

**DIỄN ĐÀN NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN, XUẤT KHẨU GỖ,
LÂM SẢN NĂM 2018- THÀNH CÔNG, BÀI HỌC KINH NGHIỆM; GIẢI
PHÁP BỨT PHÁ NĂM 2019**

THAM LUẬN

**NHẬN DIỆN SỨC CẠNH TRANH VÀ NHỮNG THÁCH THỨC
CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ VIỆT NAM**

Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định

Gần hai thập kỷ qua, ngành công nghiệp đồ gỗ Việt Nam đã chứng kiến sự tăng trưởng tốc độ cao, đưa Việt Nam trở thành nước xuất khẩu đồ gỗ hàng đầu tại Châu Á với giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ và lâm sản đạt kỷ lục 9,3 tỷ USD trong năm 2018. Trước bối cảnh toàn cầu hóa đan xen sự nổi lên của chủ nghĩa bảo hộ, ngành đồ gỗ Việt Nam cần nhận diện sức mạnh cạnh tranh thực sự và định hướng giải pháp đối phó phù hợp những thách thức để đạt được mục tiêu duy trì tăng trưởng và phát triển bền vững.

1. Sự thành công của ngành công nghiệp đồ gỗ nội thất

- Xu thế mở rộng hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế thông qua các hiệp định thương mại – đầu tư thế hệ mới, nhất là quá trình đàm phán, ký kết Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT từ năm 2010, thể hiện mong muốn và cam kết gắn hợp pháp của Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, đã giúp các nhà sản xuất tham gia ngày càng sâu rộng vào các chuỗi cung cấp đồ gỗ toàn cầu, vừa gia tăng giá trị kim ngạch xuất khẩu, vừa thu hút các nhà đầu tư toàn cầu vào ngành chế biến gỗ Việt Nam.

- Đáp ứng đúng nhu cầu, yêu cầu đặt hàng cụ thể với chiến lược nhập nguyên liệu từ các nước Mỹ, châu Âu, và nguồn cung cấp nguyên liệu đa dạng từ rừng trồng có chứng chỉ FSC/PEFC, sau đó chế biến thành sản phẩm tái xuất

khẩu cho các thị trường lớn, thay vì tốn nhiều nguồn lực đầu tư phát triển các ngành nguyên liệu thô; giúp tăng quan hệ thương mại đa chiều, thuận lợi về logistic và vận chuyển hàng hóa đường biển, tăng khả năng thích ứng những thay đổi thị trường quốc tế.

- Vận dụng tốt lợi thế nhân công lành nghề giá thấp so với các nước trong khu vực để giá thành sản phẩm có thể thấp hơn đáng kể. Nhận đơn đặt hàng số lượng lớn, vừa đảm bảo lợi nhuận theo quy mô, vừa tránh thiết kế đặc biệt, sản phẩm cao cấp có chất lượng quá chuyên sâu, đòi hỏi nhiều nghệ nhân làm tăng chi phí lao động.

- Sản xuất đồ gỗ sử dụng nhiều lao động công nghiệp, với rào cản gia nhập thấp trong một thị trường cạnh tranh hoàn hảo và sự chi phối của loại hình sở hữu tư nhân rất năng động, linh hoạt (trên 90%), cho phép nhiều nhà đầu tư dễ hình thành nhà máy và giành thị phần, dẫn đến cải thiện chất lượng, hiệu quả, tăng khả năng tồn tại và sự bền vững của ngành. Mặc dù còn thấp so với các ngành công nghiệp đang phát triển nhanh khác, tỷ lệ lợi nhuận của các nhà sản xuất đồ gỗ ổn định, trung bình ở mức trên 5%.

- Ứng dụng các thiết kế, phát triển sản phẩm tương thích đổi mới về đóng gói, vận chuyển, sẵn sàng lắp ráp, phù hợp thị hiếu, thời trang của khách hàng toàn cầu. Với vị trí địa lý đặc địa của một trong những trung tâm logistic ở Châu Á – Thái Bình Dương, các công ty đồ nội thất trải dài từ miền Nam, duyên hải miền Trung đến miền Bắc, riêng miền Nam tập trung mật độ lớn các nhà máy chế biến gỗ, chiếm khoảng 70% tổng giá trị xuất khẩu ngành gỗ cả nước.

