

Tóm lược

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 Anh như sau:

- Thị trường các sản phẩm ngành cơ khí tại Anh là một thị trường rộng lớn tại Châu Âu. Kể từ năm 2003, nhu cầu về ngành này chỉ tăng khoảng 2,2%/năm và đạt mức 9,1 tỷ Euro trong năm 2007. Sản xuất đạt 8,9 tỷ Euro trong năm 2007 với mức tăng trưởng hàng năm 2,3%/năm kể từ năm 2003.
- Anh là nhà nhập khẩu lớn các sản phẩm cơ khí, đứng thứ 4 tại Châu Âu sau Đức, Pháp và Ý. Trong giai đoạn 2003- 2007, tổng giá trị nhập khẩu hàng năm tăng khoảng 8,3% và đạt mức 6,5 tỷ Euro trong năm 2007. Trái với các quốc gia lớn khác tại Châu Âu thì Anh là nhà nhập khẩu thuần các sản phẩm cơ khí vì tổng giá trị xuất khẩu (6,3 tỷ Euro) ít hơn tổng giá trị nhập khẩu.
- Giá trị hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển (DCs) hàng năm tăng khoảng 20%. So với năm 2003, trong năm 2007, tổng giá trị nhập khẩu vào thị trường Anh của các nước đang phát triển tăng từ 4,8% đến 7,2%.
- Trung Quốc chiếm đến 55% tổng sản lượng nhập khẩu của các nước đang phát triển vào Anh, theo sau là Ấn Độ (12%), Braxin (6,6%), Thổ Nhĩ Kỳ (5,9%), Nam Phi (4,1%), Mê-hi-cô (3,4%) và Ả-rập-xê-út (3,0%). Các nước đang phát triển có mức tăng lớn nhất là Achentina, Phi-lip-pin, Mê-hi-cô, Angola, Azerbaijan và Ấn Độ.

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 Anh. 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. Những thông tin trên có thể được tải về từ địa chỉ: <http://www.cbi.eu/marketinfo>.

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 Prodcom (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 Anh lên đến 9,1 tỷ Euro trong năm 2007. Anh là một thị trường rộng lớn cho các sản phẩm của ngành cơ khí, đứng thứ 5 tại thị trường Châu Âu sau Pháp và Tây Ban Nha nhưng đứng trước Hà Lan và Bỉ. Trong giai đoạn 2003 – 2007, nhu cầu về ngành này tăng khoảng 2,2%/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 7,1% trong tổng số nhu cầu của thị trường Châu Âu cho nhóm sản phẩm này.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: chiếm 8,8% tổng nhu cầu.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: chiếm 5,7% tổng nhu cầu.
- Thủy lực: chiếm 11% tổng nhu cầu.
- Động cơ điện: chiếm 3,6% tổng nhu cầu.
- Khí lực: chiếm 9,9% tổng nhu cầu.

Bảng 1 cho thấy chỉ số về nhu cầu sản phẩm ngành cơ khí tại Anh. Điều đáng lưu ý là sự sụt giảm giá trị 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 ở Châu Á, Trung và Đông Âu (CEE). Sự chuyển dịch này diễn ra chủ yếu ở các sản phẩm dễ chuyên chở bằng đường biển chẳng hạn như các thiết bị gia dụng nhỏ, hàng điện tử và viễn thông. Các nhà sản xuất Anh không còn cung ứng sản phẩm của họ 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 Anh về ngành công nghiệp máy móc tự động đã không còn mạnh do một số nhà máy sản xuất tự động đã đóng cửa.

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

ĐVT: triệu Euro

Tổng giá trị	2003	2004	2005	2006	2007	CAGR*
	8.311	9.417	9.910	9.299	9.079	2,2%
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	1.574	1.565	1.718	1.880	2.156	8,2%
Thiết bị và hệ thống vận hành	3.127	3.850	4.287	3.722	3.125	0,0%
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	1.044	1.033	1.088	902	888	-4,0%
Thủy lực	1.071	1.162	1.113	1.326	1.411	7,1%
Động cơ điện	462	519	462	436	427	-2,0%
Khí lực	1.033	1.288	1.242	1.034	1.074	1,0%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

*CAGR: tỷ lệ tăng trưởng cộng dồn 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 âm ảm 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 âm ảm 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 tại Anh đều giảm. Tuy nhiên hiện vẫn chưa thể đánh giá được mức nghiêm trọng của sự sụt giảm này.

Khuyh hướng và đặc điểm của nhu cầu ngành công nghiệp

Sau đây là những khuyh hướng và đặc điểm chính tác động đến nhu cầu sản phẩm ngành cơ khí tại Anh:

