

# KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ VÙNG ĐÔNG NAM BỘ TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

Trần Văn Hùng

Phân hiệu Trường Đại học Lâm nghiệp Việt Nam

Email: tranhungln2@gmail.com

Ngày nhận: 5/3/2017

Ngày nhận bản sửa: 20/4/2017

Ngày duyệt đăng: 25/4/2017

## Tóm tắt:

*Trên cơ sở lý thuyết về đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập quốc tế, bài viết đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ căn cứ trên bảy tiêu chí đánh giá. Bài viết sử dụng nguồn dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các cơ quan ban ngành nhằm đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ. Kết quả nghiên cứu cho thấy, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng còn thấp trước yêu cầu hội nhập quốc tế, đặc biệt là khả năng liên kết và hợp tác còn thấp. Do đó, các doanh nghiệp chế biến gỗ của vùng phải phát huy những thế mạnh vốn có nhằm gia tăng khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập quốc tế.*

**Từ khóa:** Cạnh tranh, đánh giá, hội nhập quốc tế, chế biến gỗ.

## The competitiveness of wood processing enterprises in the South-eastern region of Vietnam in international integration process

### Abstract:

*Based on the theories on firms' competitiveness in international integration process, the paper assesses the competitiveness of wood processing enterprises in the Southeast provinces of Vietnam with seven evaluation criteria. Secondary data was collected from agencies and analyzed to evaluate the wood processing enterprises' competitiveness in the Southeastern Vietnam. The research results show that the competitiveness of these firms is not high and does not meet the requirements of international integration, especially in terms of their linkage and cooperation ability. Therefore, the wood processing enterprises in this region should promote their strengths in order to increase the competitiveness in the process of international integration.*

*Keywords:* Competition, evaluation, international integration, wood processing.

## 1. Giới thiệu

Hội nhập quốc tế tạo cơ hội để các quốc gia có thể tận dụng và phát huy những lợi thế so sánh vốn có của mình nhằm duy trì và thúc đẩy sự tăng trưởng bền vững của nền kinh tế. Tuy nhiên, hội nhập quốc tế cũng tạo ra sự cạnh tranh gay gắt do những cam kết giữa các quốc gia. Điều này cho thấy tăng cường khả năng cạnh tranh là việc mà mỗi doanh nghiệp đều cố gắng thực hiện và là một đòi hỏi khách quan nhất là trong bối cảnh khoa học kỹ thuật phát triển mạnh như hiện nay. Thực chất tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

là việc doanh nghiệp cố gắng tạo ra ngày càng nhiều hơn các ưu thế trên tất cả các mặt để có thể chiếm lĩnh được thị trường như: giá cả, chất lượng, thị phần, vị thế, uy tín, ... doanh nghiệp phải áp dụng tổng hợp các biện pháp khác nhau như cắt giảm chi phí sản xuất để hạ giá thành sản phẩm, hạ giá bán sản phẩm, áp dụng công nghệ tiên tiến hiện đại trong sản xuất sản phẩm để nâng cao chất lượng, nâng cao trình độ đội ngũ lao động. Do đó, việc đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp là thực sự cần thiết trong quá trình hội nhập quốc tế.

Hiện nay, có nhiều công trình nghiên cứu về khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp như Pero Petrović, Miroslav Antevski & Dobrica Vesić (2008), Aldington Report (1985), Fafchamps M., De Janvry A. & Sadoulet E. (1995), Porter M.E. (1985, 1990), Randall S. Schuller & Susan E. Jacson (1987), Lê Xuân Bá (2007), Nguyễn Thị Huyền Trâm (2015), Phạm Thu Hương (2017). Tuy nhiên, các nghiên cứu trên hầu hết đề cập đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau và ở các ngành nghề khác nhau, mà có nghiên cứu nào đề cập đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ. Do đó, trong bài viết này, tác giả dựa trên các chỉ tiêu về đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nhằm đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ trong giai đoạn hiện nay.

## **2. Cơ sở lý thuyết về đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập quốc tế**

### **2.1. Khái niệm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp**

Aldington Report (1985) cho rằng doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh là doanh nghiệp có thể sản xuất sản phẩm và dịch vụ với chất lượng vượt trội và giá cả thấp hơn các đối thủ cạnh tranh trong nước và quốc tế. Khả năng cạnh tranh đồng nghĩa với việc đạt được lợi ích lâu dài của doanh nghiệp và khả năng bảo đảm thu nhập cho người lao động và chủ doanh nghiệp.

Theo Fafchamps (1995), khả năng cạnh tranh của một doanh nghiệp là khả năng doanh nghiệp đó có thể sản xuất ra sản phẩm với chi phí biến đổi trung bình thấp hơn giá của nó trên thị trường, tức là doanh nghiệp nào sản xuất ra các sản phẩm tương tự như của các doanh nghiệp khác nhưng với chi phí thấp hơn thì được coi là có khả năng cạnh tranh.

Randall (1987) cho rằng khả năng cạnh tranh là khả năng giành được và duy trì thị phần trên thị trường với lợi nhuận nhất định. Trong khi đó thì Dunning (1993) cho rằng khả năng cạnh tranh là khả năng cung ứng sản phẩm của chính doanh nghiệp trên các thị trường khác nhau mà không phân biệt nơi bố trí sản xuất của chính doanh nghiệp đó.

