

NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU SẢN PHẨM ĐỒ GỖ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BÌNH DƯƠNG

Đỗ Phú Trần Tình

Trường Đại học Kinh tế – Luật (VNU-HCM)

TÓM TẮT

Bài viết nghiên cứu hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương. Qua nghiên cứu cho thấy trong những năm gần đây hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp đạt nhiều kết quả đáng khích lệ, kim ngạch xuất khẩu năm sau cao hơn năm trước, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ của các doanh nghiệp Bình Dương chiếm 32,7% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Tuy nhiên, nghiên cứu cũng chỉ ra những mặt yếu kém của doanh nghiệp này là quy mô sản xuất nhỏ lẻ, năng lực yếu; cơ cấu sản phẩm chưa đa dạng, thiết kế mẫu mã kém cạnh tranh; luôn bị động về nguồn nguyên liệu; tình trạng thiếu trầm trọng nguồn nhân lực có tay nghề.

***Từ khóa:** xuất khẩu, lợi nhuận, sản phẩm, đồ gỗ, Bình Dương*

*

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây, với những chính sách thông thoáng về thu hút đầu tư như: thuế ưu đãi, giá thuê đất rẻ, thủ tục nhanh gọn, lợi thế về cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, giao thông thuận tiện... tỉnh Bình Dương đã thu hút nhiều dự án nói chung và dự án sản xuất đồ gỗ xuất khẩu nói riêng trong và ngoài nước.

Tính đến cuối năm 2012, toàn tỉnh có 799 doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ với tổng số vốn đăng ký là 1.636 triệu USD, kim ngạch xuất khẩu đạt 1.526,976 triệu USD, chiếm 32,7% kim ngạch xuất khẩu sản phẩm từ gỗ và gỗ của Việt Nam. Tuy nhiên, các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ trên địa bàn tỉnh cũng đang đứng trước những khó khăn thách thức lớn. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trong lĩnh vực xuất khẩu sản phẩm đồ

gỗ trên thị trường thế giới hiện nay, việc tìm kiếm các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp là vấn đề hết sức cấp thiết.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Hiệu quả kinh doanh xuất khẩu được hiểu là hiệu quả kinh tế ngoại thương thông qua xuất khẩu, là phần lợi ích tài chính thu được trong xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ của mỗi nước (hoặc mỗi doanh nghiệp xuất nhập khẩu) thông qua việc so sánh trực tiếp kết quả với chi phí. Trong đó, kết quả kinh doanh xuất khẩu là tổng doanh thu hàng hoá, tổng lợi nhuận một thương vụ xuất khẩu hoặc một khoảng thời gian nhất định như tháng, quý, năm. Chi phí kinh doanh là toàn bộ chi phí để có được hàng hoá xuất khẩu, bao gồm giá mua vào sản phẩm, các chi phí cần thiết khác như chi phí phí hoàn

thiện sản phẩm, chi phí hành chính khác. Hiệu quả kinh doanh xuất khẩu được thể hiện qua các tiêu chí sau:

1. Các chỉ tiêu tổng quát:

– Lợi nhuận xuất khẩu phản ánh lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu mà công ty đạt được trong một thời kỳ nhất định.

$$\frac{\text{lợi nhuận xuất khẩu}}{\text{doanh thu xuất khẩu}} = \frac{\text{chi phí xuất khẩu}}{\text{doanh thu xuất khẩu}}$$

– Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu phản ánh một đồng doanh thu xuất khẩu mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận xuất khẩu.

$$H_1 = \frac{\text{Lợi nhuận xuất khẩu}}{\text{Doanh thu xuất khẩu}}$$

– Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo chi phí cho phép doanh nghiệp xác định được một đồng chi phí mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả kinh tế càng cao.

$$H_2 = \frac{\text{Lợi nhuận xuất khẩu}}{\text{Chi phí xuất khẩu}}$$

2. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn:

– Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận xuất khẩu.