2. Một ngành công nghiệp đồ gỗ cạnh tranh:

- *Sức mạnh thương lượng của nhà sản xuất - cung cấp:* Đây là yếu tố có tác động lớn nhất đến thị trường đồ gỗ. Nằm trong khu vực kinh tế năng động, tốc độ tăng trưởng cao với dân số đông và sự hiện diện nhiều công ty sẵn sàng cạnh tranh mạnh về nguyên liệu và lao động. Thấy trước tiềm năng của thị

trường Việt Nam, nhiều doanh nghiệp FDI đã đầu tư lớn vào các nhà máy những công nghệ, máy móc tiên tiến để tăng hiệu quả, chất lượng sản phẩm, trong đó chủ yếu là Đài Loan, Nhật Bản, EU và gần đây là Trung Quốc.

+ Các nhà máy cần có nguyên liệu để sản xuất sản phẩm, tạo ra nhu cầu cao về nguyên vật liệu trong khoảng thời gian ngắn, chịu áp lực phải có gỗ để sản xuất, tạo ra một lực lượng cạnh tranh lớn. Các công ty có năng lực thương lượng cao hơn sẽ giành chiến thắng, nhất là nguyên liệu có chứng chỉ. Xu hướng tích tụ, liên kết để gia tăng quy mô của các tập đoàn, công ty lớn ngày càng thể hiện rõ nét. Các công ty nhỏ hơn hoặc không có nguyên liệu sản xuất hoặc phải lấy nguyên liệu với chi phí cao trong khi giá nguyên liệu ngày càng cao do lạm phát, phẩm cấp giảm, khan hiếm nguồn rừng chứng chỉ, hoặc lệnh cấm đối với nguyên liệu thô trong nước.

+ Các công ty cạnh tranh lao động lành nghề, có khả năng vận hành máy móc hiện đại (máy CNC, hệ thống tự động hóa). Để tránh bị thu hút lao động lành nghề sang các công ty ngành công nghiệp khác, các doanh nghiệp ngành gỗ phải tăng lương, chế độ phụ cấp và ưu đãi khác. Chi phí lao động ngày càng tăng do mức lương tối thiểu liên tục tăng, chi phí bảo hiểm xã hội, công đoàn..., sẽ dẫn đến chi phí sản xuất cao hơn. Nhiều công ty sẽ chuyển đến vùng nông thôn để tìm lao động có chi phí ít hơn.

+ Sự gia tăng của chi phí vận chuyển, chi phí năng lượng... cũng góp phần làm tăng chi phí sản xuất, và các công ty nhỏ hơn có thể mất dần sức cạnh tranh.

- *Sự cạnh tranh giữa các công ty hiện có:* Khai thác tiềm năng của thị trường xuất khẩu và nội địa, có nhiều công ty ngành gỗ ra đời và cố gắng tìm kiếm doanh số. Để đạt doanh số, các công ty thường thu hút khách hàng bằng cách hạ giá, nâng cao chất lượng hoặc cải thiện dịch vụ. Những chiến lược kinh doanh này sẽ thu hút khách hàng từ khắp nơi trên thế giới, khách hàng có

quyền lựa chọn sản phẩm, dịch vụ, sẽ đem lại lợi thế cạnh tranh địa phương và quốc gia.

- *Mối đe dọa của đối thủ tiềm năng*: Với rào cản gia nhập tương đối thấp cho phép các công ty nhỏ dễ hình thành các nhà máy với số vốn đầu tư nhỏ, nhanh chóng cạnh tranh với các nhà máy tương tự, vì đồ nội thất có thiết kế cơ bản giống nhau, máy móc thiết bị chế biến rất giống nhau, thiết kế dễ sao chép, khó bảo vệ bản quyền. Doanh nghiệp nhỏ chỉ trở nên khó khăn hơn khi doanh nghiệp lớn sản xuất các sản phẩm đa dạng, thiết kế mới các sản phẩm phức tạp hơn.