- Nhu cầu về ngành động cơ điện được cho là khá tốt: sau chiều hướng đi xuống trong vài năm gần đây thì triển vọng cho ngành động cơ điện là khá lạc quan. Giá năng lượng tăng cùng ý thức ngày càng nâng cao về việc sử dụng năng lượng sẽ ảnh hưởng đến môi trường được xem là những yếu tố thúc đẩy chính cho sự phát triển của thị trường động cơ điện.
- Thị trường ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc đang giảm sút: trong giai đoạn 2006-2007, do mức độ cạnh tranh tăng cao trong ngành sản xuất ô tô dẫn đến nhu cầu từ các nhà sản xuất ô tô giảm nên nhu cầu dành cho ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc giảm sút nhanh chóng. Khuyh hướng giảm này được cho là sẽ còn kéo dài trong những năm sắp tới.
- Nhu cầu thiết bị truyền lực động cơ truyền thống cho ngành chế biến lương thực bị giảm sút: hầu hết năng lượng cần cho quá trình chế biến thực phẩm và vận hành thiết bị đều được cung cấp bởi thiết bị truyền lực cho động cơ mà cách vận hành của nó là yếu tố quyết định toàn bộ hoạt động của hệ thống. Tuy những thiết bị truyền lực động cơ đơn giản với tốc độ cố định vẫn còn được dùng thì máy móc hiện đại lại cần đến máy đổi điện và động cơ phụ.
- Công nghệ phi trực dẫn động: mối quan tâm đến công nghệ này đang tăng lên. Đây là công nghệ loại bỏ sự truyền động để vận hành máy bằng dây cu-roa và dây xích một cách tốn kém. Kết quả của công nghệ này là máy móc dễ chế tạo hơn, đơn giản hơn và linh hoạt hơn.

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 dập 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 Anh liên quan đến ngành sản xuất máy móc gồm:

- Anh là nhà sản xuất lớn về máy móc tại Châu Âu, trong giai đoạn từ năm 2003-2007, Anh đứng thứ 4 về sản xuất các sản phẩm máy móc có liên quan. Mức sản xuất tăng khá chậm trong giai đoạn này. Bảng 1.2 cho thấy giá trị sản xuất máy móc có liên quan tại Anh. Mức tăng mạnh nhất nằm ở ngành sản xuất máy cho ngành khai thác mỏ, khai thác đá, xây dựng, thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá.
- Năng suất giảm. Về mặt lịch sử, Anh là quốc gia có nền sản xuất mạnh về công cụ máy móc, thiết bị ngành năng lượng điện, thiết bị tự động, ngành đường sắt, đóng tàu, hàng không, động cơ xe và các phụ tùng khác. Tuy nhiên, ngành sản xuất của Anh dần dần sụt giảm trong 3 thập kỷ qua. Từ những năm 90, khả năng tạo giá trị của ngành thông qua sản xuất và xuất khẩu hàng giá trị gia tăng và công nghệ cao đã giảm nghiêm trọng do thiếu sự đầu tư và mức độ tin cậy của các nhà sản xuất giảm xuống rất thấp. Do đó tình trạng này kéo dài nên năng suất giảm so với các đối thủ cạnh tranh chính tại Châu Âu và Mỹ và khoảng cách cạnh tranh ngày càng lớn dần. Thâm hụt mậu dịch hiện tại là sự phản ánh rõ về tình hình nguy cấp này. Rõ ràng là, các ngành công nghiệp cơ khí khác của Châu Âu có thể cạnh tranh một cách hiệu quả với các nền kinh tế có chi phí/giá nhân công thấp hơn là với ngành công nghiệp cơ khí của Anh là do vốn và đầu tư của những nước này cao hơn.
- Sự phục hồi yếu ớt của sản xuất. Trong giai đoạn 1995-2004, Anh, cùng với Thụy Điển, là 1 trong 2 quốc gia Châu Âu có mức tăng trưởng sản xuất thấp nhất. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, ngành sản xuất máy móc của Anh đã hoạt động tốt hơn: năm 2005 tăng 7,8%, năm 2006 tăng 5,5% và năm 2007 tăng 14% đạt giá trị 9,4 tỷ Euro.
- Máy móc phục vụ ngành khai thác mỏ, khai thác đá và xây dựng chiếm thị phần lớn nhất trong tổng sản xuất máy móc, đạt mức 5,8 tỷ Euro năm 2007. Sự đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực nhà ở khu vực tư nhân và xây dựng công cộng trong thập kỷ qua khiến cho sản xuất máy móc phục vụ các lĩnh vực này tăng khá nhanh. Tuy nhiên, năm 2009-2010, viễn cảnh cho ngành này không mấy sáng sủa do kết quả của tình trạng suy giảm hoạt động xây dựng tại Anh.
- Sản xuất máy móc cho ngành thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá đứng vị trí thứ 2 tại Anh. Trong những năm gần đây, nhu cầu cho loại máy móc này đang tăng lên, đây là kết quả của việc tăng đầu tư trong quá trình củng cố ngành công nghiệp. Thêm vào đó, các chiến lược đổi mới hiệu quả cũng đã dẫn đến tăng nhu cầu về máy móc mới tăng.

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

ĐVT: triệu Euro

Các ngành	2003	2005	2007	CAGR
Khai thác mỏ, khai thác đá và xây dựng	3.240	4.549	5.758	15,5%
Máy nông nghiệp, không có máy kéo	721	763	882	5,2%
Máy chế biến thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá	927	971	1.229	7,3%
Máy cho ngành dệt, trang sức và thuốc da	311	227	197	-10,8%
Máy sản xuất giấy và bia cứng (các tông)	289	255	232	-5,4%
Máy kéo nông nghiệp	1.574	1.032	1.046	-9,7%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

Vị trí và thị phần của Anh 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: Anh đứng thứ 3 chiếm 12% thị phần tại Châu Âu, xếp sau Đức (26% thị phần tại Châu Âu) và Ý (15%) nhưng đứng trước Bỉ (7,5%) và Pháp (7,3%).
- Máy nông nghiệp, không bao gồm máy kéo: đứng thứ 6 (4,8%) sau Hà Lan (7,4%) và Bỉ (5,2%) nhưng đứng trước Đan Mạch (4,5%) và Áo (3,7%).