$$\frac{\text{sức sinh lời của vốn lưu động}}{\text{vốn lưu động}} = \frac{\text{lợi nhuận xuất khẩu}}{\text{vốn lưu động}}$$

– Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định cho biết một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận xuất khẩu.

$$\frac{\text{sức sinh lời của vốn cố định}}{\text{vốn cố định}} = \frac{\text{lợi nhuận xuất khẩu}}{\text{vốn cố định}}$$

3. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động trong hoạt động xuất khẩu:

– Năng suất lao động phản ánh giá trị hàng hoá mà một người lao động làm ra trong một thời kỳ nhất định. $W = \frac{Q}{T}$

Trong đó, W: là năng suất lao động; Q: là số lượng hoặc giá trị hàng hoá được sản xuất ra trong kỳ; T: là số lượng lao động làm ra hàng hoá trong thời kỳ đó.

– Sức sinh lợi của lao động cho biết một lao động trong một năm đem lại cho doanh nghiệp bao nhiêu lợi nhuận $M = \frac{P}{Q}$

Trong đó, M: sức sinh lợi của lao động; P: số lượng lợi nhuận được sản xuất ra trong kỳ; T: là số lượng lao động làm ra hàng hoá trong thời kỳ đó.

Về phương pháp nghiên cứu, bài viết chủ yếu sử dụng phương pháp định tính, trên cơ sở sử dụng các công cụ phân tích, tổng hợp, so sánh và đối chiếu; sử dụng các nguồn số liệu chủ yếu của Cục thống kê tỉnh Bình Dương và Hiệp hội Chế biến gỗ Bình Dương (BIFA).

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Giới thiệu khái quát về các doanh nghiệp sản xuất chế biến gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương

Theo số liệu của Cục thống kê tỉnh Bình Dương, số lượng doanh nghiệp tham gia vào ngành chế biến đồ gỗ xuất khẩu tăng liên tục. Từ năm 2008 có 562 doanh nghiệp với tổng vốn đăng ký kinh doanh 1.308 triệu USD đến cuối năm 2012 có 799 doanh nghiệp với số vốn đăng ký kinh doanh 1.636 triệu USD.

Bảng 3.1: Quy mô các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương

Chỉ tiêu	Số lượng doanh nghiệp (doanh nghiệp)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Tổng số	562	650	709	762	799
DN nhà nước	6	8	11	13	14

DN ngoài nhà nước	329	395	402	435	456
DN có vốn ĐTNN	227	246	296	314	329

Chỉ tiêu	Nguồn vốn đầu tư (triệu USD)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Tổng số	1.308	1.362	1.392	1.456	1.636
DN nhà nước	75,079	86,764	87,047	92,667	107,986
DN ngoài nhà nước	476,318	488,03	516,749	511,467	580,953
DN có vốn ĐTNN	756,603	787,206	788,204	851,866	947,061

Nguồn: Cục thống kê Bình Dương

Các doanh nghiệp tỉnh Bình Dương đã tích cực thiết lập và mở rộng quan hệ với nhiều bạn hàng ở các thị trường lớn. Mỹ, EU, Nhật Bản và Hàn Quốc là những thị trường xuất khẩu chính của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương.

Bảng 3.2: Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ tỉnh Bình Dương sang các nước (đơn vị tính: ngàn USD)

Nước \ Năm	2008	2009	2010	2011	2012
Nhật Bản	149.012,23	125.152,63	175.018,34	249.461,55	263.431,39
Đài Loan	50.521,63	41.021,66	52.154,13	57.222,13	60.426,58
Anh	50.555,22	41.541,31	65.417,57	75.124,24	79.331,16
Pháp	28.423,46	22.270,36	44.071,43	57.120,57	60.319,38
Hàn Quốc	27.523,57	20.570,63	35.831,58	45.614,53	48.168,93
Mỹ	315.561,32	228.210,31	327.067,58	445.456,24	470.401,91
Trung Quốc	46.461,24	39.651,46	52.461,21	72.410,13	76.465,18
Malaysia	20.210,01	55.261,21	42.351,38	69.051,24	72.918,16
Singapore	33.103,57	32.564,11	48.647,23	43.051,47	45.462,36
Australia	35.215,22	32.654,21	45.647,83	52.564,21	55.507,88
Các nước khác	224.512,64	229.802,01	280.331,79	278.924,01	294.543,51
Tổng Cộng	981.100,11	868.699,9	1.169.000,07	1.446.000,30	1.526.976,5

