

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

ĐỒ ĐOAN TRANG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI THẾ CẠNH TRANH
VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH ĐỒ GỖ XUẤT KHẨU TẠI
TỈNH BÌNH DƯƠNG SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO**

Chuyên ngành: Kinh tế- Tài chính- Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

TIẾN SĨ LÊ THỊ LANH

TP. HỒ CHÍ MINH – Năm 2007

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là kết quả của quá trình tự tìm tòi nghiên cứu của chính tôi, không sao chép bất cứ thành quả của công trình nghiên cứu nào và tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước các nội dung đã trình bày trong luận văn.

Tác giả

Đỗ Đoan Trang

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ HÌNH

	trang
Bảng 2.1	Phần trăm thay đổi của thị trường xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam năm sau so với năm trước.....25
Bảng 2.2	Thống kê nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu của Việt Nam từ các nước.....26
Bảng 2.3	Quy mô các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương30
Bảng 2.4	Thay đổi doanh thu và kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tỉnh Bình Dương.....31
Bảng 2.5	Lao động sử dụng trong ngành sản xuất đồ gỗ tại Việt Nam.....32
Bảng 2.6	Tài sản cố định đầu tư và nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương.....33
Bảng 2.7	Tốc độ tăng vốn của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương.....39
Bảng 2.8:	So sánh kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ Bình Dương với cả nước.....42
Bảng 2.9	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của một số doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương.....52

DANH MỤC CÁC HÌNH

	trang
Hình 1.1: Vị thế cạnh tranh.....	05
Hình 1.2: Mối liên hệ logic.....	05

MỤC LỤC

	Trang
PHẦN MỞ ĐẦU.....	01
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN	03
1.1 Cơ sở lý luận về lợi thế cạnh tranh	03
1.1.1 Quan điểm về lợi thế cạnh tranh.....	03
1.1.1.1 Quan điểm của Michael Porter.....	03
1.1.1.2 Quan điểm cá nhân.....	06
1.1.2 Các biểu hiện của lợi thế cạnh tranh.....	06
1.1.2.1 Lợi thế cạnh tranh biểu hiện ở giá thành sản phẩm... ..	06
1.1.2.2 Lợi thế cạnh tranh biểu hiện ở chất lượng.....	07
1.1.2.3 Lợi thế cạnh tranh biểu hiện qua năng lực tài chính giữa các doanh nghiệp.....	08
1.1.3 Các yếu tố hình thành nên sức cạnh tranh.....	11
1.1.3.1 Yếu tố điều kiện tự nhiên.....	11
1.1.3.2 Sức cầu nội địa.....	11
1.1.3.3 Tác động của các ngành có liên quan.....	12
1.1.3.4 Chiến lược phát triển của công ty.....	12
1.2 Cơ hội và thách thức của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO.....	13
1.2.1 Cơ hội của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO.....	14
1.2.1.1 Sự hoàn thiện hệ thống pháp luật theo các cam kết của WTO	14
1.2.1.2 Về thương mại.....	15
1.2.1.3 Về giải quyết tranh chấp quốc tế.....	15
1.2.2 Những thách thức của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO.....	16
1.2.2.1 Về môi trường cạnh tranh hiện tại.....	16

1.2.2.2 Những yếu kém của doanh nghiệp.....	17
1.3 Kinh nghiệm nâng cao lợi thế cạnh tranh ngành đồ gỗ xuất khẩu của một số nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam.....	18
1.3.1 Kinh nghiệm từ các nước.....	18
1.3.1.1 Trung Quốc:.....	18
1.3.1.2 Malaysia:.....	19
1.3.1.3 Thái Lan:	20
1.3.2 Bài học rút ra cho Việt Nam.....	21
1.3.2.1 Về chiến lược phát triển.....	21
1.3.2.2 Về những tranh chấp quốc tế.....	21
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÀNH ĐỒ GỖ XUẤT KHẨU TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG TRONG THỜI GIAN QUA.....	23
2.1 Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam.....	23
2.1.1 Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ cả nước.....	23
2.1.1.1 Qui mô, năng lực sản xuất.....	23
2.1.1.2 Thị trường.....	24
2.1.1.3 Các sản phẩm gỗ xuất khẩu.....	25
2.1.1.4 Nguyên liệu gỗ.....	26
2.1.1.5 Nguồn nhân lực.	28
2.1.2 Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ Bình Dương.....	29
2.1.2.1 Khái quát về tỉnh Bình Dương.....	29
2.1.2.2 Qui mô, năng lực sản xuất của các doanh nghiệp sản xuất chế biến gỗ trên địa bàn tỉnh.....	30
2.1.2.3 Thị trường.....	31
2.1.2.4 Các sản phẩm gỗ xuất khẩu.....	31
2.1.2.5 Nguyên liệu gỗ.....	32
2.1.2.6 Nhân công lao động.....	32

2.1.2.7. Đầu tư về công nghệ.....	33
2.1.2.8 Thương hiệu sản phẩm.....	34
2.1.2.9 Tổng kết hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp chế biến gỗ tỉnh Bình Dương.....	34
2.2 Thực trạng về năng lực cạnh tranh của ngành chế biến gỗ tỉnh Bình Dương.....	35
2.2.1 Tổ chức quản lý.....	35
2.2.1.2 Thuận lợi.....	35
2.2.1.2 Khó khăn và nguyên nhân.....	36
2.2.2 Về mặt tài chính.....	38
2.2.2.1 Về vốn.....	38
2.2.2.2 Về doanh thu.....	41
2.2.2.3 Về giá thành sản phẩm.....	44
2.2.2.4 Lợi thế cạnh tranh qua các tỷ số tài chính của một số doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương.....	51
2.3 . Các cơ chế và chính sách của nhà nước	56
2.3.1 Về cơ chế.....	56
2.3.2 Về chính sách.....	56
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	59
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN ĐỒ GỖ BÌNH DƯƠNG SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO...61	
3.1 Phương hướng phát triển ngành chế biến đồ gỗ của tỉnh Bình Dương.....61	
3.1.1 Phương hướng phát triển kinh tế của tỉnh.....	61
3.1.1.1 Công nghiệp	61
3.1.1.2 Thương mại- dịch vụ.....	62
3.1.1.3 Nông nghiệp và nông thôn.....	62
3.1.1.4 Tài chính tín dụng.....	63
3.1.1.5 Văn hoá xã hội.....	63
3.1.2 Phương hướng phát triển ngành chế biến đồ gỗ tỉnh Bình Dương.....	63

3.1.2.1 Về thu hút đầu tư vào ngành:.....	64
3.1.2.2 Về phát triển nguồn nguyên liệu:	64
3.2. Giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương.....	64
3.2.1 Về phát triển vốn cho các doanh nghiệp	64
3.2.1.1 Về phía nhà nước.....	65
3.2.1.2 Về phía doanh nghiệp.....	65
3.2.2 Nâng cao doanh số, mở rộng thị trường.....	69
3.2.2.1 Mở rộng thị trường.....	69
3.2.2.2 Đa dạng hoá các sản phẩm gỗ xuất khẩu.....	69
3.2.2.3 Xây dựng thương hiệu sản phẩm.....	72
3.2.3 Tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.....	73
3.2.3.1 Liên kết doanh nghiệp, nâng cao và tận dụng hết năng lực sản xuất.....	73
3.2.3.2 Phát triển nguồn nguyên liệu gỗ tại chỗ, cùng liên kết nhập khẩu nguyên liệu.....	74
3.2.3.3 Nâng cao tay nghề công nhân, chú trọng đến tuyển dụng và hệ thống đào tạo lao động.....	77
3.2.3.4 Đầu tư đổi mới công nghệ.....	78
KẾT LUẬN	79
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	80
PHỤ LỤC.....	82

PHẦN MỞ ĐẦU

* Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Việt Nam sau khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã mang đến cho nền kinh tế nước ta rất nhiều cơ hội để phát triển, hòa nhập với nền kinh tế toàn cầu, đồng thời cũng không ít những khó khăn phải đối mặt, các doanh nghiệp ở tất cả các ngành nghề ra sức vận động để tồn tại và phát triển. Làm thế nào để hội nhập với nền kinh tế toàn cầu, một trong những vấn đề quan trọng là phải xác định được vị trí của mình ở đâu, đâu là lợi thế, đâu là những bất lợi để sớm bắt được cơ hội và đẩy lùi nguy cơ, chỉ có như vậy doanh nghiệp nói riêng và quốc gia nói chung mới có thể chủ động hội nhập giành thắng lợi, đồng thời có điều kiện sử dụng hiệu quả nguồn lực vốn có của mình, phát huy tối đa lợi thế cạnh tranh.

Ngành sản xuất và chế biến đồ gỗ Bình Dương nói riêng và của Việt Nam nói chung hiện đang bước vào giai đoạn phát triển rất nhanh, cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn sau khi nước ta đã gia nhập WTO, Vấn đề cạnh tranh và tìm cách nâng cao lợi thế cạnh tranh đang là vấn đề các doanh nghiệp thật sự quan tâm.

Xuất phát từ yêu cầu trên, đề tài “*Giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ xuất khẩu tại tỉnh Bình Dương sau khi Việt Nam gia nhập WTO*” được lựa chọn nghiên cứu nhằm tìm ra những giải pháp thích hợp cho ngành sản xuất đồ gỗ tỉnh Bình Dương phát triển bền vững, tận dụng được thế mạnh, tiềm năng của tỉnh để khai thác các nguồn lực một cách có hiệu quả.

* Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: luận văn nghiên cứu lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương

- Về thời gian: chủ yếu tập trung phân tích giai đoạn từ năm 2000 đến nay

* Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và kinh nghiệm về nâng cao lợi thế cạnh tranh của ngành sản xuất đồ gỗ ở một số nước và nước ta, từ đó rút ra những kinh nghiệm cần thiết để vận dụng phát triển ngành đồ gỗ tỉnh Bình Dương.

- Phân tích đánh giá thực trạng lợi thế cạnh tranh ngành đồ gỗ ở tỉnh Bình Dương giai đoạn 2000 đến nay, tìm ra những nguyên nhân làm hạn chế năng lực cạnh tranh của ngành.

- Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ của tỉnh Bình Dương.

*** Phương pháp nghiên cứu**

- Luận văn thực hiện bằng cách tiếp cận các khung lý thuyết, phân tích thực trạng về lợi thế cạnh tranh của ngành, trong đó tập trung phân tích lợi thế qua các tỷ số tài chính của các doanh nghiệp.

- Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là duy vật biện chứng, dựa vào điều tra, quan sát, phân tích và nhận định, phương pháp thống kê, so sánh về lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp ngành đồ gỗ tỉnh Bình Dương, tìm hiểu nguyên nhân để đưa ra giải pháp cho phù hợp.

- Nguồn dữ liệu thu thập chủ yếu bao gồm các tư liệu thống kê, điều tra kinh tế- xã hội của cục Thống Kê Tỉnh Bình Dương, niên giám thống kê Tỉnh Bình Dương, tư liệu của ngành, các cấp trong tỉnh, kết hợp số liệu điều tra thực tế để chứng minh. Luận văn có kế thừa và phát triển kết quả của các công trình nghiên cứu trước đây.

*** Kết cấu của đề tài nghiên cứu**

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn này gồm ba chương chính:

Chương 01: *Cơ sở lý luận.*

Chương 02: *Thực trạng năng lực cạnh tranh ngành đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương trong thời gian qua.*

Chương 03: *Giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương sau khi Việt Nam gia nhập WTO.*

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1 Cơ sở lý luận về lợi thế cạnh tranh

1.1.1 Quan điểm về lợi thế cạnh tranh

1.1.1.1 Quan điểm của Michael Porter

Quan điểm về lợi thế cạnh tranh trước hết có thể xuất phát từ một quan điểm rất đơn giản: một khách hàng sẽ mua một sản phẩm hoặc một dịch vụ nào đó của xí nghiệp chỉ vì sản phẩm, dịch vụ đó giá rẻ hơn nhưng có cùng chất lượng, hoặc giá đắt hơn nhưng chất lượng cao hơn so với sản phẩm dịch vụ của đối thủ cạnh tranh. Và ngay khái niệm “chất lượng” (quality) ở đây phải được hiểu theo nghĩa rộng, nó có thể là dịch vụ kèm theo sản phẩm hoặc “giá trị” (value) của sản phẩm mà người tiêu dùng có thể tìm thấy ở chính sản phẩm và không thấy ở sản phẩm cạnh tranh.

Lợi thế cạnh tranh có thể biểu hiện ở hai phương diện: hoặc dưới dạng phí tổn thấp hơn (low cost) hoặc tạo ra những khác biệt hoá (differentiation) (chất lượng sản phẩm, bao bì, màu sắc sản phẩm...). Theo các lý thuyết thương mại truyền thống năng lực cạnh tranh được xem xét qua lợi thế so sánh về chi phí sản xuất và năng suất lao động.

Theo Michael Porter “Lợi thế cạnh tranh về cơ bản xuất phát từ giá trị mà một xí nghiệp có thể tạo ra cho người mua, và giá trị đó vượt quá phí tổn của xí nghiệp” theo quan điểm của Ông cái mà xí nghiệp tạo ra lớn hơn chi phí xí nghiệp bỏ ra và khách hàng đã tìm thấy lợi khi quyết định chọn mua sản phẩm của xí nghiệp. Đó là lợi thế cạnh tranh mà xí nghiệp biết tận dụng và đã đạt được mục đích.

Việc tạo ra lợi thế cạnh tranh tùy thuộc vào phạm vi cạnh tranh hoặc trên toàn bộ thị trường. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp cần xác định lợi thế của mình mới có thể giành được thắng lợi, có hai nhóm lợi thế cạnh tranh:

+ Lợi thế về chi phí: Tạo ra sản phẩm có chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh, các yếu tố sản xuất như đất đai, vốn và lao động thường được xem là nguồn lực để tạo ra lợi thế cạnh tranh.

+ Lợi thế về sự khác biệt: Dựa vào sự khác biệt của sản phẩm làm tăng giá trị cho người tiêu dùng hoặc giảm chi phí sử dụng sản phẩm hoặc nâng cao tính hoàn thiện khi sử dụng sản phẩm. Lợi thế này cho phép thị trường chấp nhận mức giá thậm chí cao hơn đối thủ.

Để tăng năng lực cạnh tranh qua các đối thủ thì doanh nghiệp có thể áp dụng hai phương pháp khác nhau:

Áp dụng chiến lược đa phương (Omnidirectional strategy) là cố gắng bắt kịp và vượt qua các đối thủ của mình trong phần lớn những yếu tố cạnh tranh then chốt như: chất lượng, giá cả, giao hàng ...

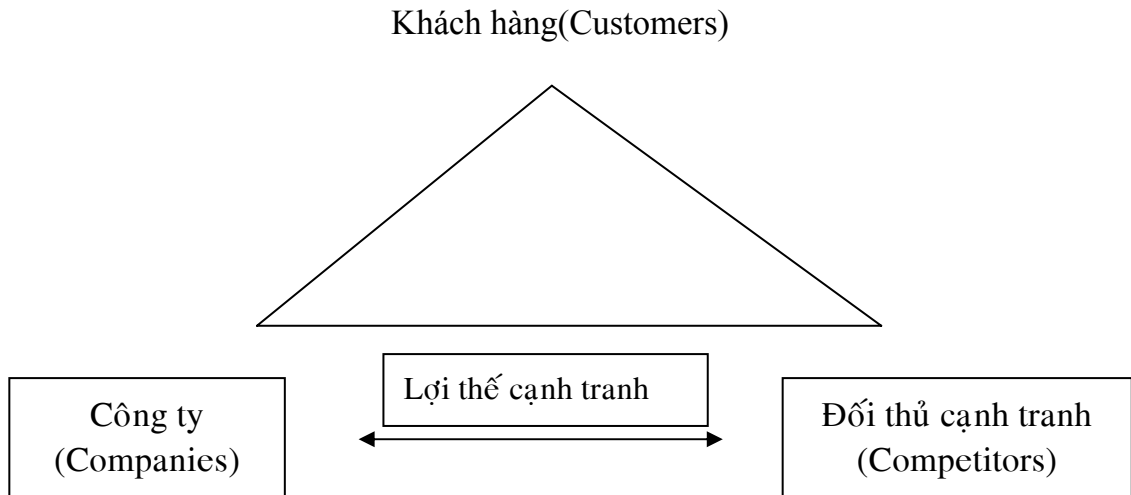
Áp dụng chiến lược tập trung (Focused strategy): là doanh nghiệp nỗ lực thiết lập một sự lãnh đạo rõ rệt theo các yếu tố đã chọn (có thể chất lượng sản phẩm, hình thức hay bao bì...) cho dù nó có phát triển hơi thấp hơn các yếu tố khác. Chiến lược này dường như hữu hiệu trong việc tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và gia tăng thị phần của nó trong một thị trường riêng biệt.

Lợi thế cạnh tranh được tạo ra từ hai nguồn: năng lực cạnh tranh và môi trường bên ngoài. Năng lực cạnh tranh mạnh hay yếu tác động trực tiếp lợi thế cạnh tranh, tác động đó mang tính chủ quan của doanh nghiệp. Năng lực cạnh tranh xuất phát từ những yếu tố, những lĩnh vực trong nội bộ doanh nghiệp tạo ra, bao gồm:

- Máy móc thiết bị (Machine)
- Nguyên vật liệu (Material)
- Nguồn nhân lực (Man)
- Tài chính (Money)
- Quảng bá, tiếp thị (Marketing)
- Tổ chức quản lý (Management)

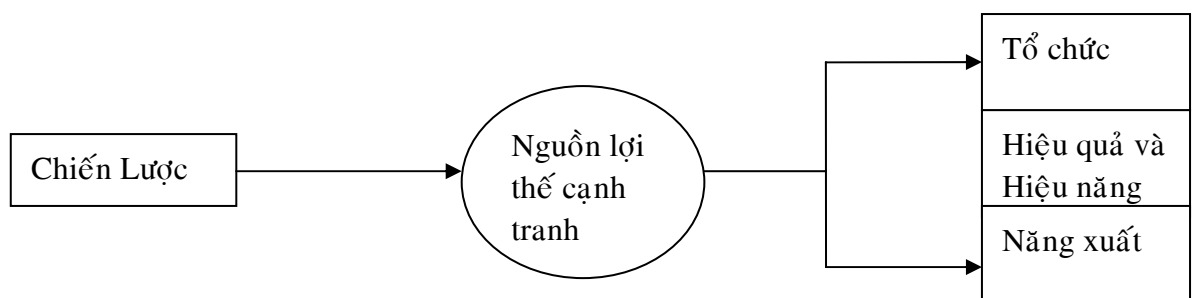
Bên cạnh đó, lợi thế cạnh tranh còn chịu sự tác động gián tiếp bởi cơ hội và nguy cơ do môi trường bên ngoài tác động vào như chính sách quốc gia.v.v..Vây

khả năng cạnh tranh mạnh, yếu là do kết quả của lợi thế cạnh tranh, mà lợi thế cạnh tranh chịu sự tác động bởi hai nguồn lực trên. Vậy lợi thế cạnh tranh chính là cốt lõi làm tăng vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh thể hiện qua mô hình 3C:



Hình 1.1: Vị thế cạnh tranh

Một doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh mạnh hay yếu thì doanh nghiệp đó phải có lợi thế cạnh tranh nhiều hay ít.



Hình 1.2: Mối liên hệ logic

Do đó, chúng ta có thể thấy các nguồn về lợi thế cạnh tranh có mối liên hệ mật thiết với chiến lược, tổ chức và năng suất của công ty. Nguồn lợi thế cạnh tranh

có phát huy được tác dụng nhờ vào chiến lược, cách tổ chức của công ty và sẽ ảnh hưởng đến kết quả sau cùng là năng suất, hiệu quả hoạt động của toàn công ty.

1.1.1.2 Theo quan điểm của cá nhân

“Lợi thế cạnh tranh là sự khác biệt, nổi trội hơn so với những sản phẩm cùng loại khác mà doanh nghiệp đạt được nhờ biết tận dụng được những lợi thế trong sản xuất kinh doanh để tạo ra được sản phẩm với chi phí thấp nhất hoặc khác biệt nhất mà khách hàng chấp nhận được, đồng thời những ưu điểm này có thể đánh bại các đối thủ đang cạnh tranh giúp doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển ngày một vững chắc”.

Sau khi gia nhập WTO nền kinh tế Việt Nam thật sự hội nhập với khu vực và thế giới, muốn tạo ra được lợi thế cạnh tranh cho riêng mình doanh nghiệp phải tạo ra được sản phẩm được khách hàng chấp nhận ít nhất bởi một trong những tiêu chí chọn lựa có sự vượt trội hơn so với các sản phẩm khác như: chất lượng, giá cả, dịch vụ, sự thuận tiện trong mua bán, thanh toán, giao hàng... Với những nét khác biệt và vượt trội trên sẽ thu hút được khách hàng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Người ta thường nói: “Biết người, biết ta, trăm trận trăm thắng” và trên thương trường cũng thế nhà doanh nghiệp muốn thành công phải biết mình đang có lợi thế gì và phải vận dụng nó như thế nào để tạo nên sức mạnh cạnh tranh nhằm đánh bại đối thủ, đồng thời cũng phải biết được đối thủ mình đang có gì, muốn gì để có chính sách đối phó cho phù hợp. Có như vậy doanh nghiệp mới có thể tồn tại được trên thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

1.1.2 Các biểu hiện của lợi thế cạnh tranh

1.1.2.1. Lợi thế cạnh tranh biểu hiện ở giá thành sản phẩm

Doanh nghiệp bán nhiều sản phẩm hơn với giá cạnh tranh (giá rẻ hơn), với chất lượng sản phẩm ngang hàng với đối thủ cạnh tranh. Điều này là lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Có hai phương pháp hạ giá thành sản phẩm để tạo ra lợi thế cạnh tranh

- Quy mô sản xuất kinh doanh lớn và đạt chi phí thấp nhất trên từng đơn vị sản phẩm. Vì quy mô lớn nên tiết kiệm được chi phí như chi phí cố định, chi phí cố

định trên từng đơn vị sản phẩm càng nhỏ. Đây là phương pháp tối ưu cho những công ty lớn muốn có chi phí trên từng đơn vị sản phẩm thấp.

- Lợi thế cạnh tranh thể hiện qua đường cong kinh nghiệm: ở những doanh nghiệp hoạt động lâu năm, trình độ tay nghề cao, kinh nghiệm kinh doanh cao dẫn đến chi phí kinh doanh giảm, năng suất lao động tăng, sản phẩm hư hỏng ít, chi phí lãng phí, chi phí bồi thường giảm. Do đó doanh nghiệp này đạt được lợi thế chi phí.

1.1.2.2. Lợi thế cạnh tranh biểu hiện ở chất lượng

Thực chất, chất lượng sản phẩm là sự khác biệt hóa về chất lượng. Lợi thế chất lượng là tạo ra sự khác biệt hơn về chất lượng so với đối thủ cạnh tranh nhưng khách hàng có khả năng nhận thức được, định hình rõ giá trị mà họ nhận được và họ đánh giá cao sản phẩm. Đây là lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp thường hoạt động thông qua việc nâng cao hiệu quả, giá trị đem đến cho khách hàng quan tâm đến hoạt động chủ yếu vì những hoạt động hỗ trợ có chi phí cao.

Đối với hoạt động sản xuất chế tạo sản phẩm: Doanh nghiệp cố gắng phát hiện hoạt động có khả năng đem đến giá trị cao cho khách hàng bằng cách kiểm tra chất lượng sản phẩm chặt chẽ, đội ngũ công nhân có tay nghề, trình độ chuyên môn có kỹ thuật cao.

Đối với hoạt động marketing và sales: đây là một nhân tố quan trọng tạo ra lợi thế cạnh tranh quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Bởi lẽ, hoạt động Marketing thường đánh mạnh vào yếu tố tâm lý, vào cảm nhận của khách hàng để tạo ra giá trị thực tế, kết hợp giá trị thực tế và hình ảnh trừu tượng để tạo ra lợi thế, với chi phí rất thấp từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Đối với các lợi thế cạnh tranh ở hoạt động dịch vụ: gắn liền với đội ngũ nhân viên năng động, sáng tạo. Đây là yếu tố nâng cao giá trị cho chuỗi giá trị tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

1.1.2.3 Lợi thế cạnh tranh biểu hiện qua năng lực tài chính giữa các doanh nghiệp

Ở đây muốn nhấn mạnh khả năng cạnh tranh về tài chính giữa các doanh nghiệp sẽ tạo nên khả năng cạnh tranh về chất lượng sản phẩm, về giá cả... bởi cho dù doanh nghiệp có những chiến lược phát triển rất tốt như đầu tư máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, dự trữ nguyên liệu lâu dài phục vụ cho sản xuất, đầu tư cho huấn luyện đào tạo lao động, cho việc xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm... nhưng doanh nghiệp lại không có nguồn lực về tài chính thì cũng sẽ không thực hiện được bất cứ điều gì cả. Mặt khác với cùng một nguồn lực tài chính như nhau doanh nghiệp nào biết cách vận dụng nguồn lực tài chính một cách đúng đắn, hiệu quả thì sẽ tạo nên kết quả là một sản phẩm mang nhiều ưu thế hơn so với những sản phẩm khác. Ngược lại cũng cùng một nguồn lực tài chính đó doanh nghiệp sử dụng một cách bừa bãi, lãng phí, vận dụng nguồn lực này vào những lĩnh vực đầu tư kém hiệu quả, thừa thải chỗ này nhưng lại thiếu nguồn vốn chỗ khác kết quả chẳng những không mang lại hiệu quả mà doanh nghiệp mong muốn mà còn đẩy doanh nghiệp vào hoàn cảnh tài sản ứ đọng nhiều nhưng nợ thì mất khả năng thanh toán, không còn nguồn vốn lưu động để xoay vòng phục vụ cho tái sản xuất kinh doanh nữa.