- Máy chế biến thực phẩm, nước giải khát và thuốc lá: đứng thứ 5 (7,5%) sau Hà Lan (9,8%) và Pháp (9,3%) nhưng đứng trước Tây Ban Nha (7,1%) và Đan Mạch (5,0%).
- Máy phục vụ ngành dệt, trang sức và thuộc da: đứng thứ 8 (1,8%) sau Bỉ (2,5%) và Thụy Điển (2,1%) nhưng đứng trước Áo (1,4%) và Đan Mạch (0,9%).
- Máy sản xuất giấy và bìa cứng (bìa các tông): đứng thứ 8 (2,5%) sau Tây Ban Nha (3,9%) và Pháp (3,8%) nhưng đứng trước Hà Lan (1,6%) và Cộng hòa Séc (0,9%).
- Máy kéo nông nghiệp: đứng thứ 4 (12%) sau Ý (20%) và Pháp (13%) nhưng đứng trước Phần Lan (9,1%) và Áo (4,2%).

Dưới đây là một số nhà sản xuất máy quan trọng của Anh:

- Doncasters – <http://www.doncasters.com> – máy cho ngành cơ khí công trình
- John Crane – <http://www.johncrane.co.uk> - máy cho ngành cơ khí công trình
- Joy Mining Machinery – <http://www.joy.com> – máy cho ngành khai thác mỏ.
- The 600 Group – <http://www.600group.com> - máy cho ngành cơ khí công trình.

Tình hình sản xuất

Tổng sản lượng sản xuất của Anh trong năm 2007 đạt 8,9 tỷ Euro. Anh là nhà sản xuất sản phẩm cơ khí với quy mô trung bình, đứng thứ 4 tại Châu Âu sau Ý và Pháp nhưng xếp trước Tây Ban Nha và Thụy Điển. Trong giai đoạn 2003-2007, sản lượng sản xuất chỉ tăng ở mức 2,3%/năm. Thị phần tại thị trường Châu Âu của các nhóm sản phẩm cơ khí của Anh như sau:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 4,8% tổng sản lượng sản xuất tại Châu Âu về nhóm sản phẩm này.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: 7,1%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: 3,9%.
- Thủy lực: 7,9%.
- Động cơ điện: 4,1%.
- Khí lực: 9,2%.

Bảng 3 cho thấy những con số chi tiết hơn về tình hình sản xuất các sản phẩm cơ khí tại Anh.

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

ĐVT: triệu Euro

Tổng giá trị	2003	2004	2005	2006	2007	CAGR
	8.144	8.924	9.818	9.356	8.929	2,3%
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	1.360	1.324	1.605	1.664	1.760	6,7%
Thiết bị và hệ thống vận hành	3.158	3.839	4.222	3.889	3.225	0,5%
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	930	911	845	719	702	-6,8%
Thủy lực	1.143	1.136	1.295	1.326	1.363	4,5%
Động cơ điện	439	459	543	517	558	6,2%
Khí lực	1.115	1.255	1.308	1.242	1.322	4,3%

Nguồn: Eurostat Prodcorn (2009)

Các nhà sản xuất đáng quan tâm

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

- Barden – <http://www.bardenbearings.co.uk> – đệm (cuxinê) với độ chính xác cao.
- Cooper Roller Bearings – <http://www.cooperbearings.com> – đệm (cuxinê).
- Fenner – <http://www.fenner.com> – bộ phận truyền lực cho động cơ.

- GKN – <http://www.gknplc.com> - bộ phận truyền lực cho động cơ.
- Hardinge – <http://www.hardinge.com> – gia công bằng máy.
- Hepco motion – <http://www.hepcotion.com> - đệm (cuxinê).
- Textron Power Transmission – <http://www.textronpt.com> - bộ phận truyền lực cho động cơ.

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 Anh:

- Ngành công nghiệp đang gặp khó khăn. Việc các nhà sản xuất Anh có thể duy trì được tính cạnh tranh và sản lượng sản xuất như ở mức hiện tại hay không là điều không chắc chắn. Các nhà phê bình về ngành công nghiệp tuyên bố rằng các công ty truyền thống Anh tập trung quá ít vào sự cải tiến đổi mới và kết quả là đã đánh mất sự cạnh tranh. Ngành công nghiệp cũng đã chứng kiến những cuộc tháo chạy của các công ty không có khả năng cạnh tranh; tuy nhiên, những công ty còn trụ lại được thì đang ngày càng tập trung vào sự cải tiến (xem phần bên dưới). Các nhà phê bình về ngành công nghiệp cũng đề cập đến tác động của việc gia tăng các khoản chi phí năng lượng và luật môi trường, khiến các công ty Anh thiết lập hoạt động kinh doanh của họ tại nước ngoài ngày càng tăng.
- Ký hợp đồng phụ: sản xuất tại Anh, 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).
- Tập trung vào cải tiến mới. Xu hướng của hầu hết các ngành sản xuất là tăng thêm những điểm đặc trưng và tính năng sử dụng cho sản phẩm đồng thời kết hợp với giảm chi phí sản xuất. Ví dụ: với xi-lanh dùng khí lực hoặc thiết bị khởi động máy, chi phí sản xuất giảm đều do những thay đổi cải tiến về nguyên vật liệu, chẳng hạn như việc chuyển đổi từ thùng và phần đáy thùng được đúc bằng thép sang bằng nhôm cũng như sự ra mắt giới thiệu nguyên liệu po-li-me đúc khuôn tiên tiến dùng cho phần bên trong của pit-tông và đệm (cuxinê).
- Cải tiến của ngành khí lực hóa. Ở ngành khí lực hóa, một cải tiến quan trọng là về các thành phần không gây nhiễm chẳng hạn van hoặc xy-lanh, không phải chịu xiphông bẩn, được thiết kế để hoạt động một cách chắc chắn trong việc tẩy sạch môi trường. Van khí lực chống ăn mòn hiện đang có sẵn với mức phân loại bảo vệ IP69K. Các sản phẩm này có thể được lắp đặt trực tiếp vào máy mà không cần phải có rào bảo vệ. Do vậy, van sẽ sát với thiết bị khởi động máy mà nó điều khiển, cho phép tăng cao tốc độ vận hành.
- Sự phát triển về vật liệu vận hành. Các công nghệ dùng cho các thiết bị chuyển vận không có tiếp xúc đã được giới thiệu. Các thiết bị này sử dụng hiệu ứng Bernoulli để bốc dỡ và vận chuyển các món đồ nhỏ mà không cần đụng đến thiết bị vận chuyển. Mặc dù các thiết bị này không phù hợp sử dụng tẩy sạch môi trường hiệu quả nhất nhưng chúng cung cấp cho ta các giải pháp vận chuyển những món hàng có hình dáng bất thường, xấp hoặc dễ vỡ.
- Ngành công nghiệp khí lực thiếu hiệu quả. Nhược điểm chính của ngành công nghiệp khí lực Anh là tại Anh vẫn còn 4 mức chuẩn về thông tin liên lạc cho các ứng dụng ngành khí lực khi so với ở Đức chỉ có 1 (như Profibus chiếm khoảng 80% thị phần).
- Giá cả vẫn là yếu tố hàng đầu đối với ngành động cơ điện. Mặc dù sự chú ý vào hiệu quả sử dụng năng lượng đang ngày càng quan trọng tại Châu Âu nhưng cho đến nay khách hàng Anh vẫn chủ yếu tập trung vào yếu tố giá cả đối với sản phẩm động cơ điện vì yếu tố hiệu quả sử dụng năng lượng không là vấn đề quan trọng.

Cơ hội và thách thức

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 thủy lực (11%), khí lực (9,9%) và ngành thiết bị hệ thống vận hành (8,8%) chiếm thị phần tương đối lớn trong tổng nhu cầu của Châu Âu về các nhóm sản phẩm này.
- + Giá năng lượng tăng cùng với ý thức bảo vệ môi trường khi sử dụng năng lượng ngày càng cao được cho là những yếu tố hàng đầu ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường động cơ điện.

+ Do giá nhân công rẻ tại các nước đang phát triển nên những lao động làm ra những sản phẩm chuyên sâu sẽ có những cơ hội tốt.

± Trong giai đoạn 2003-2007 nhu cầu về sản phẩm ngành cơ khí tăng chậm. Mức tăng trưởng của ngành trong năm 2008 giảm và nhu cầu của ngành trong năm 2009 giảm. Thêm vào đó, các nhà phê bình lo ngại rằng các công ty Anh ngày càng thiết lập việc kinh doanh của họ tại nước ngoài do chi phí năng lượng cao và luật môi trường ngày càng nghiêm ngặt tại Anh. Xu hướng này có thể tạo ra các cơ hội cho các công ty ở các nước đang phát triển nhưng lại là thách thức cho những công ty ở những nước đang nhắm tới việc xuất khẩu sang Anh.

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 :

- Hiệp hội các nhà sản xuất công cụ và thiết bị đo của Anh (GTMA) – <http://www.gtma.co.uk>.
- Liên đoàn điều hành nguyên vật liệu Anh (BMHF) – <http://www.bmhf.org.uk>.
- Dữ liệu thống kê Eurostat lấy 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.
- Hiệp hội công nghệ sản xuất (MTA) – <http://www.mta.org.uk>.

Các kênh thương mại

Khách hàng cho 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 rập 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 lại được khuyến khích 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 Anh, 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 tín 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 Anh:

- Đệm (cuxinê) và bộ phận truyền lực cho động cơ Acorn – <http://www.acornbearings.co.uk> – nhà nhập khẩu và phân phối đệm (cuxinê) và bộ phận truyền lực cho động cơ.
- Các bộ phận chống ma sát – <http://www.afc-uk.com> – nhà nhập khẩu, kinh doanh tại Anh và các nước Châu Âu khác, tất cả các loại sản phẩm cơ khí.