Nguồn: Cục thống kê Bình Dương và Cục Hải quan Bình Dương

3.2. Phân tích tính hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương

Thứ nhất, lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận xuất khẩu

Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ của các doanh nghiệp tỉnh Bình Dương trong những năm vừa qua liên tục tăng, nhờ đó lợi nhuận do xuất khẩu mang lại cũng theo đó tăng lên. Năm 2008, lợi nhuận xuất khẩu chỉ đạt 157 triệu USD và đặc biệt năm 2009 do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới nên lợi nhuận chỉ đạt 114 triệu USD. Sang năm 2010, nhiều doanh nghiệp Bình Dương đã nâng cấp và lắp đặt dây

chuyên công nghệ mới nên sản lượng sản xuất tiếp tục tăng cao, đồng thời sự gia tăng liên tục nhu cầu sử dụng sản phẩm đồ gỗ trên thế giới cũng mở ra cơ hội gia tăng sản lượng xuất khẩu cho ngành gỗ Việt Nam nói chung và Bình Dương nói riêng. Vì thế, lợi nhuận xuất khẩu tăng lên 59% so với năm 2009, đạt 182 triệu USD.

Trong năm 2010 và 2011, lợi nhuận lần lượt đạt 182 triệu USD và 209 triệu USD. So với năm 2009, mức lợi nhuận năm 2011 tăng 1,8 lần. Đặc biệt năm 2012 đánh dấu sự thành công của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Bình Dương khi đạt lợi nhuận là 251 triệu USD

cao nhất từ trước đến nay, có được thành công này là do các doanh nghiệp đã chú trọng đến nguồn nguyên liệu trong nước và vì vậy đã giảm đáng kể chi phí xuất khẩu.

Bảng 3.3: Kết quả xuất khẩu sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương (đơn vị tính: triệu USD)

Chỉ tiêu \ Năm	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu XK	981	868	1,169	1.446	1.526
Chi phí XK	824	754	987	1.237	1.275
Lợi nhuận XK	157	114	182	209	251
LNXX/DT (%)	16,0	13,1	15,5	14,4	16,4
LNXX/CP (%)	19,0	15,1	18,4	16,8	19,6

Nguồn: Số liệu của Hiệp hội gỗ Bình Dương và Cục thuế Bình Dương

Khác với lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp này không ổn định. Năm 2008, cứ 1 USD doanh thu xuất khẩu đem lại cho các doanh nghiệp 0,160 USD lợi nhuận thì sang năm 2009, mức này đã giảm xuống, cứ 1 USD doanh thu xuất khẩu chỉ mang về cho các doanh nghiệp gỗ Bình Dương 0,131 USD lợi nhuận. Năm 2010, tỷ suất lợi nhuận đạt 15,5%, tăng lên so với năm 2009 nhưng vẫn thấp hơn so với năm 2008. Đến năm 2011, do tình hình lạm phát gia tăng và lãi suất ngân hàng cao dẫn đến chi phí xuất khẩu cao nên tỷ suất lợi nhuận giảm và chỉ đạt 14,4%. Sang năm 2012 tình hình kinh tế khả quan hơn, lạm

phát và lãi suất ngân hàng giảm nên chi phí xuất khẩu thấp dẫn đến tỷ suất lợi nhuận tăng lên và đạt 0,164 cao nhất trong những năm gần đây. Nguyên nhân của tình trạng này là do sự biến động không đều của chi phí xuất khẩu. Tuy nhiên, nhìn chung, tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương vẫn được duy trì ở mức tương đối cao, cho thấy hiệu quả xuất khẩu là khá tốt.