Năng lực tài chính của một doanh nghiệp biểu hiện qua các chỉ tiêu tài chính như :

+ *Các chỉ tiêu đo lường khả năng thanh toán*

$$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tỷ số thanh toán đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp, nếu tỷ số này cao cho thấy khả năng thanh toán nợ cao, tuy nhiên nếu quá cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động của công ty vì đầu tư quá nhiều vào tài sản lưu động dẫn đến dư thừa. Khi phân tích tỷ số này có thể đánh giá được khả năng thanh toán nợ cao hay thấp sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty, vốn lưu động quá ít, mất khả

năng thanh toán sẽ dẫn đến những trì trệ trong sản xuất do thiếu nguyên vật liệu, không khả năng chi trả các khoản phí khác phục vụ cho quá trình sản xuất

$$\text{Tỷ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Đối với tỷ số thanh toán nhanh (sau khi đã trừ hàng tồn kho) sẽ thấp hơn so với tỷ số thanh toán hiện hành, đối với các doanh nghiệp trong ngành gỗ nếu tỷ số này lớn hơn 1 nhưng không chênh lệch nhiều so với tỷ số thanh toán hiện hành chứng tỏ hàng tồn kho ít, đây lại là điều không tốt vì ngành gỗ chủ yếu là tồn kho nguyên liệu gỗ, nếu tồn kho ít tức không có trữ lượng gỗ dự trữ doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong quá trình sản xuất do không có nguồn vốn dồi dào để dự trữ nguyên liệu, hoặc không có phương hướng kế hoạch sản xuất lâu dài, điều này làm hạn chế khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

+ Các chỉ tiêu đo lường năng lực hoạt động của doanh nghiệp

Tỷ số hoạt động đo lường mức độ hoạt động liên quan đến tài sản của công ty. Số vòng quay các khoản phải thu phụ thuộc vào chính sách bán chịu của công ty, nếu số vòng quay quá thấp tức hiệu quả sử dụng vốn kém do bị chiếm dụng nhiều, nhưng nếu vòng quay quá cao sẽ dẫn đến giảm sức cạnh tranh.

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư các khoản phải thu bình quân}}$$

Vòng quay hàng tồn kho tùy thuộc vào đặc điểm từng ngành, và phải phù hợp để sản phẩm theo đúng quy trình công nghệ để đảm bảo chất lượng của nó. Trong sản xuất đồ gỗ vòng quay nhanh nhất là khoảng 40 ngày, để đạt vòng quay này doanh nghiệp phải sử dụng nguyên liệu gỗ đã được cưa xẻ, xử lý, còn sử dụng từ gỗ tròn phải mất ít nhất là 3 đến 4 tháng mới quay được 01 vòng. Nếu vòng quay quá chậm sẽ kéo theo hiệu quả hoạt động doanh nghiệp thấp.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định đánh giá việc sử dụng tài sản có hiệu quả hay không, một đồng vốn đầu tư vào tài sản cố định tạo ra được bao nhiêu đồng

doanh thu so với các doanh nghiệp cùng ngành, và hiệu quả này cao hay thấp tùy thuộc vào công ty có tận dụng tối đa năng suất thiết kế của tài sản cố định hay không, có lãng phí cho đầu tư máy móc thiết bị quá nhiều nhưng không sử dụng đến hay sử dụng quá ít, điều này sẽ làm giá thành sản phẩm đội lên làm hạn chế khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá tài sản cố định bình quân}}$$

Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản đo lường một đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, tỷ số này quá thấp chứng tỏ hoạt động công ty yếu kém, nếu quá cao cho thấy công ty hoạt động gần hết công suất và rất khó có thể mở rộng hoạt động nếu không đầu tư thêm vốn.

$$\text{Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Toàn bộ tài sản}}$$

Hiệu suất sử dụng vốn cổ phần cho thấy một đồng vốn cổ phần tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, và hiệu suất này còn tùy thuộc vào việc công ty có sử dụng đòn bẩy tài chính hay không.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cổ phần} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cổ phần}}$$

+ **Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn:** cho thấy việc sử dụng nợ có ảnh hưởng như thế nào đến hiệu quả hoạt động kinh doanh

Tỷ số nợ trên tài sản cho thấy bao nhiêu phần trăm tài sản công ty được tài trợ bằng vốn vay.

$$\text{Tỷ số nợ trên tài sản} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ số nợ trên vốn cổ phần cho thấy những rủi ro về mặt tài chính mà công ty đang gánh chịu.

$$\text{Tỷ số nợ trên vốn cổ phần} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Vốn cổ phần}}$$

+ **Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời:** cho thấy khả năng sinh lợi của tài sản và chủ sở hữu, qua chỉ tiêu này có thể đánh giá được kết quả của quá trình vận dụng các nguồn lực của công ty về vốn, tài sản, nhân công ..., để tạo ra thành quả sau cùng là lợi nhuận đạt được như thế nào và sản phẩm làm ra cuối cùng có cạnh tranh được hay không, có tồn tại và phát triển lâu dài hay không.

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn cổ phần}}$$

Các chỉ tiêu này có thể cao thấp thay đổi liên tục khi so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành, cùng giai đoạn và nó liên quan mật thiết với các chỉ tiêu về hoạt động, nếu các chỉ tiêu về hoạt động cao sẽ kéo theo tỷ suất sinh lợi cao. Muốn đạt được chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp cao thì phải xem xét đến cơ cấu vốn và các chỉ tiêu về khả năng thanh toán có phù hợp, có bổ sung được nguồn vốn lưu động hợp lý phục vụ sản xuất hay không, có lãng phí vốn hay không, hay gây thiếu vốn dẫn đến trì trệ trong sản xuất.

1.1.3 Các yếu tố hình thành nên sức cạnh tranh

Các yếu tố tạo nên sức cạnh tranh đó là: yếu tố điều kiện tự nhiên; sức cầu nội địa; sự tồn tại hay thiếu vắng các ngành công nghiệp có tính hỗ trợ hay có liên quan; chiến lược, cơ cấu cùng sự cạnh tranh nội địa của các công ty và các yếu tố này sẽ thúc đẩy hay cản trở việc tạo ra lợi thế cạnh tranh của quốc gia ấy trên thương trường quốc tế.

1.1.3.1 Các yếu tố điều kiện tự nhiên: như tài nguyên, địa lý, nhân chủng ... đối với ngành sản xuất đồ gỗ các yếu tố này ảnh hưởng rất lớn đến sức cạnh tranh bởi tài nguyên về đất đai về rừng về khí hậu sẽ tạo nên nguồn nguyên liệu cung cấp cho các doanh nghiệp.

1.1.3.2 Sức cầu nội địa: các doanh nghiệp thường rất nhạy bén với nhu cầu của khách hàng bên cạnh mình, yêu cầu của người tiêu dùng nội địa sẽ thúc đẩy công ty không ngừng đổi mới về mọi mặt, và ngành đồ gỗ rất gần gũi với nhu cầu tiêu dùng trong mỗi gia đình, những thuận lợi, bất lợi cần cải tiến phát sinh hàng ngày sẽ là động lực thúc đẩy doanh nghiệp ngày càng cải tiến sản phẩm tốt hơn.

1.1.3.3 Ảnh hưởng của các ngành có liên quan: là một ngành công nghiệp nào đó mà có những nhà cung cấp hay những ngành công nghiệp liên quan có khả năng cạnh tranh quốc tế thì chúng sẽ giúp cho ngành đó có lợi thế cạnh tranh. Đây là hiệu ứng tiếp nối trong sản xuất. Các lợi ích thu được từ một sự đầu tư vào các yếu tố tiên tiến của một ngành nào đó mà ngành này lại hỗ trợ hay có liên quan đến một ngành khác thì ngành sau sẽ được hưởng lợi từ ngành trước.

1.1.3.4 Chiến lược phát triển của các công ty: Xây dựng chiến lược phát triển giúp các doanh nghiệp có hướng đi đúng đắn, phát triển lâu dài bền vững và có kế hoạch, tránh những yếu tố bất ngờ do cơ chế vận động của thị trường mang lại, làm cho doanh nghiệp phải bối rối bị động không xử lý được hoặc cố gắng vượt qua những khó khăn lại phải tốn rất nhiều chi phí so với những công ty có kế hoạch có định hướng trước, làm giảm tính cạnh tranh của doanh nghiệp. Do vậy chiến lược phát triển của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng để hình thành nên năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Ngoài ra khi xét qua các yếu tố có thể giúp các doanh nghiệp có sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế, người ta nhận thấy vai trò quan trọng của chính quyền. Chính quyền có ảnh hưởng tiêu cực hay tích cực đến các yếu tố trên qua các biện pháp áp dụng như trợ cấp tín dụng ưu đãi, giáo dục. Chính quyền có thể tạo nên khuôn khổ cho nhu cầu trong nước khi quy định về tiêu chuẩn chất lượng an toàn đồng thời hỗ trợ ngành này, điều hướng ngành khác bằng các chính sách thuế, thúc đẩy hay giảm bớt cạnh tranh.

1.2 Cơ hội và thách thức của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO

Trong thời đại ngày nay khi mà các yếu tố của sản xuất đã được quốc tế hoá một cách sâu sắc, không có một quốc gia nào có thể phát triển và phát triển bền vững nếu không tham gia vào quá trình hội nhập và chấp nhận phân công lao động quốc tế, chấp nhận chuyên dịch cơ cấu kinh tế giữa các nước (quá trình toàn cầu hoá). Chính vì thế mà việc tham gia WTO là một tất yếu.

Tổ chức thương mại thế giới WTO- một định chế cơ bản của toàn cầu hoá- hiện bao gồm 150 nước chiếm 97% GDP và 95% thương mại toàn cầu. WTO là một tổ chức quốc tế giải quyết các vấn đề về thương mại quốc tế. Mục đích của tổ chức này là tạo điều kiện thuận lợi về thương mại cho các nước thành viên thông qua việc thiết lập những điều kiện cạnh tranh lành mạnh và công bằng. Theo hướng này, WTO khuyến khích các quốc gia tham gia đàm phán nhằm giảm hàng rào thuế quan và dỡ bỏ những rào cản khác đối với thương mại, đồng thời cũng yêu cầu các quốc gia thành viên áp dụng một loạt nguyên tắc chung đối với thương mại hàng hoá và dịch vụ.

Việc trở thành thành viên WTO bảo đảm cho một quốc gia những quyền hợp pháp về không phân biệt đối xử trong thương mại với các nước thành viên WTO, điều này được quy định trong nguyên tắc tối huệ quốc (điều khoản MFN) và nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (điều khoản NT). MFN yêu cầu tất cả các quy định về thuế quan và thương mại được áp dụng cho hàng nhập khẩu sẽ không bị phân biệt đối xử giữa các nước thành viên. Còn điều khoản đãi ngộ quốc gia nghiêm cấm các nước có sự phân biệt đối xử giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất cùng loại trong nước. Ngoài ra mọi thành viên WTO đều có thể giải quyết tranh chấp công bằng thông qua cơ chế giải quyết tranh chấp.

Sự kiện Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào đầu 2007 đã mở ra cơ hội rất lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam về thị trường, thuế quan, chính sách, hệ thống pháp luật.v.v...mang lại lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp Việt Nam cụ thể như sau:

1.2.1 Cơ hội của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO

1.2.1.1 Sự hoàn thiện hệ thống pháp luật theo cam kết của WTO

Việt Nam buộc phải cam kết áp dụng và giám sát hệ thống pháp luật của mình theo các nguyên tắc quốc tế, do vậy hệ thống pháp luật Việt Nam sẽ được xây dựng trên cơ sở minh bạch, hợp lý, công bằng và đồng bộ, ngoài ra Việt Nam phải tạo điều kiện khuyến khích khu vực kinh tế tư nhân phát triển nhằm tạo ra những lực lượng kinh tế mạnh có khả năng cạnh tranh. Với những chính sách thương mại, kinh tế ổn định sẽ tạo cơ hội, môi trường kinh tế, pháp lý an toàn cho các doanh nghiệp phát triển và sẽ dễ dàng thu hút được nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

Đối với lĩnh vực tài chính và hải quan là một trong những lĩnh vực quan trọng nhất giúp tạo môi trường pháp lý ổn định và hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước tin tưởng đầu tư. Điều chỉnh kịp thời những vấn đề chưa phù hợp với các cam kết của WTO, đồng thời phải củng cố và hoàn thiện hệ thống pháp luật hiện hành để hướng dẫn thực hiện các vấn đề liên quan đến thực hiện cam kết WTO, chẳng hạn như chúng ta cam kết thực hiện nghị định trị giá hải quan thì đồng thời phải có văn bản thực hiện các cam kết đó hay nói cách khác là “luật hoá” các cam kết này ra sao. Bên cạnh việc cam kết mở cửa cần có chính sách bảo hộ, bảo hiểm phòng những rủi ro.

Ngoài ra về thuế quan sau khi gia nhập WTO Việt Nam phải cắt giảm thuế, bãi bỏ hàng rào phi thuế quan, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải cạnh tranh thực sự với các doanh nghiệp nước ngoài ngay chính tại thị trường nội địa. Việc cắt giảm thuế và các rào cản phi thuế quan mang lại môi trường cạnh tranh công bằng cho các doanh nghiệp, hàng hoá nhập khẩu càng trở nên phong phú hơn, giá rẻ hơn và không bị đánh thuế sẽ giảm được phần nào chi phí đầu vào cho các doanh nghiệp, bên cạnh đó chính sự cạnh tranh về giá cả, chất lượng của hàng hoá nhập khẩu so với hàng nội địa càng thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam muốn tồn tại phải ngày càng nâng cao chất lượng, cải tiến, hạ giá thành sản phẩm, tạo động lực thúc đẩy kinh tế phát triển, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

1.2.1.2 Về thương mại

Sau khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận với thương mại thế giới trong vị thế được đối xử bình đẳng với các quốc gia là thành viên của tổ chức này, cụ thể là hàng hoá Việt Nam khi thâm nhập thị trường của các nước thành viên WTO sẽ được đối xử bình đẳng như hàng hóa ở nước sở tại do được hưởng MFN và NT. Việt Nam được hưởng ngay lập tức và vô điều kiện thành tựu cắt giảm thuế đa phương của WTO trong hơn 50 năm qua, cơ hội này sẽ ngày càng nâng cao lợi thế của các doanh nghiệp Việt Nam trong thương mại quốc tế. Ngoài ra thị trường xuất khẩu sẽ trở nên ổn định hơn do có nhiều thuận lợi trong việc tiếp cận thị trường. Các doanh nghiệp có thể định hướng, dự báo, lên kế hoạch sản xuất, xuất khẩu, đầu tư phát triển các ngành nghề một cách chính xác hơn, giảm thiểu những rủi ro trong thương mại quốc tế bởi các quy định chặt chẽ của WTO.

1.2.1.3 Về giải quyết tranh chấp quốc tế

Khi có mâu thuẫn về thương mại, Việt Nam có quyền thương lượng, khiếu nại và được giải quyết dựa trên những điều kiện của tổ chức WTO, các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu hàng hoá sẽ có lợi từ sự đảm bảo chắc chắn rằng các đối tác thương mại của họ buộc phải tuân thủ các quy định của WTO

Thông qua những cơ hội nêu trên ta thấy được quyền lợi cụ thể của các doanh nghiệp Việt Nam khi gia nhập WTO như sau:

* **Lợi ích của các nhà xuất khẩu hàng hoá:** thị trường được mở rộng, các rào cản phi thuế quan trong thương mại hàng hoá được cam kết xoá bỏ. Bảo đảm môi trường đầu tư ổn định do các cam kết của WTO bảo đảm cho các nhà xuất khẩu khả năng tiếp cận thị trường xuất khẩu, đầu tư và sản xuất với các điều kiện ổn định. Ngoài ra các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá có quyền đưa ra những bằng chứng để bảo vệ quyền lợi của mình trong các quá trình điều tra về bán phá giá hay thuế đối kháng.

* **Lợi ích đối với nhà nhập khẩu:** các nhà nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm và dịch vụ sử dụng trong quá trình sản xuất cũng được hưởng lợi bởi các nguyên tắc của WTO cho phép nhập khẩu không hạn chế theo các tiêu chuẩn quốc

gia và các nhà nhập khẩu có quyền được đối xử công bằng trong việc tiếp cận các nguồn cung ứng. Ngoài ra các nhà nhập khẩu và sản xuất được bảo vệ trước các tình huống không lường trước, các nhà công nghiệp, trong những tình huống nhất định có thể yêu cầu chính phủ áp dụng các biện pháp nhập khẩu (các biện pháp tự vệ) nếu họ thấy rằng họ phải đương đầu với áp lực cạnh tranh không công bằng từ các nước khác, họ cũng có thể yêu cầu chính phủ áp dụng các biện pháp chống phá giá hoặc thuế đối kháng nếu như họ chứng minh được rằng ngành công nghiệp trong nước bị tổn thương do những hành vi thương mại của các nước khác.

1.2.2 Những thách thức của doanh nghiệp Việt Nam sau khi gia nhập WTO:

Bên cạnh những cơ hội mới được hưởng khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp Việt Nam phải đối diện với muôn vàn thách thức trước mắt, nếu các doanh nghiệp không nhận thấy hoặc nhận thấy mà không vượt qua được sẽ dẫn đến thua lỗ, phá sản ngay lập tức.

1.2.2.1 Về môi trường cạnh tranh hiện tại

Về môi trường cạnh tranh đang trì trệ gây trở ngại cho cạnh tranh về các mặt như hành chính pháp lý, xã hội. Hệ thống chính sách, cơ chế quản lý hiện tại của nhà nước không những chưa tạo ra được môi trường cạnh tranh thực sự giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế mà còn kích thích tình trạng ỷ lại, trông chờ bảo hộ, bao cấp của nhà nước. Quá trình đổi mới doanh nghiệp nhà nước còn chậm và ít hiệu quả, sự can thiệp của nhà nước vào hoạt động kinh doanh còn nhiều, nhất là hình sự hóa các hoạt động kinh tế đang gia tăng.

Vẫn còn sự phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế, việc không kiên quyết xử lý doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ. Duy trì cơ chế xin cho và nhiều hình thức hành chính bao cấp. Sự do dự trong hội nhập kinh tế quốc tế thể hiện ở sự bảo hộ quá mức cần thiết, đầu tư thiên về nhập khẩu, chưa gắn với quan hệ cung cầu toàn khu vực.

Nhà nước vẫn còn chậm trễ trong việc nghiên cứu và đưa ra một chiến lược tổng thể về hội nhập kinh tế quốc tế cho cả giai đoạn dài với lộ trình mở cửa trong

từng lĩnh vực, nhóm hàng cụ thể giúp cho doanh nghiệp có hướng đi đúng và phù hợp với xu hướng phát triển toàn cầu hóa.

Có rất nhiều bộ luật được ban hành nhưng chưa phát huy hết vai trò của nó như Luật Phá Sản đã được áp dụng hơn 10 năm qua nhưng chưa phát huy hết tác dụng của nó trong nền kinh tế hiện tại, nội dung chủ yếu áp dụng phù hợp cho các doanh nghiệp nhà nước, mà các doanh nghiệp nhà nước được bao cấp bảo hộ rất lớn thông qua việc tái cấp vốn, trong khi nền kinh tế hiện tại kinh tế tư nhân đóng vai trò chủ đạo, những nội dung của luật cạnh tranh xây dựng trên cơ sở lúc bấy giờ nền kinh tế chủ yếu là kinh tế nhà nước do vậy nội dung của luật khi áp dụng cho kinh tế tư nhân khó tránh những thiếu sót, không có gì đảm bảo cho nhà đầu tư an tâm khi doanh nghiệp mà mình đầu tư bị phá sản.

1.2.2.2 Những yếu kém của doanh nghiệp

Hiểu biết về thị trường, kinh nghiệm về kinh doanh, quản lý, công tác tiếp thị của các doanh nghiệp còn hạn chế. Thiếu thông tin về thị trường, đối tác, đối thủ.

Các yếu tố chi phí đầu vào còn khá cao một mặt do phải chịu khá nhiều loại thuế và chi phí bất hợp lý, một mặt do chưa có kế hoạch tổng quát lâu dài về nhu cầu hàng hóa dự trữ sản xuất do hạn chế về vốn và hạn chế về tầm nhìn phải chấp nhận mua nguyên liệu sản xuất với giá cao, điển hình như tình hình nhập khẩu xăng 100%, phân bón urê 90%, dệt may và giày da 80%, dược phẩm 70%, thép 60%; ngoài việc phải chịu thuế nhập khẩu còn phải chịu thuế VAT, dù chưa hề có giá trị gia tăng; trong khi đó thời gian hoàn thuế VAT thường chậm, vì vậy làm khó khăn hơn cho doanh nghiệp về vòng quay vốn, chịu lãi suất vay ngân hàng, gia tăng chi phí đầu vào. Về lao động, so với các nước trong khu vực như ASEAN, Trung Quốc hiện nay, xét về lượng thì lực lượng lao động Việt Nam dồi dào: chiếm khoảng 50% dân số, nhưng thiếu các nhà kỹ thuật, quản lý, doanh nhân giỏi; xét về chất thì thấp, trình độ chuyên môn và qua đào tạo rất hạn chế, chỉ đạt 19.6% .

Về đầu tư đổi mới công nghệ các doanh nghiệp Việt Nam chưa theo kịp công nghệ về máy móc thiết bị sản xuất nên ảnh hưởng rất lớn đến năng suất và chất lượng sản phẩm.

Sản phẩm doanh nghiệp kém cạnh tranh so với các nước: điển hình như hàng nông sản chúng ta có lợi thế về khí hậu, đất đai nhưng lại không thể cạnh tranh với các hàng nông sản của Thái Lan vì trình độ hiểu biết về kỹ thuật và chính sách khuyến nông kém. Mặt khác các doanh nghiệp chưa thật sự quan tâm đến thị hiếu tiêu dùng, đổi mới kiểu dáng, mẫu mã... thu hút khách hàng.

Hệ quả với những vấn đề còn tồn đọng trên làm năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất nhiều hạn chế gây ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng cạnh tranh của các sản phẩm Việt Nam nhất là sau khi nước ta đã gia nhập WTO.

1.3 Kinh nghiệm nâng cao lợi thế cạnh tranh ngành sản xuất đồ gỗ của các nước sau khi gia nhập WTO và các nước lân cận.

1.3.1 Kinh nghiệm từ các nước

1.3.1.1 Trung Quốc

Là quốc gia có kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất thế giới, năm 2005 sản lượng đồ gỗ Trung Quốc ước đạt 333,9 triệu sản phẩm, tăng 11,41% so với năm 2004, với tổng giá trị sản lượng và doanh số bán ra (tính theo giá hiện nay) ước đạt lần lượt là 138,904 tỷ NDT và 133,706 tỷ NDT, tăng tương ứng 27,4% và 27,43%. Tính riêng quý I năm 2006 giá trị sản lượng của ngành đồ gỗ ước đạt 37,992 tỷ NDT tăng 31,78% so với cùng kỳ năm 2005.

Với lợi thế giá thành rẻ, chất lượng mẫu mã đẹp, sở dĩ đạt được kết quả trên là do Trung Quốc có rất nhiều tiềm năng để phát huy lợi thế cạnh tranh của mình và chính sách phát triển ngành gỗ phù hợp với xu hướng gia nhập toàn cầu hóa và khi gia nhập WTO cụ thể như sau:

- Trung Quốc là nước có nguồn nhân lực dồi dào, phí nhân công rẻ
- Có nguồn nguyên liệu gỗ rất lớn được khai thác từ rừng tự nhiên, rừng trồng theo chính sách phát triển ngành lâm nghiệp quốc gia phù hợp với chính sách bảo tồn thiên nhiên môi trường của thế giới. Nguồn nguyên liệu gỗ Trung Quốc vừa đảm bảo cung cấp cho các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ trong nước vừa có thể xuất khẩu sang các nước khác, Việt Nam trong những năm gần đây nhập khẩu nguyên liệu gỗ từ Trung Quốc ngày càng tăng. Chính vì sử dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ

nên giá thành sản xuất ra luôn được khống chế không bị lệ thuộc vào giá nguyên liệu gỗ trên thế giới.

- Các doanh nghiệp Trung Quốc đã hướng tới ngay việc xây dựng thương hiệu riêng cho mình, không bán qua trung gian thứ ba phân phối lại, các doanh nghiệp sản xuất Trung Quốc đã biết liên kết với nhau tạo sức mạnh về tài chính, năng lực sản xuất, đáp ứng được những lô hàng lớn, đồng thời liên kết với nhau thành những tập đoàn chuyên hoá theo từng khâu từ xử lý nguồn nguyên liệu, thiết kế mẫu mã, sản xuất và phân phối do đó có thể tạo ra giá cạnh tranh rẻ hơn so với các nước khác không có sự chuyên hóa theo từng khâu mà các doanh nghiệp các nước khác lại đảm trách từ khâu đầu đến khâu cuối.
- Khi gia nhập WTO ngành sản xuất đồ gỗ Trung Quốc biết là phải đối đầu với những cạnh tranh khốc liệt không còn sự bảo hộ hay ưu đãi của chính phủ, thị trường mở rộng, không bị cản trở bởi luật thuế quan của các nước về xuất khẩu thành phẩm, đồng thời nguyên vật liệu nhập khẩu giá giảm do không bị rào cản của thuế, các doanh nghiệp Trung Quốc đã biết tận dụng lợi thế này, đồng thời biết đầu tư đổi mới công nghệ, tạo ra sản phẩm gỗ vừa có tính cạnh tranh về giá, vừa có tính cạnh tranh về chất lượng mẫu mã, mang nét đặc thù sáng tạo riêng. Quan điểm của các doanh nhân Trung Quốc khi gia nhập WTO cho rằng thị trường càng mở rộng thì sẽ càng khó tính, khi cạnh tranh công bằng các doanh nghiệp chỉ tồn tại bằng chính thực lực của mình. Tuy nhiên sau một thời gian gia nhập WTO mặt hàng đồ gỗ Trung Quốc đã bị kiện bán phá giá trên thị trường Mỹ, đây cũng là bài học kinh nghiệm cho ngành đồ gỗ Việt Nam sẽ có nguy cơ bị kiện tương tự.

1.3.1.2 Malaysia

Là một trong những quốc gia có kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ khá lớn của khu vực Đông Nam Á, đối thủ cạnh tranh khá lớn của Việt Nam. Dự kiến của chính phủ Malaysia đến năm 2020 kim ngạch xuất khẩu từ các sản phẩm gỗ giá trị gia tăng như nội thất, các loại panel, gỗ dán MDF sẽ đạt 53 tỷ ringgit (14,4 tỷ USD).

Để duy trì sức cạnh tranh, ngành công nghiệp gỗ Malaysia sẽ tăng cường sử dụng các thiết bị dây chuyền tự động hoá, cải thiện sử dụng hiệu quả nguồn nhân

lực, thêm nữa nước này phải đổi mới công nghệ tự động do ngành công nghiệp chế tác đồ nội thất của Malaysia đang cần phải đẩy mạnh chuỗi giá trị để có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế; điều này đòi hỏi Malaysia cần phải có những sản phẩm được thiết kế và mang nhãn hiệu riêng.