Như vậy, có thể khái quát rằng khả năng cạnh tranh là khả năng mà doanh nghiệp cố gắng giành được và duy trì thị trường để có lợi nhuận nhất định. Thực chất khi đề cập đến khả năng cạnh tranh thì cũng đồng nghĩa với việc chiếm lĩnh thị trường và

tạo ra lợi nhuận.

### **2.2. Tổng quan các nghiên cứu có liên quan**

Chaharbaghi, K. & Feurer, R. (1994) đã khẳng định khả năng cạnh tranh của một tổ chức phụ thuộc vào một số yếu tố có mối quan hệ với nhau và không thể được xem xét một cách riêng biệt. Các yếu tố chính bao gồm: giá trị khách hàng, giá trị của cổ đông, khả năng hành động và phản ứng trong môi trường cạnh tranh. Nghiên cứu cũng nêu bật những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của doanh nghiệp trong một môi trường cạnh tranh nhằm tạo cơ sở cho việc xây dựng chiến lược kinh doanh. Buckley & cộng sự (1988) đã đưa ra ba nguyên nhân khác nhau theo thứ tự để hiểu và giải thích sự cạnh tranh: khả năng để thực hiện tốt, cung cấp tài nguyên và quy trình quản lý.

Pero Petrović, Miroslav Antevski & Dobrica Vesić (2008) đã đề cập đến vấn đề cạnh tranh quốc tế và tác động của cạnh tranh đối với hội nhập quốc tế. Các nước Châu Âu đã tăng cường khả năng cạnh tranh của nền kinh tế thông qua việc giảm các biện pháp bảo vệ và tự do hóa thương mại khu vực. Hội nhập kinh tế khu vực góp phần tăng khả năng cạnh tranh đối với một nền kinh tế mở trong quá trình chuyển đổi. Nghiên cứu cũng khẳng định có bốn yếu tố chính ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của một quốc gia: hệ thống, tiếp thị, bên ngoài và nội bộ.

### **2.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp**

Nhiều nghiên cứu cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp như sau:

Chaharbaghi & Feurer (1994) đưa ra khung đo lường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, theo đó khả năng cạnh tranh phụ thuộc vào đánh giá (giá trị) của khách hàng và người cung ứng, môi trường cạnh tranh và động cơ thúc đẩy cạnh tranh. Họ phân ra 3 loại giá trị: giá trị của khách hàng, giá trị của những người cộng tác và khả năng hành động - phản ứng.

Theo Wangwe (1995) chỉ tiêu đo lường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp là hiệu quả kỹ thuật và năng suất. Theo Henderson, R.M. & Cockburn, I. (1994) thì đó là hiệu quả tài chính theo nghĩa hẹp (lợi nhuận). Theo Porter (1990), đó là khả năng duy trì lợi thế cạnh tranh (chi phí thấp và sự khác biệt của sản phẩm). Theo Salinger (1990), đó là năng suất lao động và năng lực vốn con người (Human Capital)...

Flanagan & cộng sự (2007) đã hệ thống hoá hai nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp là: mức thu lãi và năng suất. Trong đó, mức thu lãi được tính bằng các chỉ số như: tiền lãi trên doanh số, tiền lãi trên tổng vốn,... còn năng suất được tính theo năng suất yếu tố (đầu ra trên mỗi yếu tố đầu vào) và năng suất tổng thể (tổng đầu ra trên tổng đầu vào).

Ở Việt Nam, theo quan điểm của một số nhà nghiên cứu như Lê Xuân Bá (2007), Nguyễn Thị Huyền Trâm (2015), Phạm Thu Hương (2017) thì các tiêu chí phản ánh khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đặc biệt là trong quá trình hội nhập quốc tế phải thể hiện mức độ cạnh tranh của doanh nghiệp trong việc chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ sản phẩm, thu hút các yếu tố đầu vào, mức độ sử dụng các điều kiện để duy trì và nâng cao năng lực của doanh nghiệp trong cả ngắn hạn và dài hạn. Theo đó, các tiêu chí đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp bao gồm:

*Thứ nhất*, khả năng duy trì và mở rộng thị phần: Chỉ tiêu này gồm hai thành phần:

(1) Doanh nghiệp nào có thị phần lớn hơn thì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đó cũng lớn hơn. Tiêu chí này thường được đo bằng tỷ lệ doanh thu hay số lượng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường.

(2) Tốc độ tăng thị phần của doanh nghiệp: Chỉ tiêu này phản ánh sự thay đổi đầu ra của doanh nghiệp theo thời gian.

*Thứ hai*, khả năng cạnh tranh của sản phẩm: Đây là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Khả năng cạnh tranh của sản phẩm dựa trên các thành phần:

(1) Chất lượng cao: là một chỉ tiêu tổng hợp gồm các nhóm chỉ tiêu thành phần: các chỉ tiêu kinh tế, các chỉ tiêu kỹ thuật, các chỉ tiêu về thẩm mỹ, tiện dụng...

(2) Giá cả hợp lý: chỉ tiêu này thường được xác định trên cơ sở so sánh giá của các hàng hóa cùng loại hoặc tương đương. Nếu có sự khác biệt về chất lượng thì giá cả được đặt trong sự so sánh với lợi ích do hàng hóa mang lại, độ bền, thẩm mỹ,...

(3) Mẫu mã hợp thời.