Thứ hai, hiệu quả sử dụng vốn trong xuất khẩu

Hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp này trong xuất khẩu gỗ được thể hiện trong bảng 3.4.

Bảng 3.4: Hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp đồ gỗ Bình Dương (đơn vị: triệu USD)

Chỉ tiêu \ Năm	2008	2009	2010	2011	2012
Lợi nhuận xuất khẩu	157	114	182	209	251
Vốn cố định	820	839	959	1.012	1.154
Vốn lưu động	546	535	433	443	482
LNXX/Vốn cố định	0,191	0,136	0,190	0,206	0,217
LNXX/Vốn lưu động	0,288	0,213	0,420	0,471	0,519

Nguồn: Theo số liệu của Hiệp hội gỗ Bình Dương và Cục thuế Bình Dương

Về hiệu quả sử dụng vốn cố định: Năm 2008, cứ 1 USD vốn cố định đem lại 0,191 USD lợi nhuận xuất khẩu. Năm 2009, sức sinh lời của vốn cố định giảm so xuống còn là 0,136. Điều này cho thấy, vốn cố định

của năm 2009 đã được sử dụng không hiệu quả hơn so với năm 2008. Hiệu quả sử dụng của vốn cố định trong năm này không hiệu quả là do năm 2009 kinh tế thế giới bị khủng hoảng đã ảnh hưởng đến lượng xuất

khẩu, cụ thể là xuất khẩu giảm đáng kể dẫn đến lợi nhuận xuất khẩu giảm. Năm 2010, sức sinh lời của vốn cố định tăng so với năm 2009, cứ 1 USD vốn cố định năm 2009 mang lại 0,136 USD lợi nhuận, sang năm 2010 cứ 1 USD vốn cố định đã mang lại 0,190 USD lợi nhuận. Sang năm 2011 và năm 2012 mức sinh lời của vốn cố định tăng liên tục lần lượt là 0,206 và 0,217.

Về hiệu quả sử dụng vốn lưu động: Vốn lưu động là nguồn vốn giúp doanh nghiệp duy trì sự hoạt động ổn định. Vì thế, hiệu quả sử dụng vốn lưu động được các nhà quản trị rất quan tâm. Từ năm 2008 đến năm 2012, hiệu quả sử dụng vốn lưu động của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương có những biến động khá giống với hiệu quả sử dụng vốn cố định. Năm 2009 là năm việc sử dụng vốn lưu động đạt hiệu quả thấp nhất khi 1 USD vốn lưu động được sử dụng đã đem lại cho các doanh nghiệp gỗ Bình Dương 0,213 USD lợi nhuận. Đây là mức sinh lời thấp. So với năm 2008, sức sinh lời của năm 2009 giảm tới 26%. Sang năm 2010, trong khi vốn lưu động giảm 11,36% thì lợi nhuận xuất khẩu tăng 75,25% làm cho sức sinh lời của vốn lưu động tăng lên rất cao ở mức 0.420. Sang năm 2011, sức

sinh lời của vốn lưu động tiếp tục giữ ở mức cao đạt 0.471. Sức sinh lời năm 2011 của vốn lưu động tăng 12,14% so với năm 2010, do vốn lưu động tăng 4,4% so với năm 2010 nhưng lợi nhuận xuất khẩu tăng tới 17,07%. Đây là kết quả khá tốt bởi vì như trên đã nói năm 2011 kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn như lạm phát và lãi suất ngân hàng tăng cao. Cũng theo đà tăng trưởng, sang năm 2012 sức sinh lời của vốn lưu động đạt 0,519, tăng 10,19% so với năm 2011. Đây là mức sinh lời cao nhất kể từ năm 2008.

Thứ ba, hiệu quả sử dụng lao động

Việt Nam nói chung và Bình Dương nói riêng với lợi thế về chi phí lao động thấp so với các nước trong khu vực đã đem lại một lợi thế cho các doanh nghiệp trong việc định giá bán thấp để cạnh tranh. Tuy nhiên trong thời gian gần đây, lợi thế này đã mất dần đi do sự tăng trưởng của nền kinh tế. Vì vậy, nâng cao hiệu quả sử dụng lao động là rất quan trọng. Sự phân công, bố trí, sử dụng lao động hợp lý sẽ làm tăng năng suất lao động, là tiền đề giúp doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận.