Trong giai đoạn 2006-2010, tổng đầu tư cho ngành công nghiệp gỗ xây dựng của Malaysia là 6,9 tỷ USD hay 1,3 tỷ USD/năm. Dự kiến tốc độ tăng trưởng hàng năm của ngành này sẽ đạt ở mức 6,4% để đạt kim ngạch xuất khẩu 14,4 tỷ USD vào năm 2020. để đạt mục tiêu đề ra có 8 động lực chiến lược sẽ được thực hiện:

- Phát triển sản xuất khu vực và chuỗi cung cấp.
- Tăng cường hiệu suất và hiệu quả quản lý các nguồn tài nguyên rừng và các cánh rừng trồng.
- Mở rộng tiếp cận thị trường, các hoạt động tiếp thị mạnh mẽ và quảng bá một Malaysia thân thiện với môi trường.
- Tăng cường và khuyến khích tiềm năng phát triển trong việc sử dụng các loại gỗ ít giá trị, các loại sợi không được làm từ gỗ và gỗ phế liệu; sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng cao.
- Mở rộng sản xuất sản phẩm nội thất tự thiết kế và mang thương hiệu riêng.
- Khuyến khích nghiên cứu và phát triển và đổi mới công nghệ.
- Phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng.
- Tranh thủ sự ủng hộ của chính phủ và cải thiện hệ thống giao nhận liên quan đến ngành công nghiệp gỗ của Malaysia.

1.3.1.3 Thái Lan

Là quốc gia cạnh tranh khá mạnh với Việt Nam về sản xuất đồ gỗ xuất khẩu, cũng với lợi thế nhân công dồi dào rẻ, tay nghề cao tạo ra những sản phẩm đẹp, chất lượng, giá thành rẻ. Với những tiềm năng hiện có chính phủ Thái Lan hỗ trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ như: Chính phủ Thái Lan ký hợp đồng nhập khẩu hàng tỷ bath với Myanmar nhằm giải quyết tình trạng thiếu hụt nguồn cung nguyên liệu cho các nhà sản xuất đồ gỗ trong nước. Ngoài ra Thái lan cũng

tiến hành xây dựng phương hướng phát triển ngành gỗ gắn liền với trồng rừng, bảo vệ tài nguyên môi trường theo xu hướng chung của toàn thế giới .

1.3.2 Bài học rút ra cho ngành sản xuất đồ gỗ Việt Nam

1.3.2.1 Về chiến lược phát triển

Xây dựng chiến lược phát triển ngành đồ gỗ song song với phát triển nguồn nguyên liệu bằng cách trồng rừng tại chỗ hoặc đầu tư trồng rừng ở những nước có địa lý, khí hậu thích hợp tạo nguồn cung cấp gỗ ổn định về lâu dài.

Phải có sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp ngành sản xuất đồ gỗ với nhau hình thành những tập đoàn liên doanh liên kết tạo sức cạnh tranh về mọi mặt. Tránh tình trạng phát triển rời rạc, tự phát, không chuyên hóa.

Xây dựng và phát triển những thương hiệu sản phẩm riêng, từng bước xây dựng kênh phân phối trực tiếp, hạn chế bán sản phẩm thông qua thị trường trung chuyển.

Tạo nguồn nhân lực có kỹ năng, tay nghề giỏi, nhiều và ổn định thông qua các chương trình đào tạo tay nghề công nhân từ các trường dạy nghề, kết hợp chương trình đào tạo tay nghề của từng doanh nghiệp.

Đầu tư đổi mới công nghệ, tiếp cận với những công nghệ mới nhất để tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, mang nét đặc thù riêng, giá thành hạ mới có thể cạnh tranh được với các nước.

1.3.2.2 Về những tranh chấp quốc tế: Bên cạnh những bài học kinh nghiệm rút ra về phương hướng phát triển ngành gỗ của các nước, chúng ta cũng cần học hỏi kinh nghiệm của các nước sau khi gia nhập WTO gặp phải những vụ kiện về bán phá giá trên thị trường Mỹ như Trung Quốc. Việt Nam trong những năm qua lượng hàng đồ gỗ nhập khẩu vào thị trường Mỹ khá lớn, muốn tránh được những vụ kiện bán phá giá đòi hỏi phải có sự liên kết mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp ngành gỗ, giữa các hiệp hội gỗ và cơ quan chức năng nhằm lên kế hoạch xuất khẩu sang một thị trường nào đó không vượt quá con số quy định, hoặc có thể sử dụng giải pháp mua nguyên liệu ngay tại thị trường nước đó.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã đề cập tới những vấn đề mang tính chất khái quát, tổng quan về lợi thế cạnh tranh, cho ta thấy phần nào thực tế những vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam sẽ gặp phải sau khi nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), cơ hội mở ra nhiều song song với những thử thách để tồn tại và phát triển càng nhiều hơn, liệu các doanh nghiệp ở các ngành nghề khác nhau có thể đối đầu được với những thử thách đó hay không, đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu. Với những lý luận tổng quan và kinh nghiệm thực tiễn từ các nước sẽ là nền tảng để tiếp tục nghiên cứu thực trạng và giải pháp cho việc nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ xuất khẩu tại tỉnh Bình Dương sau khi Việt Nam gia nhập WTO trong chương 2 và chương 3.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÀNH ĐỒ GỖ XUẤT KHẨU TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG TRONG THỜI GIAN QUA

2.1 Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam

2.1.1 Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ cả nước

2.1.1.1 Qui mô, năng lực sản xuất

Do nhu cầu tiêu thụ sản phẩm gỗ trên thế giới ngày càng tăng, trong đó các nước có nhu cầu nhập khẩu nhiều nhất là Mỹ, Nhật bản, và các nước thuộc khối EU. Do nhu cầu tăng đã biến ngành công nghiệp chế biến đồ gỗ phát triển nhanh chóng nhất là các nước như Trung Quốc- hiện vẫn là nhà xuất khẩu đồ gỗ hàng đầu thế giới, chiếm khoảng 11,9% thị phần, tiếp đến là Malaysia, Indônêxia, Thái Lan. Và Việt Nam đang trở thành một trong bốn quốc gia xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất khu vực Đông Nam Á, được thị trường thế giới đánh giá là đối thủ mới nổi đầy tiềm năng nhờ chi phí sản xuất rẻ.

Hiện cả nước có trên 2000 doanh nghiệp tham gia sản xuất chế biến đồ gỗ, trong đó có khoảng 300 doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu. Gỗ dẫn đầu về kim ngạch xuất khẩu trong các mặt hàng nông, lâm sản và là một trong 5 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Với tốc độ tăng trưởng hiện nay, đồ gỗ Việt Nam đang hướng tới mục tiêu xuất khẩu 5,5 tỷ USD vào năm 2010.

Việt Nam có 3 cụm công nghiệp chế biến gỗ là cụm thành phố Hồ Chí Minh - Bình Dương, cụm Bình Định – Tây Nguyên và cụm Hà Nội – Bắc Ninh. Riêng cụm Hà Nội – Bắc Ninh có thể mạnh vượt trội về sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ. Đây chính là lợi thế của ngành chế biến gỗ sánh vai với các thành viên WTO.

Nhìn chung quy mô của xí nghiệp sản xuất đồ gỗ xuất khẩu là các xí nghiệp vừa và nhỏ, sản xuất kết hợp giữa thủ công và cơ khí. Các doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng đồ gỗ công nghiệp thường có sự đầu tư mới về các trang thiết bị và công nghệ tiên tiến phục vụ sản xuất, trong khi đó đại bộ phận các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ có hệ thống thiết bị khá lạc hậu, không đáp ứng được yêu cầu của các đơn hàng lớn hay các thị trường yêu cầu chất lượng cao. Năng lực từng

doanh nghiệp còn yếu, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, việc tổ chức liên kết hợp tác sản xuất giữa các doanh nghiệp lại chưa được triển khai.

2.1.1.2 Thị trường

Sản phẩm đồ gỗ Việt Nam bị cạnh tranh rất gay gắt từ các nước trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Indonêsi-a, Malaysia, các nước Đông Âu và Mỹ La Tinh. Đặc biệt Trung Quốc là đối thủ cạnh tranh mạnh nhất của Việt Nam do lợi thế về nguồn nguyên liệu tại chỗ, nhân công rẻ dồi dào và sự gia nhập WTO trước Việt Nam tạo cơ hội cho Trung Quốc đẩy mạnh xuất khẩu vào tất cả các thị trường có thể trên thế giới với số lượng sản phẩm lớn, giá thành rẻ hơn rất nhiều so với các nước trong khu vực.

Trước đây thị trường xuất khẩu đồ gỗ nước ta chỉ tập trung từ thị trường trung chuyển như Đài Loan, Singapore, Hàn Quốc để tái chế xuất khẩu sang nước thứ 3, nay đã xuất khẩu trực tiếp sang các thị trường người tiêu dùng. Hiện tại, các sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam đã có mặt ở 120 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, với kim ngạch xuất khẩu gỗ liên tục tăng. Theo số liệu của Tổng Cục thống kê - phụ lục 01 chỉ tính riêng năm 1998 mới đạt 135 triệu USD thì đến năm 2002 con số này đã lên đến 431 triệu USD, năm 2003 đạt 567 triệu USD và đến năm 2006 đạt 1904 triệu USD. Những thị trường lớn mà các doanh nghiệp đã thâm nhập thành công là EU, Mỹ, Nhật Bản.

Từ số liệu thống kê ở phụ lục 01 trong năm 2006, thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ tương đối ổn định so với năm 2005. Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ lớn nhất của Việt Nam, với kim ngạch đạt hơn 744 triệu USD trong năm 2006, tăng 31,2 % (xem bảng 2.1) so với năm 2005 và chiếm 38,55% trong tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm sản phẩm này.

Thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 vẫn là EU, kim ngạch xuất khẩu đạt 500,2 triệu USD, tăng 9,47% so với năm 2005, trong đó Anh là thị trường tiêu thụ lớn nhất, tiếp đến là Pháp, Đức, Hà Lan, Bỉ, tây Ban Nha và Italia. Riêng tại khu vực thị trường này, xuất khẩu lớn tới Anh, Bỉ, Pháp tăng trưởng mạnh nhất.

Thị trường xuất khẩu lớn thứ ba trong năm 2006 là Nhật bản, kim ngạch xuất khẩu tới thị trường này trong năm 2006 đã đạt 286,8 triệu USD, tăng 19,1% so với năm 2005, chiếm 14,86% trong tổng kim ngạch xuất khẩu.

Bảng 2.1 Phân trăm thay đổi của thị trường xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam năm sau so với năm trước.

Đơn vị tính:%

Năm Nước	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Nhật Bản	23,90	47,67	43,08	22,07	19,07
Đài Loan	-3,27	-0,58	51,68	-41,20	23,82
Anh	50,07	0,03	135,81	-4,41	18,06
Pháp	-4,69	-3,62	116,95	35,52	13,01
Hàn Quốc	43,42	-0,74	43,59	42,02	32,29
Mỹ	177,64	159,51	234,48	46,13	31,24
Trung Quốc		487,08	250,69	56,21	55,66
Các nước khác	34,50	8,65	27,59	108,80	6,77
Tổng cộng	32,99	31,55	94,36	41,84	21,81

Nguồn: Tổng cục Thống Kê

Tổng kết 05 tháng đầu năm 2007 kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này cả nước đạt 937 triệu USD, tăng 21% so với cùng kỳ năm 2006. Với tốc độ tăng trưởng như hiện nay, dự kiến đến cuối năm 2007 cả nước có thể đạt được tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này là 2,5 tỷ USD.

2.1.1.3 Các sản phẩm gỗ xuất khẩu

Sản phẩm gỗ xuất khẩu rất đa dạng, bao gồm 5 chủng loại sản phẩm như: đồ gỗ nội thất, bàn ghế ngoài trời, đồ gỗ mỹ nghệ, đồ gỗ kết hợp với vật liệu khác (gỗ với song mây, sắt thép, đệm mút...) và các loại ván nhân tạo (ván dăm, ván sợi...). Nhìn chung sản phẩm gỗ các doanh nghiệp sản xuất ra khá đa dạng tuy nhiên lại bị hạn chế bởi mẫu mã do khách hàng cung cấp hoàn toàn, chúng ta rất ít các doanh nghiệp tự sản xuất bán theo mẫu mã tự thiết kế của mình vì khách hàng thiếu sự tin tưởng vào tay nghề và sự sáng tạo của công nhân của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ Việt Nam. Trong những năm gần đây khi gia nhập vào thị trường Mỹ rất nhiều

doanh nghiệp có sự sáng tạo mẫu mã riêng của mình để chào hàng, vì người Mỹ rất thích những nét sáng tạo riêng biệt đặc thù, điều này đã làm thức tỉnh rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đến khâu thiết kế mẫu.

2.1.1.4 Nguyên liệu gỗ

Nguồn nguyên liệu cho sản xuất sản phẩm gỗ nước ta trước đây chủ yếu dựa vào rừng tự nhiên và rừng trồng là chính, hiện nước ta diện tích rừng chiếm khoảng 9.44 triệu Ha, mặc dù Chính phủ có chính sách trồng rừng và bảo vệ rừng nên diện tích rừng trồng ngày càng nâng cao, diện tích rừng bị chặt phá, cháy giảm dần qua các năm (xem phụ lục 02), tuy nhiên sản lượng gỗ khai thác hàng năm không đáp ứng đủ nhu cầu nguyên liệu gỗ cho các doanh nghiệp do vậy đã chuyển sang nhập khẩu gỗ.

Bảng 2.2. Thống kê nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu của Việt Nam từ các nước

Đơn vị tính: ngàn USD

Năm Nước	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Campuchia	11.698	17.580	28.022	28.900	42.693	57.790	69.216
Indonesia	20.431	22.718	14.475	17.000	11.030	13.156	21.251
Lào	36.024	34.778	36.181	45.995	59.489	69.507	74.041
Malaysia	27.560	30.438	61.448	59.500	150.865	133.034	173.510
Thái Lan	9.295	5.753	11.114	12.051	21.883	33.505	49.731
Singapore	11.018	2.779	5.222	7.564	10.373	7.433	5.213
Đài Loan	4.361	6.399	11.265	6.322	28.483	30.657	35.919
New Zealand	2.796	4.154	8.885	7.125	19.133	27.136	42.334
Mỹ	745	4.934	16.658	17.300	30.757	39.202	87.366
Trung Quốc			3.214	9.787	24.743	46.402	91.187
Brazil			5.126	2.950	17.957	24.282	35.166
Myanmar			2.159	3.216	7.985	30.073	44.431
Các nước khác	27.654	31.779	45.918	32.255	119.777	120.113	15.583
Tổng cộng	151.582	161.312	249.687	249.964	545.168	632.290	744.948

Nguồn: Tổng cục thống kê

Khi bán vào các thị trường lớn như Mỹ và EU, các sản phẩm gỗ xuất khẩu của các nước trong đó có Việt Nam phải có một trong những chứng chỉ như hệ thống FSC (Forest Stewardship Council) với 28 triệu ha; hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 với 103 triệu ha... Và thuận lợi nhất là sử dụng chứng chỉ rừng FSC. Do đó việc cân nhắc nhập khẩu gỗ từ các quốc gia có rừng FSC là một trong những tiêu chí chọn lựa thị trường nguyên liệu gỗ của Việt Nam. Qua số liệu thống kê từ năm 2000 đến năm 2006 ta thấy kim ngạch nhập khẩu gỗ và nguyên phụ liệu từ gỗ tăng liên tục qua các năm, thị trường cung cấp nguyên liệu gỗ chủ lực là từ các nước như Malaysia, Lào, Campuchia, trong những năm gần đây Trung Quốc, Mỹ, Brazil, Myanmar trở thành một trong những thị trường cung cấp nguyên liệu khá lớn cho các doanh nghiệp gỗ Việt Nam.

Xét riêng về thị trường nhập khẩu nguyên liệu gỗ trong năm 2006 Malaysia vẫn là nhà cung cấp gỗ chính với kim ngạch đạt bình quân năm 2006 là 14 triệu USD/ tháng, đạt 173,5 triệu USD/ năm chiếm khoảng 23 % tổng kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu gỗ, các sản phẩm gỗ chủ yếu là ván nhân tạo, gỗ chò, Kapur, cao su, keo, kempas, mun, gỗ gõ, gỗ gụ...

Trung Quốc là thị trường cung cấp gỗ nguyên liệu lớn thứ 2 của Việt Nam với kim ngạch đạt bình quân năm 2006 là 7.7 triệu USD/ tháng, gần 92 triệu USD/năm chiếm gần 13% tổng kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu gỗ. Trong đó ván nhân tạo chiếm 41%, ván lạng chiếm 20,9%.

Thị trường Mỹ cung cấp chủ yếu là gỗ dương kim ngạch bình quân năm 2006 đạt 7,25 triệu USD/tháng, 87 triệu USD/năm và các loại gỗ khác như gỗ sồi, tần bì, anh đào, óc chó...

Gần 99% kim ngạch nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ thị trường Campuchia là nhập khẩu gỗ cao su. Ngoài ra các doanh nghiệp Việt Nam còn nhập khẩu gỗ trắc từ thị trường này.

Trong năm 2006 các doanh nghiệp kinh doanh chế biến gỗ Việt Nam đã đạt kim ngạch xuất khẩu 1.904 tỷ USD nhưng chi phí nhập khẩu nguyên liệu, phụ kiện gỗ chiếm đến gần 745 triệu USD. Có 80% nguồn nguyên liệu gỗ phục vụ chế biến

phải nhập khẩu từ nước ngoài, trong khi nguồn gỗ trong nước chỉ đáp ứng 20% nhu cầu. Đây chính là yếu điểm lớn nhất của ngành công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Bộ Thương Mại trong 5 tháng đầu năm 2007, mặt hàng gỗ và nguyên liệu gỗ nằm trong danh sách những mặt hàng được xếp loại là nhập siêu với tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 370 triệu USD tăng 42,% so với cùng kỳ năm 2006. Nguyên nhân là do thiếu nguyên liệu sản xuất. Đây là vấn đề nan giải cho ngành công nghiệp sản xuất hầu như hoàn toàn phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu như các ngành thép và nhựa, giá gỗ tăng cao dẫn đến giá thành tăng, lợi nhuận không đủ để tái đầu tư cho sản xuất.

2.1.1.5 Nguồn nhân lực

Việt Nam là nước có dân số đông, theo số liệu của tổng cục Thống Kê đến năm 2006 sơ bộ dân số nước ta lên đến 84,108 triệu dân, trong đó lao động sử dụng trong toàn bộ nền kinh tế chiếm từ 48,44% năm 2000 đến 51,54% năm 2006, riêng lao động trong ngành gỗ chiếm 0.18% năm 2005 và tăng lên 0.74 % năm 2006 so với tổng lao động toàn bộ nền kinh tế, nguồn lực lao động dư thừa khá nhiều, đây là nguồn cung cấp lao động vô cùng dồi dào cho các ngành công nghiệp (xem phụ lục 03)

Cộng với chi phí lao động rẻ, hiện tại giá 01 công lao động có tay nghề trên thị trường bình quân khoảng 25.000 đồng đến 35.000 đồng (từ 1.5USD đến 2.1 USD) so với các nước trong khu vực giá nhân công nước ta chỉ bằng một nửa của họ, thậm chí có ngành còn thấp hơn. Trước mắt đây là lợi thế của nước ta có thể cạnh tranh được đối với các thành viên WTO khác.

Nguồn lao động có rất nhiều đến mức dư thừa, giá nhân công lại rẻ. Tình hình lao động trong thời gian qua lao động thất nghiệp và thiếu việc làm còn lớn, bên cạnh những lợi thế sẵn có như truyền thống khéo léo cần cù, sáng tạo có rất nhiều làng nghề mộc tinh chế nổi tiếng, chúng ta còn hạn chế bởi lực lượng lao động qua đào tạo rất ít, đa số là tay ngang, các doanh nghiệp gỗ Việt Nam hầu như phải đào tạo toàn bộ mới có thể sử dụng được. Mặt khác trong những năm tới, lao động kỹ thuật trình độ cao mới là loại lao động cần thiết. Vì vậy, đông và rẻ sẽ

không còn là lợi thế cho lực lượng lao động nước ta nữa mà chúng ta phải biết đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng được nhu cầu nền kinh tế xã hội ngày càng phát triển, tạo ra lợi thế so sánh mới từ chính nguồn lực sẵn có của mình mới có thể đáp ứng nhu cầu cạnh tranh khi đã hội nhập WTO.

2.1.2. Tổng quan về ngành công nghiệp chế biến gỗ Bình Dương

2.2.2.1 Khái quát về tỉnh Bình Dương

Bình Dương là một tỉnh thuộc miền Đông Nam bộ, diện tích tự nhiên 2.681,01 Km² (chiếm 0,83% diện tích cả nước và xếp thứ 42/61 về diện tích tự nhiên), có tọa độ địa lý:

Vĩ độ Bắc: 11052' - 12018', vĩ độ kinh đông 106045' - 107067'30"

Phía Bắc giáp tỉnh Bình Phước

Phía Nam giáp thành phố Hồ chí Minh

Phía Đông giáp tỉnh Đồng Nai

Phía Tây giáp tỉnh Tây Ninh và thành phố Hồ chí Minh

Bình Dương có dân số 1,16 triệu người năm 2006. Hiện Bình Dương có các khu công nghiệp và cụm công nghiệp được quy hoạch đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020 (Ban hành kèm theo Quyết định số 124/2004/QĐ-UB ngày 20/09/2004 của Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Dương) với tổng diện tích 13.309,3 ha trong đó khu công nghiệp chiếm 9.778,6 ha gồm 12 khu công nghiệp đã được cấp giấy phép chiếm 2.431 ha, và khu công nghiệp được bổ sung vào quy hoạch chiếm 7.347,6 ha, riêng cụm công nghiệp chiếm 3.531 Ha.

Trong năm 2006 tăng trưởng kinh tế cả nước đạt 8.17%, chỉ số giá tiêu dùng CPI dừng ở mức 6,6% so với mức tăng trưởng 8,4% của năm 2005. Riêng Bình Dương đạt mức tăng trưởng 15,67% trong năm 2006, so với vùng kinh tế trọng điểm phía Nam GDP tỉnh Bình Dương chiếm 5,31%, và so với cả nước chiếm 2,19%. sự tăng trưởng kinh tế Bình Dương góp phần quan trọng trong tăng trưởng kinh tế cả nước. Sự tăng trưởng này do đóng góp tăng trưởng của các thành phần kinh tế ở các khu vực kinh tế nông lâm công nghiệp, và dịch vụ (xem phụ lục 04,05,06,)

2.2.2.2 Qui mô, năng lực sản xuất của các doanh nghiệp sản xuất chế biến gỗ trên địa bàn tỉnh

Những năm qua, nhờ có lợi thế về cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, giao thông thuận tiện tỉnh Bình Dương đã thu hút nhiều dự án sản xuất đồ gỗ trong và ngoài nước, góp phần thúc đẩy tăng trưởng của ngành đạt trung bình hơn 50%/năm.

Theo số liệu điều tra của Cục thống kê tỉnh Bình Dương ở bảng 2.3, số lượng doanh nghiệp tham gia vào ngành sản xuất chế biến đồ gỗ tăng liên tục qua các năm, từ tổng số 268 doanh nghiệp năm 2003 với tổng vốn kinh doanh 5.523 tỷ đồng lên đến 489 doanh nghiệp với số vốn kinh doanh 18.564 tỷ đồng năm 2006, trong đó có 258 doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước với tổng vốn kinh doanh lên đến 4.701 tỷ đồng và 226 dự án nước ngoài với số vốn đầu tư 13.289 tỷ đồng.

Bảng 2.3 Quy mô các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Số lượng doanh nghiệp				Nguồn vốn đầu tư			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Tổng số	268	340	407	489	5.523	8.667	12.677	18.564
DN nhà nước	1	2	4	5	70	213	350	574
DN ngoài nhà nước	157	207	231	258	1.518	2.429	3.379	4.701
DN có vốn ĐTNN	110	131	172	226	3.935	6.025	8.948	13.289

Nguồn: Cục thống kê Bình Dương

Trong đó doanh nghiệp ngoài nhà nước có số lượng doanh nghiệp cao nhất tuy nhiên đa số là các doanh nghiệp sản xuất với quy mô nhỏ, doanh số thấp, riêng khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài số lượng doanh nghiệp đạt khá cao với tổng vốn đầu tư lớn, doanh thu chiếm trên 70 % tổng doanh thu của ngành.

2.2.2.3 Thị trường

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 như Mỹ, EU, Nhật Bản và Hàn Quốc là những thị trường xuất khẩu chính của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương, ở phụ lục 07,08 đa số thị trường xuất khẩu của tỉnh đều tăng trưởng liên tục qua các năm, đặc biệt là thị trường Mỹ tăng trưởng rất mạnh và trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của tỉnh.

Doanh số của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ hàng năm tăng với tốc độ bình quân gần 40% so với năm trước (bảng 2.4). Riêng năm 2006 Bình Dương đạt được kim ngạch xuất khẩu 766 triệu USD, là tỉnh dẫn đầu cả nước về kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này.

Bảng 2.4: Thay đổi doanh thu và kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp (DN) sản xuất đồ gỗ tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Kim ngạch xuất khẩu năm sau thay đổi so với năm trước			Doanh thu năm sau thay đổi so với năm trước		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<i>*Phân theo thành phần kinh tế</i>						
DN nhà nước	160,00	76,92	13,04	324,62	57,97	58,26
DN ngoài nhà nước	694,12	7,41	37,24	69,40	23,77	23,76
DN có vốn ĐTNN	200,88	50,29	5,87	126,99	44,20	44,20
Tổng số	261,48	39,14	12,81	108,19	38,37	39,09

Nguồn: Cục Thống Kê tỉnh Bình Dương

2.2.2.4 Các sản phẩm gỗ xuất khẩu:

Các sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ ở Bình Dương tập trung ở các chủng loại như: đồ mộc tinh chế trong nhà (hàng Indoor) và ngoài trời (hàng Outdoor) chiếm đa số trong các mặt hàng, riêng mặt hàng ván, ván ghép, ván dăm sợi có xuất khẩu nhưng sản lượng không nhiều. Sản phẩm đồ mộc tinh chế được khách hàng đánh giá rất cao về tay nghề nhưng vẫn còn bị hạn chế bởi mẫu mã tự sáng tạo rất ít, đa số theo bảng mẫu thiết kế của khách hàng cung cấp sẵn.

Đây cũng là một trong những điểm kém cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ. Về cơ cấu hàng xuất khẩu theo thống kê của Cục Thống kê Bình Dương tỷ lệ sản phẩm xuất dưới dạng chi tiết sản phẩm chưa hoàn chỉnh chiếm trung bình khoảng 30% trong tổng kim ngạch xuất khẩu, với giá bán rẻ hơn so với xuất thành phẩm nên làm giảm giá trị gia tăng của sản phẩm sản xuất ra, gần như biến các doanh nghiệp gỗ thành những nơi gia công chi tiết sản phẩm cho các đơn vị nước ngoài.