(4) Đáp ứng nhu cầu khách hàng: chỉ tiêu thể hiện việc cung cấp cho khách hàng đúng hàng hóa, đúng thời điểm với mức giá hợp lý. Nó là một chỉ tiêu định tính phản ánh khả năng kinh doanh, uy tín của doanh nghiệp.

(5) Dịch vụ đi kèm: bao gồm việc hướng dẫn sử dụng, các dịch vụ hậu mãi (bảo trì, bảo hành...).

*Thứ ba*, khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh: tiêu chí này thể hiện qua một số chỉ tiêu như:

(1) Tỷ suất lợi nhuận: là một chỉ tiêu tổng hợp, được tính bằng trị số tuyệt đối.

(2) Chi phí trên một đơn vị sản phẩm...

*Thứ tư*, năng suất các yếu tố sản xuất: các chỉ tiêu liên quan đến năng suất gồm có: năng suất lao động, hiệu suất sử dụng vốn, năng suất yếu tố tổng hợp,... Năng suất phản ánh lượng sản phẩm đầu ra so với đơn vị yếu tố đầu vào, là chỉ tiêu phản ánh năng lực khai thác, sử dụng các yếu tố sản xuất của doanh nghiệp. Đồng thời, chỉ tiêu này còn phản ánh năng lực đáp ứng yêu cầu của khách hàng, chi phí trên đơn vị sản phẩm và đơn vị thời gian.

*Thứ năm*, khả năng thích ứng và đổi mới: doanh nghiệp phải thích ứng với sự thay đổi của thị trường trong nước và quốc tế (sở thích, nhu cầu, chất lượng, mẫu mã...) và môi trường kinh doanh như chính sách của Nhà nước, sự thay đổi của đối tác kinh doanh, đối thủ cạnh tranh. Chỉ tiêu này được xác định bởi một số chỉ tiêu thành phần như: số lượng cải tiến, sáng tạo sản phẩm, cải tiến quy trình sản xuất, cải tiến kỹ thuật...

*Thứ sáu*, khả năng thu hút nguồn lực: khả năng thu hút nguồn lực không chỉ nhằm đảm bảo cho điều kiện để hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành bình thường mà còn thể hiện năng lực cạnh tranh thu hút đầu vào của doanh nghiệp. Đây là điều kiện để đảm bảo năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

*Thứ bảy*, khả năng liên kết và hợp tác: khả năng liên kết hợp tác là tiền đề cho hoạt động kinh doanh hiệu quả, đồng thời đây cũng là một tiêu chí định tính của năng lực doanh nghiệp. Tiêu chí này thể hiện qua chất lượng và số lượng các mối quan hệ với đối tác, các liên doanh, hệ thống mạng lưới kinh doanh theo lãnh thổ.

Dựa vào các chỉ tiêu nghiên cứu trên, tác giả vận dụng vào việc đánh giá năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ trong quá trình hội nhập quốc tế bao gồm 7 chỉ tiêu: (1) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần, (2) Khả năng cạnh tranh của sản phẩm, (3) Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh, (4) Năng suất các yếu tố sản xuất, (5) Khả năng thích ứng và đổi mới, (6) Khả năng thu hút nguồn lực và (7) Khả năng liên kết và hợp tác.

### 3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Bài viết sử dụng nguồn số liệu thứ cấp, cụ thể là số liệu về kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000-2015; tỷ lệ xuất khẩu và tỷ lệ tiêu thụ nội địa ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000-2015; cơ cấu chi phí giá vốn hàng bán của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ; kết quả và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000-2015, hiệu quả sử dụng lao động của ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2001-2015 được thu thập từ Tổng cục Thống kê, Cục Thống kê Đồng Nai, Bình Dương.

#### 3.2. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng các chỉ tiêu về đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nhằm làm cơ sở để đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ trong quá trình hội nhập quốc tế. Bài viết này tiếp cận dưới góc độ nghiên cứu định tính thông qua phương pháp phân tích mô tả số liệu thống kê.

### 4. Ứng dụng các chỉ tiêu đánh giá khả năng đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ

*Thứ nhất*, khả năng duy trì và mở rộng thị phần: Thị phần của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ: Đông Nam Bộ là vùng có số lượng cơ sở chế biến gỗ lớn nhất và có tốc độ tăng nhanh nhất cả nước. Theo số liệu của báo cáo thường niên

ngành hàng gỗ của Trung tâm phát triển Nông nghiệp Nông thôn thuộc Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, đến cuối năm 2015 toàn vùng Đông Nam Bộ có 2.352 doanh nghiệp, chiếm 59,78% tổng số cơ sở chế biến gỗ của cả nước, chiếm 74,71% tổng số các doanh nghiệp chế biến gỗ của miền Nam. Trong tổng doanh thu của các doanh nghiệp chế biến gỗ, doanh thu từ xuất khẩu chiếm khoảng 90%, phần còn lại là thị trường tiêu thụ nội địa.

Năm 2000, kim ngạch xuất khẩu của ngành chế biến gỗ của vùng đạt 142 triệu USD, đến năm 2005 đạt 1.124,64 triệu USD, năm 2010 đạt 2.603,73 triệu USD, năm 2015 đạt 5.160,6 triệu USD tăng 98,2% so với năm 2010 và tăng 4,59 lần so với năm 2005. Kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của vùng Đông Nam Bộ chiếm tỷ trọng trên 70% so với kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Theo đó, sản phẩm gỗ đã trở thành một trong những sản phẩm xuất khẩu chủ lực của vùng. Theo số liệu của Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) (Quốc Hùng, 2017), hiện kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam còn chiếm một tỷ trọng quá nhỏ bé so với giá trị tiêu thụ đồ gỗ trên toàn thế giới đạt khoảng 467,7 tỷ USD/năm. Mặc dù, Việt Nam là một trong bốn nhà xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất thế giới, chỉ sau Trung Quốc, Đức và Italia nhưng so với thế giới, kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ khoảng 1,56% và vùng Đông Nam Bộ chiếm khoảng 1,1%.