Bảng 3.5: Hiệu quả sử dụng lao động của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ Bình Dương

Chỉ tiêu \ Năm	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu XK (triệu USD)	981	868	1.169	1.446	1.526
Chi phí XK (triệu USD)	824	754	987	1.237	1.275
Lợi nhuận XK (triệu USD)	157	114	182	209	251
Tổng số lao động (người)	73.894	84.469	99.978	112.324	115.583
NSLĐ bình quân (USD/LĐ)	13.276	10.276	11.693	12.873	13.202
Sức sinh lời của LĐ (USD)	2.125	1.349	1.820	1.949	2.171

Nguồn: Theo số liệu của Hiệp hội gỗ Bình Dương và Cục thuế Bình Dương

Năm 2008, năng suất lao động xuất khẩu của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương là 13.267USD/lao động, có nghĩa là trung

bình một năm, 1 người lao động trong các doanh nghiệp gỗ này đem lại cho các doanh nghiệp này 13.267 USD doanh thu xuất

khẩu. Năm 2009, năng suất lao động giảm mạnh tới 22,6% so với năm 2008, tương ứng với 10.276USD/lao động do có sự giảm về doanh thu xuất khẩu. Sang các năm tiếp theo là 2010, 2011 và 2012, năng suất lao động bình quân đã tăng lên đáng kể, đạt mức 11.693USD/lao động; 12.873USD/lao động và 13.202USD/lao động. Điều này cho thấy hiệu quả làm việc của người lao động đã được duy trì và phát huy. Có được kết quả này là do sự quan tâm đầu tư đúng mức của ban lãnh đạo của các doanh nghiệp, tạo điều kiện cho người lao động được bồi dưỡng nâng cao tay nghề, kỹ thuật nghiệp vụ đồng thời với việc đầu tư đổi mới trang thiết bị, giúp cho người lao động làm việc năng suất và hiệu quả.

Cùng với năng suất lao động, sức sinh lợi của lao động cũng có những diễn biến tương tự. Năm 2008, trung bình 1 lao động đem về cho các doanh nghiệp 2.125USD lợi nhuận thì sang năm 2009 đã giảm xuống còn 1.349 USD/lao động. So với năm 2009, chỉ tiêu này đã tăng 34,91% vào năm 2010 và đạt 1.820 USD/lao động. Sang năm 2011, sức sinh lời của mỗi lao động tiếp tục tăng 7,09%, đạt 1.949 USD/lao động. Năm 2012 đạt 2.171 USD/lao động, tăng 11,39% so với năm 2011.

Như vậy, năng suất lao động và sức sinh lợi của lao động của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương đã phát triển theo chiều hướng tốt, năm sau cao hơn năm trước trừ

có năm 2009 do sự tác động xấu của kinh tế trong và ngoài nước đã ảnh hưởng đến năng suất lao động của các doanh nghiệp gỗ này. Qua đó cho thấy, hiệu quả sử dụng lao động của các doanh nghiệp này ngày càng được nâng cao. Đó là biểu hiện tốt cho sự phát triển lâu dài và bền vững của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương.

