

**BÁO CÁO THỊ TRƯỜNG
MÁY MÓC TẠI TÂY BAN NHA
2005**

(THƯƠNG VỤ TẠI TÂY BAN NHA TỔNG HỢP)

1. NHU CẦU THỊ TRƯỜNG

Thiết bị truyền tải động cơ; thiết bị nâng và điều khiển

Bảng 1.1 cung cấp số liệu về nhu cầu thị trường trong lĩnh vực thiết bị truyền tải động cơ tại TBN. Nhóm sản phẩm lớn nhất năm 2004 là mô tơ điện, máy phát điện và máy biến thế với tổng giá trị 5 tỉ euro (tăng 5%), tiếp theo là thiết bị nâng và điều khiển đạt 4,6 tỉ euro (tăng 18%). Vòng bi, cần lái, cần số và thiết bị điều khiển đạt 866 triệu euro (tăng 9%).

**Bảng 1.1 Nhu cầu các thiết bị truyền tải động cơ; thiết bị nâng, điều khiển
(Đơn vị tính: triệu euro)**

	2002	2003	2004
Vòng bi, cần lái, cần số	761	795	866
Mô tơ điện, máy phát điện và máy biến thế	4,583	4,770	5,015
Thiết bị nâng và điều khiển	3,932	3,911	4,596

Nguồn: Liên minh Châu Âu (6/2005)

Máy thuỷ lực & Máy khí lực

Với nhu cầu 423 triệu euro đối với máy thuỷ lực và 174 triệu euro đối với máy khí lực, TBN chiếm 6,7% thị trường EU năm 2003 và là nước tiêu dùng đứng thứ 5. Để biết thông tin chi tiết về thị trường của 02 nhóm sản phẩm này, có thể tham khảo các website <http://www.aefop.es/>, <http://www.fluidex.es/> (Hiệp hội các nhà xuất khẩu thiết bị xử lý chất lỏng) và <http://www.feaf.es> (Liên đoàn doanh nghiệp sản xuất máy nâng).

Máy công cụ

Nhu cầu máy công cụ của TBN chỉ tăng 0,8%, đạt 788 triệu euro năm 2004, sau 2 năm giảm mạnh. Theo báo cáo của Hiệp hội các nhà sản xuất máy công cụ, doanh thu về máy công cụ của TBN tại thị trường trong nước đạt 403,9 triệu euro, tăng 12,3% so với năm 2003.

Thông tin thêm về lĩnh vực này có thể tìm thấy trên website <http://www.afm.es> (Hiệp hội các nhà sản xuất máy công cụ TBN, Website này cung cấp các số liệu thống kê về thị trường và cho phép tìm nhà nhập khẩu theo tên công ty hoặc loại máy), Website <http://www.amt.es> (Hiệp hội các nhà sản xuất phụ tùng, bộ phận và dụng cụ của máy công cụ) và website <http://www.ascamm.es> (Liên đoàn các hiệp hội sản xuất máy đúc).

Máy cơ khí

Hoạt động sản xuất trong lĩnh vực này mang tính tự động hoá cao với phần lớn các doanh nghiệp là doanh nghiệp vừa và nhỏ (trung bình chỉ có 6,9 người lao động). Cataluña là vùng có ngành công nghiệp cơ khí phát triển nhất TBN với hơn 30% các công ty, người lao động và giá trị thặng dư được tạo ra tại đây. Ngành sản xuất này được coi là một ngành trung gian vì một tỉ trọng lớn sản phẩm (76,3%) tạo ra được sử dụng làm đầu vào cho quá trình sản xuất của những ngành sản xuất khác. Doanh thu trong lĩnh vực này chủ yếu từ việc sản xuất các loại máy móc (dụng cụ, đồ điện tử ...); xe cộ và các phụ tùng. Mặc dù vậy, mức tăng giá nhiên liệu và đặc biệt giá dầu thô có thể tác động xấu tới sự phát triển của lĩnh vực này.

Trên website www.maquitech.com của Maquitech (Đơn vị tổ chức Triển lãm máy hàn và máy công cụ quốc tế) có các nghiên cứu rất chuyên sâu, cung cấp thông tin về ngành công nghiệp.