Thực tiễn : sản phẩm đệm (cuxinê) từ Ấn Độ, Nam Phi và Ai Cập

Theo phát ngôn của một nhà nhập khẩu/phân phối sản phẩm đệm (cuxinê) và bộ phận truyền lực cho động cơ thì đệm (cuxinê) không những có nguồn gốc từ các nước Châu Âu mà còn từ các nước đang phát triển, chủ yếu từ Ấn Độ. Ngoài ra còn từ các quốc gia khác như Trung Quốc và một vài quốc gia Châu Phi, trong đó có Nam Phi và Ai Cập. Các sản phẩm nhập khẩu được đặt hàng riêng, một vài loại không có nhãn mác nhưng cũng có một số có nhãn mác. Lý do chính cho việc nhập hàng từ các nước đang phát triển là do giá sản phẩm thấp. Các nhà xuất khẩu nên điện thoại, gửi fax hoặc email hơn là tham quan các hội chợ thương mại.

- Brammer – <http://www.brammer.biz> – Brammer là một trong số các nhà phân phối lớn nhất về sản phẩm đệm (cuxinê), bộ phận truyền lực cho động cơ và năng lượng lỏng tại Châu Âu.

- Economatics – <http://www.economatics.co.uk> – nhà nhập khẩu/phân phối tất cả các loại sản phẩm cơ khí.
- Howford Hydraulics – <http://www.howford-hydraulics.co.uk> – nhà nhập khẩu và phân phối các bộ phận thủy lực.
- Kenworth – <http://www.kenworthproducts.co.uk> - nhà nhập khẩu và phân phối động cơ điện.
- Midland Bearings – <http://www.midlandbearings.com> - nhà nhập khẩu và phân phối đệm (cuxinê).
- PCM Tooling – <http://www.pcmtooling.co.uk> – đại lý các sản phẩm gia công bằng máy.
- Wyko – <http://www.wyko.co.uk> – là một trong các nhà phân phối lớn nhất tại Anh về sản phẩm đệm (cuxinê) và bộ phận truyền lực cho động cơ. Phân phối hàng cho Eriks, một nhà phân phối của Hà Lan (<http://www.eriks.com>), Tập đoàn Eriks dẫn đầu thị trường phân phối sản phẩm cơ khí tại Châu Âu.

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%.

Thực tiễn : động cơ điện Trung Quốc tiếp tục tăng giá

Một trong các nhà nhập khẩu/phân phối sản phẩm động cơ điện của Anh cho biết gần ¾ lượng nhập khẩu sản phẩm này là từ Ý và ¼ trong đa số còn lại là từ Trung Quốc, và một lượng nhỏ hơn tới từ Rumani. Động cơ được sản xuất tại Trung Quốc thường liên quan tới động cơ AC tiêu chuẩn. Công ty này hài lòng với chất lượng sản phẩm của Trung Quốc, nhưng trong giai đoạn từ năm 2003-2009 giá sản phẩm tăng nhanh. Trong giai đoạn 6 tháng đầu năm 2008, chi phí lương nhân công tăng khoảng 25% và chi phí nguyên vật liệu cũng tăng mạnh. Trong năm 2009, chi phí lương nhân công tiếp tục tăng, dù mức tăng thấp hơn so với năm 2008. Do đó, không loại trừ khả năng công ty sẽ chuyển sang làm ăn với các nhà cung cấp của nước khác. Chẳng hạn, theo người phát ngôn của công ty, trong năm 2008 công ty đã tìm đến nhà cung cấp Ấn Độ tại Hannover Messe. Ngoài ra, Việt Nam nói chung được xem như một quốc gia có triển vọng về sản phẩm cơ khí và một công ty của Việt Nam rất có thể trở thành nhà cung cấp sản phẩm động cơ điện cho công ty Anh này. Mặc dù công ty thừa nhận rằng luôn ưu tiên cho các nhà cung cấp của Châu Âu nhưng cũng sẵn sàng cộng tác với các nhà cung cấp mới từ các quốc gia đang phát triển. Người phát ngôn của công ty khuyên các nhà xuất khẩu của các quốc gia đang phát triển nên gửi email hoặc gửi fax, ngoài ra có thể sắp xếp cuộc gặp mặt tại Hannover Messe.

Lựa chọn đối tác thương mại thích hợp

Có nhiều cách để tìm thấy các đối tác thương mại tiềm năng tại Anh. 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 Anh gồm :

- Applegate Directory – <http://www.applegate.co.uk> – đây là cơ sở dữ liệu về các công ty đặt tại Anh.
- Hiệp hội các nhà sản xuất kỹ thuật điện tử của Anh (BEAMA) – <http://www.beama.org.uk> – vào mục ‘Membership directory’.
- Hiệp hội năng lượng chất lỏng của Anh (BFPA) – <http://www.bfpa.co.uk> – đến phần ‘Resources’ và nhấp chuột vào ‘Find a manufacturer’.
- Hiệp hội bánh răng Anh (British gear association-BGA) – <http://www.bga.org.uk> – nhấp chuột vào ‘Member list’.
- Hiệp hội máy dẹt Anh (BTMA) – <http://www.btma.org.uk> – thành viên Hiệp hội được liệt kê ở bên trái màn hình.
- Engineering Capacity (hợp đồng phụ) – <http://www.engineering-capacity.co.uk> – nhấp chuột vào ‘Capacity directory’.
- Hiệp hội các ngành công nghiệp cơ khí (EIA) – <http://www.eia.co.uk> – nhấp chuột vào ‘Buyers guide’.
- Hiệp hội các nhà phân phối thiết bị vận hành và cất trữ (SHEDA) – <http://www.sheda.org.uk> – nhấp chuột vào ‘Member locations’.

