

XÂY DỰNG VÀ HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT HÀNG GỖ XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

TS. ĐỖ PHÚ TRẦN TÌNH* & ThS. VŨ LÊ THÙY LINH**

1. Đặt vấn đề

Xuất khẩu (XK) gỗ và sản phẩm từ gỗ của VN tăng mạnh qua các năm, giai đoạn 2004-2008 kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân 25,7%/năm. Tuy nhiên, đến năm 2009, kim ngạch XK giảm 8,2%. Một trong những nguyên nhân được nêu ra là do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu, nhưng nếu phân tích sâu hơn về tình hình XK của ngành hàng này các năm qua có thể thấy nguyên nhân chủ yếu là do chưa hình thành được một chuỗi cung ứng theo đúng nghĩa của nó. Bài viết này tập trung đi vào phân tích thực trạng xây dựng và tham gia chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp (DN) sản xuất hàng gỗ XK VN.

2. Những vấn đề lý luận về chuỗi cung ứng

Thuật ngữ “Chuỗi cung ứng” xuất hiện từ cuối những năm 80 và trở nên phổ biến trong những năm 90. Trước đó, các công ty sử dụng thuật ngữ như “hậu cần” (Logistics) và “quản lý các hoạt động” (Operations Managements) để chỉ những hoạt động liên quan đến chuỗi cung ứng.

Theo Lambert, Stock và Ellram: “Chuỗi cung ứng là sự liên kết các công ty nhằm đưa sản phẩm hay dịch vụ vào thị trường” [1, trang 8].

Theo Chopra Sunil và Peter Meindl: “Chuỗi cung ứng bao gồm mọi công đoạn có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chuỗi cung ứng không chỉ gồm nhà sản xuất và nhà cung cấp, mà còn nhà vận chuyển, kho, người bán lẻ và bản thân khách hàng” [1, trang 8].

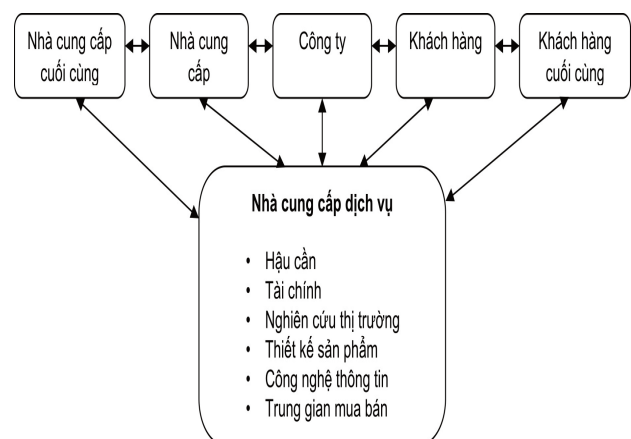
Theo Ganesham Ran và Terry P.Harrison: “Chuỗi cung ứng là một mạng lưới các lựa chọn

sản xuất và phân phối nhằm thực hiện các chức năng thu mua nguyên liệu, chuyển đổi nguyên liệu thành bán sản phẩm và thành phẩm, và phân phối chúng cho khách hàng” [1, trang 8].

Từ những định nghĩa trên tác giả xin khái quát chung định nghĩa về chuỗi cung ứng như sau: Chuỗi cung ứng là một hệ thống bao gồm các công ty và hoạt động kinh doanh cần thiết để thiết kế, sản xuất, phân phối và sử dụng sản phẩm hay dịch vụ. Mục tiêu của chuỗi cung ứng là “Chi phí tối thiểu, hiệu quả tối đa”.

Cho đến nay, nhiều người vẫn nhầm tưởng chuỗi cung ứng và logistics là một nên vẫn dùng hai thuật ngữ này thay thế cho nhau trong khi logistics chỉ là một thành tố trong chuỗi cung ứng.

Thành viên của một chuỗi cung ứng được thể hiện qua Hình 1:



Hình 1. Các thành viên của chuỗi cung ứng

Nguồn: ThS. Nguyễn Công Bình, *Giáo trình quản lý chuỗi cung ứng*, NXB Thống kê, tr.30

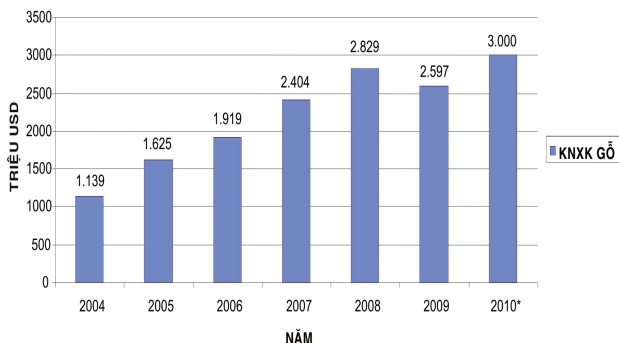
*: Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia TP.HCM