3.3. Những tồn tại hạn chế của các doanh nghiệp sản phẩm đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương

Một là, về năng lực của các doanh nghiệp còn yếu, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, chưa đáp ứng được những đơn hàng lớn. Vốn đăng ký bình quân của một doanh nghiệp xuất khẩu gỗ Bình Dương còn khá khiêm tốn. Năm 2008, quy mô vốn trung bình của một doanh nghiệp là 2,325 triệu USD. Đến năm 2012, quy mô vốn trung bình giảm xuống còn 2,046 triệu USD/doanh nghiệp. Qua nghiên cứu cho thấy, có những doanh nghiệp đầu tư dây chuyền công suất thiết kế rất lớn nhưng không đủ đơn hàng chỉ sử dụng một phần công suất. Trong khi đó, lại có những doanh nghiệp không đủ máy móc và thiết bị để làm, hay có những đơn vị dư hệ thống sơn, cắt, trong khi các doanh nghiệp khác phải đi nước ngoài tìm mua. Xét trên từng doanh nghiệp thì đó là cung cách làm ăn riêng lẻ, thiếu lực để cạnh tranh và đôi khi dẫn đến bất lợi và bỏ phí nhiều thời cơ, nhất là đối với các đơn hàng lớn.

Bảng 3.6: Quy mô vốn trung bình của doanh nghiệp xuất khẩu gỗ Bình Dương (triệu USD)

Chỉ tiêu	Năm				
	2008	2009	2010	2011	2012
Tổng số doanh nghiệp	562	650	709	762	799
Tổng nguồn vốn	1.307	1.407	1.392	1.456	1.635
Quy mô trung bình doanh nghiệp	2,325	2,164	1,963	1,910	2,046

Nguồn: Tính toán từ số liệu Cục thống kê Bình Dương

Hai là, về cơ cấu sản phẩm còn nghèo nàn, thiết kế mẫu mã chưa hấp dẫn. Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp thường làm theo mẫu hàng đặt sẵn của người mua, ít có doanh nghiệp có mẫu sáng tạo của riêng mình. Ngoài ra đa số sản phẩm đều không có thương hiệu của doanh nghiệp sản xuất, phải bán qua trung gian. Điều này ảnh hưởng lớn đến hiệu quả xuất khẩu do không đáp ứng kịp thời nhu cầu và đòi hỏi khắt khe của khách hàng nước ngoài. Nguyên nhân của tình trạng này là do đa số sản phẩm sản xuất ra xuất bán ra trung gian nước khác, không mang tên của công ty Việt Nam nên đa số mẫu mã phải theo thiết kế của khách hàng có sẵn. Các doanh nghiệp đa số chưa đủ năng lực về vốn, về khả năng tự mình chủ động thâm nhập thị trường nên không quan tâm đến khâu thiết kế mẫu.

Ba là, doanh nghiệp luôn bị động về nguồn nguyên liệu. Do nguyên liệu trong nước chỉ đáp ứng được 20% nhu cầu sản xuất, còn lại phải nhập khẩu đến 80%. Giá gỗ nguyên liệu trên thị trường thế giới biến động ngày càng tăng và ngày càng khan hiếm. Chi phí thu mua, vận chuyển, thủ tục, hợp đồng nhập khẩu khá tốn kém. Do vậy không thể không chế được giá thành sản phẩm, lúc nào chi phí sản xuất cũng gia tăng cao hơn so với kế hoạch do nguyên liệu gỗ từ các nước luôn tăng giá mà doanh nghiệp không có đủ khả năng dự trữ để sản xuất lâu dài và ổn định.

Bốn là, tình trạng thiếu trầm trọng nguồn nhân lực có tay nghề, kỹ thuật cao. Nguồn lao động hiện có rất dồi dào, rẻ nhưng các doanh nghiệp hầu hết chưa quan tâm hoặc có chương trình huấn luyện đào tạo một cách bài bản, vẫn còn tư tưởng chờ những doanh nghiệp khác đào tạo sẵn

sau đó lôi kéo về doanh nghiệp mình sử dụng tạo nên những làn sóng di chuyển lao động giữa các doanh nghiệp làm tình hình sản xuất của các doanh nghiệp nào cũng bất ổn, đồng thời chi phí nhân công lại phải tăng cao mới thu hút được lao động có tay nghề. Do đó, các doanh nghiệp thường xuyên lo âu không hoàn thành đơn hàng vì nhân công có tay nghề biến động khá lớn, không đào tạo kịp để đáp ứng nhu cầu sản xuất và xuất khẩu ngày càng tăng.