Nhóm sản phẩm lớn nhất của ngành công nghiệp máy móc TBN là nhóm dụng cụ cho máy móc, máy xử lý gỗ và thiết bị hàn, đạt 1,7 tỉ euro năm 2004 (tăng 8%). Tiếp đó là nhóm máy ứng dụng trong lĩnh vực đào, khai thác đá và xây dựng với giá trị 1,3 tỉ euro (tăng 6%), đứng thứ 3 là nhóm máy chế biến thực phẩm, đồ uống và làm thuốc với trị

giá 1,2 tỉ euro (tăng 5%). Thông tin thêm về các loại máy móc tại TBN có thể được tìm thấy trong website của Hiệp hội các nhà chế tạo thiết bị (www.sercobe.es).

Bảng 1.2 Sản xuất máy công cụ tại TBN giai đoạn 2002-2004
(Đơn vị: triệu euro)

Lĩnh vực	2002	2003	2004
Dụng cụ máy, máy xử lý gỗ và thiết bị hàn	1.624	1.591	1.718
Máy luyện kim	745	685	637
Máy đào, khai thác đá và máy xây dựng	1.198	1.270	1.346
Máy chế biến thực phẩm, đồ uống, thuốc lá	1.239	1.177	1.236
Máy dệt, máy thêu, máy xử lý da	490	466	456
Máy sản xuất giấy	355	348	341

Nguồn: Liên minh Châu Âu (June 2005)

2. SẢN XUẤT

Thiết bị truyền tải động cơ, thiết bị nâng và điều khiển

Nhìn chung, lĩnh vực sản xuất này của TBN tăng trong năm 2004, trong đó nhóm thiết bị mô tơ điện, máy biến thế, máy phát điện là nhóm sản phẩm lớn nhất đạt 4,5 triệu euro (tăng 5%).

Bảng 2.1 Sản xuất thiết bị truyền tải, nâng và điều khiển giai đoạn 2002-2004
(Đơn vị triệu euro)

	2002	2003	2004
Vòng bi, cần gạt, cần số	574	562	624
Mô tơ điện, máy phát điện, máy biến thế	4.217	4.300	4.500
Thiết bị nâng và điều khiển	3.507	3.472	4.131

Nguồn: Liên minh Châu Âu (6/2005)

Máy thủy lực & Máy khí lực

Không may, số liệu không có sẵn cho nhóm sản phẩm này. Một số hiệp hội liên quan có thể cung cấp các báo cáo thị trường chi tiết, cũng có thể tìm các nhà sản xuất thông qua những hiệp hội này.

Máy công cụ

Theo Bảng 2.2, sản xuất máy công cụ tại TBN tăng 2% sau giai đoạn suy giảm năm 2003, đạt 837 triệu euro năm 2004. Năm 2005 dự đoán tiếp tục đạt mức tăng trưởng khá.

Bảng 2.2 Sản xuất máy công cụ tại TBN giai đoạn 2002-2004
(Đơn vị tính: triệu euro)

	2002	2003	2004
Máy công cụ	915	820	837

Nguồn: Cecimo (2004)

3. THƯƠNG MẠI

Nhập khẩu

TBN là nước nhập khẩu máy móc đứng thứ 6 EU, đạt 7,6 tỉ euro năm 2004, tăng 3% so với năm 2003. Nhóm sản phẩm được nhập khẩu nhiều nhất là máy truyền tải động cơ (Bảng 3.1) với tổng trị giá 3,6 tỉ euro năm 2004 (tăng 6%). Nhóm sản phẩm thứ 2 là máy công cụ với trị giá 1,2 tỉ euro (giảm 5%) và đứng thứ 3 là thiết bị và hệ thống điều khiển (giảm 4%). Tới 87% tổng nhập khẩu có nguồn gốc từ nội khối EU, chủ yếu là Đức (30%), Pháp (18%) và Ý (17%). Các nước đang phát triển chỉ xuất khoảng 4% máy móc vào TBN, trong đó Trung Quốc chiếm thị phần lớn nhất đạt 2%.