Số liệu ở Bảng 1 cho thấy doanh thu tiêu thụ của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của các

**Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ Vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000 - 2015**

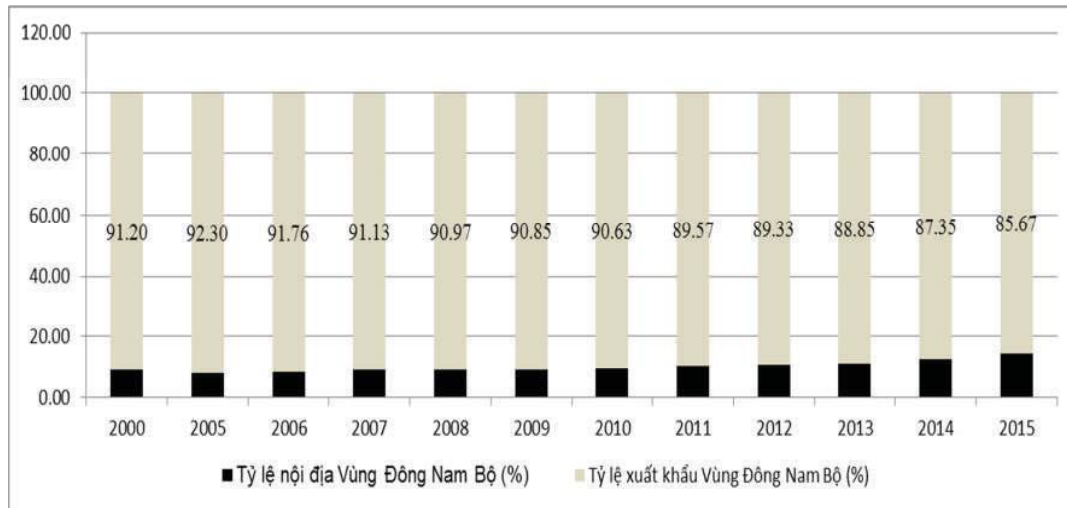
*Đơn vị tính: Triệu USD.*

<b>Năm</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Kim ngạch xuất khẩu cả nước	311,4	1.562,0	1.931,0	2.503,0	2.654,0	2.628,0
Kim ngạch xuất khẩu của vùng Đông Nam Bộ	142,0	1.124,6	1.448,3	1.827,2	1.969,3	1.952,6
Tỷ trọng (%)	45,6	72,0	75,0	73,0	74,2	74,3
<b>Năm</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Kim ngạch xuất khẩu cả nước	3.436,7	3.958,1	4.666,5	5.592,4	6.231,7	6.899,2
Kim ngạch xuất khẩu của vùng Đông Nam Bộ	2.603,7	3.065,4	3.654,2	4.118,0	4.524,2	5.160,6
Tỷ trọng (%)	75,8	77,4	78,3	73,6	72,6	74,8

*Nguồn: Tính toán từ số liệu Tổng cục Thống kê, Cục Thống kê Đồng Nai, Bình Dương, thành phố Hồ Chí Minh, giai đoạn 2000-2015.*



**Hình 1: Tỷ lệ xuất khẩu và tỷ lệ tiêu thụ nội địa ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000-2015**



Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê, Cục Thống kê Đồng Nai, Bình Dương, thành phố Hồ Chí Minh, giai đoạn 2000-2015.

doanh nghiệp chế biến gỗ cả nước. Thị trường tiêu thụ nội địa của các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng chỉ chiếm từ 9%- 11% trong tổng doanh thu của doanh nghiệp, thị trường tiêu thụ gỗ nội địa hiện chưa được các doanh nghiệp chế biến gỗ của vùng tập trung phát triển, số lượng các doanh nghiệp khai thác thị trường nội địa chỉ chiếm tỉ lệ thấp, chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.

*Thứ hai, khả năng cạnh tranh của sản phẩm:* Trong những năm vừa qua, sản phẩm gỗ chế biến của các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng đạt chất lượng cao, chủng loại, kiểu dáng và cung cấp cho thị trường nhiều sản phẩm rất đa dạng. Hiện nay, các cơ sở sản xuất đồ gỗ của vùng đang cung cấp cho thị trường nhiều mặt hàng với rất nhiều kiểu dáng và chất lượng rất khác nhau. Mỗi loại mặt hàng lại có rất nhiều kiểu dáng, kích thước và trang trí khác nhau, đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Hàng năm toàn vùng Đông Nam Bộ sản xuất và xuất khẩu nhiều mặt hàng đồ gỗ chế biến khác nhau và đa dạng như đồ gỗ ngoài trời, nội thất phòng khách, văn phòng, phòng ngủ, bếp, đồ mộc mỹ nghệ, gia công xẻ phối, bao bì, pallette, ván nhân tạo và dăm mảnh và chủ yếu tập trung cho xuất khẩu. Trong cơ cấu sản phẩm ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ thì sản phẩm đồ gỗ ngoài trời và nội thất phòng khách, văn phòng chiếm tỷ trọng cao nhất, đạt 67,42%, sản xuất ván nhân tạo chiếm 22,75%, còn lại 9,83% là các loại sản phẩm khác. Đáng chú ý dăm gỗ là sản phẩm có giá trị gia tăng thấp nhưng lại

