.europa.eu>

## 6. Kinh doanh

Các thông tin chung về làm ăn như tiếp cận các đối tác kinh doanh tiềm năng, xây dựng 1 mối quan hệ, đưa ra bằng chào hàng, xử lý hợp đồng (phương pháp thanh toán, điều kiện giao hàng) có thể tìm thấy trong cẩm nang xuất khẩu của CBI 'Lập kế hoạch xuất khẩu' và 'Xây dựng hình ảnh công ty'. Hơn nữa, những nhận thức về văn hóa là 1 kỹ năng quyết định để bảo đảm thành công đối với 1 nhà xuất khẩu.

Các mạng lưới rộng lớn, các hội chợ thương mại và việc viếng thăm các công ty rất quan trọng trong việc quảng bá công ty và tìm kiếm đối tác thương mại. Các hội chợ thương mại cũng thường cung cấp các thông tin có giá trị về xu hướng, đối thủ cạnh tranh tiềm năng, và các sản phẩm và dịch vụ mà họ cung cấp. Nên xem trọng báo chí thương mại, cả về nguồn thông tin (chẳng hạn như xu hướng, công ty), lẫn phương tiện quảng bá công ty và sản phẩm của bạn.

### Các hiệp hội thương mại

- Liên đoàn Gỗ Quốc gia -- Federation Nationale du Bois (French National Federation of Wood) - <http://www.fnbois.com> – thành viên của CEI-Bois. (website bằng tiếng Pháp)
- Liên hiệp Công nghiệp Gỗ - Union des Industries du Bois (UIB) - <http://www.industriesdubois.com> – thành viên của CEI- Bois (website bằng tiếng Pháp)
- Fédération Française du Négoce de Bois - <http://www.bois.tm.fr> – thành viên của Hiệp hội Thương mại Gỗ châu Âu (website bằng tiếng Pháp)
- Union Française des Fabricants et Entrepreneurs de parquet (Hiệp hội Ván sàn Pháp) - <http://www.uffep.org> – thành viên của Liên đoàn Công nghiệp Ván sàn châu Âu (website bằng tiếng Pháp)
- SYPAL - <http://www.sypal.eu> - Syndicat National Des Fabricants De Palettes En Bois (Công đoàn Quốc gia các nhà sản xuất kệ gỗ kê hàng) (website bằng tiếng Pháp)
- UNIFA – <http://www.unifa.org> - Union Nationale Des Industries Françaises De L'ameublement (Liên hiệp các ngành công nghiệp đồ gỗ gia dụng).



- La Confédération du Négoce Bois-Matériaux - <http://www.cnbm.fr> – Chi nhánh Pháp của Hiệp hội Thương mại Gỗ châu Âu (website bằng tiếng Pháp)

#### **Các hội chợ thương mại**

- The Carrefour International Du Bois - <http://www.timbershow.com> – hội chợ thương mại quốc tế về gỗ. Tổ chức 2 năm 1 lần tại Nantes, Pháp.
- EXPOBOIS The World of Wood International Exhibition - <http://www.expobois.fr>

Là hội chợ tập trung tất cả các công ty thương mại về gỗ bao gồm máy móc, thiết bị và sản phẩm từ giai đoạn xử lý thô, bán thành phẩm cho đến thành phẩm liên quan đến gỗ và sản phẩm từ gỗ, được tổ chức 2 năm 1 lần tại Paris, Pháp.

#### **Tạp chí thương mại**

- Business in Europe - <http://www.business-in-europe.com> – gồm các thông về ngành gỗ ở Pháp và các cơ hội kinh doanh trong ngành này
- Maison Magazine - <http://www.cotemaison.fr> – tạp chí về trang trí nội thất và nhà cửa ở Pháp
- Marie Claire Maison - <http://www.marieclairemaison.com> – tạp chí về trang trí nhà cửa

*(Theo CBI – [www.cbi.eu](http://www.cbi.eu))*