- *Sức mạnh thương lượng của khách hàng trong nước và quốc tế*: Đồ gỗ không phải là một sản phẩm thiết yếu, nhưng là một sản phẩm phổ biến trong mỗi hộ gia đình. Sự thành công của ngành công nghiệp đồ gỗ phần lớn nhờ sự hấp dẫn giá từ các sản phẩm. Đồ gỗ Việt Nam được biết đến với chất lượng đồng đều ở mức giá thấp, giao hàng đúng hạn và mẫu mã thiết kế phong phú, đáp ứng phân khúc thị trường rộng từ bình dân đến trung lưu.

- *Mối đe dọa của sản phẩm thay thế*: Sự xuất hiện ngày càng nhiều các sản phẩm sử dụng vật liệu công nghiệp như nhựa đan, nhựa đúc, kim loại (thép, nhôm, sắt) trong cấu trúc của sản phẩm đồ nội thất cũng là mối đe dọa tiềm tàng của các sản phẩm thay thế. Tuy nhiên, gỗ nguyên khối và ván nhân tạo vẫn chiếm ưu thế, đặc biệt là gỗ có chứng chỉ FSC, PEFC.

3. Những thách thức lớn hiện nay

- Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của đồ gỗ nội thất Việt Nam (đạt 3.9 tỷ USD, chiếm 43,8%, chỉ sau dệt may, da giày và điện thoại). Trong khi suy thoái kinh tế có tính chu kỳ, thường là 10 năm. Nếu các thị trường lớn rơi vào suy thoái kinh tế, xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng. Đồng USD tăng giá là tín hiệu tốt cho xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam, nhưng ngưỡng tăng đã bị cản trở từ năm 2019. Người tiêu dùng bị thắt chặt về tiền bạc, sẽ có ít

người mua đồ nội thất mới, sẽ tái sử dụng hoặc mua đồ nội thất cũ để giảm thiểu chi tiêu. Các nhà bán lẻ, nhà nhập khẩu sẽ đặt mua ít hơn từ các nhà sản xuất. Do đó, việc đa dạng hóa thị trường, thu hút nhiều khách hàng sẽ giảm tác động hơn từ suy thoái kinh tế.

- Việt Nam đang trở thành đối thủ cạnh tranh chính, nhiều đơn hàng đang chuyển từ Trung Quốc sang Việt Nam để xuất khẩu đồ gỗ sang Mỹ với rất nhiều lợi thế tương đồng. Do vậy, dòng đầu tư nước ngoài (chủ yếu từ Trung Quốc) đổ sang cạnh tranh trực tiếp nguồn lao động và nguyên liệu, gây áp lực lên các doanh nghiệp trong nước. Chiến lược giá rẻ cũng gây ra nguy cơ ngập lụt hàng hóa dẫn đến thuế chống bán phá giá, thậm chí điều tra chống gian lận thương mại đối với các sản phẩm gỗ Việt Nam. Dòng chảy nguyên liệu gỗ toàn cầu vào Trung Quốc hiện dịch chuyển vào Việt Nam là một thuận lợi cho các nhà sản xuất, nhưng cũng đẩy các nhà cung cấp nguyên liệu gỗ trong nước vào tình thế khó khăn khi giá bán nguyên liệu giảm sâu.

- *Tăng chi phí*: Ngành đồ gỗ đang thấy lợi nhuận bị thu hẹp do tăng chi phí. Gỗ chiếm gần một nửa tổng chi phí sản phẩm. Sự tăng trưởng sản xuất nhanh và rừng tự nhiên được bảo vệ đã làm tăng khoảng cách cung và cầu sản phẩm gỗ. Nguồn cung cấp nguyên liệu gỗ và xu hướng giá cả biến động có thể là yếu tố bất ổn cho sự phát triển bền vững. Mức lương bình quân đầu người cũng liên tục tăng, đẩy chi phí lao động tăng, trong tình hình nguồn cung cấp lao động không còn rẻ. Chi phí vận chuyển cao đang cản trở sự tăng trưởng trong tương lai của ngành công nghiệp.