có sự phát triển rất mạnh mẽ trong thời gian gần đây kể cả ở vùng Đông Nam Bộ và cả nước. Như vậy, cơ cấu sản phẩm gỗ của vùng Đông Nam Bộ trong những năm gần đây đã chuyển dịch từ việc sản xuất sản phẩm thô có giá trị gia tăng thấp đang chuyển sang theo hướng sản xuất các loại sản phẩm chế biến tinh có giá trị gia tăng cao. Tuy nhiên, bên cạnh sự đa dạng về sản phẩm thì chất lượng mặt hàng gỗ của vùng Đông Nam Bộ nhìn chung vẫn còn một số hạn chế; hiện mới chỉ có 15% trên tổng số doanh nghiệp chế biến gỗ tại vùng đạt tiêu chuẩn quốc tế. Mẫu mã sản phẩm đồ gỗ còn lệ thuộc vào mẫu mã của nước ngoài, nên kém sức cạnh tranh. Nhiều doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp lớn vẫn thực hiện gia công, chưa chú trọng đến việc đầu tư công nghệ, đào tạo công nhân kỹ thuật có tay nghề cao, thiếu các nhà thiết kế các sản phẩm gỗ mang bản sắc riêng và có tính công nghệ cao.

*Thứ ba, khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh:* Về chi phí nguyên vật liệu: Chi phí nguyên liệu gỗ chiếm 40,97% giá vốn hàng bán. Nguồn nguyên liệu gỗ của vùng chủ yếu nhập khẩu nên bị lệ thuộc vào nước ngoài và phải chịu chi phí trung gian về cung cấp nguyên liệu nên chi phí nguyên liệu chiếm tỷ trọng lớn trong quá trình sản xuất chế biến của các doanh nghiệp. Việc nhập khẩu nguyên liệu gỗ còn bị ảnh hưởng lớn bởi tỷ giá vì hoạt động nhập khẩu nguyên liệu gỗ và xuất khẩu sản phẩm gỗ đều phải sử dụng ngoại tệ. Ngoài ra,

**Bảng 2: Cơ cấu chi phí giá vốn hàng bán của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ**

Loại chi phí	Tỷ trọng (%)
NVL chính	40,97
NVL phụ	19,37
Nhân công	22,52
Khấu hao TSCĐ	9,78
Chi phí khác	7,36
<b>Tổng</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê (2015).*

việc các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng nhập khẩu nguyên liệu gỗ còn dẫn đến việc không chủ động được nguồn nguyên liệu cho sản xuất. Do đó, chi phí nguyên liệu luôn chiếm tỷ lệ cao trong chi phí chế biến của các doanh nghiệp chế biến gỗ.

Chi phí nhân công: chiếm 22,52% trong giá vốn hàng bán của các doanh nghiệp chế biến gỗ. Đây là ngành thâm dụng nhiều lao động nên chi phí lao động cũng là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

Về máy móc thiết bị: chi phí khấu hao chiếm

9,78%, các doanh nghiệp chế biến gỗ có quy mô lớn đã đầu tư máy móc thiết bị sản xuất tiên tiến vào quá trình sản xuất chế biến gỗ nên năng suất của máy móc thiết bị được nâng cao thể hiện qua trình độ thành thạo về kỹ thuật của lao động (trình độ tay nghề của công nhân), nên hạn chế được số lượng phế phẩm, tác động thừa; áp dụng công nghệ dây chuyền sản xuất tiên tiến nên nguyên vật liệu được sử dụng tốt. Riêng các công ty có quy mô nhỏ thường mua hoặc nhập máy móc thiết bị cũ từ nước ngoài hoặc nhập từ Trung Quốc nên công suất sử dụng máy móc thiết bị chưa cao, tiêu hao nhiều nguyên liệu, điện

**Bảng 3: Kết quả, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2000 – 2015**

Năm	Số doanh nghiệp	Vốn (triệu VNĐ)	Doanh thu thuần (triệu đồng)	Doanh thu/vốn (lần)	Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	Lợi nhuận trước thuế/doanh thu (%)	Lợi nhuận trước thuế/Vốn (%)
2000	254	1.034.796	1.511.808	1,46	33.631	2,22	3,25
2001	274	1.113.262	1.339.860	1,20	37.517	2,80	3,37
2002	302	1.468.626	1.812.906	1,23	55.514	3,06	3,78
2003	353	1.812.302	2.130.002	1,18	82.641	3,88	4,56
2004	397	2.104.100	2.809.172	1,34	86.689	3,09	4,12
2005	476	2.522.800	3.711.372	1,47	124.122	3,34	4,92
2006	809	5.040.070	6.326.380	1,26	245.955	3,89	4,88
2007	1.214	9.991.220	12.771.280	1,28	377.668	2,96	3,78
2008	1.350	12.730.500	15.417.000	1,21	465.936	3,02	3,66
2009	1.620	20.622.600	25.628.400	1,24	344.397	1,34	1,67
2010	1.796	28.624.648	37.392.720	1,31	821.527	2,20	2,87
2011	1.886	33.957.430	59.891.147	1,76	1.646.935	2,75	4,85
2012	2.021	38.055.430	75.677.902	1,99	1.510.801	2,00	3,97
2013	2.324	45.673.572	88.060.777	1,93	1.941.127	2,20	4,25
2014	2.341	47.957.251	100.998.103	2,11	2.172.463	2,15	4,53
2015	2.352	50.834.686	126.499.900	2,49	2.373.980	1,88	4,67

*Nguồn: Tính toán từ số liệu của Cục thống kê các tỉnh vùng Đông Nam Bộ.*

năng trong quá trình sản xuất, làm giảm hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị.