Bảng 3.1 Các nhà cung cấp đứng đầu về sản phẩm máy móc vào TBN (Nhóm sản phẩm, % giá trị)

Sản phẩm	2003 Triệu euro	2004 Triệu euro	Nhóm nước (thị phần theo %)	Nước cung cấp	% thị phần
Máy truyền tải động cơ	3.371	3.590	Trong EU : Đức (33), Pháp (21), Ý (15) Ngoài EU trừ DC : Nhật (3), Mỹ (2), Thụy Sĩ (0) DC : Trung Quốc (2), Argentina (1), Thổ Nhĩ Kỳ (0)		89 6 5
Thiết bị, hệ thống điều khiển	1.180	1.135	Trong EU : Đức (23), Pháp (23), Ý (18) Ngoài EU trừ DC : Thụy Sĩ (2), Nhật (2), Mỹ (2) DC : Trung Quốc (1), Thổ Nhĩ Kỳ (0), Nam Phi (0)		90 8 2
Máy thủy lực	995	1.005	Trong EU : Đức (29), Ý (19), Pháp (10) Ngoài EU trừ DC : Mỹ (4), Nhật (4), Thụy Sĩ (1) DC : Trung Quốc (2), Ấn Độ (0), Maroc (0)		86 11 2
Máy khí lực	582	638	Trong EU : Ý (26), Đức (25), Pháp (21) Ngoài EU trừ DC : Nhật (3), Mỹ (3), Thụy Sĩ (2) DC : Trung Quốc (2), Nam Phi (0), Argentina (0)		88 10 2
Máy công cụ	1.248	1.185	Trong EU : Đức (34), Ý (15), Pháp (8) Ngoài EU trừ DC : Nhật (6), Thụy Sĩ (2), Mỹ (2) DC : Trung Quốc (4), Thổ Nhĩ Kỳ (1), Ấn Độ (0)		79 16 5
Sản phẩm cơ khí	7.377	7.553	Trong EU : Đức (30), Pháp (18), Ý (17) Ngoài EU trừ DC : Nhật (3), Mỹ (2), Thụy Sĩ (1) DC : Trung Quốc (2), Argentina (1), Thổ Nhĩ Kỳ (0)		87 9 4

Nguồn: Eurostat (2005)
DC: nước đang phát triển

Xuất khẩu

Xuất khẩu của TBN đạt 5,3 tỉ euro năm 2004, tăng 2% so với năm 2003. Nước nhập khẩu lớn nhất là Pháp với 1,2 tỉ euro, tiếp đó là Đức với 968 triệu euro và Bồ Đào Nha với 442 triệu euro. Nhóm sản phẩm xuất khẩu lớn nhất là thiết bị truyền tải động cơ, đạt 2,7 tỉ euro; đứng thứ 2 là thiết bị và hệ thống điều khiển (813 triệu euro) và máy công cụ (808 triệu euro).

4. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

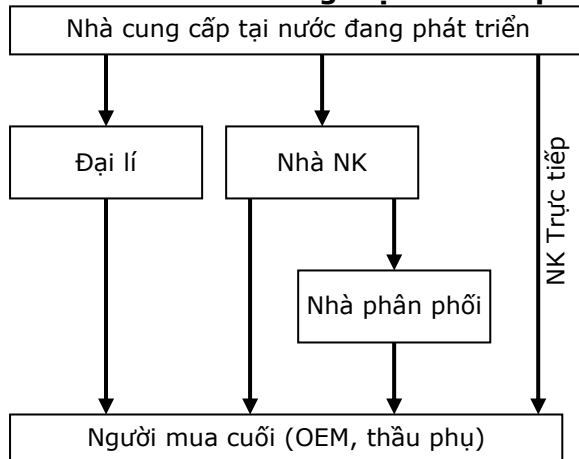
Hầu hết các sản phẩm đề cập trong tài liệu này là sản phẩm công nghiệp. Người mua cuối cùng là các nhà sản xuất thiết bị gốc (OEMs) hoặc các nhà thầu phụ nhằm mục đích chế tạo các hệ thống máy móc.