- *Khoảng cách công nghệ và đổi mới*: Lỗ hổng trong năng suất lao động, cấp quản lý và kỹ thuật vẫn tồn tại trong nhiều nhà máy chế biến gỗ. Với những hợp đồng sản xuất lớn, nhiều công ty vừa và nhỏ bị hạn chế đầu tư, không phát triển thiết kế gốc, thiếu thương hiệu riêng, ít cập nhật công nghệ đã cản trở nỗ lực giành được đơn hàng.

4. Kiến nghị:

- Kính đề nghị Chính phủ và các bộ ngành tiếp tục tạo hành lang pháp lý thông thoáng, ủng hộ nền kinh tế định hướng xuất khẩu: ưu đãi nguồn vốn, tăng hạn mức tín dụng cho khu vực sản xuất chế tạo và các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ khu vực tư nhân; coi nguồn gỗ rừng trồng trong nước và gỗ nhập khẩu là cơ sở đảm bảo an ninh nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ; thu hút các nguồn vốn đầu tư sạch vào ngành công nghiệp đồ gỗ; thúc đẩy ngành sản xuất xanh trở thành động lực tăng trưởng kinh tế mới, là lợi thế mới trong cạnh tranh quốc tế.

- Về phía ngành công nghiệp đồ gỗ, chúng tôi cam kết đẩy mạnh sự sáng tạo đổi mới trong sản xuất kinh doanh hướng tới nền công nghiệp 4.0, cụ thể:

+ *Thúc đẩy khả năng quản lý con người, sự sáng tạo, đổi mới:* Các doanh nghiệp đã thay đổi rất nhiều so với mới 5 năm trước đây, cả về nhận thức lẫn trình độ quản lý, kỹ năng lãnh đạo doanh nghiệp, và điều hành nhà máy. Chúng tôi đang hướng đến cải tiến, khắc phục một ngành công nghiệp chế biến gỗ thâm dụng lao động chuyển đổi sang thâm dụng vốn, chú trọng đầu tư vào công nghệ, quy trình sản xuất và thiết bị máy móc hiện đại (máy CNC) với sự trợ giúp của công nghệ thông tin và tự động hóa dây chuyền sản xuất để tăng năng suất lao động; nỗ lực trở thành nhà sản xuất thiết kế gốc (ODM) và nhà sản xuất thương hiệu gốc (OBM) để cạnh tranh những vị trí có nhiều giá trị gia tăng trong chuỗi cung ứng sản phẩm toàn cầu, chuyển đổi từ sản xuất đơn giản, sử dụng nhiều điện năng, tiêu thụ tài nguyên sang sản xuất năng suất và giá trị gia tăng cao, và hướng tới một tương lai sản xuất carbon thấp, sản phẩm thông minh và thân thiện môi trường.

+ *Tăng cường trách nhiệm xã hội, chất lượng quản lý:* Các chủ doanh nghiệp hiện nay đang tìm kiếm những giá trị đích thực từ khách hàng, thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản... thông qua đạo đức xã hội và trách nhiệm xã

hội của doanh nghiệp, tuân thủ luật pháp Việt Nam và đáp ứng các tiêu chuẩn, chứng chỉ quốc tế như BSCI, SMETA, BRC,...

+ *Xây dựng tính cạnh tranh toàn cầu*: Các Hiệp hội và doanh nghiệp tăng đầu tư phát triển, liên kết hợp tác giữa Hội viên, giữa các Hiệp hội ngành hàng và ngành công nghiệp hỗ trợ để mở rộng sản lượng, nâng cao chất lượng, xây dựng hệ thống dữ liệu ngành gỗ Bình Định kết nối với VIFORES, HAWA, BIFA,... để hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội viên. FPA BÌNH ĐỊNH tiếp tục phát triển Hệ thống trách nhiệm giải trình cấp Hiệp hội cho gỗ hợp pháp và bền vững, được ủng hộ và công nhận của tổ chức trong nước và quốc tế như Chương trình FAO /UNREDD Việt Nam./.