Thông thường, các đại lý là thành viên của một trong 3 Hiệp hội đại lý tại Anh sau:

- Danh sách đại lý tại Anh – <http://www.agentsregister.com>.
- Hiệp hội đại lý các nhà sản xuất (MAA) – <http://www.themaa.co.uk>.
- Danh sách đại lý kinh doanh tại Anh – <http://www.sales-agents.com>.

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

3. Thương mại: Nhập khẩu và xuất khẩu

Nhập khẩu

Trong năm 2007, Anh là nhà nhập khẩu lớn về các sản phẩm cơ khí, xếp thứ 4 tại Châu Âu sau Pháp và Ý, nhưng đứng trước Bỉ và Tây Ban Nha. Trong giai đoạn 2003- 2007, tổng giá trị nhập khẩu hàng năm tăng khoảng 8,3% đạt mức 6,5 tỷ Euro trong năm 2007. Thị phần nhóm sản phẩm cơ khí này và mức tăng trung bình hàng năm như sau :

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 27% tổng thị phần nhóm sản phẩm cơ khí này. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm là 8,2%.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: chiếm 42%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 10%.
- Thủy lực: chiếm 14%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 11%.
- Động cơ điện: chiếm 6,1%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 3,0%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: chiếm 5,1%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 3,6%.
- Khí lực: chiếm 6,2%. Mức tăng giá trị nhập khẩu hàng năm: 11%.

Bảng 4 - Giá trị nhập khẩu và các nhà cung ứng hàng đầu vào thị trường Anh, 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	3.280	3.937	4.567	Trong EU: Đức (26), Pháp (10), Ý (10), Hà Lan (5), Bỉ (4)	67
	1.252	1.295	1.504	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (11), Nhật (6), Canada (2), Thụy Sĩ (1), Hàn Quốc (1)	26
	229	361	469	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (4), Ấn Độ (1), <0,5: Braxin, Thổ Nhĩ Kỳ, Nam Phi, Mêhicô, Ả-rập-xê-út, Thái Lan, Malaixia, Việt Nam	7
Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ	838	962	1.211	Trong EU: Đức (28), Ý (12), Pháp (8), Bỉ (6), Ba Lan (4)	67
	371	335	408	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Nhật (11), Mỹ (9), Canada (1), Hàn Quốc (1), Đài Loan	25
	88	118	155	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (3), Ấn Độ (2), Thổ Nhĩ Kỳ (1), Braxin (1), Thái Lan (1), Nam Phi (1), <0,5: Ả-rập-xê-út, Indonesia, Achentina, Philippin	9
Thiết bị và hệ thống vận hành	1.451	1.951	2.080	Trong EU: Đức (25), Pháp (13), Ý (8), Hà Lan (8), Thụy Điển (6)	77
	369	389	517	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (11), Canada (3), Nhật (2), Hàn Quốc (1), Na Uy (1)	19

	36	93	116	Các nước đang phát triển : Trung Quốc (3), <0,5 : Ấn Độ, Nam Phi, Sri Lanka, Thổ Nhĩ Kỳ, Mêhicô, Ả-rập-xê-út, Tanzania, Malaysia, Angola	5
Thủy lực	390	376	574	Trong EU : Đức (28), Ý (9), Pháp (8), Bỉ (4), Hà Lan (3).	50
	186	203	277	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển) : Mỹ (12), Nhật (11), Thụy Sĩ (2), Canada (1), Liechtenstein (1).	44
	31	47	63	Các nước đang phát triển : Trung Quốc (4), Ấn Độ (1), <0,5 : Nam Phi, Thổ Nhĩ Kỳ, Malaixia, Braxin, Ả-rập-xê-út, Croatia, Aentina, Gabon.	7
Động cơ điện	291	254	256	Trong EU : Đức (25), Pháp (9), Ý (9), Hà Lan (4), Đan Mạch (3)	63
	110	102	81	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển) : Mỹ (9), Nhật (5), Thụy Sĩ (2), Đài Loan (1), Canada (1).	31
	43	48	62	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (6), Braxin (3), Mêhicô (2), Ả-rập-xê-út (1), Việt Nam (1), Thổ Nhĩ Kỳ (1), <0,5: Ấn Độ, Ai Cập, Oman, Nam Phi.	6
Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc	143	159	193	Trong EU : Đức (24), Ý (8), Pháp (5), Hungary (4), Bỉ (3)	61
	130	170	105	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (17), Nhật (5), Thụy Sĩ (3), Canada (2), Hàn Quốc (1)	23
	14	29	33	Các nước đang phát triển : Trung Quốc (7), Thổ Nhĩ Kỳ (1), Ấn Độ (1), <0,5: Sri Lanka, Nam Phi, Thái Lan, Mêhicô, Ả-rập-xê-út, Malaysia, Braxin	16
Khí lực	167	235	252	Trong EU: Đức (22), Ý (13), Pháp (5), Hungary (4), Bỉ (3)	61
	86	95	116	Ngoài EU (không tính các nước đang phát triển): Mỹ (17), Nhật (3), Thụy Sĩ (2), Canada (1), Nauy (1)	32
	17	26	40	Các nước đang phát triển: Trung Quốc (7), Mêhicô (1), Malaixia (1), <0,5: Ấn Độ, Cộng hòa Dominic, Braxin, Thái Lan, Ecuador, Thổ Nhĩ Kỳ	7

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.