Ngoài ra, trong quá trình sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp còn phải chịu chi phí lãi vay với mức tương đối cao 15- 18% giai đoạn 2008- 2012 gây khó khăn cho quá trình sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm. Hiện nay, lãi suất ở mức 10- 12%, đây là mức vừa phải mà các doanh nghiệp chấp nhận được.

Theo tính toán dựa trên số liệu về điều tra doanh nghiệp hàng năm của Cục Thống kê các tỉnh vùng Đông Nam Bộ được nêu ở trên, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ có một số kết quả như sau:

Tỷ số giữa doanh thu thuần và vốn đầu tư sản xuất: chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn đầu tư sản xuất làm ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này bình quân có tăng trưởng nhưng ở mức độ thấp. Thời kỳ 2000- 2005 tỷ số giữa doanh thu thuần và vốn đầu tư sản xuất đạt 1,228, từ năm 2005- 2010 đạt 1,29 và giai đoạn 2011- 2015 đạt 2,05.

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần bình quân giai đoạn 2000- 2005 đạt 3,07%, giai đoạn 2006- 2010 đạt 2,68%, giai đoạn 2011- 2015 đạt 2,2%. Tỷ suất này lại có xu hướng giảm trong

nhiều năm gần đây và nguyên nhân là do chi phí nguyên liệu tăng lên như phân tích nêu trên làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn đầu tư sản xuất đạt bình quân 3,95%. Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn bỏ ra các doanh nghiệp chế biến gỗ đạt bình quân 0,0395 đồng lợi nhuận trước thuế.

Mặt khác, số liệu thống kê cho thấy các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đa phần cũng đều bị lỗ trong các báo cáo tài chính cuối năm và nguyên nhân là do giá nguyên liệu nhập cao.

*Thứ tư*, năng suất các yếu tố sản xuất: Do đặc điểm của ngành chế biến gỗ là sử dụng nhiều lao động và lao động giản đơn với số lao động 255.485 lao động, năm 2015 tạo ra giá trị sản xuất của ngành 124.125.921 triệu đồng, năng suất lao động bình quân giai đoạn 2000- 2005 đạt 79,76 (triệu đồng/lao động), giai đoạn 2006- 2010 đạt 174,05 (triệu đồng/lao động), giai đoạn 2011- 2015 đạt 394,08 (triệu đồng/lao động), riêng năm 2015 năng suất bình quân một lao động là 485,84 (triệu đồng/lao động) tăng 2,1 lần so với năm 2010 và gấp 4,4 lần so với năm 2005.

Năng suất lao động của ngành chế biến gỗ vùng

**Bảng 4: Hiệu quả sử dụng lao động của ngành chế biến gỗ Vùng Đông Nam Bộ giai đoạn 2001-2015**

Năm	Số doanh nghiệp	Số lao động (người)	Giá trị sản xuất (triệu đồng)	Năng suất lao động (triệu đồng/người/năm)
2000	254	21.590	1.478.177	68,47
2001	274	22.126	1.302.343	58,86
2002	302	22.952	1.757.392	76,57
2003	353	26.828	2.047.361	76,31
2004	397	30.966	2.722.483	87,92
2005	476	32.476	3.587.250	110,46
2006	809	50.158	6.080.425	121,23
2007	1.214	83.766	12.393.612	147,96
2008	1.350	99.225	14.951.064	150,68
2009	1.620	115.668	25.284.003	218,59
2010	1.796	157.761	36.571.193	231,81
2011	1.886	174.078	58.244.211	334,59
2012	2.021	208.893	74.167.102	355,05
2013	2.324	219.338	86.119.650	392,63
2014	2.341	245.659	98.825.640	402,29
2015	2.352	255.485	124.125.921	485,84

*Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng Cục thống kê (2015).*

**Bảng 5: Giá trị chế biến và năng suất lao động của các doanh nghiệp chế biến nông sản của Việt Nam năm 2012**

TT	Ngành Hàng	Giá trị chế biến (triệu đồng)	Số lao động (người)	Năng suất lao động(triệu đồng/người/năm)
	<b>Cả nước</b>	<b>791.841.119</b>	<b>1.020.875</b>	<b>775,6</b>
1	Hồ tiêu	9.175.513	2.279	4.026,1
2	Cà phê	88.579.294	26.780	3.307,7
3	Lúa gạo	114.783.240	35.896	3.197,7
4	Thức ăn chăn nuôi	135.024.488	51.749	2.609,2
5	Rau quả	24.912.000	18.598	1.339,5
6	Mía đường	19.422.770	17.631	1.101,6
7	Cao su	67.155.416	72.839	922,0
8	Thủy sản	147.241.231	241.417	609,9
9	Thịt	4.935.872	8.432	585,4
10	Điều	31.288.616	54.842	570,5
11	Chè	7.800.995	20.764	375,7
<b>12</b>	<b>Gỗ Vùng Đông Nam Bộ</b>	<b>74.167.102</b>	<b>208.893</b>	<b>355,0</b>
13	Gỗ của cả nước	141.521.684	469.648	301,3

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp (2013) và Tổng cục Thống kê

Đông Nam Bộ trong thời gian vừa qua có tốc độ tăng trưởng cao, bình quân giai đoạn 2000- 2005 là 11,31%/năm, giai đoạn 2006- 2010 đạt 16,95%/năm, giai đoạn 2011- 2015 đạt 16,85%/năm và bình quân giai đoạn 2000- 2015 đạt 15,04%/năm. Tuy nhiên, ngành chế biến gỗ của Việt Nam cũng như của vùng Đông Nam Bộ lại có năng suất lao động thấp nhất trong ngành chế biến nông sản Việt Nam.