2.2.2.5 Nguyên liệu gỗ

Nguồn nguyên liệu gỗ cung cấp cho các doanh nghiệp gỗ ở Bình Dương từ nguồn gỗ khai thác tại chỗ từ rừng tự nhiên trong tỉnh; nhưng sản lượng khai thác này rất ít không đủ đáp ứng nhu cầu quá lớn nên các doanh nghiệp phải mua gỗ từ các khu vực khác trong nước và nhập khẩu gỗ. Theo số liệu thống kê năm 2006 tổng kim ngạch nhập khẩu gỗ và phụ liệu gỗ cả nước đạt 760 triệu USD, tăng 16,8% so với năm 2005, trong đó Bình Dương nhập khẩu khoảng 448.730 M3 ước tính gần 266 triệu USD (xem phụ lục 09,10). Nguồn nhập khẩu gỗ chủ yếu từ các nước như Malaysia, New Zealand, Myanmar, Campuchia, và trong những năm gần đây nhập khẩu từ thị trường Mỹ có xu hướng gia tăng nguyên do đối tác nước ngoài muốn ổn định về nguồn gốc nguyên liệu gỗ của sản phẩm làm ra cho nên thường ký hợp đồng cung cấp gỗ lại cho các doanh nghiệp gỗ Việt Nam. Về chiến lược lâu dài UBND tỉnh Bình Dương thực hiện trồng rừng và bảo vệ rừng, trung bình hàng năm diện tích rừng trồng tăng lên, diện tích rừng tự nhiên bị tàn phá giảm xuống tạo nguồn nguyên liệu tốt nhất cung cấp cho các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ.

2.2.2.6 Nhân công lao động

Bảng 2.5 Lao động sử dụng trong ngành sản xuất đồ gỗ tại Việt Nam

Đơn vị tính: người

CHỈ TIÊU	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Cả nước (A)	65.895	120.210	166.572	219.315	260.235	321.245
Bình Dương(B)	19.110	36.075	52.842	78.028	94.134	114.586
Tỷ lệ (B)/(A)	29,00	30,01	31,72	35,58	36,17	35,67

Nguồn: Cục Thống kê Bình Dương

Lao động trong ngành sản xuất chế biến đồ gỗ tỉnh Bình Dương tăng liên tục qua các năm, từ 19.110 người năm 2000 tăng lên 114.586 năm 2006; chiếm khoảng từ 29% đến 36 % lao động tham gia làm việc trong cả ngành sản xuất đồ gỗ nước ta. Về tình hình chung nguồn lao động khá dồi dào nhưng chất lượng tay nghề không cao do không có đào tạo qua trường lớp, mặt khác sự luân chuyển lao động khá lớn giữa các doanh nghiệp tạo không ít những khó khăn cho các doanh nghiệp do những biến động về nhân sự.

2.2.2.7. Đầu tư về công nghệ

Bảng 2.6 Tài sản cố định đầu tư và nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			
	2003	2004	2005	2006
Tài sản cố định đầu tư (A)				
_ DN nhà nước	33	70	213	350
_ DN ngoài nhà nước	634	1.518	2.429	3.379
_ DN có vốn ĐTNN	2.305	3.935	6.025	8.948
Tổng số	2.972	5.523	8.667	12.677
Nguồn vốn đầu tư (B)				
_ DN nhà nước	70	213	350	574
_ DN ngoài nhà nước	1.518	2.429	3.379	4.701
_ DN có vốn ĐTNN	3.935	6.025	8.948	13.289
Tổng số	5.523	8.667	12.677	18.564
Tỷ trọng (A)/(B)				
_ DN nhà nước	0,47	0,33	0,61	0,61
_ DN ngoài nhà nước	0,42	0,63	0,72	0,72
_ DN có vốn ĐTNN	0,59	0,65	0,67	0,67
Tổng số	0,54	0,64	0,68	0,68

Nguồn: Cục thống kê Bình Dương

Máy móc thiết bị được các doanh nghiệp đầu tư khá lớn, nhập khẩu các thiết bị hiện đại như máy cưa xẻ, dây chuyền ép gỗ, sấy, xilanh, mạ, các máy tiện, gọt...

Nguồn vốn đầu tư cho tài sản cố định và máy móc thiết bị chiếm từ 54% đến 68% nguồn vốn đầu tư, trong đó bình quân các doanh nghiệp đầu tư cho nhà xưởng

chiếm 55%, phần còn lại là cho máy móc thiết bị. Chúng ta biết rằng bất cứ ngành nghề nào khâu đầu tư máy móc thiết bị là rất quan trọng, nó quyết định trình độ công nghệ được trang bị, quyết định năng suất và chất lượng sản phẩm. Khi một khách hàng lớn muốn ký hợp đồng thường là sẽ đi xem nhà xưởng, xem máy móc thiết bị để đánh giá được khả năng đáp ứng đơn hàng nhưng vấn đề ở đây là các doanh nghiệp chưa quan tâm đầu tư một cách thích đáng về đổi mới công nghệ bởi nhiều nguyên nhân khác nhau.

2.2.2.8 Thương hiệu sản phẩm

Vấn đề thương hiệu sản phẩm đang là vấn đề rất đáng quan tâm của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ Việt Nam và tỉnh Bình Dương. Hầu hết các sản phẩm xuất khẩu đều mang thương hiệu nước ngoài, việc xây dựng thương hiệu chưa trở thành vấn đề hàng đầu của các doanh nghiệp bởi các doanh nghiệp chưa có cái nhìn đúng về xây dựng thương hiệu, mặt khác chi phí xây dựng thương hiệu khá tốn kém mà vốn của các doanh nghiệp còn hạn chế. Phương châm của các doanh nghiệp là làm sao bán hàng có lãi là được, chưa quan tâm đến chiến lược phát triển lâu dài, chưa quan tâm đến uy tín sản phẩm mang thương hiệu sẽ được ngày càng nâng cao và tiếp cận, mở rộng thị trường dễ hơn. Có thể bước đầu xây dựng thương hiệu mới khó có thể tồn tại và tiêu thụ hàng hoá được, các doanh nghiệp muốn trụ được phải thực sự có vốn mạnh, đa số các khách hàng Mỹ, EU, Nhật Bản... đều có xu hướng muốn sử dụng hàng hiệu, tức hàng từ những nhà sản xuất phân phối có uy tín như nhà phân phối đồ gỗ nổi tiếng như WallMark .v.v...

2.2.2.9. Tổng kết hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp chế biến gỗ tỉnh

Bình Dương

Các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ trên địa bàn tỉnh Bình Dương trong những năm qua đã phát triển rất mạnh mẽ, vươn lên là một trong những ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất trong tỉnh, tạo việc làm cho rất nhiều người lao động. Theo thống kê của Cục Thống kê tỉnh Bình Dương từ năm 2003 đến năm 2006 doanh thu và lợi nhuận trước thuế tăng liên tục góp phần rất lớn tăng kim ngạch xuất khẩu của cả nước và thu nộp ngân sách quốc gia.(xem phụ lục 11)

2.2 Thực trạng về năng lực cạnh tranh của ngành đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương

2.2.1 Tổ chức quản lý

2.2.1.1 Thuận lợi

+ Về phía nhà nước

Chiến lược phát triển kinh tế tỉnh Bình Dương ưu tiên thu hút vốn FDI vào phát triển các khu công nghiệp, cụm công nghiệp với các chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài hợp lý và hấp dẫn, ngoài ra Bình Dương đầu tư khá nhiều về xây dựng cơ sở hạ tầng, mở rộng nâng cấp đường giao thông như quốc lộ 13, xây dựng sửa chữa cầu, cống ... tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động sản xuất trên địa bàn tỉnh.

Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI là chỉ số nhằm đánh giá và xếp hạng các tỉnh, thành phố căn cứ vào chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân của tỉnh, thành phố đó. 10 chỉ số thành phần trong tính PCI là:

- Chính sách phát triển kinh tế tư nhân
- Tính minh bạch
- Đào tạo lao động
- Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo
- Chi phí thời gian để thực hiện quy định của nhà nước
- Thiết chế pháp lý
- Ưu đãi đối với doanh nghiệp Nhà nước
- Chi phí không chính thức
- Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất
- Chi phí gia nhập thị trường

Qua 02 năm liên tiếp Bình Dương dẫn đầu về chỉ số CPI với 76.82 và 76.23/100 điểm (nguồn: Phòng Thương Mại Công Nghiệp Việt Nam) điều này nói lên sự quan tâm của Chính quyền địa phương trong chính sách phát triển kinh tế tư nhân, trong đó tính minh bạch trong thực thi chính sách pháp luật là một trong những điều kiện đòi hỏi của chính sách pháp luật Việt Nam khi gia nhập WTO. Các

thành phần kinh tế tư nhân trong và ngoài nước có muốn đầu tư vào một ngành nghề vào một khu vực của một nước nào cũng căn cứ trước tiên vào chính sách phát triển kinh tế của khu vực đó, kể đến là tính minh bạch. Bình Dương với sự hỗ trợ của Chính Quyền địa phương như thế đã tạo ra một lợi thế cạnh tranh rất lớn về môi trường đầu tư ổn định và dễ dàng phát triển cho các doanh nghiệp đầu tư tại Bình Dương.

+ Về phía doanh nghiệp

Các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ Bình Dương phát triển khá nhanh về số lượng, số các doanh nghiệp mới quy mô vừa và nhỏ liên tục ra đời. Các doanh nghiệp thích ứng rất nhanh và khá nhạy bén về những biến động của thị trường. Vì là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên sự tổ chức quản lý sản xuất cũng khá đơn giản, các doanh nghiệp tự lên kế hoạch và đảm nhiệm từ khâu đầu vào nguyên liệu cho đến tiêu thụ hàng hoá. Sự độc lập và nhạy bén này giúp cho các doanh nghiệp có thể đáp ứng được nhu cầu thị trường ngày càng khó tính và thay đổi không ngừng. Riêng khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài việc tổ chức quản lý bài bản hơn, đa số là các doanh nghiệp Hàn Quốc, Đài Loan, một số ít là Nhật bản và Pháp, họ tổ chức quản lý trên cơ sở xây dựng phương hướng phát triển theo từng giai đoạn, có kế hoạch do vậy việc tập trung nguồn vốn, nhân lực, sản xuất và tiêu thụ đều theo một hệ thống nên không bị động trước những thay đổi của thị trường và phát triển vững chắc hơn. Với năng lực sản xuất trung bình hàng năm khoảng từ 700-800 nghìn M3 gỗ tinh/ năm đã góp phần quan trọng trong việc tăng doanh thu của ngành.

2.2.1.2 Khó khăn và nguyên nhân

+Về phía nhà nước

Bên cạnh những thuận lợi lớn tạo điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp trong tỉnh phát triển vẫn còn tồn đọng những phát sinh bất hợp lý như các chi phí chi ngoài (không tên), một số thủ tục hành chính chưa tốt ảnh hưởng đến doanh nghiệp như các chi phí cho cán bộ Hải quan trong việc làm thủ tục xuất nhập khẩu, chi phí cho các bộ cơ quan ban ngành như Thuế, Quản lý thị trường .v.v... ngoài ra

các doanh nghiệp phải nộp cùng một báo cáo cho rất nhiều cơ quan ban ngành trong tỉnh gây mất nhiều thời gian hoạt động của doanh nghiệp.

+ Về phía doanh nghiệp

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ vì sự gấp rút ra đời triển khai sản xuất cho nên đa số các doanh nghiệp phát triển một cách tự phát, mỗi đơn vị một kiểu tùy vào khả năng quản lý của người sáng lập do vậy đa số không có xây dựng phương hướng chiến lược phát triển, thâm nhập thị trường một cách lâu dài và bài bản. Chính sự tự phát này làm hạn chế rất lớn đến sự vận động phát triển chung của toàn ngành. Các doanh nghiệp chỉ làm cho lợi ích trước mắt, nhiều khi phát sinh sự cạnh tranh giành giật đơn hàng giữa các doanh nghiệp dẫn đến tự giảm giá xuống để lấy được đơn hàng.

Vì sự thiếu quan tâm đến việc xây dựng chiến lược phát triển cho nên các doanh nghiệp đa phần là không chủ động được kế hoạch sản xuất của mình, sản xuất một cách tự phát, tầm nhìn ngắn hạn do vậy luôn bị động nhất là khâu nguyên liệu cung cấp cho sản xuất. Ngoài ra do sự phát triển độc lập, thiếu liên kết, thiếu thông tin dẫn đến không tạo nên được sức mạnh chung của toàn ngành, có rất nhiều trường hợp các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải chấp nhận mất đơn hàng do không đủ năng lực sản xuất trong khi đó máy móc thiết bị lại để không. Chúng ta thấy rằng năm 2006 trở về trước khi chúng ta chưa gia nhập WTO nhu cầu về mặt hàng đồ gỗ ngày càng gia tăng mạnh, khi đã gia nhập WTO thị trường ngày càng mở rộng liệu các doanh nghiệp có khả năng tận dụng được cơ hội này hay sẽ bị đào thải vì không đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Theo điều tra của Cục Thống Kê tỉnh Bình Dương, các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ tham gia xuất khẩu chỉ chiếm khoản 50% trong tổng số doanh nghiệp ngành này, đa số các doanh nghiệp quy mô nhỏ tham gia sản xuất một số chi tiết của sản phẩm hoặc gia công lại một số khâu sau đó cung cấp tại cho các công ty lớn hoàn tất sản phẩm và đứng ra xuất bán, Theo kinh nghiệm của các nước đi trước như Trung Quốc khi gia nhập WTO, thị trường mới mở ra cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ rất lớn, đứng trước cơ hội như vậy các doanh nghiệp rất vất vả vì tự mình không đủ năng lực do vậy các doanh nghiệp đã

liên kết lại với nhau hình thành những tập đoàn sản xuất lớn, dần dần chuyên hoá theo từng khâu từ tìm nguồn nguyên liệu, thiết kế sản phẩm, sản xuất đến phân phối sản phẩm; có như vậy các doanh nghiệp Trung Quốc vừa có khả năng đáp ứng nhu cầu cho những đơn hàng lớn, vừa chuyên hoá theo từng khâu dẫn đến chi phí sản xuất rẻ, tay nghề được nâng cao, hàng hoá sản xuất ra đương nhiên sẽ đẹp hơn những nhà sản xuất không chuyên nghiệp, hơn nữa tạo được kênh phân phối hàng hoá chuyên nghiệp, sản phẩm đến tay người tiêu dùng, mang nhãn mác của công ty không phải qua trung gian phân phối lại nên giá bán cao hơn rất nhiều.

2.2.2. Về mặt tài chính

2.2.2.1 Về vốn

*** Thuận lợi**

Sau khi gia nhập WTO nguồn vốn đầu tư đổ vào nước ta rất lớn, bên cạnh đó thị trường tài chính cũng phát triển rất nhanh, các ngân hàng nước ngoài tập trung rất nhiều vào Việt Nam, tạo một nguồn vốn vay hỗ trợ cho các doanh nghiệp lớn và phong phú hơn các dịch vụ cho vay, giúp các doanh nghiệp có thể vay trả một cách linh hoạt vì sản phẩm dịch vụ ngân hàng ngày càng đa dạng và các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận hơn

Về nguồn vốn đầu tư cho từ các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ khá lớn, dồi dào, điểm nổi bật nhất là thu hút được nguồn vốn FDI rất lớn trung bình hàng năm tốc độ tăng vốn đầu tư so với năm trước từ 139% trở lên (bảng 2.7) ở tất cả các loại hình doanh nghiệp. Chính nguồn vốn dồi dào này giúp cho các doanh nghiệp có thể đầu tư mở rộng sản xuất và thực hiện hợp đồng dễ dàng hơn, tuy nhiên điểm thuận lợi này đa số cũng chỉ thuộc một số các đơn vị đầu tư nước ngoài, đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (doanh nghiệp ngoài nhà nước), nguồn vốn đầu tư rất hạn chế, hiện là một trong những mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp bởi thiếu vốn nên không thể thực hiện theo đúng kế hoạch mong muốn của mình, hạn chế tất cả các biện pháp có thể nâng cao và phát triển lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Bảng 2.7 Tốc độ tăng vốn của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Tốc độ tăng nguồn vốn đầu tư			
	(năm sau so với năm trước)			
	2003	2004	2005	2006
<i>*Phân theo thành phần kinh tế</i>				
Doanh nghiệp nhà nước		304,29%	164,32%	164,00%
Doanh nghiệp ngoài nhà nước		160,01%	139,11%	139,12%
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN		153,11%	148,51%	148,51%

Nguồn : Cục thống kê tỉnh Bình Dương

*** Khó khăn**

+ *Về nguồn vốn tự có của doanh nghiệp:* Đây là một trong những vấn đề khó khăn giải của các doanh nghiệp, thực tế đa số các doanh nghiệp lúc nào cũng ở trong tình trạng thiếu vốn, giá trị một container hàng đồ gỗ khá cao trung bình khoản 20.000 đến 50.000 USD nguồn vốn tự có thực chất là phần lãi tích lũy để lại doanh nghiệp; do vậy các biện pháp làm cho doanh nghiệp có lợi nhuận hơn như miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cũng góp phần làm tăng vốn tự có của doanh nghiệp. Trong điều kiện thị trường tài chính chưa phát triển đầy đủ và hoạt động một cách hiệu quả thì nguồn vốn tự có của doanh nghiệp rất quan trọng trong việc đầu tư mở rộng sản xuất và đổi mới công nghệ vì khó có thể huy động nguồn từ những nơi khác. Đối với các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ vừa và nhỏ ở Bình Dương vốn là một trong những vấn đề hàng đầu, rất nhiều trường hợp bị lực bất đồng tâm, doanh nghiệp có những đơn hàng rất lớn nhưng không dám nhận vì không đủ vốn để làm.

+ *Về nguồn vốn vay từ các ngân hàng thương mại:* Đây là nguồn vốn được đánh giá là có triển vọng nhất trong việc hỗ trợ doanh nghiệp, tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng có thể tiếp cận nguồn vốn này và khả năng nguồn vay cũng có giới hạn nhất định so với quy mô hiện tại của doanh nghiệp. Theo điều tra của phòng thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI) tỷ suất nợ trên tổng tài sản của

doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ rất ít, và các nguồn vay hầu hết là nợ ngắn hạn và vay từ các nguồn khác nhau, rất ít doanh nghiệp thành công trong việc tiếp cận nguồn vốn chính thức. Các doanh nghiệp gỗ ở Bình Dương đa số là doanh nghiệp vừa và nhỏ, việc vay vốn chỉ có thể tiếp cận với nguồn tín dụng ngắn hạn. Ngoài ra các doanh nghiệp còn sử dụng dịch vụ thuê tài chính để đẩy mạnh sản xuất kinh doanh thông qua những dự án đầu tư tốt, dịch vụ này có khả năng cung cấp nguồn vốn trung và dài hạn mà các doanh nghiệp không thể vay từ các tổ chức ngân hàng thương mại.

+ Phát hành chứng khoán (trái phiếu, cổ phiếu...): doanh nghiệp phát hành cổ phiếu, trái phiếu để huy động vốn cho nguồn vốn đầu tư, khi đó chi phí vốn vay hay lãi suất phải trả sẽ do thị trường tài chính xác định. Thị trường tài chính hoạt động càng hiệu quả thì chi phí vốn càng phản ánh đúng bản chất rủi ro của đầu tư và khả năng san sẻ rủi ro trên thị trường, sẽ dẫn đến chi phí vốn thấp hơn và khả năng thu hút nguồn vốn cũng thuận lợi hơn. Tuy nhiên hoạt động này còn gặp nhiều khó khăn loại hình công ty cổ phần ít được coi trọng, doanh nghiệp chưa xây dựng được các dự án đảm bảo yêu cầu pháp luật để được phép huy động vốn bằng hình thức phát hành trái phiếu doanh nghiệp, ngoài ra tính kém hiệu quả của dự án đã không khuyến khích các nhà đầu tư.

+ Vay từ các quỹ chuyên biệt: Hiện tại các doanh nghiệp cũng đã tiếp xúc được với các quỹ đầu tư như: Quỹ hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, Quỹ đầu tư mạo hiểm, tuy nhiên vấn đề này còn khá xa lạ và mới mẻ đối với nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ không biết đến hoặc biết cũng không có khả năng tiếp cận được bởi đa số các doanh nghiệp không hề xây dựng chiến lược đầu tư sản xuất rõ ràng, sản xuất nhỏ lẻ manh mún, không có phương án sản xuất kinh doanh tiềm năng do vậy khó có thể thu hút được các quỹ đầu tư này.

*** Nguyên nhân**

Hạn mức cho vay của các ngân hàng rất hạn chế, phân đông các ngân hàng cho vay ngắn hạn, có thể chấp nhưng hạn mức cho vay rất hạn chế trên tài sản thế chấp, cho vay trung và dài hạn rất ít, do vậy các doanh nghiệp rất khó khăn trong

việc huy động nguồn vốn vay từ ngân hàng để thực hiện các đơn hàng lớn, dài hạn, hay đầu tư mở rộng sản xuất, thay đổi công nghệ.

Thị trường tài chính chưa phát triển tốt, chưa tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp phát hành trái phiếu, cổ phiếu huy động vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, sự phát triển ào ạt của thị trường chứng khoán tạo nên một làn sóng về kinh doanh chứng khoán kiếm lãi, cơ hội lấy chênh lệch thông qua mua đi bán lại cổ phiếu, người dân không quan tâm đến mua chứng khoán để đầu tư cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp, do vậy doanh nghiệp muốn huy động vốn thông qua thị trường này gặp không ít khó khăn, mặt khác luật chứng khoán ra đời nhưng chưa hoàn hảo, chưa bảo vệ được lợi ích của người tham gia thị trường dẫn đến tư tưởng e ngại, không tin tưởng vào các doanh nghiệp phát hành trái khoán nên họ không dám mạnh dạng đầu tư.

Về phía các doanh nghiệp bị hạn chế bởi tầm nhìn chiến lược phát triển không có, không xây dựng được phương hướng phát triển, dự án triển vọng trong tương lai do đó khó khăn trong việc tiếp nhận các nguồn vốn từ các quỹ đầu tư phát triển sản xuất, quỹ đầu tư mạo hiểm v.v..

Chưa có sự liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp tạo nên sức mạnh tập thể về vốn, nhân lực, công nghệ v.v.. sự phát triển đơn lẻ làm hạn chế khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp so với những tập đoàn sản xuất lớn. Mặt khác phải tự mình đảm trách tất cả các công đoạn sẽ tiêu hao chi phí rất nhiều do không có sự chuyên môn hoá, không đủ vốn để đầu tư phát triển một cách bài bản nên mọi thứ phát sinh đều phải trả chi phí cao hơn những tập đoàn sản xuất chuyên nghiệp, điều này dẫn đến vốn hạn chế mà sử dụng lại càng không đạt hiệu quả.

2.2.2.2 Về doanh thu

*** Thuận lợi**

Số liệu ở phụ lục 08 cho thấy doanh thu và kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp gỗ Bình Dương tăng liên tục qua các năm, trong đó kim ngạch xuất khẩu Bình Dương so với cả nước cho đến năm 2006 kim ngạch xuất khẩu của tỉnh

đạt trên 1/3 tổng kim ngạch xuất khẩu chung của toàn ngành, góp phần rất lớn trong gia tăng tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia

Bảng 2.8: So sánh kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ Bình Dương so với cả nước

Đơn vị tính: triệu USD

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cả nước	294	324	431	567	1.102	1.563	1.904
Bình Dương	53	68	102	135	487,7	679	766
Tỷ lệ Bình Dương/cả nước	18%	21%	24%	24%	44%	43%	40%

Nguồn: Thời Báo kinh tế Việt Nam năm 2006-2007

Về thâm nhập thị trường sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương phát triển khá mạnh trên các thị trường như Mỹ, Nhật, Anh, Pháp, Singapore, Úc.v.v..(phụ lục 09) trong đó thị trường tiềm năng và khó tính nhất là Mỹ và Nhật. Với kim ngạch xuất khẩu ngày càng gia tăng mạnh, thị trường Mỹ trở thành thị trường tiêu thụ sản phẩm gần như chủ lực của các doanh nghiệp, ở thị trường này đòi hỏi các sản phẩm đơn giản nhưng mang nét sáng tạo độc đáo riêng, không bị trùng lặp điều này rất phù hợp với sự yêu thích sáng tạo và bàn tay khéo léo của các làng nghề mộc của các doanh nghiệp trong tỉnh.

Sản phẩm rất đa dạng phong phú gồm các mặt hàng nội thất trong nhà (indoor) như bàn, tủ ghế, giường, bộ trang điểm.v.v...và hàng nội thất ngoài trời (outdoor) như giường tắm nắng, ghế ngồi bãi biển ... ngoài ra còn có sản phẩm gỗ kết hợp hàng mây tre, nhôm, inox, đệm làm cho sản phẩm mang sắc thái riêng, sự đa dạng phong phú này là một trong những lợi thế cho các sản phẩm thâm nhập vào thị trường ngày càng đa dạng, khó tính và cạnh tranh khốc liệt nhất là sau khi nước ta đã gia nhập WTO.

Về giá bán đối với các sản phẩm từ gỗ cao su thì giá bán thấp hơn rất nhiều so với các nước khác. Theo báo cáo từ hội nghị tổng kết hàng năm của Hiệp Hội gỗ HaWa giá bán FOB sản phẩm từ gỗ cao su của Việt Nam đặc biệt là ở Bình Dương thấp hơn so với các nước khác từ 1USD đến 3USD trên sản phẩm (xem phụ lục 12).

Nguyên nhân chủ yếu là chúng ta có nguồn nguyên liệu tại chỗ từ gỗ cao su khá dồi dào, nếu có thiếu thì nhập khẩu từ Campuchia, rất gần cho nên tiết kiệm khá nhiều chi phí phát sinh hơn so với các nước khác. Ngoài ra công nghệ ghép gỗ cao su khá tiên tiến và chuyên nghiệp nên giá thành rẻ hơn nhiều so với các nước.

Ví dụ như sản phẩm ghế kiểu Windsor làm từ gỗ cao su giá bán FOB tại Malaysia tháng 09/2006 từ 29-33 USD (nguồn tạp chí thông tin thương mại 09/2006) trong khi đó giá bán bình quân FOB tại các doanh nghiệp Bình Dương thời điểm này là từ 26-28 USD (nguồn Cục Hải Quan Bình Dương)

*** *Khó khăn***

Đại đa số các sản phẩm gỗ đều xuất qua trung gian phân phối lại, các doanh nghiệp đồ gỗ Việt Nam nói chung và Bình Dương nói riêng chưa xây dựng được cho mình một thương hiệu và không có kênh phân phối riêng; chính hạn chế này làm ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Trong các sản phẩm xuất khẩu của các doanh nghiệp chế biến gỗ Bình Dương hơn 30% sản phẩm xuất dưới dạng chi tiết bằng gỗ chứ chưa là thành phẩm cho nên giá thành thấp hơn so với thành phẩm rất nhiều. Theo điều tra giá bán tại một số công ty gỗ như X-Wood, Yung Sing Lung, GFS, và thống kê của hiệp hội gỗ Hawa nếu một khối tinh sản phẩm hoàn chỉnh giá bán cao hơn từ 15% đến 20% một khối tinh sản phẩm ở dạng chi tiết rời. Đây cũng là hạn chế rất lớn làm giảm đi năng lực cạnh tranh của các sản phẩm gỗ xuất khẩu trong tỉnh.