Hình 4.1 cho thấy các kênh phân phối thông dụng trong ngành công nghiệp, bao gồm:

- 1) Nhà nhập khẩu/đầu cơ
- 2) Đại lí
- 3) Nhà phân phối
- 4) Nguồn trực tiếp

Kênh thương mại tại EU đối với các nhà xuất khẩu của nước đang phát triển thường giống như các kênh bán hàng của các nhà xuất khẩu EU. Các kênh này thường áp dụng cho tất cả các nước EU lớn, trong đó có TBN.

Hình 4.1 Kênh thương mại cho sản phẩm máy móc tại EU (bao gồm TBN)



Nhà nhập khẩu

Bên trung gian, như nhà nhập khẩu và đại lí, rất quan trọng trong ngành công nghiệp sản phẩm cơ khí, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất thiết bị xử lí và ống dẫn. Thị phần của kênh thương mại trực tiếp rất thấp.

Nhà nhập khẩu là mối liên hệ giữa nhà sản xuất và người mua cuối. Họ có hiểu biết sâu về thị trường trong nước và có mối quan hệ tốt trên thị trường EU. Họ chủ yếu tập trung vào các dịch vụ gia tăng giá trị của sản phẩm, ví dụ như bảo hành, tư vấn sử dụng sản phẩm, kho hàng và chuyển hàng nhanh. Nhằm duy trì tính cạnh tranh, họ cần nắm đầy đủ thông tin về khách hàng và thị trường, tận dụng tối đa các nguồn thông tin và hạ tầng sẵn có. Hầu hết các nhà nhập khẩu có nhiều nhà cung cấp, cho phép họ nhập hàng một cách nhanh chóng khi cần.

Hầu hết các nhà nhập khẩu thiết lập quan hệ tốt với người mua cuối và thành thạo được coi như nhà cung cấp ưu tiên. Một nhà nhập khẩu rất quan trọng đối với khách hàng trong việc cung ứng các dịch vụ sau bán hàng, dịch vụ tư vấn về sản phẩm và lưu kho. Nếu một khách hàng cần bộ phận thay thế dự phòng cho máy móc, anh ta không thể đợi 5 tuần để sản phẩm được vận chuyển tới từ một lục địa khác. Trong hầu hết các trường hợp, nhà xuất khẩu không biết khách hàng của nhà nhập khẩu. Thực tế, họ là một trong những kênh quan trọng nhất của nhà nhập khẩu tại nước đang phát triển. Thông thường, nhà nhập khẩu thường có khoản lãi từ 15-35% trên giá trị hợp đồng. Đôi khi, nhà nhập khẩu cũng đóng vai trò là nhà đầu cơ khi nhập nhiều hàng chờ thời điểm bán.

Đại lí

Đại lí là khâu kết nối giữa nhà sản xuất và người mua cuối. Họ được khoản tiền hoa hồng, phụ thuộc vào các đặc điểm liên quan tới hàng hoá (ví dụ như tính chất sản phẩm hoặc số lượng đơn hàng). Tiền hoa hồng của đại lí giao động trong khoảng từ 1-8% giá trị hợp đồng. Đại lí thường không có kho hàng, đó là lí do tại sao họ thường làm việc trực tiếp với người mua để chắc chắn về đơn hàng cần nhập.

Thực tế, có khuynh hướng nhập 02 thành phần trung gian là nhà nhập khẩu và đại lí làm một. Nhà nhập khẩu truyền thống có thể đóng vai trò như một đại lí, chỉ làm việc dựa trên cơ sở tiền hoa hồng. Nếu gặp khó khăn cạnh tranh với những nhà cung ứng khác, ví dụ với các nhà cung ứng Trung Quốc, nhà nhập khẩu có thể lựa chọn chỉ đóng vai trò như một đại lí và sử dụng mạng lưới quan hệ của nó. Đại lí (đồng thời là nhà nhập khẩu) cũng dễ dàng nhập hàng lưu kho nếu khách hàng yêu cầu phải có hàng ngay. Một kênh khác đáng lưu ý là các đại lí chấp nguồn. Các đại lí này chuyên chấp nối nguồn cung tại các nước đang phát triển với nhu cầu tại TBN.