Theo kết quả khảo sát của Hội Mỹ nghệ và chế biến gỗ thành phố Hồ Chí Minh thực hiện vào năm 2014 cho thấy ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ có qui mô doanh nghiệp trong ngành tăng lên, đồng thời tạo được nhiều công ăn việc làm cho người lao động nhưng năng suất bình quân một lao động của ngành còn thấp, mặc dù năng suất lao động tăng lên nhưng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp trong ngành trong những năm gần đây lại có xu hướng giảm. Nếu so sánh năng suất lao động với các nước trong khu vực sản xuất cùng mặt hàng đồ gỗ thì năng suất lao động của Malaysia gấp 7 lần và Trung Quốc gấp 3 lần Việt Nam, nếu tính trung bình cứ 1 lao động của Việt Nam một ngày tạo ra 1,9 sản phẩm ghê, thì Trung Quốc là 4,5 sản phẩm. Qua các số liệu dẫn chứng ở trên cho thấy năng suất lao động của ngành chế biến gỗ thấp hơn so với các ngành chế biến trong nước cũng như các nước lân cận, điều này sẽ dẫn đến việc khó khăn trong cạnh tranh của các

doanh nghiệp chế biến trong nước cũng như cạnh tranh với các nước trong khu vực cũng như thế giới.

*Thứ năm*, khả năng thích ứng và đổi mới: các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng có khả năng thích ứng với thị trường trong nước và quốc tế, thích ứng với sự thay đổi của đối tác kinh doanh, duy trì thị phần xuất khẩu. Điều này được thể hiện thông qua việc các doanh nghiệp luôn đổi mới quy trình sản xuất, cải tiến kỹ thuật, tạo ra nhiều sản phẩm đa dạng và đáp ứng được yêu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

*Thứ sáu*, khả năng thu hút nguồn lực: Các doanh nghiệp chế biến gỗ của Vùng đã đầu tư, thu hút nhiều đối tác tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Trong số 2.352 doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ có 282 doanh nghiệp vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Số lượng các doanh nghiệp có vốn đầu tư trên 100 tỷ đồng đã ngày càng gia tăng trong những năm gần đây và tỷ lệ này của năm 2015 đạt gần 20%. Về thu hút lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Năm 2000 ngành chỉ có 21.590 lao động thì đến năm 2005 con số này là 32.476 lao động tăng 1,5 lần so với năm 2000. Năm 2010, ngành có 157.761 lao động, tăng gấp 4,86 lần so với 2005. Năm 2015 ngành có 255.485 lao động, tăng gấp 1,62 lần so với 2010 và tăng gấp 11,83 lần so với năm 2000. Ngoài



ra, hàng năm ngành còn thu hút nhiều lao động thời vụ để phục vụ cho các hợp đồng lớn vào thời điểm cuối năm hay khi khai thác gỗ từ rừng trồng tự nhiên.

*Thứ bảy*, khả năng liên kết và hợp tác: sự liên kết trong hợp tác và phân công sản xuất của ngành chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ chưa đạt kết quả cao thể hiện qua việc các doanh nghiệp chưa tuân thủ các tiêu chuẩn về phân loại và chất lượng trong sản xuất (quy trình sơn, keo, véc-ni), chưa xây dựng được thương hiệu trên thị trường thế giới, thiếu vốn đầu tư cho phát triển và hiện đại hoá công nghệ, thiếu thông tin,... Các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng thiếu sự liên kết chặt chẽ với nhau từ sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm.

### 5. Kết luận và đề xuất khuyến nghị

Thông qua việc phân tích một số tiêu chí đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ cho thấy khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp còn thấp, đặc biệt là thiếu tính liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp. Do đó, trước yêu cầu hội nhập quốc tế, các doanh nghiệp chế biến gỗ trong vùng cần nâng cao năng lực sản xuất thông qua một số biện pháp như hạ giá thành, nâng chất lượng sản phẩm; nâng cao năng lực tiếp cận thị trường, mở rộng thị trường tiêu thụ ở nước ngoài, xác định rõ thị trường mục tiêu chiến lược; nâng cao khả năng liên kết theo chuỗi sản phẩm và khả năng thu hút các nguồn lực vào trong quá trình sản xuất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng được những yêu cầu đặt ra của quá trình hội nhập quốc tế. Một số đề xuất khuyến nghị cụ thể như sau:

*Thứ nhất*, đối với thị trường tiêu thụ.

Doanh nghiệp cần xác định các thị trường mục tiêu, tìm hiểu những nét đặc trưng riêng của từng thị trường như nhu cầu, thị hiếu, tập quán văn hóa, thói

quen tiêu dùng, môi trường pháp lý,... từ đó có các chiến lược phát triển phù hợp.