*** *Nguyên nhân***

Nếu như các doanh nghiệp có thể đứng ra trực tiếp phân phối hàng và hàng hoá mang nhãn hiệu riêng của mình sẽ có các lợi thế sau:

- + Giá cả sẽ cao hơn khi bán trực tiếp đến tay người tiêu thụ
- + Thương hiệu được quảng bá dễ dàng mở rộng thị trường, sản lượng ngày càng tăng lên.
- + Chủ động trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh vì tiếp xúc trực tiếp đến tay người tiêu dùng, không bị hạn chế bởi các thông tin phân phối lại.

Chưa xây dựng được thương hiệu riêng, đây cũng là một trong những vấn đề làm cho sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp Bình Dương ngày càng kém cạnh tranh hơn trên thị trường quốc tế bởi rất ít người tiêu dùng trên thế giới biết sản phẩm gỗ mà họ đang sử dụng là kết quả từ bàn tay khéo léo của người Việt Nam. Gia nhập WTO thị trường mở cửa rộng khắp toàn cầu, cạnh tranh khốc liệt hơn, nếu như không xây dựng được thương hiệu xem như các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ Việt Nam không hề có mặt trên thị trường, họ chỉ là gia công sản xuất chế biến đứng phía sau những nhà phân phối lớn, những nhà xuất khẩu đồ gỗ nổi tiếng và làm cho họ ngày càng lớn mạnh hơn, nổi tiếng hơn.

2.2.2.3 Về giá thành sản phẩm

*** Thuận lợi**

+ Về nguồn nguyên liệu gỗ, phụ liệu vật tư phục vụ sản xuất

Qua số liệu thống kê về diện tích cây cao su tại Bình Dương (phụ lục 13), và cả nước ngày càng tăng trung bình 30% đến 40% so với năm trước, riêng năm 2006 diện tích cao su tăng 74% so với năm 2006, với xu hướng diện tích trồng cây cao su ngày càng gia tăng do giá mủ cao su tăng cao cho ta thấy được nguồn nguyên liệu gỗ khai thác từ cây cao su ngày càng dồi dào cho các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ trong tỉnh. Bên cạnh đó chương trình trồng mới 5 triệu Ha rừng đã được chính phủ xem xét lại để gia tăng thêm diện tích trồng rừng phục vụ cho sản xuất và kế hoạch sẽ được nghiên cứu trồng những loại cây thích hợp để khai thác gỗ hiệu quả nhất, tiến tới nữa là lập những khu rừng đạt chứng chỉ FSC. Ngoài ra với chính sách bảo vệ tài nguyên rừng, hạn chế khai thác gỗ bừa bãi làm cho diện tích rừng tại Bình Dương ngày càng tăng, diện tích rừng bị tàn phá giảm hẳn, về lâu dài có thể ổn định nguồn nguyên liệu cung cấp cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ (phụ lục 14).

Hơn nữa khi gia nhập WTO Việt Nam sẽ phải thực hiện chương trình cắt giảm thuế quan trong vòng 5-7 năm với những thay đổi lớn về cơ cấu thuế nhập khẩu. Thuế bình quân giảm từ mức hiện hành 17,4% xuống còn 13,4%, mức thuế bình quân hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn 20,9%, mức thuế bình quân hàng công nghiệp giảm từ 16,8% xuống còn 12,6%. Hiện nay các

ngành có mức bảo hộ thực tế khoảng 30%, việc cắt giảm thuế theo cam kết sẽ còn 15%, giảm 50%. Đối với ngành sản xuất đồ gỗ khi nhập khẩu vật tư, vật liệu phục vụ cho sản xuất như keo dán, đinh ốc, hoá chất xử lý, sơn xi lanh.v.v... chịu thuế suất thuế nhập khẩu từ 30% đến 45%, nếu theo chương trình cắt giảm thuế quan sẽ giảm xuống 15% đến 22,5%.

Theo phụ lục 15 biểu suất thuế tối huệ quốc trích văn kiện gia WTO của nước CHXNCN Việt Nam, nguyên liệu gỗ nhập khẩu không bị ảnh hưởng nhiều bởi thuế suất nhập khẩu, gỗ nguyên liệu (tròn, xẻ, tấm) thuế suất 0% trước và sau khi gia nhập WTO, mặt hàng gỗ ván thuế suất thuế nhập khẩu 10%, mức thuế suất cam kết cắt giảm 9%, thời hạn thực hiện 2008. Riêng vật tư đinh ốc vít, hoá chất xử lý, có mức thuế giảm khá nhiều từ 5 đến 15 % do vậy mang lại rất nhiều thuận lợi cho các nhà sản xuất đồ gỗ như:

- + Giá nhập khẩu gỗ và nguyên phụ liệu gỗ sẽ giảm xuống.
- + Chất lượng sản phẩm sẽ tốt hơn vì thị trường nhập khẩu được mở rộng hơn và không bị rào cản hạn ngạch của các nước.

+ *Về nhân công lao động*

Nguồn lao động tại tỉnh khá dồi dào, theo số liệu thống kê đến năm 2006 số người trong độ tuổi lao động là 795.642 người, trong đó số người có khả năng lao động là 790.770 người, đây cũng là điều kiện khá thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia sản xuất trên địa bàn tỉnh (phụ lục 16), riêng số lao động trong ngành gỗ Bình Dương chiếm khoảng 114.500 người chiếm khoảng 14% trên tổng số người có khả năng lao động tại tỉnh, riêng lực lượng người trong độ tuổi có khả năng lao động đang làm nội trợ, chưa có việc làm, tình trạng khác 26.777 người sẽ là nguồn hỗ trợ lao động dồi dào cho các doanh nghiệp.

Hiện tại giá 01 công lao động có tay nghề trên thị trường bình quân khoảng 25.000 đồng đến 35.000 đồng (từ 1.5USD đến 2.1 USD), tương đương với mức giá bình quân chung cả nước, giá lao động này không cạnh tranh bằng giá lao động ở các tỉnh miền trung nước ta (chỉ khoảng 1 USD) tuy nhiên giá này so với các nước trong khu vực như Thái lan Trung Quốc thì khá cạnh tranh, đây cũng là yếu tố tạo

nên chi phí giá thành cấu thành sản phẩm giảm. Trung bình để sản xuất ra 1 m³ tinh sản phẩm chi phí nhân công chiếm từ 9% đến 11% tổng giá thành. Đây là một lợi thế cạnh tranh khá mạnh cho các doanh nghiệp trong giảm giá thành chi phí so với các nước khác.

+ Về chi phí sản xuất chung

Sau khi gia nhập WTO hàng hoá tràn vào Việt Nam với số lượng rất lớn, dồi dào, giá thành rẻ điều này làm cho một số chi phí phục vụ cho sản xuất chung của doanh nghiệp giảm xuống như chi phí khấu hao xe cộ, máy móc thiết bị, các chi phí phục vụ sản xuất khác như trang thiết bị văn phòng, vật tư vật liệu phục vụ văn phòng v.v...

Ngoài ra ở Bình Dương có lợi thế hơn nữa là chi phí thuê mặt bằng rất rẻ so với khu vực TP Hồ Chí Minh và các nước chi phí này cũng ảnh hưởng khá lớn đến giá thành sản phẩm của các doanh nghiệp, đa phần các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ rất cần diện tích nhà xưởng lớn, diện tích kho lớn để chứa nguyên liệu khá kồng kênh, do vậy khi giá thuê mặt bằng tại Bình Dương rẻ hơn những nơi khác làm ảnh hưởng khá nhiều đến giá thành cấu thành sản phẩm.

*** Khó khăn**

+ Về nguyên liệu

Bên cạnh những lợi thế có được từ nguyên liệu rừng trồng và rừng tự nhiên, diện tích cây cao su ngày càng gia tăng là nguồn cung cấp nguyên liệu ngày càng dồi dào trong tương lai, nhưng thực tế hiện trạng thiếu nguyên liệu cho sản xuất vẫn còn là một trong những vấn đề nan giải của các doanh nghiệp trong tỉnh do phải nhập khẩu với khối lượng khá lớn khoảng 80% nhu cầu, giá gỗ nhập khẩu lại liên tục tăng.

Theo tạp chí Thông Tin Thương Mại số ra ngày 05/05/2006 của Bộ Thương Mại phát hành có thống kê về tình hình tăng giá một số loại gỗ vào tháng 02/2006 như sau:

+ Gỗ Chò đường kính trên 60 mm giá 301 USD/m³ CF tăng 70,5 USD/m³ so với cùng kỳ năm 2005.

+ Gỗ Tách đường kính trên 60 mm giá 623 USD/m³ CIF tăng 32 USD/m³ so với cùng kỳ năm 2005.

+ Gỗ Dầu đường kính trên 60 mm giá 125 USD/m³ C&F tăng 34 USD/m³ so với cùng kỳ năm 2005

Ta thấy rằng giá gỗ tăng rất cao theo từng ngày từng tháng, do vậy các doanh nghiệp nếu không có chiến lược đúng về nguồn nguyên liệu khó có thể đạt được lợi nhuận như mong muốn.

Khảo sát diễn biến nguồn nguyên liệu gỗ từ các nước trên thế giới trong năm 2006 như sau:

Malaysia: Năm 2006, kim ngạch xuất khẩu của ngành công nghiệp gỗ nước này chỉ tăng 3-5% so với năm 2005. Malaysia đặt mục tiêu đạt 14,4 tỷUSD kim ngạch xuất khẩu gỗ vào năm 2020. Giá nguyên liệu gỗ của Malaysia lên mức cao do nguồn cung thiếu hụt. Dự kiến giá gỗ của Malaysia tiếp tục đứng ở mức cao do mùa mưa khiến công việc khai thác gặp khó khăn.

Indonesia: Giá gỗ tại Indônêxia có xu hướng tăng do chính phủ nước này áp dụng các biện pháp nghiêm khắc chống lại việc buôn bán lậu gỗ, đồng thời nguồn cung gỗ đang trong giai đoạn hạn hẹp do cháy rừng và chi phí vận tải cao. Giá gỗ dãn tăng do nhiều nhà máy sản xuất gỗ dãn bị đóng cửa.

Braxin : Xuất khẩu gỗ dãn của Braxin tiếp tục giảm do tỷ giá hối đoái và giá bán giảm. Ngành nội thất Brazil tăng cường nhập khẩu để giảm chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

Qua số liệu thống kê trên và khảo sát thị trường nguyên liệu một số nước ta thấy nguồn nguyên liệu gỗ cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ chủ yếu là nhập khẩu do vậy bị lệ thuộc hoàn toàn vào sự tăng giảm giá nguyên liệu gỗ của thị trường thế giới, cộng thêm chi phí vận chuyển xa, nếu có sự biến động giá dầu dẫn đến phí vận chuyển tăng giá, giá gỗ lại tăng cao, cộng thêm các doanh nghiệp Việt Nam không đủ vốn để dự trữ nguyên liệu gỗ mà chỉ nhập gỗ sau khi ký hợp đồng, nếu giá gỗ tăng dễ dàng bị lỗ vì giá nguyên liệu gỗ chiếm từ 65% đến 75 % giá thành sản phẩm.

+ *Về lao động*

Xét về khía cạnh năng suất lao động chung của toàn bộ nền kinh tế tính bằng USD theo tỷ giá hối đoái chỉ đạt khoảng 1.404 USD năm 2006, thuộc loại thấp nhất thế giới, thấp xa so với mức GDP bình quân đầu người của thế giới (trên 6.300 USD) chứ chưa nói đến bình quân 01 lao động (năng suất lao động của các nước trong khu vực năm 2005: Indonesia 2.650 USD, Philippines 2.689 USD, Thái Lan 2.721 USD, CHND Trung Hoa 2.869 USD, Malaysia 12.571 USD, Hàn Quốc 33.327 USD, Singapore 48.162 USD, Brunei 51.500 USD, Nhật bản 70.237 USD)

Bên cạnh đó chất lượng lao động biểu hiện trước hết qua tỷ lệ lao động đã qua đào tạo còn thấp, hiện mới đạt trên 25%. Đó là chưa nói trong tỷ lệ trên còn có không ít người mới chỉ qua trường lớp ngắn hạn. Ngay cả đối với số đã qua đào tạo thì cơ cấu cũng còn nhiều điểm chưa hợp lý. Tỷ số người tốt nghiệp các cấp đào tạo theo chuẩn mực thế giới là 1 cao đẳng, đại học trên 4 trung cấp chuyên nghiệp và trên 10 đào tạo nghề, thì ở nước ta tỷ số tương ứng là 1/0.98/3.03 gây ra tình trạng “thiếu thợ nhiều hơn thiếu thầy”. Đó là chưa kể trình độ đào tạo cũng còn lắm vấn đề: lý thuyết nhiều hơn tay nghề, trung cấp chuyên nghiệp thì nửa thầy, nửa thợ. Ngoài ra tình trạng mua bán bằng cấp diễn ra còn khá phổ biến và nghiêm trọng.

Do vậy đánh giá chất lượng lao động chung của nước ta hay ở Bình Dương nói riêng còn rất hạn chế, hiện tại tất cả các doanh nghiệp thuộc ngành chế biến đồ gỗ phải tự đào tạo tay nghề cho công nhân mình, các kỹ sư thuộc ngành chế biến đồ gỗ rất hiếm, khả năng ứng dụng thực tế rất hạn chế, bên cạnh đó các trường đào tạo nghề cho công nhân kỹ thuật thuộc ngành chế biến gỗ rất ít. Ngoài ra quá trình luân chuyển lao động liên tục giữa các ngành nghề, giữa các doanh nghiệp tạo không ít khó khăn khi các doanh nghiệp đã tốn rất nhiều chi phí ra để đào tạo rồi lại phải tuyển mới rồi lại đào tạo.

+ *Về chi phí sản xuất chung*

Tài sản cố định hạn chế ở chỗ vẫn còn chưa theo kịp tốc độ hiện đại hóa về máy móc thiết bị so với các nước trong cùng ngành trong khu vực, do vậy sản phẩm làm ra kém cạnh tranh hơn bởi mẫu mã không đẹp, năng suất máy móc thiết bị

không cao dẫn đến không thể sản xuất hàng loạt nhanh, nhiều và đẹp như những nước khác có đầu tư công nghệ mới. Bên cạnh có các doanh nghiệp không có sự liên kết dẫn đến máy móc thiết bị đa phần là không sử dụng hết công suất thừa ở doanh nghiệp này nhưng doanh nghiệp khác lại đổ vốn ra đi nhập công nghệ tương tự về nhưng chỉ lại sử dụng một phần công suất thiết kế do vậy chi phí khấu hao tài sản cố định tăng ảnh hưởng đến giá thành chung của sản phẩm.

Chi phí điện cũng ảnh hưởng khá nhiều đến chi phí sản xuất chung do nguồn điện cung cấp cho các doanh nghiệp sản xuất không đủ, trung bình 01 tuần phải chịu mất điện 01 ngày, đa phần các doanh nghiệp sử dụng máy phát điện nhưng do giá xăng dầu ngày càng tăng nên làm gia tăng thêm khá nhiều chi phí cho doanh nghiệp

*** Nguyên nhân**

+ *Về nguyên liệu*

Thứ nhất tự mỗi doanh nghiệp không đủ vốn để nhập khẩu những lô gỗ lớn giá rẻ hơn. Các doanh nghiệp căn cứ vào nhu cầu, kế hoạch sản xuất và vốn của mình tiến hành nhập khẩu từng lô gỗ nhỏ từ vài trăm m³ đến vài ngàn m³ vừa tốn chi phí nhập khẩu, vận chuyển, kiểm lâm, vừa không được hưởng giá ưu đãi khi mua hàng với số lượng lớn. Thậm chí khi gỗ khan hiếm lại không tìm được nguồn hàng phải chấp nhận mua lại từ những doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ khác với giá rất đắt. Điển hình về tình hình nhập gỗ cao su trong những năm gần đây do ngành công nghiệp sản xuất ô tô ở Trung Quốc và Thái Lan tăng nhanh khiến giá cao su tự nhiên tăng nhanh cao đến mức kỷ lục, điều này khiến cho hoạt động khai thác gỗ cao su bị giảm lợi nhuận nghiêm trọng, thậm chí có thể còn không đem lại lợi nhuận cho các nhà khai thác. Do đó nguồn cung cấp gỗ cao su vốn đã cạn hẹp nay còn thiếu hụt nghiêm trọng hơn. Ngoài ra các nhà cung cấp gỗ cao su hiện nay chỉ muốn bán gỗ cho các nhà sản xuất có uy tín, đặc biệt là những nhà sản xuất có khả năng trả trước.

Thứ hai là không thể chủ động được nguồn nguyên liệu, cũng xuất phát từ nguồn vốn quá cạn hẹp các doanh nghiệp không có khả năng dự trữ gỗ sẵn trong

kho, đa số các doanh nghiệp ký hợp đồng xong mới bắt đầu xoay sang tìm kiếm nguyên liệu và lên kế hoạch sản xuất, rất hiếm doanh nghiệp có nguồn nguyên liệu gỗ dự trữ sẵn trong kho do vậy nếu sau khi ký hợp đồng mà không tìm ra nguồn gỗ, hoặc giá gỗ tăng quá nhanh doanh nghiệp dễ dàng rơi vào tình trạng bế hợp đồng.

Thứ ba là các doanh nghiệp không có sự hợp tác với nhau để tạo sức mạnh về vốn; nếu như một doanh nghiệp không thể nhập khẩu những lô gỗ lớn, giá rẻ hơn thì nhiều doanh nghiệp hợp lại có thể thực hiện được.

Thứ tư ý tưởng mua rừng ở nước ngoài để khai thác hiện đang gặp nhiều khó khăn bởi cơ chế trong và ngoài nước.

Thứ năm nếu như có sự hỗ trợ của nhà nước đầu tư ký hợp đồng nhập khẩu những lô nguyên liệu gỗ lớn, dài hạn với các nước khác về bán lại cho các doanh nghiệp trong nước sẽ tránh được tình trạng khan hiếm nguyên liệu và ổn định giá, tiết kiệm chi phí nhập khẩu. Ta thấy điển hình như chính phủ Thái Lan trước nhu cầu gỗ ngày càng tăng và khan hiếm khiến cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ trong nước gặp nhiều khó khăn đã ký hợp đồng nhập khẩu gỗ hàng tỷ Bath với Myanmar để hỗ trợ cho ngành sản xuất đồ gỗ Thái Lan.

+ Về lao động

Đối với chiến lược đầu tư cho nguồn lao động thì hầu như các doanh nghiệp chưa nghĩ tới, chưa có sự hợp tác giáo dục tay nghề cho công nhân giữa các trường đào tạo và giữa các doanh nghiệp, quá trình đào tạo tự phát tại mỗi doanh nghiệp chỉ làm cho tổng chi phí đào tạo chung của ngành tăng lên, làm mất khả năng cạnh tranh so với các nước. Nguyên nhân chủ yếu là:

Thứ nhất các doanh nghiệp còn bị hạn chế bởi nguồn vốn hoạt động kinh doanh, vốn chỉ tập trung chủ yếu giải quyết cho việc thực hiện hợp đồng, không có nguồn vốn đầu tư nhiều cho đào tạo và huấn luyện một cách có hệ thống theo trường lớp.

Thứ hai các doanh nghiệp chưa có cách nhìn lâu dài về nuôi dưỡng nguồn nhân lực

Thứ ba hệ thống giáo dục đào tạo, dạy nghề nước ta chưa liên kết được với thực tế nhu cầu công việc ở các doanh nghiệp. Hầu hết các công nhân kỹ thuật ngành gỗ ra trường tay nghề rất yếu, chưa thể sử dụng ngay được.

+Về chi phí sản xuất chung

Khi gia nhập WTO quá trình đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm được xem như vấn đề sống còn của doanh nghiệp, chúng ta biết rằng khi ở trên một thương trường bình đẳng, không còn sự bảo trợ của bất cứ nguồn lực nào, các doanh nghiệp hay bất kỳ sản phẩm nào muốn tồn tại phải tự thân mình tạo ra được sản phẩm tốt nhất, đẹp nhất, giá cả cạnh tranh nhất, do vậy phải chú ý rất nhiều đến khâu đầu tư đổi mới công nghệ. Hạn chế của các doanh nghiệp là dù cho có tầm nhìn chiến lược đúng về đầu tư đổi mới công nghệ, về xu hướng phát triển lâu dài của ngành nghề nhưng nội lực về vốn còn quá cạn hẹp nên không thể thay đổi công nghệ phù hợp và theo sát với các doanh nghiệp ngành gỗ ở các nước khác. Bên cạnh đó cũng có doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ nhưng không nắm được thông tin nên khi nhập công nghệ về lại bị lạc hậu.

Trong các năm gần đây đã có rất nhiều yếu tố tác động ảnh hưởng đến sự phát triển của nền kinh tế như: giá vàng trong và ngoài nước biến động mạnh, tác động nhất định đến một bộ phận dân cư, cũng như chi tiêu tiết kiệm đầu tư của họ. Giá dầu thô, cùng với nó là giá xăng dầu trong 06 tháng đầu năm 2006 liên tục được điều chỉnh tăng tăng cao lên tới 5.25%, cao nhất trong vòng 05 năm kể từ tháng 01/2001. Theo đó lãi suất trên thị trường thế giới tăng cao trong 06 tháng đầu năm 2006. đồng đôla Mỹ có xu hướng mất giá so với đồng Euro và một số đồng tiền chủ chốt khác. đồng nhân dân tệ của Trung Quốc cũng tăng giá. Tất cả những yếu tố này làm ảnh hưởng rất lớn đến sự gia tăng chi phí sản xuất chung của doanh nghiệp.

2.2.2.4 Lợi thế cạnh tranh qua các tỷ số tài chính của một số doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tại tỉnh Bình Dương

Qua quá trình phân tích trên có rất nhiều nguyên nhân tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, để tìm hiểu rõ hơn qua phân tích một số chỉ tiêu tài chính của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ điển hình trên địa bàn tỉnh Bình Dương.

BẢNG 2.9 CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU CỦA MỘT SỐ CÔNG TY GỖ TẠI BÌNH DƯƠNG

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	GỖ THUẬN AN			GỖ TRƯỜNG THÀNH			GỖ X-WOOD			LD GỖ GFS		
		2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán													
Tỷ số thanh toán hiện hành	Lần	2.49	2.30	3.18	0.95	0.95	1.10	0.95	1.15	1.10	1.74	0.81	0.92
Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0.17	0.22	1.11	0.35	0.32	0.24	0.21	0.23	0.13	0.58	0.32	0.35
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động													
Vòng quay các khoản phải thu	Lần	13.07	11.63	24.48	4.13	4.35	10.14	17.04	32.92	49.88	4.77	5.08	8.35
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	2.93	5.23	9.08	1.53	1.88	1.40	1.00	3.65	2.60	2.15	2.42	3.45
Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	Lần	3.44	5.51	6.91	8.03	9.69	16.79	0.54	2.93	3.40	2.18	1.80	5.82
Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản	Lần	1.28	1.88	1.15	0.85	1.07	0.98	0.32	1.46	1.37	0.86	0.81	1.55
Hiệu suất sử dụng vốn cổ phần	Lần	2.52	4.24	2.16	4.83	6.76	5.41	0.46	2.43	2.68	1.12	2.65	7.68
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn													
Tỷ số nợ trên tài sản	%	39.08	43.42	30.67	94.75	93.04	81.62	51.09	48.01	56.41	34.60	90.90	89.51
Tỷ số nợ trên vốn cổ phần	%	77.14	97.84	57.90	536.44	586.68	539.58	74.32	79.65	110.36	44.71	298.14	442.38
Tỷ số tổng tài sản trên vốn cổ phần	%	197.41	225.34	188.80	566.18	630.57	661.08	145.46	165.91	195.64	129.23	328.00	494.21
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời													
Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu	%	6.89	6.22	7.78	2.52	3.00	4.92	-2.15	6.22	-0.36	-13.88	-20.65	2.86
Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản	%	9.15	11.79	8.58	3.58	10.17	4.82	-0.68	9.11	-0.50	-11.98	-16.66	4.44

Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần	%	18.11	26.56	16.47	12.18	20.29	31.89	-1.00	15.11	-0.97	-15.49	-54.65	21.96
-----------------------------------	---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	-------

Nguồn: Bản cáo bạch của Công ty Cổ phần Chế Biến Gỗ Thuận An, Công ty Cổ Phần Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành

Báo cáo tài chính của các công ty và điều tra của tác giả

Theo số liệu phân tích ở bảng 2.9 ta thấy rằng khả năng thanh toán của các doanh nghiệp biểu hiện qua tỷ số thanh toán hiện hành của công ty gỗ Thuận An khá cao, tài sản lưu động hơn gấp 2 lần so với số nợ ngắn hạn và tỷ số này tăng liên tục qua các năm cho thấy tình hình tài chính của công ty ngày càng tốt hơn, so với các công ty cùng ngành như công ty gỗ Trường Thành, X-Wood, GFS cao hơn rất nhiều, các công ty này khi xem xét tỷ số thanh toán nhanh có những biểu hiện xấu về nguy cơ mất khả năng thanh toán vào các năm 2004, 2005, đến 2006 tình hình khả quan hơn vì tỷ số này lớn hơn 1.