Nhà phân phối

Nhà phân phối thường được cung ứng hàng bởi nhà nhập khẩu. Hầu hết họ có trụ sở gần nơi sản xuất. Họ thường có kho chứa hàng và hưởng mức lãi khoảng 10% trên giá trị đơn hàng. Tuy nhiên, các nhà phân phối thường không nhập trực tiếp hàng từ các nhà xuất khẩu tại nước đang phát triển mà phải thông qua một nhà nhập khẩu.

Nguồn trực tiếp

Thỉnh thoảng, khách hàng EU (thường là các nhà sản xuất thiết bị gốc) mua máy móc trực tiếp từ nhà sản xuất. Điều này xảy ra khi:

- Số lượng hàng lớn
- Sản phẩm có tiêu chuẩn cao
- Có thể dự đoán trước được nhu cầu

Đối với nguồn trực tiếp, sản phẩm cần phải được tiêu chuẩn hoá. Việc sản xuất và cung ứng có thể do các nhà cung ứng từ nước đang phát triển hoặc sự kết hợp của nhiều nhà cung ứng tại nước đang phát triển. Việc nhập trực tiếp thường với số lượng nhỏ (mang tính thử nghiệm) trước khi đặt hàng với số lượng lớn.

Internet

Các doanh nghiệp TBN, giống hầu hết các doanh nghiệp thuộc EU khác, thường tìm kiếm thông tin qua Internet. Họ thường tham khảo website của nhà sản xuất hoặc doanh nghiệp thương mại của nước đang phát triển trước khi liên hệ đặt hàng (trong trường hợp không có sự gặp mặt trực tiếp). Vì vậy, việc thiết lập website của riêng doanh nghiệp hoặc thông qua các sàn giao dịch là rất quan trọng.

Tìm kiếm đối tác tại TBN

Để tìm đối tác tại TBN, doanh nghiệp có thể thông qua một số website sau:

- www.directindustry.com
- www.cetop.org
- www.celimo.com
- www.europump.org/catalogue/results.cfm

Một số đơn vị trung gian (nhà nhập khẩu) của TBN

Larwind Neumatica SA (www.larwind.es)
Bomnas Saci SA (<http://bombas-saci.com>)
Tornilleria y servicios, SA (www.torsesa.es/)
Ayma herramientas SA (www.ayma.es).

5. ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH

Hiệp hội tiêu chuẩn và chứng thực TBN (AENOR)

E-mail: <mailto:info@aenor.es>
Internet: <http://www.aenor.es>

Hiệp hội các nhà sản xuất và kinh doanh máy truyền tải động cơ, máy khí lực và máy thủy lực (AEFTOP)

E-mail: <mailto:aeftop@aeftop.es>
Internet: <http://www.aeftop.es/>

Tổ chức hợp tác quốc tế TBN (AECI)

Internet: <http://www.aeci.es>

Hiệp hội các nhà sản xuất máy móc và công cụ TBN (AFM)

Internet: <http://www.afm.es>

Hiệp hội các nhà sản xuất sản phẩm cơ khí

E-mail: <mailto:sercobe@sercobe.es>

Internet: <http://www.sercobe.es>

Hiệp hội các nhà sản xuất linh kiện, thiết bị máy móc và công cụ

E-mail : <mailto:amt@amt.es>

Internet: <http://www.amt.es/>

Hiệp hội công nghiệp kim loại TBN (CONFEMETAL)

E-mail: <mailto:informacion@confemetal.es>

Internet: <http://www.confemetal.es>

Liên đoàn các hiệp hội luyện kim TBN (FEAF)

E-mail: <mailto:feaf@feaf.es>

Internet: <http://www.feaf.es>

Hiệp hội các nhà xuất khẩu thiết bị xử lí chất lỏng TBN

E-mail: <mailto:fluidex@fluidex.es>

Internet: <http://www.fluidex.es>

Hiệp hội các nhà xuất khẩu sản phẩm thép TBN

E-mail: <mailto:siderex@siderex.es>

Internet : <http://www.siderex.es/>

Hiệp hội các nhà đầu cơ thép TBN

E-mail: <mailto:uahe@retemail.es>

Internet: <http://www.uahe.es>