Hàng 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 20%. So với năm 2003, tổng thị phần giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng từ 4,8% lên 7,2% 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 6,8% lên 8,7%.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: tăng từ 1,9% lên 4,3%.
- Thủy lực: tăng từ 5,0% lên 6,9%.
- Động cơ điện : tăng từ 9,7% lên 16%.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc : tăng từ 4,8% lên 10%.
- Khí lực : tăng từ 6,3% lên 9,9%.

Trung Quốc chiếm 55% tổng lượng hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Tiếp theo sau Trung Quốc lần lượt là Ấn Độ (12%), Braxin (6,6%), Thổ Nhĩ Kỳ (5,9%), Nam Phi (4,1%), Mêhicô (3,4%) và Ả-rập-xê-út (3,0%). Trong lượng hàng xuất khẩu của các nước đang phát triển vào Anh thì phần của Trung Quốc không tăng nhanh bằng mức tăng trung bình ở Châu Âu (4,7%/năm so với 6,8%/năm). Các nước đang phát triển có thị phần tăng nhiều là Achentina, Philipin, Mêhicô, Ấn-go-la, Azerbaijan và Ấn Độ.

Xuất khẩu

Trong năm 2007, Anh là nhà xuất khẩu có quy mô trung bình về các sản phẩm cơ khí, đứng thứ 4 tại Châu Âu sau Ý và Pháp nhưng đứng trước Thụy Điển và Hà Lan. Trong giai đoạn 2003-2007, tổng giá trị xuất khẩu hàng năm tăng khoảng 7,5% và đạt mức 6,3 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:

- Thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ: chiếm 22% trong nhóm sản phẩm cơ khí. Mức tăng trung bình hàng năm về giá trị xuất khẩu là 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, nhưng không có thống kê chính xác về giá trị của lượng hàng này.

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

Sự phát triển của ngành tại Anh tương đối lạc quan. Trong giai đoạn 2003- 2007, lượng hàng nhập khẩu hàng năm tăng khoảng 8,3%, riêng lượng hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển vào Anh tăng tới 20%/năm. Mức sản xuất tại Anh hàng năm tăng khoảng 2,3%. Mức tăng của sản xuất và của lượng hàng nhập khẩu được thúc đẩy bởi mức cầu tăng hàng năm khoảng 2,2% và mức tăng nhanh của lượng hàng xuất khẩu (7,5%/năm). Do mức cầu tại Anh tăng cao hơn so với mức sản xuất nên thị trường Anh phần nào phụ thuộc vào nhập khẩu. Tuy vậy, không thể phản ánh được phần nào là của sản xuất trong nước, phần nào là nhập khẩu ở Anh và phần nào được tái xuất khẩu. Trong năm 2007, tổng giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển là 7,2% ; tuy nhiên, trong hoàn cảnh kinh tế hiện tại, thị trường Anh đang bị tác động mạnh và nền kinh tế đã giảm sút mạnh trong năm 2009 và dự kiến tiếp tục giảm trong năm 2010. Tình hình trên khiến hàng nhập khẩu dự kiến sẽ tiếp tục giảm.

Cơ hội và thách thức

- + Anh là một trong số các nhà nhập khẩu lớn nhất về sản phẩm cơ khí tại Châu Âu.
- + Anh đã phá vỡ đối mặt với thâm hụt thương mại (nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu) đối với ngành thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ (408 triệu Euro), thiết bị và hệ thống vận hành (9 triệu Euro), động cơ điện (124 triệu Euro) và ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc (21 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 hầu hết các nhóm sản phẩm cơ khí đều tăng lên.
- + Nhóm sản phẩm ngành gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc (chiếm 16%) và ngành thiết bị và bộ phận truyền lực cho động cơ (chiếm 9%) được xem là các nhóm hàng chiếm phần nhiều nhất trong số các nhóm hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển.
- + Tổng thị phần giá trị nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng từ 4,8% lên 7,2%. Mức tăng này gần như tương đương với mức tăng trung bình tại Châu Âu (7,4%).
- + So với mức trung bình của châu Âu (64%), Trung Quốc chiếm phần khá nhỏ (55%) trong tổng lượng hàng nhập khẩu của Anh từ các nước đang phát triển.
- Anh đang đẩy mạnh kế hoạch thặng dư mậu dịch (xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu) đối với ngành thủy lực (35 triệu Euro) và ngành khí lực (260 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.
- Tổng giá trị nhập khẩu của ngành động cơ điện giảm.

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 (TGHD) giữa đồng đô la Mỹ và đồng Euro. Cả hai biến số này (giá dầu và nguyên liệu thô và TGHD giữa Euro/USD) đều làm cho việc dự 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 : -2,5% CAGR, đạt mức 5,4 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -2,1% CAGR, đạt mức 3,2 Euro/kg.
- Thiết bị và hệ thống vận hành: +5,9% CARG, đạt mức 5,4 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: +4,4% CAGR, đạt mức 2,5 Euro/kg.
- Thủy lực: +6,1% CARG, đạt mức 10,3 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: +5,5% CAGR, đạt mức 5,0 Euro/kg.
- Động cơ điện: hầu như vẫn giữ ở mức cố định 8,8 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: +1,6% CAGR, đạt mức 3,9 Euro/kg.
- Gia công bằng máy, khuôn rập và khuôn đúc: -4,8% CARG, đạt mức 12,3 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -2,1% CAGR, đạt mức 5,8 Euro/kg.
- Khí lực: -15% CARG, đạt mức 9,3 Euro/kg trong năm 2007. Giá nhập khẩu từ nước đang phát triển: -25% CAGR, đạt mức 1,8 Euro/kg.