Các doanh nghiệp luôn cam kết và giữ uy tín về chất lượng sản phẩm, về thời gian giao hàng, về giá cả với các đối tác.

Cần đẩy mạnh các hoạt động quảng cáo, tiếp thị sản phẩm, tích cực tham gia hội chợ triển lãm sản phẩm trong và ngoài nước nhằm quảng bá sản phẩm.

*Thứ hai*, liên kết các doanh nghiệp trong ngành.

Các doanh nghiệp cần liên kết chặt chẽ với nhau từ khâu thu mua nguyên liệu, chế tạo sản phẩm, tiêu thụ sản phẩm,... nhằm giảm bớt chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, tạo thành một khối liên kết và sức mạnh lớn về vốn, về khả năng sản xuất các đơn hàng lớn góp phần gia tăng giá trị sản phẩm của ngành.

Mở rộng liên doanh, liên kết, hợp tác đầu tư trong và ngoài nước nhằm xoá bỏ mô hình sản xuất nhỏ lẻ hiệu quả thấp.

Tăng cường liên kết hỗ trợ phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ cung cấp nguyên liệu vật tư và dịch vụ cho ngành chế biến gỗ như giấy bao bì, phụ kiện, hóa chất, vận chuyển, logistic,...

*Thứ ba*, hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Đẩy mạnh đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ: đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

Phát triển hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm bao gồm hoàn thiện hệ thống đo lường sản phẩm. Phát triển các phương pháp, phương tiện và hệ thống kiểm tra nhanh các chỉ tiêu về chất lượng sản phẩm ngay từ khâu nguyên liệu chuyên, sơ chế, tinh chế bảo quản thành phẩm cung cấp đến người tiêu dùng.

### Tài liệu tham khảo

- Buckley, P.J., Pass, C.L. & Prescott, K. (1988), 'Measures of international competitiveness: a critical survey', *Journal of marketing management*, 4(2), 175-200.
- Chaharbaghi, K. & Feurer, R. (1994), 'Defining competitiveness: a holistic approach', *Management Decision*, 32(2), 49-58.
- Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, AddisonWesley.
- Fafchamps, M., De Janvry, A. & Sadoulet, E. (1995), 'Transaction costs, market failures, competitiveness and the state', in *Proceedings of the 22nd International Conference of Agricultural Economists: Agricultural competitiveness: Market forces and policy choice*, Harare, Zimbabwe, Peters G.H. & Hedley D.D. (eds), Dartmouth Publishing Company, UK, 343-354.

- Flanagan, R., Lu, W., Shen, L., Jewell, C. (2007), 'Competitiveness in construction: a critical review of research', *Construction Management and Economics*, 25(9), 989-1000.
- Henderson, R.M. & Cockburn, I. (1994), 'Measuring competence? Exploring firm effects in pharmaceutical research', *Strategic Management Journal*, 15(Winter Special Issue), 63-84.
- Hội Mỹ Nghệ và chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (2014), Đề án khảo sát thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp chế biến gỗ Vùng Đông Nam Bộ, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Lê Xuân Bá (2007), 'Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế', *Tạp chí Quản lý kinh tế*, 12, 11-12.
- Nguyễn Thị Huyền Trâm (2015), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời kì hội nhập*, <<http://fe.hcmute.edu.vn/Resources/Docs/SubDomain/fe/NCKH/Bai%20bao%20dang%20ban%20tin%20NCKH.pdf>>
- Pero Petrović, Miroslav Antevski & Dobrica Vesić (2008), 'The International Competitiveness And Economic Integration', *Economics and Organization*, 5(1), 1-8.
- Phạm Thu Hương (2017), 'Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa, nghiên cứu trên địa bàn thành phố Hà Nội', Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường đại học Mỏ - Địa chất.
- Porter, M.E. (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Macmillan.
- Randall S. Schuller & Susan E. Jacson (1987), 'Linking Competitive Strategies with Human Resource Management Practices', *The Academy of Management EXECUTIVE*, 1(3), 207-219.
- Salinger, Caves & Peltzman (1990), 'The Concentration\_Margins Relationship Reconsidered', in *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, Baily, M.N. & Winston C. (eds), Washington, DC: Brookings Institution, 319.
- Quốc Hùng (2017), 'Sản phẩm từ gỗ: thị trường xuất khẩu lớn nhưng...', *Vietnambiz*, truy cập ngày 21 tháng 9 năm 2017, từ <<http://vietnambiz.vn/san-pham-tu-go-thi-truong-xuat-khau-lon-nhung-17373.html>>.
- Toby Austin Richard William Low Aldington, Baron (1985), *Report from the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade*, London: HMSO.
- Tổng cục Thống kê (2015), *Báo cáo chương trình điều tra doanh nghiệp hàng năm*, Hà Nội.
- Trung tâm phát triển Nông nghiệp Nông thôn – Bộ NN&PTNT (2015), *Báo cáo thường niên ngành hàng gỗ*, Hà Nội.
- Viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp (2013), *Dự án điều tra thực trạng chế biến, bảo quản nông lâm thủy sản trong các loại hình tổ chức sản xuất*, Hà Nội.
- Wangwe, S.M. (ed., 1995), *Exporting Africa: Technology, trade and industrialization in sub sahara Africa*, UNU/INTECH Studies in New Technology and Development, London: Routledge.