Tuy nhiên nếu xét về chỉ tiêu thanh toán nhanh đối với tất cả các công ty thì tỷ số này giảm rất nhiều so với tỷ số thanh toán hiện hành do dự trữ hàng tồn kho cao. Qua điều tra thì đa số các công ty dự trữ nguyên liệu là gỗ (tròn, thanh, ván ép) dự trữ nguyên liệu đối với ngành gỗ là rất tốt vì chỉ có những công ty có khả năng tài chính mạnh và có chiến lược phát triển sản xuất lâu dài mới dự trữ lượng nguyên liệu tồn kho nhiều nhưng cũng cần phải đảm bảo được khả năng thanh toán nhanh, tránh tình trạng mất khả năng thanh toán dẫn đến trì trệ trong sản xuất phát sinh. Xét về chỉ tiêu này đối với công ty gỗ Thuận An qua các năm tăng từ 0.17, 0.22 đến 1.11 cho thấy có những chuyển biến tích cực về mặt tài chính qua các năm, năm 2004, 2005 tỷ số này khá thấp (dưới 1) nguyên nhân do công ty trữ lượng hàng tồn kho quá nhiều trong đó có những hàng tồn kho kém hiệu quả như các loại gỗ không còn nằm trong kế hoạch sản xuất của công ty, các nguyên phụ liệu không còn sử dụng nữa cần thành lý.v.v.. đến năm 2006 công ty tiến hành thanh lý toàn bộ những nguyên liệu đó, giải phóng hàng tồn kho tăng thêm nguồn vốn lưu động cho công ty, kết quả là tỷ số này tăng lên được 1.11. So sánh với các công ty cùng ngành thì kết quả này khá cao biểu hiện khả năng về thanh toán mạnh hơn các công ty khác, điều này làm cho công ty gỗ Thuận An có nhiều lợi thế hơn các công ty khác do khả năng thanh toán mạnh nên không bị trì trệ trong sản xuất bởi các nguyên nhân mà các công ty còn lại gặp phải như thiếu vốn nên không thể cung cấp đủ nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất, thiếu vốn không đủ tiền trả lương cho công nhân dẫn đến đình công...và cũng chính những nguyên nhân này làm cho giá thành sản xuất của

các công ty yếu kém về mặt tài chính tăng lên cho phải trả giá cao hơn nếu chấp nhận mua nguyên liệu theo phương thức trả chậm, mặt khác do giá nguyên liệu gỗ tăng liên tục các công ty không có nguồn gỗ dự trữ lớn đến lúc thiếu gỗ mua mới phải chấp nhận giá thành đội lên rất nhiều, và qua thực tế nhiều công ty phải chấp nhận sản xuất hòa vốn, có khi lỗ để đảm bảo hợp đồng uy tín với khách hàng.

Và khi xuất hiện sự yếu kém về khả năng thanh toán sẽ dẫn đến tình hình hoạt động của công ty cũng sẽ kém hiệu quả hơn biểu hiện qua các chỉ tiêu về năng lực hoạt động của các công ty. So sánh các tỷ số về vòng quay hàng tồn kho, hiệu suất sử dụng tài sản cố định, hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản, hiệu suất sử dụng vốn giữa các công ty ta thấy rằng đối với công ty gỗ Thuận An các tỷ số này tăng liên tục qua các năm và đều cao hơn so với các công ty còn lại chứng tỏ hiệu quả hoạt động của công ty chịu chi phối bởi năng lực tài chính rất lớn. Xét riêng công ty gỗ Trường Thành có chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản cố định cao nhất so với các công ty khác nguyên nhân do công ty đầu tư máy móc thiết bị vừa đủ và tận dụng hết công suất hoạt động của nó, tuy nhiên chỉ một yếu tố này không làm nên hiệu quả hoạt động chung của công ty Trường Thành cao hơn so với công ty gỗ Thuận An được bởi vòng quay hàng tồn kho của công ty gỗ Thuận An rất lớn từ bình quân 3 vòng trên năm tăng lên 9 vòng trên năm, sở dĩ công ty gỗ Thuận An có thể rút ngắn số ngày trên 01 vòng quay do công ty chuyển dần từ nhập nguyên liệu gỗ tròn về cửa xẻ, mang xử lý hấp sấy...mất rất nhiều thời gian đồng thời chi phí vận chuyển gỗ tròn về rất cao và cần phải tốn kho bãi nhiều cho nên công ty cho nhập gỗ xẻ, gỗ thanh đã được cửa xẻ, xử lý theo yêu cầu, chỉ cần qua sơ chế, ra phôi tinh chế, lắp ráp là ra thành phẩm. Để làm được điều này đòi hỏi công ty phải có vốn mạnh vì giá nhập gỗ xẻ, gỗ thanh đắt hơn so với nhập gỗ tròn, công ty gỗ Thuận An tính theo chiến lược chấp nhận lãi trên một lô hàng sản xuất ra có thể thấp nhưng thực hiện được nhiều lô, vòng quay nhanh nên về tổng thể làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hơn so với công ty khác.

Qua phân tích trên ta thấy được ảnh hưởng của vốn và cách vận dụng nguồn vốn hợp lý đến hiệu quả hoạt động của công ty như thế nào. Bây giờ chúng ta hãy

tìm hiểu về cơ cấu vốn của từng công ty để làm sáng tỏ thêm kết quả phân tích trên. Công ty gỗ Thuận An có tỷ số nợ trên tài sản cao nhất là 43.42% (năm 2005), thấp nhất là 30.67% (năm 2006) và tỷ số này thấp hơn rất nhiều so với các công ty còn lại điều này chứng minh tiềm lực về vốn tự có của công ty rất lớn, tỷ số nợ trên tài sản thấp cho thấy rào cản về nợ hay mất khả năng thanh toán của công ty không có hay rất ít do vậy tạo nên lợi thế cạnh tranh cho công ty hơn những công ty khác. Riêng công ty gỗ Trường Thành phát triển trên nền tảng vốn vay khá lớn, các tỷ số về nợ trên vốn cổ phần và tổng tài sản trên vốn cổ phần rất lớn, gấp 5 đến 6 lần vốn cổ phần, nếu như vận dụng nguồn vốn vay hiệu quả vẫn có thể mang lại kết quả tốt, xét về năng lực hoạt động của công ty Trường Thành khá hơn nhiều so với công ty X-Wood và GFS nhưng kết quả sau cùng vẫn thấp hơn so với công ty gỗ Thuận An nguyên nhân do chi phí trả lãi vay khá cao dẫn đến hiệu quả hoạt động sau cùng thấp.

Kết quả sau cùng là xét các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi, ta thấy rằng các tỷ số về lợi nhuận trên doanh thu, trên vốn cổ phần và tổng tài sản của công ty gỗ Thuận An cao nhất so với các doanh nghiệp còn lại, kể đến là công ty Trường Thành, và tại sao công ty X-Wood và công ty GFS lại rơi vào tình trạng lỗ trong năm 2004 và 2005, qua số liệu phân tích ta thấy rằng hai công ty này các năm qua bị mất khả năng chi trả thông qua tỷ số thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh, điều này chứng tỏ nguồn lực vốn quá nghèo nàn kéo theo là sự vận dụng đồng vốn không hiệu quả, các chỉ tiêu về năng lực hoạt động thấp nguyên nhân là hai công ty này ở giai đoạn đầu mới thành lập công ty, nguồn vốn đầu tư cho xây dựng, mua mới máy móc thiết bị, nhà máy lớn, công suất thiết kế cao nhưng chưa khai thác hết công suất hoạt động do chưa có nhiều khách hàng và không đủ vốn để hoạt động (để đầu tư cho dự trữ nguyên liệu vật tư thiết bị phục vụ sản xuất..) cho nên dẫn đến hiệu quả hoạt động thấp, sản phẩm làm ra giá thành cao. Tuy nhiên cho đến năm 2006 công ty GFS nâng được các tỷ số hoạt động tăng lên nguyên nhân là công ty vận dụng được nguồn vốn vay khá lớn từ ngân hàng, cải thiện tình hình tài chính, gia tăng vòng quay hàng tồn kho từ bình quân 4.77 vòng năm 2004 lên 8.35 vòng

năm 2006 và tăng hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Kết quả công ty đạt được mức lợi nhuận trên vốn là 21.96%. Điều này minh chứng được rằng khả năng tài chính tạo ra lợi thế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp. Ở đây một lần nữa muốn nhấn mạnh hơn về năng lực tài chính của mỗi công ty tạo nên sản phẩm lợi thế hơn giá rẻ hơn, đẹp hơn, tiêu thụ được nhiều hơn, và ý nghĩa của năng lực tài chính ở đây muốn nói là sức mạnh về vốn và cách sử dụng nguồn vốn sao cho có hiệu quả.

2.3 Các cơ chế và chính sách của nhà nước

2.3.1 Về cơ chế:

Khi nói về cơ chế quản lý của nhà nước đối với các doanh nghiệp thì phát sinh rất nhiều vấn đề như thủ tục hành chính quá rườm rà dẫn đến tốn kém chi phí và mất nhiều thời gian cho doanh nghiệp, đây cũng là một trong những nhân tố làm giảm sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp. Theo quy định của cơ quan thuế từ lúc tiếp nhận hồ sơ hoàn thuế giá trị gia tăng đến lúc xác minh, kiểm tra và hoàn lại thuế cho doanh nghiệp là trong vòng 30 ngày nhưng thực tế rất khó thực hiện, doanh nghiệp nào muốn hoàn thuế sớm phải chịu tốn một ít chi phí. Đối với việc kiểm tra hàng hóa xuất nhập khẩu cũng gặp không ít trở ngại trong khâu kiểm hóa, mỗi khâu các doanh nghiệp lại phải tiêu tốn một ít nhưng lại không được tính vào chi phí hợp lệ hợp lý của mình, đây là một trong những vấn đề làm hạn chế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, làm gia tăng chi phí sản xuất.

Trong những năm gần đây nhà nước có chủ trương xây dựng cơ chế một cửa, một dấu nhằm giảm bớt cơ chế hành chính quá rườm rà cho doanh nghiệp đã phần nào làm cho doanh nghiệp cảm thấy thoải mái hơn, thuận tiện hơn khi giải quyết các thủ tục hành chính phục vụ cho sản xuất kinh doanh của mình.

2.3.2 Về chính sách:

Để hỗ trợ cho ngành công nghiệp chế biến đồ gỗ phát triển Chính phủ đã ban hành rất nhiều văn bản pháp quy liên quan tới sản xuất, xuất khẩu đồ gỗ, các văn bản phát triển vùng nguyên liệu gỗ, giao đất trồng rừng, khai thác và chế biến gỗ, tín dụng...trên các lĩnh vực Hải Quan, Thuế, Lâm nghiệp...Tùy theo từng trường

hợp cụ thể, các doanh nghiệp có thể tham khảo thêm nội dung đầy đủ của các văn bản tương ứng và nên cập nhật thường xuyên. Tuy nhiên các chính sách đề ra cho các doanh nghiệp vẫn còn nhiều bất cập

Trước hết là các chính sách về thuế và ưu đãi thuế thay đổi thường xuyên làm hạn chế sự đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài. Cụ thể là ban hành nghị định 164- quy định thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đối với các dự án mới đầu tư vào Việt Nam kể từ 01-01-2004 là 20% (trước đây là 10%) được áp dụng trong 15 năm, sau thời gian này sẽ tăng lên 28%. Quy định này ra đời làm cho các nhà đầu tư nước ngoài không tin tưởng vào chính sách thuế của Việt Nam vì thay đổi quá nhanh chóng và luôn theo chiều hướng bất lợi cho nhà đầu tư. Bên cạnh đó cách tính thu nhập chịu thuế chưa thống nhất, rõ ràng và các doanh nghiệp bị khống chế rất nhiều chi phí như tiếp thị, quảng cáo, khuyến mãi ở mức 10%, mà thật sự ra các doanh nghiệp phải tốn rất nhiều chi phí để xây dựng thương hiệu, quảng cáo bán hàng nhưng lại không được chấp nhận. Một khó khăn khác nữa mà các doanh nghiệp hiện đang gặp phải là hệ thống kế toán Việt Nam khá phức tạp và không theo chuẩn quốc tế gây không ít khó khăn cho các nhà đầu tư nước ngoài trong việc lập xem và hiểu cho đúng vì văn bản hướng dẫn cứ liên tục thay đổi.

Hệ thống pháp lý chưa thật sự phát huy được hiệu quả trong đó Luật Quyền Sở Hữu Trí Tuệ đã ban hành nhưng chưa phát huy hết tác dụng của nó bởi việc tuân thủ luật và vi phạm luật chưa được xử lý nghiêm minh, người dân đa số theo quan điểm làm liều để kiếm lợi, nếu vi phạm bị xử lý phạt tiền thì cũng không đáng là bao so với số lợi mà họ thu được, nguyên nhân chủ yếu là sự quản lý yếu kém của những người có quyền thực thi pháp luật, không nghiêm minh và những nhiễu gây thiệt hại cho những người làm ăn chân chính. Vấn đề này gây ảnh hưởng rất lớn đối với các phát minh sáng chế, ít có doanh nghiệp chịu khó nghiên cứu chế tạo những mẫu mã mới mang nét độc đáo riêng để rồi sau cũng không thể bảo vệ được thành quả của mình do bị sao chép, đối tác nước ngoài muốn đầu tư hợp tác, triển khai

những dự án, ý tưởng phát triển nhưng lại e dè vì không tin tưởng vào pháp luật Việt Nam, có nhưng không nghiêm minh.

Các quy định về đóng búa kiểm lâm gây không ít khó khăn và tốn kém cho các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ. Chúng ta thử hình dung khi nhập một lô gỗ tròn về tới cảng sau khi được cơ quan hải quan kiểm tra hoàn tất thủ tục nhập khẩu, khâu kế tiếp là phải mời cơ quan kiểm lâm đến kiểm tra đóng búa trên từng khúc gỗ để xác nhận gỗ nhập có nguồn gốc, thủ tục đóng búa này rất tốn thời gian và công sức nên gây trở ngại cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào muốn hoàn tất thủ tục sớm phải chịu trả chi phí trà nước riêng cho các nhân viên kiểm lâm, vô hình dung làm tăng thêm chi phí không tên cho doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG II

Qua phân tích thực trạng ngành sản xuất đồ gỗ xuất khẩu tỉnh Bình Dương ta thấy rằng mặc dù mặt hàng đồ gỗ tại Bình dương ngày càng chiếm lĩnh được những thị trường trọng điểm trên thế giới, thị phần ngày càng tăng, nhưng thực tế ta thấy các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu sản phẩm gỗ còn rất nhiều hạn chế ảnh hưởng đến lợi thế cạnh tranh sau khi gia nhập WTO như sau:

Về năng lực từng doanh nghiệp còn yếu, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, việc tổ chức liên kết hợp tác sản xuất giữa các doanh nghiệp chưa được triển khai để tiến tới hình thành sản xuất theo chuỗi, đảm bảo mỗi nghiệp là một “mắt xích” quan trọng trong một dây chuyền sản xuất thành phẩm hoàn chỉnh. Mô hình sản xuất riêng lẻ, không chuyên hoá sẽ không còn phù hợp sau khi gia nhập WTO.

Về cơ cấu sản phẩm, thiết kế mẫu mã lại kém cạnh tranh ở chỗ họ thường làm theo mẫu hàng đặt sẵn của người mua, hiếm có mẫu sáng tạo của riêng mình. Về chất lượng sản phẩm so với các nước phát triển thì vẫn còn khoảng cách khá lớn. Ngoài ra đa số sản phẩm đều không có thương hiệu của doanh nghiệp sản xuất, phải bán qua trung gian.

Công nghệ sản xuất chậm được đổi mới ảnh hưởng rất lớn đến năng suất, chất lượng sản phẩm, khó tạo ra được sản phẩm khác biệt tinh xảo và giá thành cạnh tranh.

Về nguồn nguyên liệu không chủ động được phải nhập khẩu với khối lượng lớn do vậy không thể khống chế được giá thành sản phẩm, lúc nào chi phí sản xuất cũng gia 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.

Đặc biệt là tình trạng thiếu trầm trọng nguồn nhân lực có tay nghề, kỹ thuật cao, lúc nào các doanh nghiệp cũng lo âu bị bẻ đơn hàng vì nhân công tay nghề biến động khá lớn, không đào tạo kịp để đáp ứng nhu cầu sản xuất ngày càng tăng.

Bên cạnh đó yếu tố chiếm phần quan trọng nhất là do 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 dạng đầu tư đổi mới công nghệ, không thể đầu tư xây dựng thương hiệu, lập kênh phân phối sản phẩm .v.v... còn rất nhiều những yếu tố ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của các doanh nghiệp nhưng do khả năng về tài chính yếu kém làm hạn chế rất nhiều đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Muốn tồn tại và phát triển các doanh nghiệp ngành đồ gỗ và chính quyền phải thấy được những vấn đề yếu kém, những lợi thế hiện có để đề ra những giải pháp, bước đi cho phù hợp. Sau khi phân tích xác định lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ tỉnh Bình Dương tôi xin đưa ra một số giải pháp để phát triển ngành dựa trên xu hướng phát triển kinh tế chung của tỉnh Bình Dương và của ngành đồ gỗ cả nước trong chương 03 tiếp theo sau.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH ĐỒ GỖ XUẤT KHẨU TỈNH BÌNH DƯƠNG SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO

3.1 Phương hướng phát triển ngành chế biến đồ gỗ tỉnh Bình Dương

3.1.1 Phương hướng phát triển kinh tế của tỉnh Bình Dương:

Năm 2007 là năm đầu tiên nước ta gia nhập Tổ chức Thương Mại Thế Giới (WTO), sẽ là năm chúng ta gặp phải rất nhiều thuận lợi nhưng khó khăn cũng không kém. Căn cứ vào các nhiệm vụ và giải pháp lớn phát triển kinh tế xã hội năm 2007 mà chính phủ đã báo cáo tại kỳ họp thứ 10 quốc Hội khóa XI và tình hình thực tế của tỉnh, Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Dương đề ra các mục tiêu, nhiệm vụ năm 2007 như sau:

- _ Tổng sản phẩm trong tỉnh (GDP) tăng 15% so với năm 2006.
- _ Cơ cấu kinh tế trong tỉnh trong GDP: công nghiệp chiếm 64,5%, dịch vụ chiếm 29,5% và nông nghiệp chiếm 6%.
- _ Giá trị sản xuất công nghiệp tăng 29-30% so với năm 2006.
- _ Giá trị sản xuất nông lâm nghiệp tăng 5.5-6% so với năm 2006
- _ Giá trị dịch vụ tăng 20-21% so với năm 2006
- _ Kim ngạch xuất khẩu tăng lên 30% so với năm 2006.
- _ Thu hút đầu tư nước ngoài đạt từ 900 triệu đôla Mỹ trở lên.
- _ Số lao động được giải quyết việc làm : 35.000-40.000 người

Để đạt được mục tiêu trên Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Dương đưa ra các giải pháp phát triển kinh tế khi gia nhập WTO như sau:

3.1.1.1 Về công nghiệp

Tập trung kêu gọi đầu tư phát triển công nghiệp trên cơ sở có chọn lọc về ngành nghề và về địa bàn một cách hợp lý, phát triển công nghiệp gắn với phát triển đô thị, dịch vụ và bảo vệ môi trường và phải đảm bảo theo các quy hoạch đã được

phê duyệt. Chú trọng xây dựng hoàn chỉnh hạ tầng. Tiếp tục đầu tư hoàn thiện các hạng mục kết cấu hạ tầng quan trọng về giao thông, trạm điện, cấp nước, viễn thông... đảm bảo các điều kiện để các dự án dịch vụ khu công nghiệp được triển khai nhanh, đúng tiến độ đã cam kết, thu hút mạnh các dự án vào đầu tư sản xuất kinh doanh.

3.1.1.2 Về thương mại- dịch vụ

Tập trung xây dựng các giải pháp tích cực nhằm tạo ngành thương mại- dịch vụ phát triển nhanh cả về số lượng và chất lượng theo hướng hiện đại, văn minh, hội nhập quốc tế và từng bước vươn lên trở thành ngành kinh tế quan trọng của tỉnh.

Đẩy mạnh hoạt động liên kết để phát triển hệ thống phân phối hàng hoá như vận tải, kho hàng, tài chính, bảo hiểm; phát triển hệ thống thương mại điện tử, thanh toán thẻ tín dụng... đáp ứng yêu cầu đầu tư và sản xuất. Phát triển mạng lưới vận tải công cộng, vận tải chuyên dùng... đáp ứng với nâng cao chất lượng phục vụ, an toàn và giảm chi phí vận tải, phát triển thêm các tuyến xe buýt theo phương thức đấu giá tuyến, hạn chế bù lỗ ngân sách. Tiếp tục phát triển mạng lưới bưu chính viễn thông rộng khắp trên địa bàn theo hướng tiên tiến, hiện đại, có khả năng cung cấp dịch vụ đa dạng đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Đẩy mạnh các hoạt động xuất nhập khẩu và quan hệ kinh tế đối ngoại, mở rộng thị trường tăng nhanh nguồn hàng xuất khẩu, nhất là các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh, các nhóm hàng xuất khẩu mũi nhọn. Tiếp tục mở rộng và xâm nhập vào các thị trường xuất nhập có nhiều lợi thế cạnh tranh, các thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu, Trung Quốc, Nhật Bản... Ngoài các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu như dệt may, giày dép thì tỉnh cần hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu các sản phẩm như: cơ khí, thực phẩm chế biến, sản phẩm gỗ, thủ công mỹ nghệ...

Chú trọng công tác xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp tham dự các hội thảo, hội chợ triển lãm nhằm quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm.

3.1.1.3 Về nông nghiệp và nông thôn

Ổn định diện tích đất lâm nghiệp có rừng. Thực hiện có hiệu quả công tác quản lý, bảo vệ chăm sóc và phát triển rừng theo các chương trình trồng rừng của

chính phủ. Đặc biệt là trồng rừng sản xuất phục vụ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ đang phát triển ngày càng nhanh trên địa bàn tỉnh và cả nước

3.1.1.4 Về tài chính - tín dụng

Đa dạng hóa và phát triển các loại hình dịch vụ tài chính, tín dụng và kinh doanh tiền tệ, thúc đẩy phát triển thị trường vốn liên thông các ngân hàng, tạo nguồn vốn đáp ứng cho nhu cầu phát triển của địa phương. Đầu tư phát triển chứng khoán trên địa bàn.

3.1.1.5 Về văn hoá- xã hội

Mở rộng quy mô và nâng cấp các trường trung học chuyên nghiệp, trường dạy nghề; phát triển nhanh các loại hình dạy nghề và đào tạo công nhân kỹ thuật, tăng tỷ trọng của loại hình này trong chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh. Đặc biệt quan tâm công tác đào tạo nghề và giải quyết việc làm cho lao động nông thôn và lao động trong vùng quy hoạch xây dựng các dự án kinh tế - văn hóa- xã hội.

Ngoài ra tiếp tục thực hiện cải thiện môi trường thu hút vốn đầu tư trong nước và ngoài nước. Đáp ứng tốt các dịch vụ cần thiết cho các nhà đầu tư như: điện, nước, thông tin liên lạc, giao thông, chăm sóc y tế, giáo dục... hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới thiết bị, cải thiện công nghệ nhằm tạo điều kiện hạ giá thành và tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm. Chủ động chuẩn bị điều kiện để hội nhập kinh tế quốc tế, thích ứng kịp thời với các quy định của WTO.

Tổ chức đánh giá công tác đổi mới sắp xếp, phát triển doanh nghiệp nhà nước. Xây dựng đào tạo nâng cao trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp, nhất là trình độ, kiến thức về pháp luật hội nhập kinh tế quốc tế.

Bổ sung, hoàn chỉnh chính sách thu hút nguồn nhân lực phù hợp tình hình mới, có chế độ bồi dưỡng, đào tạo lại cán bộ để nâng cao trình độ và năng lực cán bộ ngang tầm với nhiệm vụ trong giai đoạn hiện nay. Chú trọng công tác đào tạo nghề, giải quyết việc làm cho người lao động.

3.1.2 Phương hướng phát triển ngành chế biến đồ gỗ tỉnh Bình Dương

Là năm đầu tiên gia nhập WTO các doanh nghiệp sẽ phải đối đầu với những cơ hội mới những thách thức mới, sự cọ sát trên thị trường sẽ càng khốc liệt hơn, do đó các ngành nghề, các doanh nghiệp phải xây dựng phương hướng phát triển phù hợp để tồn tại và phát triển.

Căn cứ vào định hướng phát triển kinh tế chung, và các giải pháp phát triển kinh tế của tỉnh Bình Dương năm 2007 phương hướng phát triển ngành chế biến đồ gỗ của tỉnh như sau:

3.1.2.1 Về thu hút đầu tư vào ngành

Huy động mạnh mẽ những năng lực còn tiềm ẩn, đẩy mạnh đầu tư và đầu tư có trọng điểm, kết hợp đầu tư mới và đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ, áp dụng những phương pháp quản lý tiên tiến, áp dụng mọi giải pháp cần thiết để tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm .

3.1.2.3 Về xây dựng và phát triển nguồn nguyên liệu

Phát triển ngành gỗ song song với chương trình phát triển trồng rừng, bảo vệ rừng theo các chương trình mục tiêu quốc gia và thế giới. Hiện tại sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Bình Dương đã và đang triển khai chương trình trồng 5 triệu ha rừng của Chính phủ mục tiêu kết thúc vào năm 2010. Ngoài ra đối với nguồn nguyên liệu gỗ cao su tại chỗ, sở có kế hoạch trồng thêm cao su, mở rộng diện tích trồng cây cao su do giá mủ tăng cao và sau quá trình lấy mủ (17 đến 25 năm) sẽ trở thành nguồn cung cấp nguyên liệu gỗ dồi dào.

3.2. Giải pháp nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển ngành đồ gỗ tỉnh Bình Dương

3.2.1 Về phát triển vốn cho doanh nghiệp

Vai trò về nguồn vốn rất quan trọng trong việc thực hiện bất kỳ kế hoạch nào của doanh nghiệp, tình trạng khan hiếm vốn đối với các doanh nghiệp hiện đang là vấn đề nan giải, do vậy khi gia nhập WTO để có thể cạnh tranh được với các sản phẩm đồ gỗ các nước, các doanh nghiệp đồ gỗ Bình Dương phải tạo được sức mạnh về vốn.

3.2.1.1 Về phía nhà nước

Cần ban hành các chính sách biện pháp ưu đãi và hỗ trợ về tài chính nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tự tích tụ vốn để đầu tư phát triển sản xuất và đổi mới công nghệ như cho phép doanh nghiệp được khấu hao nhanh tài sản cố định để tái đầu tư máy móc thiết bị, về phía các ngân hàng thương mại nhà nước cần có chính sách thu hút nguồn vốn để nâng cao tỷ trọng cho vay trung và dài hạn đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp. Ngoài những biện pháp tạo lập nguồn vốn trên nhà nước cần đẩy mạnh việc hình thành và phát triển thị trường vốn phù hợp với yêu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp huy động vốn như hoàn thiện hệ thống luật chứng khoán, các quy định có liên quan nhằm bảo vệ người tham gia đầu tư trên thị trường có như vậy mới hỗ trợ các doanh nghiệp tìm kiếm được nguồn vốn đầu tư dài hạn thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu.

Hiện tại các dự án trồng rừng phát triển nguồn nguyên liệu rất cần vốn nhưng không có ngân hàng nào dám cho vay dài hạn đến 20, 30 năm để trồng rừng, do vậy nhà nước cần có chính sách cho vay ưu đãi đối với các dự án trồng rừng cho các doanh nghiệp với lãi suất thấp, thời gian dài.