Sự khác biệt 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 là tương đối thấp. 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.

Theo các chuyên gia của ngành, giá sản phẩm cơ khí tại Anh ở mức khá cao khi so với các quốc gia có mức sản xuất nội địa tương đối nhỏ và vì vậy sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh (cả cạnh tranh quốc tế) gay gắt chẳng hạn như phải cạnh tranh với Hà Lan. Tuy nhiên, tình hình này dự kiến sẽ thay đổi do sự gia tăng mức độ cạnh tranh quốc tế trong nước.

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.
- Ngoài ra, nhiều công ty có chào giá trên website hoặc thỉnh thoảng trên catalô sản phẩm. Ví dụ như Midland (giá sản phẩm đệm cuxinê) – http://www.midlandbearings.com/price_lists.htm.

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 Anh, 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 Anh. 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 bắt buộc 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. Thực hành 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.

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.

Hội chợ thương mại

Đến tham quan và tham dự hội chợ thương mại ở nước ngoài là một công cụ 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. Đây cũng là nguồn thông tin quan trọng đối với việc phát triển thị trường, công nghệ sản xuất và những vấn đề đáng quan tâm khác. Các hội chợ thương mại có liên quan gồm:

- Drives & Controls – <http://www.drives2010.com> – Hội chợ thương mại được tổ chức 6 tháng/lần (vào các năm chẵn) vào tháng 5 tại Birmingham, dành cho thiết bị truyền động cho máy, động cơ, bộ phận truyền lực và hệ thống tự động.
- Triển lãm quốc tế về nguyên vật liệu dùng trong vận hành (IMHX) – <http://www.imhxonline.co.uk> – Hội chợ thương mại này được tổ chức 3 năm/lần, lần gần đây nhất vào tháng 3 năm 2010 tại Birmingham.
- Mach – <http://www.mach2010.com> – Hội chợ được tổ chức 6 tháng/lần dành cho hệ thống vận hành và sản xuất (vào các năm chẵn), từ tháng 5-6, tại Birmingham.
- Midlands Manufacturing – www.industry.co.uk/Midlands/default.asp – Hội chợ công nghệ sản xuất hàng năm, tổ chức vào tháng 4 tại Coventry.
- Subcon – <http://www.subconshow.co.uk> – Hội chợ sản xuất hàng năm, tổ chức vào tháng 6 tại Birmingham.

Vui lòng tìm thêm thông tin về các hội chợ thương mại tại địa chỉ trang web:

<http://www.exhibitions.co.uk>, <http://www.eventseye.com> và tại <http://www.auma.de>.

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 Anh:

- Connecting Industry.com – <http://www.connectingindustry.com> – nhà xuất bản của một loạt các loại tạp chí công nghiệp.
- Control Engineering (cơ khí điều khiển)– <http://www.controlengurope.com> – tạp chí xuất bản hàng tháng.
- Design News (tin tức thiết kế) – <http://www.designnews.com> – tạp chí xuất bản hàng tháng về thiết kế ngành công nghiệp.
- Design Products & Applications (thiết kế sản phẩm và các ứng dụng) – <http://www.dpaonthenet.net> - tạp chí xuất bản hàng tháng về thiết kế ngành công nghiệp.
- Drives & Controls (bộ phận truyền động và điều khiển) – <http://www.drives.co.uk> - tạp chí xuất bản hàng tháng.
- Hydraulics & Pneumatics (thủy lực và khí lực) – <http://www.hpmag.co.uk> - tạp chí thương mại xuất bản hàng tháng.
- Industrial Technology (công nghệ về công nghiệp) – <http://www.industrialtechnology.co.uk> - tạp chí thương mại xuất bản hàng tháng.
- Metalworking (tạo tác phẩm nghệ thuật bằng kim loại) – <http://www.metalworkingproduction.co.uk> - tạp chí thương mại xuất bản hàng tháng.
- The Engineer (kỹ sư) – <http://www.theengineer.co.uk> – bán nguyệt san về cơ khí.

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 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'. Những thông tin hướng dẫn này có thể được tải về từ địa chỉ - <http://www.cbi.eu/marketinfo>. 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 Anh (<http://www.kwintessential.co.uk>).

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 Anh như sau:

- Hiệp hội máy nông nghiệp và máy làm vườn của Anh (British agricultural and garden machinery association) – <http://www.bagma.com>.
- Hiệp hội máy điện quay (Rotating Electrical Machines Association) – <http://www.rema.uk.com>.
- Phòng Thương mại Anh (Chamber of Commerce) – <http://www.britishchambers.org.uk>.
- Cơ khí (Engineering) – <http://www.engineering.co.uk> – cơ sở dữ liệu bao gồm cả nhu cầu của Anh và sự cung ứng quốc tế về các bộ phận của sản phẩm cơ khí. Để truy cập dữ liệu cần phải đăng ký.

(Theo CBI – www.cbi.eu)