Năm là, phần lớn các doanh nghiệp thường thiếu vốn nên các doanh nghiệp thường bỏ qua những cơ hội làm ăn mang lại lợi nhuận cao, chưa đủ khả năng nhận làm những đơn đặt hàng lớn. Không thể nhập những lô nguyên liệu lớn giá rẻ, không thể mạnh dạn đầu tư đổi mới công nghệ, không thể đầu tư xây dựng thương hiệu, lập kênh phân phối sản phẩm.

4. Đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả của các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ tỉnh Bình Dương

– *Các doanh nghiệp phải tập trung xây dựng nguồn nguyên liệu đầu vào, tìm cách thay thế các nguyên liệu nhập, nguyên liệu không ổn định về giá cả và khả năng cung cấp.* Để chủ động nguồn nguyên liệu sản xuất, các doanh nghiệp nên hướng về phương án phát triển trồng rừng. Tuy nhiên, phương án trồng rừng chỉ nên được tính đến đối với các doanh nghiệp có nguồn vốn lớn, khả năng quản lý khâu trồng rừng cũng như nguồn nhân lực phục vụ cho khâu này được đào tạo tốt. Còn đối với các doanh nghiệp nhỏ thì phương án này không nên được tính tới. Thay vào đó, thực hiện việc liên kết với các doanh nghiệp khác để thu mua lượng nguyên liệu lớn, đặt điều kiện mua tận gốc để có được một mức giá cạnh tranh.

Doanh nghiệp cũng phải xác định nhu cầu gỗ sẽ tiêu thụ trong từng thời điểm để có kế hoạch mua trước thời điểm sản xuất và dự trữ để việc làm hàng không bị gián đoạn do thiếu nguyên liệu sản xuất. Về vấn đề liên kết với các doanh nghiệp cung ứng nguyên vật liệu, các doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ hơn nữa, thêm thời gian để nghiên cứu các nhà cung cấp để từ đó tìm ra được đối tác chiến lược, có khả năng cung cấp nguyên liệu với giá cả cạnh tranh và ổn định, tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp mình.

– *Các doanh nghiệp cần phải nâng cao nội lực của doanh nghiệp và xây dựng mối liên kết giữa các doanh nghiệp trong ngành.* Đối với các doanh nghiệp trên cơ sở nguồn vốn đã có, phát huy nội lực, khả năng thu hút vốn đầu tư, thực hiện từng bước mở rộng quy mô, nâng cấp thiết bị, đổi mới công nghệ để đáp ứng yêu cầu của thị trường. Phát triển sản xuất trên mọi phương diện, kết hợp giữa quy mô sản xuất lớn với quy mô vừa và nhỏ, phát huy công suất thiết bị.

Các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ cần liên kết chặt chẽ với nhau để hình thành chuỗi giá trị sản xuất, chế biến gỗ xuất khẩu. Trong đó, mỗi doanh nghiệp sẽ chuyên môn hóa một khâu để hoàn chỉnh sản phẩm... để tiết kiệm được chi phí vận chuyển và hiệu quả thời gian cao. Thực hiện việc san sẻ đơn hàng, trao đổi các công đoạn gia công với nhau, chia sẻ chi tiết gỗ, chia sẻ nguyên phụ kiện khi cần thiết. Thực hiện việc liên kết để có thể đảm nhận những đơn hàng lớn mà nếu một doanh nghiệp thì sẽ không đủ năng lực cung ứng.

Các doanh nghiệp thông qua các hiệp hội nên cùng bàn bạc để thống nhất giá bán

cho từng dòng sản phẩm, sự chênh lệch không nên quá lớn và với sự khác biệt rõ rệt về mặt kỹ thuật và nguyên liệu. Để phát triển được, các doanh nghiệp phải đoàn kết để cùng nhau tính toán và từng bước tổ chức phát triển ngay từ bây giờ.