3.2.1.2 Về phía doanh nghiệp

** Tạo sự liên kết giữa các doanh nghiệp*

Để hình thành sức mạnh về tài chính, về quy mô năng lực sản xuất, người ta thường nói “ Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao” sao chúng ta lại không biết tận dụng bài học này như các doanh nghiệp ở Trung Quốc, Bởi sự cạnh tranh của thị trường quá khốc liệt nên các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã hợp nhau thành những nghiệp đoàn lớn, theo hướng này dần dần các doanh nghiệp nhỏ có thể biến mất tồn tại những nhà máy, tập đoàn lớn, chuyên hoá sản xuất và đây cũng là xu hướng phát triển chung của thời đại, do vậy các doanh nghiệp đồ gỗ cần xem xét đến khả năng liên kết để tồn tại và phát triển.

** Lành mạnh hoá các nguồn vốn còn ứ đọng*

Như thanh lý máy móc thiết bị cũ, các trang thiết bị vật tư, nguyên vật liệu không còn sử dụng hiệu quả nữa,

** Chiếm dụng vốn từ những nhà cung ứng, huy động khách hàng ứng trước tiền hàng*

Như mua nợ nguyên vật liệu, mua gói đầu sản phẩm ứng trước tiền hàng chỉ áp dụng được với những khách hàng truyền thống khách quen của doanh nghiệp, hoặc những hợp đồng lớn khách hàng mở LC ứng trước tiền hàng để hỗ trợ cho doanh nghiệp hoàn tất hợp đồng.

** Vay tiền từ các tổ chức tín dụng*

Hiện tại vay vốn với các ngân hàng cho phát triển sản xuất tương đối dễ dàng bởi chính sách thông thoáng của nhà nước, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại, tuy nhiên phương án này vẫn còn bị hạn chế bởi tài sản thế chấp khi vay vốn.

** Huy động nguồn vốn đầu tư từ các quỹ đầu tư*

Đây cũng là vấn đề khá xa lạ đối với các doanh nghiệp Việt Nam vì hầu hết các doanh nghiệp không muốn chia sẻ bất cứ ý tưởng, chiến lược kinh doanh phát triển của mình với bất cứ ai vì sự không tin tưởng do vậy rất khó có thể huy động được nguồn vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm. Hiện tại ở Việt Nam có các quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động như: Mekong Capital, Vina Capital, Beta Fund, Dragon Capital... đang hỗ trợ cho rất nhiều các doanh nghiệp Việt Nam có chiến lược phát triển có triển vọng như Công ty CP nhựa Đại Hưng, Công ty CP Xây dựng và Kiến Trúc AA, Công ty CP Tin Học Lạc Việt.v.v...

Vậy tại sao các doanh nghiệp trong ngành đồ gỗ tỉnh Bình Dương không tận dụng cơ hội huy động vốn phát triển sản xuất, ta thấy rằng lợi ích mà các quỹ đầu tư mạo hiểm mang lại cho các doanh nghiệp như sau:

Về nguồn vốn: đây là lợi ích hàng đầu và quan trọng nhất mà các doanh nghiệp quan tâm đề giải quyết sự thiếu hụt về vốn

Về quản lý doanh nghiệp: vì lợi ích của các nhà đầu tư mạo hiểm luôn gắn liền với lợi ích doanh nghiệp, do vậy họ không ngừng hỗ trợ cho doanh nghiệp trên các lĩnh vực như; tài chính, nhân sự, marketing, sản xuất kinh doanh.... Giúp các doanh nghiệp những kiến thức hữu ích về kinh doanh và chiến lược kinh doanh tối ưu của mình.

Ngoài ra để đạt được sự đầu tư từ các quỹ các doanh nghiệp phải qua một quá trình kiểm tra xem có đáp ứng cao của quỹ về quản trị doanh nghiệp, tính minh bạch và khả năng sinh lời. Chính sự tham gia của quỹ đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp càng làm tăng thêm uy tín của doanh nghiệp trên thương trường về chiến lược phát triển lâu dài, và hiệu quả kinh doanh.

* Phát hành cổ phiếu, trái phiếu: Hình thức phát hành cổ phiếu, trái phiếu thực sự thu hút vốn nhân rồi trong nhân dân, muốn thực hiện được đòi hỏi phải là doanh nghiệp cổ phần, đồng thời quy mô công ty có vốn tương đối lớn, đồng thời phải thực thi theo một số quy định cho phép phát hành trái phiếu, cổ phiếu, Đối với các các doanh nghiệp gỗ tại Bình Dương có quy mô vốn lớn rất ít, hầu hết là vừa và nhỏ muốn thực hiện được điều này cần liên kết với nhau theo hình thức cổ phần, vừa tạo nên sức mạnh về vốn nội bộ, vừa có thể huy động vốn bên ngoài một cách hiệu quả hơn thông qua phát hành trái phiếu, cổ phiếu.

* Thuê mua tài chính: tại nhiều nước hoạt động tín dụng thuê mua tài chính khá phát triển, chiếm một tỷ trọng lớn trong số vốn đầu tư máy móc thiết bị. Kinh nghiệm của nhiều nước đã chứng minh rằng cho thuê thiết bị máy móc thông qua hình thức thuê mua đã mở ra một khả năng quan trọng để thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài. Ngoài ra hình thức thuê mua giúp doanh nghiệp tránh được những sai lầm khi tự đi vay và tự tìm mua sắm thiết bị vì các công ty tài chính không chỉ đơn thuần thay thế tín dụng ngân hàng mà còn cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp như chuyên giao công nghệ, đào tạo công nhân kỹ thuật, bảo hành, bảo trì, tư vấn hợp lý hóa sản xuất và hiện đại hóa hệ thống trang thiết bị kỹ thuật.

Các giải pháp nêu trên nếu các doanh nghiệp trong ngành đồ gỗ muốn ứng dụng một cách hiệu quả thì cần phải biết doanh nghiệp mình đang ở trong giai đoạn

phát triển nào và áp dụng cho phù hợp. Ta có thể chia các giai đoạn mà doanh nghiệp có nhu cầu vốn như sau:

Giai đoạn 01: Nghiên cứu thị trường và chuẩn bị đầu tư

Trong giai đoạn này đa phần các doanh nghiệp chỉ có nguồn vốn tự có hoặc đi vay bằng tài sản thế chấp, tuy nhiên hiện nay có rất nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm vào thị trường nước ta, nếu các doanh nghiệp có các dự án khả thi, hiệu quả, phương án sản xuất kinh doanh thuyết phục có thể thu hút được nguồn quỹ đầu tư này. Ngoài ra các doanh nghiệp có thể thực hiện sự liên kết với nhau hình thành nên một nguồn vốn đầu tư dồi dào.

Giai đoạn 02: Xây dựng và đi vào sản xuất

Ở giai đoạn này doanh nghiệp mới bắt đầu hoạt động đi vào sản xuất, đa phần là chưa đạt lợi nhuận hoặc có thể bị lỗ do vậy rất khó cho việc huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu, cổ phiếu, chỉ có thể sử dụng nguồn vốn tự có, vốn vay từ các tổ chức tín dụng, cá nhân (rất hạn chế), chiếm dụng vốn từ mua nguyên liệu gởi đầu hay nhận ứng trước tiền hàng của khách hàng, hay thực hiện đầu tư máy móc thiết bị qua hình thức thuê mua tài chính, tranh thủ những cơ chế chính sách ưu đãi của Nhà nước cho doanh nghiệp về hạn ngạch vay, thời hạn vay để phát triển sản xuất. Trong giai đoạn này nhu cầu vốn đối với doanh nghiệp rất lớn nhưng huy động lại cực kỳ khó khăn, kinh nghiệm từ các doanh nghiệp đã thành công khi vượt qua khỏi giai đoạn này phải tính toán chính xác nguồn vốn lưu động cần thiết để cho hoạt động sản xuất không bị ngưng trệ, không bị quá hạn hợp đồng, đồng thời phải sử dụng hiệu quả tài sản thiết bị đầu tư, đẩy mạnh vòng quay hàng tồn kho, tài sản cố định, hạn chế tối đa nợ ứ đọng khó đòi, kết quả cuối cùng là có thể hòa vốn hay đạt được một ít lãi để có thể chuyển sang giai đoạn 03.

Giai đoạn 03: Phát triển và mở rộng quy mô

Khi doanh nghiệp đã vượt qua giai đoạn khó khăn hoạt động có bắt đầu có lãi là dấu hiệu khởi sắc cho một bước phát triển mới, lúc này doanh nghiệp có thể dễ dàng hơn trong việc huy động vốn vay, vốn nhàn rỗi bởi kết quả ban đầu và phương án sản xuất kinh doanh thuyết phục trong tương lai. Đa phần các doanh

nghiệp phát triển theo xu hướng cổ phần hóa, huy động nguồn vốn nhân rồi trong nhân dân qua hình thức phát hành cổ phiếu...

3.2.2 Nâng cao doanh số, mở rộng thị trường

3.2.2.1 Mở rộng thị trường

** Những vấn đề tồn đọng:*

- Thị trường sản phẩm gỗ hiện tại đang được mở rộng trên 120 quốc gia lãnh thổ, tuy nhiên tiềm năng của thị trường còn rất lớn nếu như các sản phẩm của các doanh nghiệp có khả năng đánh bật được các đối thủ cạnh tranh như Trung Quốc, Thái Lan, Indônêsi... Mặc dù kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ qua các năm tăng liên tục 50-80% nhưng tốc độ tăng xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2007 đã giảm lại (25%) là năm thứ hai giảm tốc độ xuất khẩu nguyên nhân thị trường bị thu hẹp lại do sản phẩm không đáp ứng được thị hiếu người tiêu dùng, chưa được khách hàng biết đến nhiều qua nhãn hiệu công ty, chưa có sự quan tâm đến việc lập hệ thống phân phối bảo hành sửa chữa sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng, một phần nữa là do không đủ nguyên liệu để sản xuất- nguyên nhân này xin đề cập ở giải pháp cho nguồn nguyên liệu gỗ.

** Đề xuất giải pháp:*

- Đẩy mạnh hoạt động quảng cáo, tiếp thị sản phẩm.
- Đa dạng hoá các hình thức bán hàng: bán hàng thông qua đại lý, bán hàng giao tận nhà hoặc lập kênh phân phối đến trực tiếp tay người tiêu dùng.
- Tích cực tham gia triển lãm các sản phẩm mới của mình tại các hội chợ trong và ngoài nước.
- Mở đại lý bán hàng ở nước ngoài.

Hiện đa số doanh nghiệp gỗ ở Bình Dương đều chưa có thương hiệu riêng mặc dù đã tham gia sản xuất khá nhiều năm và có những kết quả tiến triển rất tốt. Muốn phát triển bền vững và đúng hướng các doanh nghiệp nên tiến hành xây dựng thương hiệu và phát triển thương hiệu cho mình theo từng giai đoạn phù hợp với năng lực hiện tại của mình.

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.

Giai đoạn	Mục tiêu	Thực hiện
2007-2010	-Xây dựng thương hiệu	-Đăng ký nhãn hiệu, mẫu mã, logo, hình ảnh , bản quyền riêng
2010-2012 và trở về sau	_ Khuyết trương thương hiệu, mở rộng thị trường	-Tăng cường quảng cáo, tiếp thị, tham gia hội chợ triển lãm nước ngoài, lập kênh phân phối ở nước ngoài.

Giai đoạn	Mỹ	Nhật Bản	EU	Khác
2007-2010	Sản phẩm gỗ trong nhà và ngoài trời cấp thấp và trung cấp	Sản phẩm gỗ trong nhà trung cấp	Sản phẩm gỗ tiêu dùng cấp thấp, và trung cấp	Hàng nội thất tiêu dùng cấp thấp
2010-2015 và trở về sau	Sản phẩm gỗ trong nhà và ngoài trời trung và cao cấp	Sản phẩm gỗ trong nhà cao cấp	Hàng nội thất tiêu dùng cấp thấp, trung cấp và cao cấp	Hàng nội thất tiêu dùng trung cấp

* *Hiệu quả:*

- Mang sản phẩm ngày càng nhiều đến tay người tiêu dùng, tăng số lượng khách hàng trong và ngoài nước.

- Thị trường càng mở rộng, càng đa dạng, phân khúc càng lớn sẽ tạo nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm nhiều cấp độ khác nhau

đáp ứng cho từng loại khách hàng đồng thời cũng tận dụng được hết các nguồn lực sản xuất của mình.

3.2.2.2 Đa dạng hoá các sản phẩm gỗ xuất khẩu

** Những vấn đề tồn đọng:*

- Đa số các sản phẩm sản xuất ra theo mẫu mã của khách hàng. Mẫu mã tự chế còn rất nghèo nàn khó đáp ứng được nhu cầu thị trường người tiêu dùng thay đổi ngày càng nhanh và theo xu hướng khác biệt hóa, càng mang tính độc đáo và khác biệt hoá càng hấp dẫn.

- Không xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm lâu dài nên các doanh nghiệp hầu như chưa quan tâm đến khâu thiết kế sản phẩm, tạo ra mẫu mã mang nét đặc thù riêng của mình.

** Nguyên nhân:*

- 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.

- Chưa có tầm nhìn chiến lược để phát triển sản phẩm lâu dài và bền vững, đa số các doanh nghiệp phát triển một cách bộc phát, nhu cầu khách hàng đến đâu cố gắng đáp ứng đến đó một cách bị động chứ không đi trước một bước, đoán trước được nhu cầu khách hàng và triển vọng thị hiếu khách hàng sẽ thay như thế nào để có kế hoạch ứng phó chuẩn bị trước.

** Đề xuất giải pháp:*

- Xây dựng chiến lược phát triển lâu dài và bền vững, phát triển ngay trên chính sản phẩm do mình thiết kế và mang thương hiệu của mình. Tuy nhiên vấn đề xây dựng chiến lược phát triển lâu dài hiện nay vẫn còn khá xa lạ đối với các doanh nghiệp về tư tưởng và cách làm như thế nào.

Thứ nhất đối với việc làm sao để các doanh nghiệp quan tâm đến vấn đề xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm. Muốn vậy cần phải làm cho các doanh nghiệp thấy rõ vai trò quan trọng của việc xây dựng chiến lược sẽ giúp cho doanh nghiệp

đương đầu linh hoạt với sự thay đổi nhanh chóng của môi trường nhất là trong xu thế hội nhập toàn cầu hóa và sau khi nước ta đã gia nhập WTO, giúp doanh nghiệp có thể phân bổ nguồn tài nguyên một cách hiệu quả nhất để phát triển sản phẩm lâu dài bền vững.

Thứ hai là xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm lâu dài như thế nào:

- Huy động nguồn vốn hỗ trợ cho việc nghiên cứu thị hiếu người tiêu dùng để sản xuất ra những mẫu mã khác biệt nhất, mang tính cạnh tranh nhất. Hiện tại thị hiếu người tiêu dùng thay đổi rất nhanh, bên cạnh đó cũng tùy vào phân khúc thị trường mà ta có những đối sách phù hợp, đa số sản phẩm đồ gỗ Việt Nam nhắm vào thị trường trung bình và thấp vì thị trường cao cấp phải đầu tư vốn khá nhiều, sản phẩm đòi hỏi sự khác biệt, mang nét độc đáo riêng, không phải là hàng nhái do vậy các nhà sản xuất nên chú trọng đến việc đa dạng hoá sản phẩm gỗ như sản xuất đồ gỗ có kết hợp với những sản phẩm chất liệu phụ trợ khác, vừa làm phong phú và đa dạng về mẫu mã lại tiết kiệm được chi phí do các vật liệu phụ trợ thường rẻ tiền và thân thiện với môi trường như đồ gỗ kết hợp với song mây, lá, vải, nhôm, inox...

- Lập riêng bộ phận nghiên cứu thị trường và thiết kế sản phẩm.

- Đăng ký độc quyền mẫu mã tự chế mang nhãn hiệu của công ty

* *Hiệu quả:*

- Tự chủ trong việc sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm đa dạng phong phú đáp ứng nhu cầu thị hiếu người tiêu dùng.

- Mở rộng thị trường tiêu thụ.

- Được khách hàng biết đến và ngày càng nổi tiếng bởi những sáng tạo mang tính độc đáo riêng, tạo ra sức cạnh tranh rất lớn cho các đối thủ trong và ngoài nước

3.2.2.3 Xây dựng thương hiệu sản phẩm

* *Những vấn đề tồn đọng:*

- Hầu hết các doanh nghiệp chưa nhận thức đúng về vai trò tầm quan trọng và lợi ích của việc xây dựng thương hiệu sản phẩm.

- Đa số các sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam xuất ra nước ngoài mang thương hiệu của nước khác.

- Do hạn chế về tầm nhìn phát triển lâu dài, các doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam chỉ biết làm sao xuất bán được trong hiện tại, e ngại phải tốn kém chi phí cho việc xây dựng thương hiệu, quảng cáo tiếp thị sản phẩm, một phần cũng do nguồn vốn của các doanh nghiệp còn hạn chế.

** Đề xuất giải pháp:*

- Tuyên truyền tầm quan trọng và lợi ích của việc xây dựng thương hiệu cho các doanh nghiệp cảm nhận được, đồng thời nhấn mạnh lợi ích của xây dựng thương hiệu khi chúng ta đã thật sự gia nhập WTO. Thương hiệu là yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất tạo nên khả năng nhận biết, gợi nhớ, phân biệt và định hướng cho khách hàng tìm đến mua và sử dụng sản phẩm. Thông qua thương hiệu doanh nghiệp có khả năng tiếp xúc trực tiếp đến người tiêu dùng sau cùng, hiểu được tâm tư nguyện vọng, những khiếu nại thắc mắc của khách hàng để có thể cải tiến sản phẩm nâng cao sức cạnh tranh, thông qua thương hiệu để mở rộng thị trường tìm kiếm nguồn khách hàng mới.

- Chính sách thương hiệu đóng vai trò rất quan trọng, bởi chính sách này có thể hỗ trợ công ty hoàn thành nhiều mục tiêu kinh doanh khác nhau, đồng thời thuyết phục khách hàng rằng các sản phẩm có cùng nhãn hiệu sẽ có cùng một chất lượng hoặc đáp ứng một số tiêu chuẩn nào đó

- Các doanh nghiệp nên xây dựng trang web riêng, đăng ký với các cơ quan chức năng về quyền đăng ký bảo hộ thương hiệu của mình.

- Sử dụng thương hiệu qua việc dán logo lên sản phẩm xuất bán mang mẫu mã độc quyền của mình

** Hiệu quả:*

- Sản phẩm của doanh nghiệp có tên tuổi và được người tiêu dùng biết đến.

- Doanh nghiệp có thể ngày càng mở rộng thị trường thông qua thương hiệu của mình.

- Bảo vệ được lợi ích chính đáng của mình trong quá trình cạnh tranh hội nhập

3.2.3 Tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

3.2.3.1 Liên kết doanh nghiệp, nâng cao và tận dụng hết năng lực sản xuất

**** Những vấn đề tồn đọng:***

- Đa số các doanh nghiệp quy mô nhỏ, năng lực sản xuất chưa đáp ứng được những đơn hàng lớn.

- Vẫn chưa khai thác hết công suất hoạt động. 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, còn có những doanh nghiệp khác lại đổ vốn nhập dây chuyền thiết bị tương tự về sử dụng nhưng chưa chắc đã khai thác được hết công suất hoạt động

**** Nguyên nhân:***

- Tư tưởng cá nhân thích sản xuất nhỏ lẻ, chưa có định hướng phát triển thành khối ngành nghề chuyên hoá bền vững.

- Nguồn vốn của đa số các doanh nghiệp còn hạn chế.

**** Đề xuất giải pháp:***

- Tạo sự liên kết giữa các doanh nghiệp.

- Tập trung sản xuất theo kiểu chuyên hoá theo từng công đoạn.

**** Hiệu quả:***

- Sẽ tạo nên sức mạnh tập thể về vốn, lúc đó nguồn vốn chung của các doanh nghiệp liên kết nhau lớn mạnh có thể đáp ứng cho những lô hàng lớn, năng lực sản xuất chung được nâng cao, có thể sử dụng hết công suất hoạt động của máy móc thiết bị dẫn đến hạ giá thành sản phẩm.

- Sự tập trung sản xuất theo từng công đoạn có ý nghĩa quan trọng trong việc chuyên hóa sản xuất, từng doanh nghiệp nhỏ lẻ không cần phải đảm trách từ khâu đầu mua nguyên liệu đến khâu cuối cùng là xuất bán thành phẩm, như vậy sẽ giảm đáng kể các chi phí cho việc từng doanh nghiệp tìm hiểu thị trường, ký hợp đồng, lên kế hoạch sản xuất..., bên cạnh đó các doanh nghiệp liên kết với nhau và sản xuất theo từng khâu sẽ dẫn đến tay nghề được nâng cao hơn, sản phẩm đẹp hơn, giá thành hạ.

3.2.3.2 Phát triển nguồn nguyên liệu gỗ tại chỗ, cùng liên kết nhập khẩu nguyên liệu.

** Những vấn đề tồn đọng:*

- Nguyên liệu tại chỗ, trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu sản xuất (chỉ được khoảng 20% nhu cầu, nhập khẩu chiếm 80%).
- Giá gỗ nguyên liệu trên thị trường thế giới biến động ngày càng tăng, và gỗ ngày càng khan hiếm.
- Chi phí thu mua, vận chuyển, thủ tục, hợp đồng nhập khẩu khá tốn kém.

** Nguyên Nhân:*

- Diện tích rừng tự nhiên ngày càng thu hẹp, khai thác quá mức sẽ ảnh hưởng đến môi trường, vi phạm chính sách bảo tồn rừng thiên nhiên của quốc gia và của thế giới.
- Chưa có sự đầu tư đúng mức để hình thành các khu rừng phục vụ cho mục đích công nghiệp, các khu rừng đạt chứng chỉ FSC.
- Các doanh nghiệp trong ngành chế biến đồ gỗ Việt Nam chưa hề có ý tưởng lập nên rừng nguyên liệu cho phục vụ cho chính mình.
- Đa số là các doanh nghiệp quy mô nhỏ lẻ nên rất hạn chế về vốn, do đó không có khả năng dự trữ nguyên liệu để sản xuất, không đủ khả năng nhập khẩu những lô gỗ lớn giá thành rẻ hơn đồng thời đỡ tốn chi phí ký kết hợp đồng, chi phí nhập khẩu, vận chuyển và các chi phí liên quan khác như phí kiểm lâm, phí giám định .v.v...
- Chưa có sự hỗ trợ của chính phủ hay Hiệp Hội Lâm Sản Việt Nam/Bình Dương đứng ra tập hợp tất cả những nhu cầu gỗ của các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực này để ký kết những hợp đồng gỗ lớn giữa các quốc gia với nhau sau đó nhập về phân phối lại cho các doanh nghiệp trong nước, vừa đảm bảo giá rẻ, ít tốn chi phí nhập khẩu, lại tránh được nguy cơ giá gia tăng đột biến do khan hiếm hàng.

** Đề xuất giải pháp*

- Phát triển ngành gỗ song song với chương trình phát triển các khu rừng nguyên liệu phục vụ về lâu dài, tập trung trồng rừng theo phương thức thâm canh để tận dụng nguồn nguyên liệu gỗ, chương trình trồng mới 5 triệu ha rừng đang được triển khai đồng loạt trên các địa phương, hiện tại chính phủ có chính sách giao đất trồng

rừng cho người dân, gia tăng diện tích trồng và quản lý đất trên từng đầu người, với xu hướng phát triển rừng chung của chính phủ các doanh nghiệp cần đầu tư tạo nguồn cung cấp nguyên liệu cho chính mình như kết hợp với người dân trồng rừng, đầu tư vốn, giống, phân bón... thực hiện kế hoạch khai thác và chế biến tại chỗ, giảm được chi phí nhập khẩu, chế biến, và lại chủ động được nguồn nguyên liệu. Ngoài việc phát triển trồng và khai thác rừng cần phải hướng tới việc xây dựng những khu rừng đạt chứng chỉ FSC tại Việt Nam.

- Nước ta diện tích cây cao su khá lớn là nguồn cung cấp gỗ khá dồi dào, do nhu cầu mủ cao su ngày càng tăng cao nên rất dẫn đến diện tích cây cao su tăng nhanh, thông thường tuổi khai thác mủ cây cao su tối đa là 30 đến 35 năm thì phải chuyển sang khai thác gỗ do vậy để ổn định nguồn gỗ các doanh nghiệp kết hợp với các lâm trường cao su xác định lượng gỗ cao su khai thác hàng năm cung cấp cho doanh nghiệp.

- Các doanh nghiệp liên kết với nhau, tập hợp lại những nhu cầu về gỗ để cùng nhập những lô gỗ lớn, giá rẻ hơn lại ít tốn kém. Và cũng chính sự liên kết này sẽ tạo nên sức mạnh về vốn có thể cùng nhau dự trữ, chủ động được nguồn nguyên liệu.

- Kiến nghị với chính phủ nên ký kết với các nước có nguồn nguyên liệu dồi dào, cung cấp dài hạn cho Việt Nam nhằm cải thiện việc nhập khẩu bấp bênh tự phát từ mỗi doanh nghiệp, vừa tốn chi phí vừa giá cao do mua với khối lượng ít. Muốn thực hiện được điều này các doanh nghiệp phải liên kết hỗ trợ với nhau nhằm cung cấp thông tin về nhu cầu gỗ sử dụng và phải có cơ quan chức năng hay hiệp hội gỗ của tỉnh đứng ra tổng hợp lại, sau đó lên kế hoạch trình chính phủ xét duyệt ký kết hợp đồng với nước nào có nguồn gỗ dồi dào, giá rẻ, ổn định lâu dài nhất.

- Nâng cao tay nghề đội ngũ công nhân, nghiên cứu việc cưa xẻ gỗ, lắp ráp hạn chế đến mức thấp nhất những hư hỏng trong sản xuất, tiết kiệm nguyên liệu gỗ trên từng m³ tinh gỗ, tận dụng phế liệu sản xuất ván ép, ván dăm.

** Hiệu quả:*

- Chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào.

- Hạ giá thành nhập khẩu nguyên liệu
- Hạn chế tiêu hao nguyên liệu

3.2.3.3 Nâng cao tay nghề công nhân, chú trọng đến tuyển dụng và hệ thống đào tạo lao động

** Những vấn đề tồn đọng:*

- Nguồn lao động hiện có rất dồi dào, rẻ nhưng đại đa số là lao động không qua quá trình đào tạo.

- 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.

- Năng suất lao động thấp.

- Do nguồn vốn của các doanh nghiệp còn hạn chế nên hầu hết các doanh nghiệp chỉ tập trung vốn cho sản xuất, không quan tâm đến ngân sách dành cho đào tạo

** Đề xuất giải pháp:*

- Về phía chính quyền:

+ Đầu tư hỗ trợ cho đào tạo nghề bằng các quỹ hỗ trợ cho các trung tâm, trường dạy nghề công nhân kỹ thuật, xây dựng thêm các trường đào tạo tay nghề sản xuất đồ gỗ, nâng cao tỷ lệ người lao động qua đào tạo.

** Hiệu quả:*

- Ổn định được nguồn lao động có tay nghề cho các doanh nghiệp.

- Tiết kiệm chi phí đào tạo.

- Nâng cao năng suất lao động.

- Về phía doanh nghiệp:

+ 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 gắng 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.

3.2.3.4 Đầu tư đổi mới công nghệ

** Những vấn đề tồn đọng:*

- Máy móc thiết bị còn lạc hậu, chưa có sự đầu tư thích đáng
- Do công nghệ lạc hậu sản phẩm làm ra chưa có tính cạnh tranh, giá thành khá cao.

** Nguyên nhân:*

- Chưa có tầm nhìn chiến lược lâu dài về phát triển ngành nghề, tư tưởng kiếm lợi nhất thời, e ngại đầu tư trang thiết bị.

- Do nguồn vốn còn hạn chế

** Đề xuất giải pháp:*

- 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 các doanh nghiệp có chiến lược, tầm nhìn lâu dài và đúng đắn về đầu tư công nghệ sản xuất.

- Do 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.

- Tạo vốn bằng cách đi mua thiết bị trả chậm

** Hiệu quả:*

- Tiếp cận được nền công nghệ tiên tiến trên thế giới, tạo ra được những sản phẩm đẹp, chất lượng cao, tiết kiệm được nhân công lao động, giá thành hạ.

- Xây dựng được tầm nhìn chiến lược cho các doanh nghiệp trong ngành muốn phát triển lâu dài và bền vững.

KẾT LUẬN

Nước ta đã thực sự bước vào giai đoạn cực kỳ quan trọng của quá trình hội nhập kinh tế thế giới- giai đoạn sau khi gia nhập WTO, nhà nước phải làm gì, doanh nghiệp phải làm gì để thích ứng được với môi trường mới, vừa nhiều cơ hội lại không ít những khó khăn. Qua quá trình nghiên cứu từ chương 01 đến chương 03 cho thấy vấn đề cần quan tâm và giải quyết là làm sao để ngành đồ gỗ tỉnh Bình Dương nói riêng và cả nước nói chung có thể phát triển mạnh và bền vững.

Để đạt được điều này đòi hỏi không chỉ các doanh nghiệp phải tự đổi mới, tự hoàn thiện mình, từng bước thay đổi phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh cho phù hợp với bước đi của tiến trình sau khi đã gia nhập WTO mà còn đòi hỏi nhà nước phải đóng vai trò chủ đạo và nỗ lực hơn nữa tạo môi trường tốt hơn cho các nhà đầu tư thông qua việc ban hành những chính sách, pháp luật phù hợp, chấn chỉnh lại hệ thống luật lệ hiện hành trên cơ sở cam kết của WTO là nhất quán và minh bạch.

Tuy nhiên để đi đến thành công hay không, hay nói khác hơn là các doanh nghiệp ngành đồ gỗ có thể phát huy vận dụng được hết lợi thế mình hiện có, đồng thời có thể đối đầu với những khó khăn của tiến trình hội nhập vấn đề này phụ thuộc vào sự năng động, kiên trì, linh hoạt của các doanh nghiệp. Qua đề tài nghiên cứu này mong rằng có thể hỗ trợ các doanh nghiệp ngành đồ gỗ xuất khẩu có bước đi phù hợp với tình hình thực tế. Tuy nhiên do thời gian nghiên cứu có hạn đề tài vẫn còn nhiều hạn chế nên rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý Thầy Cô, các doanh nghiệp và ban ngành có liên quan để đề tài được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thị Diễm Châu (2000), *Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Thống Kê.
2. Hồ Đức Hùng (2003), *Phương Pháp quản lý doanh nghiệp*, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
3. Trần Ngọc Thơ, Nguyễn Thị Ngọc Trang, Phan Thị Bích Nguyệt, Nguyễn Thị Liên Hoa, Nguyễn Thị Uyên Uyên (2005), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Phan Thị Bích Nguyệt (2006) *Đầu tư tài chính*, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
5. Phạm Duy Từ và Đan Phú Thịnh (2005), *Giải quyết những thách thức khi gia nhập WTO*, Nhà xuất bản trẻ.
6. Nguyễn Thành Độ, Lê Du Phong (1999), *Chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong điều kiện hội nhập với khu vực và thế giới*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
7. Cục Thống kê Bình Dương, Niên giám Thống kê Bình Dương năm 2006
8. Tổng cục thống kê (2006) *Niên giám thống kê năm 2006*, Nhà xuất bản thống kê.
9. Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn Bình Dương (2002), *Dự án quy hoạch phát triển ngành nông – lâm Bình Dương giai đoạn 2001-2010*.
10. *Thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế* _ Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia (họp tại Thành phố Hồ Chí Minh tháng 7/2004)
11. Tạp chí thương mại, Bộ Thương Mại số ra ngày 08/05/06 và 15/12/06
12. Tỉnh ủy Bình Dương (2006), *Một số số liệu cơ bản về tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương giai đoạn 2000 – 2005*.
13. Tổng cục thống kê, *Số liệu thống kê Kinh tế - Xã Hội Việt Nam*, Nhà xuất bản Thống Kê.
14. Tổng cục thống kê, *Số liệu thống kê nông - lâm - thủy sản Việt Nam*, Nhà xuất bản Thống kê.

15. UBND Tỉnh Bình Dương (2005), *Báo cáo kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 – 2010 tỉnh Bình Dương*.
16. UBND Tỉnh Bình Dương (2005), *Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương thời kỳ 2006 – 2020*.
17. Tỉnh ủy Bình Dương (2006), *Một số số liệu cơ bản về tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương giai đoạn 2000 – 2005*.
18. Tỉnh ủy Bình Dương (2006), *Một số số liệu cơ bản về tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Bình Dương giai đoạn 2000 – 2005*
19. *Các trang web Việt Nam*
 - www.kiemlam.org.vn
 - www.mot.gov.vn
 - www.vcci.com.vn
 - www.vinanet.com.vn
 - www.viettrade.com.vn
 - www.saigontimes.co.vn
 - www.vneconomy.com.vn
 - www.binhduong.gov.vn
 - www.truongthanh.com.vn
 - www.vietfores.com.vn
 - www.ssi.com.vn
 - www.mpi.gov.vn
- Các trang web nước ngoài*
 - www.worldbank.org
 - www.wto.org

PHỤ LỤC 01**Thị trường xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam**

Đơn vị tính: ngàn USD

Năm Nước	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Nhật Bản	75,377	93,394	137,913	197,323	240,873	286,799
Đài Loan	47,368	45,820	45,553	69,094	40,627	50,306
Anh	33,964	50,971	50,986	120,229	114,928	135,686
Pháp	27,476	26,187	25,238	54,755	74,202	83,854
Hàn Quốc	17,112	24,542	24,361	34,979	49,678	65,718
Mỹ	16,100	44,700	116,000	388,000	566,968	744,083
Trung Quốc		1,879	11,031	38,685	60,431	94,067
Các nước khác	106,693	143,507	155,918	198,935	415,383	443,487
Tổng cộng	324,090	431,000	567,000	1,102,000	1,563,090	1,904,000

Nguồn: Tổng cục Thống kê

PHỤ LỤC 02**Thống kê rừng và sản lượng gỗ khai thác của Việt Nam qua các năm**Đơn vị tính: rừng trồng- nghìn ha; sản lượng gỗ khai thác - nghìn m³; diện tích rừng-ha

Năm Chi tiết	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rừng trồng tập trung	210	191	190	181	184	177	184
Sản lượng gỗ khai thác	2,793	2,397	2,504	2,436	628	2,996	3,011
Diện tích rừng bị cháy	7,576	1,527	12,334	7,511	4,787	6,744	2,079
Diện tích rừng bị chặt phá	18,914	2,820	5,066	2,041	7,041	3,344	2,541

Nguồn : Thời Báo Kinh Tế Việt Nam 2006-2007

PHỤ LỤC 03**CÁC CHỈ TIÊU VỀ DÂN SỐ VÀ LAO ĐỘNG SỬ DỤNG TRONG NGÀNH ĐỒ GỖ**

Đơn vị tính: Dân số-người, lao động - người, tỷ lệ -%

CHỈ TIÊU	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Dân số (A)	77,635,400	79,727,400	80,902,400	82,031,700	83,104,900	84,108,100
Lao động sử dụng trong các thành phần kinh tế (B)	37,609,600	39,507,700	40,573,800	41,586,300	42,526,900	43,347,300
Lao động sử dụng trong ngành đồ gỗ (C)	65,895	120,210	166,572	219,315	260,235	321,245
Tỷ lệ (B)/(A)	48.44	49.55	50.15	50.70	51.17	51.54
Tỷ lệ (C)/(B)	0.18	0.30	0.41	0.53	0.61	0.74

Nguồn: Niên giám thống kê 2006, Tổng Cục Thống Kê

PHỤ LỤC 04**Tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh Bình Dương
(theo giá so sánh 1994)**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm Khu vực	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bình Dương	4,516	5,232	6,045	6,973	8,046	9,307
Đồng Nai	11,639	13,057	14,798	16,813	19,167	21,831
Bà Rịa Vũng tàu	25,090	27,976	31,254	36,863	39,922	43,590
Thành Phố Hồ Chí Minh	57,787	63,670	70,914	79,243	88,911	100,536
Cộng vùng tứ giác kinh tế Trọng điểm phía nam Cả nước	99,032	109,935	123,011	139,892	156,046	175,264
<i>So sánh Bình Dương/vùng tứ giác</i>	4.56	4.76	4.91	4.98	5.16	5.31
<i>So sánh Bình Dương/cả nước</i>	1.54	1.67	1.8	1.92	2.05	2.19

Nguồn: Niên giám thống kê 2005- Cục TK Bình Dương

PHỤ LỤC 05

**Chỉ số phát triển tổng sản phẩm trên địa bàn
theo giá so sánh 1994)
(Năm trước =100) -%**

Đơn vị
tính: %

Năm Khu vực	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bình Dương	114.4	115.8	115.5	115.4	115.4	115.67
Đông Nai	111.1	112.2	113.3	113.6	114	113.9
Bà Rịa Vũng tàu	114.8	111.5	111.7	117.9	108.3	109.19
Thành Phố Hồ Chí Minh	109.3	110.2	111.4	111.7	112.2	113.07
Vùng tứ giác kinh tế	111.1	111	111.9	113.7	111.5	112.32
Trọng điểm phía nam						
Cả nước	106.89	107.04	107.38	107.79	108.44	108.17

Nguồn: Niên giám thống kê 2005- Cục Thống Kê Bình Dương

PHỤ LỤC 06

**Tổng sản phẩm phân theo khu vực kinh tế trên địa bàn tỉnh Bình Dương
(theo giá so sánh 1994)**

Năm Khu vực	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Tính theo tỷ đồng</i>						
Nông, lâm nghiệp và Thủy sản	745	772	798	819	823	903
Công nghiệp và xây dựng	2,703	3,235	3,830	4,510	5,303	6,161
Dịch vụ	1,069	1,224	1,417	1,644	1,921	2,243
Cộng	4,516	5,232	6,045	6,973	8,046	9,307
<i>Tính theo %</i>						
Nông, lâm nghiệp và Thủy sản	16.50%	14.80%	13.20%	11.70%	10.20%	9.70%
Công nghiệp và xây dựng	59.80%	61.80%	63.40%	64.70%	65.90%	66.20%
Dịch vụ	23.70%	23.40%	23.40%	23.60%	23.90%	24.10%

Nguồn: Niên giám thống kê 2005- CụcTK Bình Dương

PHỤ LỤC 07**Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ tỉnh Bình Dương sang các nước**

Đơn vị tính: ngàn USD

NĂM NƯỚC	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Nhật Bản	26,434.84	39,012.22	65,152.62	75,018.35	109,461.54
Đài Loan	29,414.44	40,521.62	31,021.65	32,154.12	37,222.12
Anh	301.82	455.21	31,541.30	45,417.56	55,124.23
Pháp	2,182.31	7,423.45	12,270.35	24,071.42	37,120.56
Hàn Quốc	4,442.96	6,523.56	9,570.62	15,831.59	25,614.52
Mỹ	1,796.09	4,561.31	128,210.30	197,067.57	205,456.23
Trung Quốc	360.23	5,461.23	29,651.45	32,461.20	52,410.12
Malaysia	9,253.64	10,210.00	45,261.20	22,351.37	49,051.23
Singapore	2,773.55	2,103.56	12,564.10	28,647.22	23,051.46
Australia	3,394.31	4,215.21	12,654.20	25,647.82	32,564.20
Các nước khác	21,435.91	14,512.63	109,802.00	180,331.78	138,924.00
Tổng cộng	101,790.10	135,000.00	487,699.79	679,000.00	766,000.21

Nguồn: Cục Thống kê Tỉnh Bình Dương

PHỤ LỤC 08**Doanh thu và kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tỉnh Bình Dương**

Đơn vị tính: Doanh thu thuần: tỷ đồng, xuất khẩu:
triệu USD

Chỉ tiêu	Xuất khẩu				Doanh thu thuần			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
<i>*Phân theo thành phần kinh tế</i>								
_ Doanh nghiệp nhà nước	5	13	23	26	65	276	436	690
_ Doanh nghiệp ngoài nhà nước	17	135	145	199	1,706	2,890	3,577	4,427
_ Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	113	340	511	541	2,782	6,315	9,106	13,131
Tổng số	135	488	679	766	4,554	9,481	13,119	18,247

Nguồn: Cục Thống kê Tỉnh Bình Dương

PHỤ LỤC 09**Kim ngạch nhập khẩu gỗ tỉnh Bình Dương từ các nước**

đơn vị tính: 1.000 USD

Năm Nước	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Campuchia			1,097.69	2,330.33	15,648.32
Indonesia	369.46	389.01	526.47	1,501.42	11,021.20
Lào			8.12		5,562.10
Malaysia	2,269.67	3,769.65	8,297.55	13,344.47	55,654.20
Thái lan	1,385.00	646.26	3,175.85	7,583.21	14,125.60
Singapore	1,864.16	1,950.08	5,398.91	2,594.27	3,215.60
Đài Loan	2,629.84	3,283.66	21,410.21	22,932.24	22,156.20
New Zealand	2,652.43	3,287.03	5,702.66	4,698.39	13,546.00
Mỹ	1,758.41	6,155.45	12,753.64	13,457.81	35,648.20
Trung Quốc	1,435.16	5,513.53	15,813.96	16,355.96	23,234.20
HongKong	931.25	542.42	1,399.20	21,584.92	17,651.30
Brazil	3,032.94	564.04	12,889.99	7,185.88	15,461.24
Myanmar	517.39	1,883.91	3,559.58	3,524.67	12,145.00
Nhật Bản	2,459.41	3,503.07	3,449.33	4,183.97	3,215.00
Canada	756.70	1,752.24	1,302.15	9,678.30	7,896.00
Các nước khác	5,141.86	16,599.08	14,831.20	31,087.16	10,224.73
Tổng cộng	27,203.68	49,839.43	111,616.51	162,043.00	266,404.89

*Nguồn: Cục Thống Kê Tỉnh
Bình Dương*

PHỤ LỤC 10**Kim ngạch nhập khẩu gỗ của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ Bình Dương phân theo loại gỗ**đơn vị tính: Số lượng: m³, giá trị :1.000 USD

Năm Loại gỗ	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
Gỗ tròn	49,981.17	2,385.27	18,675.49	5,784.11	47,575.44	13,918.09	64,241.25	27,646.74	95,021.32	49,561.23
Gỗ xẻ	126,170.74	18,310.79	56,656.84	10,489.71	118,981.33	31,416.44	92,795.63	40,418.68	141,023.10	65,021.30
Ván lạng	35,375.23	2,047.95	2,793.02	2,545.44	9,624.20	9,882.65	16,260.43	19,167.89	35,654.21	57,503.67
Ván ép	11,033.61	1,821.39	79,054.20	2,532.83	21,491.20	10,122.20	36,648.99	13,868.72	55,621.30	21,606.16
Ván MDF	5,926.28	1,470.42	5,255.38	1,554.71	10,213.37	2,377.67	15,318.25	3,881.00	25,621.30	7,651.30
Các loại gỗ khác	965.60	236.61	153,820.39	25,932.63	106,223.27	43,899.46	82,070.89	57,059.97	95,789.00	65,061.23
Tổng cộng	229,452.63	26,272.43	316,255.32	48,839.43	314,108.81	111,616.51	307,335.44	162,043.00	448,730.23	266,404.89

Nguồn: Cục Thống kê Bình Dương

PHỤ LỤC 11**Doanh thu và lợi nhuận đạt được của các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ tỉnh Bình Dương**

Đơn vị tính:

tỷ đồng

Chỉ tiêu	Doanh thu thuần				Lợi nhuận trước thuế			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Tổng số	<u>4,554</u>	<u>9,481</u>	<u>13,119</u>	<u>18,247</u>	<u>24</u>	<u>128</u>	<u>88</u>	<u>102</u>
<i>*Phân theo thành phần kinh tế</i>								
_ Doanh nghiệp nhà nước	65	276	436	690	4	23	31	42
_ Doanh nghiệp ngoài nhà nước	1,706	2,890	3,577	4,427	34	58	36	37
_ Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	2,782	6,315	9,106	13,131	-14	48	21	23

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh Bình Dương

PHỤ LỤC 12**Bảng so sánh giá bán tại một số doanh nghiệp Bình Dương và các nước**

Đơn vị tính:

USD

TÊN SP	QUI CÁCH	LOẠI GỖ	ĐƠN GIÁ BÁN FOB			
			X-WOOD	YUNG SHING LUNG	MALAYSIA/INDONESIA	TRUNG QUỐC
TU-IDT0647	540*400*58	Cao su	16.5	16	17-19	15-16
BAN-IDT0645	1028*595*420	Cao su	27	27	28-29	25-26
BAN -IDT0646	1220*394*760	Cao su	27	27		
TU- IDT0644	482*482*1600	Cao su	31	30.5	33-35	
TU - 525-412	510*406*635	Cao su	35.52		34	33
TU - HA859021	1220*610*705	Cao su	91.77		91-93	89
BAN - 499680	1500*432*870	Cao su	139.05		143-145	
GHE - 499637	565*597*1010	Cao su	42	41	42-45	

Nguồn: Giá Bán tại thời điểm 12/2006 Cty X-Wood, Cty Yung shing lung

PHỤ LỤC 13**Số liệu thống kê diện tích cao su cả nước**

Đơn vị tính:

Ha

Năm	Diện tích cao su	Diện tích khai thác	Năm	Diện tích cao su	Diện tích khai thác
1980	87 700	58 500	1994	258 400	137 600
1981	85 000	60 800	1995	278 400	146 900
1982	94 400	60 800	1996	254 200	161 900
1983	115 200	62 900	1997	347 500	173 100
1984	148 200	62 600	1998	382 000	193 400
1985	180 200	63 650	1999	394 900	202 700
1986	202 100	65 900	2000	412 000	238 000
1987	203 700	65 900	2001	415 800	240 600
1988	210 500	64 900	2002	428 800	243 700
1989	215 600	69 400	2003	440 800	266 745
1990	221 700	81 100	2004	454 100	293 425
1991	220 600	89 900	2005	480 200	325 414
1992	212 400	87 300	2006	516 100	356 540
1993	242 400	123 800			

*Diện tích cao su: nguồn từ Tổng Cục Thống Kê**Diện tích khai thác : Số liệu ước lượng của Hiệp Hội Cao su Việt Nam*

PHỤ LỤC 14**Tình hình khai thác gỗ ở tỉnh Bình Dương**

Đơn vị tính:

M³

Năm Loại	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Gỗ tròn	2,235	1,865	1,698	1,468	1,279	1,178
Tổng cộng	2,235	1,865	1,698	1,468	1,279	1,178

Diện tích rừng qua các năm ở tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính:

Ha

Năm Loại	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rừng tự nhiên	5,935	5,935	5,023	4,822	4,687	4,585
Rừng trồng	7,987	8,560	9,092	9,285	8,839	8,756
Tổng cộng	13,922	14,495	14,115	14,107	13,526	13,341

Diện tích cây công nghiệp lâu năm ở tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính:

Ha

Năm Loại	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cao su	98,108	98,970	100,125	102,574	106,974	115,820
Hồ tiêu	890	884	922	985	814	915
Tổng cộng	98,998	99,854	101,047	103,559	107,788	116,735

Tình hình trồng rừng ở tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính:

Ha

Năm Loại	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Trồng rừng tập trung	287	388	702	622	357	432
Trồng cây phân tán	487	497	501	568	524	535
Tổng cộng	287	388	702	622	357	432

Tình hình rừng bị thiệt hại ở tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính:

Ha

Năm Loại	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Diện tích	5	23	8	11	56	45

PHỤ LỤC 15

BIỂU THUẾ SUẤT TỐI HUỆ QUỐC

(Trích văn kiện gia nhập WTO của nước CHXHCN Việt Nam)

Mã hàng			Mô tả hàng hoá	Thuế suất cam kết tại thời điểm gia nhập (%)	Thuế suất cam kết cắt giảm (%)	Thời hạn thực hiện (năm)	Quyền đàm phán ban đầu	Phụ thu nhập khẩu (%)
			Chương 32: các loại hóa chất, sơn verni					
3208	10/20		Sơn, verni, hoá chất xử lý, chống côn trùng	30	20	2010	Hoa Kỳ	
				15	10	2010	Hoa Kỳ	
44			Chương 44: Gỗ và các mặt hàng về gỗ					
4403	20		Gỗ khúc, gỗ tấm	0			U-ruquay	0
4410			Ván dăm	10	9	2008	Hoa Kỳ	0
4411	11	0	Ván sợi bằng gỗ	10	9	2008	Niu-zi-lan	0
4411	21	29	Ván sợi	10	8	2008	Hoa Kỳ	0
			Chương 82: Dụng cụ đồ nghề, dao kéo					
8204			Cờ lê, thanh vặn, đai ốc	25	20	2010	Trung Quốc	
8205	10/20/40		Bào, đục vít, khoan ,ren	25	20	2010	Trung Quốc	
8302	30	41/10	Đồ dùng để lắp ráp					
			Giá, khung, bản lề, chốt cửa	30	20	2012	Trung Quốc	

						2010	Hoa Kỳ	
94			Chương 94: -Đồ nội thất (giường, tủ bàn ghế)	35	25	2012	Trung Quốc	0

9401			Các loại ghế, giường, tủ					
			thuộc mã hàng 9401- 69/79/80/90					

Nguồn: Bản dịch của Bộ Tài Chính

PHỤ LỤC 16

Cân đối lao động và xã hội tỉnh Bình Dương

Đơn vị tính:

Người

Năm Dân số	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A. Nguồn lao động						
_ Số người trong độ tuổi lao động	457,508	509,700	584,256	649,605	734,952	795,642
+ Có khả năng lao động	452.693	504.784	579.333	644.779	730.087	790.770
+ Mất khả năng lao động	4.815	4.916	4.923	4.826	4.865	4.872
_ Số người ngoài độ tuổi thực tế có tham gia lao động	P	23.967	23.987	23.249	23.088	23.003
+ Trên độ tuổi lao động	15.443	15.668	15.668	15.123	15.065	15.003
+ Dưới độ tuổi lao động	8.289	8.299	8.319	8.126	8.023	8.000
B. Nguồn phân phối lao động						
_ Lao động đang làm việc trong các ngành kinh tế	406.435	460.809	526.602	591.376	659.022	719.571
_ Số người trong độ tuổi có khả năng lao động đang đi học	45.478	48.390	50.020	54.688	65.884	67.025
+ Học phổ thông	33.261	35.500	36.147	39.452	42.986	44.490
+ Học chuyên môn nghiệp vụ, học nghề	12.217	12.890	13.873	15.236	22.898	22.535
_ Số người trong độ tuổi có khả năng lao động đang làm nội trợ, chưa có việc làm, tình trạng khác	25.512	19.552	26.698	21.964	28.269	26.777

Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Bình Dương năm 2006

BẢNG 2.9 CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU CỦA MỘT SỐ CÔNG TY GỖ TẠI BÌNH DƯƠNG

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	GỖ THUẬN AN			GỖ TRƯỜNG THÀNH			GỖ X-WOOD			LD GỖ GFS		
		2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>													
Tỷ số thanh toán hiện hành	Lần	2.49	2.30	3.18	0.95	0.95	1.10	0.95	1.15	1.10	1.74	0.81	0.92
Tỷ số thanh toán nhanh	Lần	0.17	0.22	1.11	0.35	0.32	0.24	0.21	0.23	0.13	0.58	0.32	0.35
<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>													
Vòng quay các khoản phải thu	Lần	13.07	11.63	24.48	4.13	4.35	10.14	17.04	32.92	49.88	4.77	5.08	8.35
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	2.93	5.23	9.08	1.53	1.88	1.40	1.00	3.65	2.60	2.15	2.42	3.45
Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	Lần	3.44	5.51	6.91	8.03	9.69	16.79	0.54	2.93	3.40	2.18	1.80	5.82
Hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản	Lần	1.28	1.88	1.15	0.85	1.07	0.98	0.32	1.46	1.37	0.86	0.81	1.55
Hiệu suất sử dụng vốn cổ phần	Lần	2.52	4.24	2.16	4.83	6.76	5.41	0.46	2.43	2.68	1.12	2.65	7.68
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>													
Tỷ số nợ trên tài sản	%	39.08	43.42	30.67	94.75	93.04	81.62	51.09	48.01	56.41	34.60	90.90	89.51
Tỷ số nợ trên vốn cổ phần	%	77.14	97.84	57.90	536.44	586.68	539.58	74.32	79.65	110.36	44.71	98.14	442.38
Tỷ số tổng tài sản trên vốn cổ phần	%	197.41	225.34	188.80	566.18	630.57	661.08	145.46	165.91	195.64	129.23	28.00	494.21
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>													
Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu	%	6.89	6.22	7.78	2.52	3.00	4.92	-2.15	6.22	-0.36	-13.88	20.65	2.86
Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản	%	9.15	11.79	8.58	3.58	10.17	4.82	-0.68	9.11	-0.50	-11.98	16.66	4.44

Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần	%	18.11	26.56	16.47	12.18	20.29	31.89	-1.00	15.11	-0.97	-15.49	-54.65	21.96
-----------------------------------	---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	-------

Nguồn: Bản cáo bạch của Công ty Cổ phần Chế Biến Gỗ Thuận An, Công ty Cổ Phần Kỹ Nghệ Gỗ Trường Thành

Báo cáo tài chính của các công ty và điều tra của tác giả