– *Tập trung tăng cường đầu tư cho hoạt động R&D nhằm nâng cao giá trị của sản phẩm và chủ động trong việc tìm kiếm thị trường.* Các doanh nghiệp cũng cần tìm cách để nâng cao giá trị của doanh nghiệp, nên tăng chi phí R&D để có thể nắm bắt thị trường và theo kịp xu hướng phát triển của sản phẩm. Thực hiện việc hợp tác với các chuyên gia và thậm chí thuê chuyên gia nước ngoài để có thể giúp tạo các kiểu dáng sản phẩm thêm phần hấp dẫn cho các thị trường chính như Mỹ, Châu Âu... Ngoài các sản phẩm đơn thuần làm từ gỗ, cần phát triển các mặt hàng nội thất làm từ các chất liệu khác hoặc kết hợp nhiều chất liệu trong một sản phẩm nội thất. Việc đa dạng hóa sản phẩm không những giúp thâm nhập thị trường dễ hơn mà còn tránh được khả năng bị kiện bán phá giá.

Tích cực tham gia triển lãm các sản phẩm mới của mình tại các hội chợ trong và ngoài nước. Ngoài ra để xâm nhập thị trường nước ngoài thành công phải nắm được nhu cầu thị trường, phân khúc thị trường mà sản phẩm Việt có thể giành lấy được thị phần.

– *Nâng cao tay nghề công nhân, chú trọng đến tuyển dụng và hệ thống đào tạo lao động để góp phần nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm.* Phải có chương trình đầu tư cho đào tạo huấn luyện lao động, nâng cao tay nghề công nhân. Kết hợp với các trường đào tạo công nhân kỹ thuật để phối hợp chặt chẽ nhu cầu thực

tế của doanh nghiệp và các chương trình đang đào tạo ở các trường dạy nghề, mục đích công nhân kỹ thuật ra trường các doanh nghiệp sản xuất chế biến đồ gỗ có thể sử dụng ngay được.

Tổ chức các cuộc thi nâng cao tay nghề, có chính sách khen thưởng đãi ngộ hợp lý để khuyến khích người lao động ngày càng gắn bó với công ty, hăng hái làm việc, nâng cao năng suất lao động, hạn chế sự luân chuyển lao động giữa các doanh nghiệp, ngành nghề.

– Đầu tư đổi mới công nghệ để nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm góp phần đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường thế giới từ đó mới có thể nâng cao hiệu quả xuất khẩu. Phải cho các doanh nghiệp thấy được tầm quan trọng của đầu tư máy móc thiết bị ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm để có chiến lược, tầm nhìn lâu dài và đúng đắn về đầu tư công nghệ sản xuất. Nếu hạn chế về nguồn vốn đầu tư cho đổi mới công nghệ các doanh nghiệp có thể áp dụng phương án đi thuê tài chính.

*

IMPROVING PERFORMANCE OF WOODEN PRODUCT EXPORT COMPANIES IN BINH DUONG PROVINCE

Do Phu Tran Tinh

University of Economics and Law (VNU-HCM)

The paper studies the performance of export firms of wooden products in Binh Duong Province. The research shows that in recent years exports of the enterprises have achieved encouraging results with export turnover higher than such figure in previous years. Export turnover of wooden products of Binh Duong enterprises has accounted for 32.7% export turnover of the country. However, the study also points out the weaknesses of those enterprise which are small scale production, poor capacity, undiversified product structure and less competitive designs, being passive on material sources and severe shortage of skilled manpower.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Vũ Hữu Từ, *Giáo trình Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*, NXB Giáo dục, 2002.
- [2] Bùi Xuân Lưu, *Kinh tế ngoại thương*, NXB Lao động xã hội, 2006.
- [3] Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, *Báo cáo thường niên ngành gỗ Việt Nam năm 2012*.
- [4] Cục thống kê Bình Dương, *Niên giám thống kê năm 2012*.
- [5] Cục thuế Bình Dương, *Báo cáo tổng kết năm 2012*.
- [6] Cục Hải quan Bình Dương, *Báo cáo tổng kết năm 2012*.
- [7] Hiệp hội chế biến gỗ Bình Dương (BIFA), *Báo cáo tổng kết năm 2011, 2012*.