**:: Công ty Mecosal VN

Chuỗi cung ứng sản phẩm XK gỗ đã được hình thành tại một số quốc gia, như: Indonesia, Trung Quốc, Ấn Độ, Canada... Nhìn chung, mỗi quốc gia sẽ xây dựng cho mình một chuỗi cung ứng sản phẩm gỗ đặc thù cho họ. Khởi đầu từ rừng, gỗ nguyên liệu sẽ được đưa vào các xưởng cưa, gỗ xẻ và những sản phẩm gỗ ban đầu sẽ được đưa vào các nhà máy và cùng với sự hỗ trợ của máy móc, các ngành công nghiệp liên kết khác (vải, keo, sơn, nhựa...). Ngoài ra, ngành công nghiệp sản xuất hàng gỗ XK còn nhận được sự liên kết và hỗ trợ của các ngành dịch vụ khác.

3. Tổng quan về ngành sản xuất hàng gỗ XK của VN

Theo báo cáo của Hiệp hội gỗ và lâm sản VN (Vifores), tính đến cuối năm 2009, công nghiệp chế biến đồ gỗ VN có khoảng 1.800 cơ sở mộc nhỏ với năng lực chế biến từ 15-200 m³ gỗ/năm/cơ sở và 1.200 DN, năng lực chế biến 2 triệu m³ gỗ/năm/DN. Trong số các nhà sản xuất nói trên, có hơn 870 đơn vị tham gia XK. Kim ngạch XK gỗ và sản phẩm từ gỗ của VN tăng nhanh ở các năm, được thể hiện qua sơ đồ sau:



Hình 2. Kim ngạch XK gỗ và sản phẩm gỗ VN giai đoạn 2004-2010

Nguồn: Tổng cục Hải quan.

*: Dự kiến

Mặc dù ngành công nghiệp chế biến gỗ XK VN thời gian qua đã tăng trưởng mạnh với tốc độ tăng 25,7%/năm trong giai đoạn 2004-2008, nhưng đến năm 2009, tốc độ tăng trưởng kim ngạch XK gỗ VN đã giảm 8,2%. Một trong những nguyên nhân được nhắc đến là do khủng hoảng của tài chính toàn cầu. Nhưng nếu phân tích kỹ xu hướng phát triển của ngành sản xuất hàng gỗ thời gian qua

chúng ta có thể thấy xu hướng giảm không chỉ diễn ra ở năm 2009, mà năm 2008 tốc độ tăng trưởng đã bắt đầu giảm. Sự tăng trưởng thiếu tính bền vững ngành công nghiệp chế biến gỗ XK VN không phải chỉ do nguyên nhân khủng hoảng tài chính toàn cầu mà một trong những nguyên nhân chủ yếu là do chưa hình thành được chuỗi cung ứng theo đúng nghĩa của nó. Hay nói cách khác, sự liên kết giữa các DN sản xuất hàng gỗ XK với các DN cung ứng nguyên vật liệu, hay giữa các DN dịch vụ và bản thân các DN cùng ngành với nhau cũng còn rất hạn chế.

Gỗ là nguyên liệu chính và quan trọng nhất cho ngành chế biến gỗ, thường chiếm từ 60%-70% trong giá thành sản phẩm. Nhưng theo Hiệp hội gỗ và lâm sản VN, hiện nay phần lớn số nguyên liệu để sản xuất đồ gỗ XK đều phải nhập từ nước ngoài. Để đạt được kim ngạch XK khoảng 2,597 tỷ USD trong năm 2009 vừa qua, ngành gỗ đã phải nhập khẩu 1,21 tỷ USD gỗ nguyên liệu. Một số phụ liệu như: sơn, dầu, keo, vải thô, da, PU... thì thuộc độc quyền của các nhà cung cấp nước ngoài như Đài Loan, Trung Quốc, Mỹ, Nhật, Đức. Sự phụ thuộc vào nguồn nguyên phụ liệu nước ngoài khiến các DN ngành gỗ bị động trong sản xuất.

Hiện nay, các DN XK sản phẩm gỗ phải tìm cách ứng phó với các đạo luật mới của Mỹ - Lacey (hiệu lực từ ngày 1/4/2010) và của EU - FLEGT (hiệu lực từ tháng 1/2012); trong đó, yêu cầu chung là nhà XK phải trình bày chuỗi hành trình của lâm sản từ khâu khai thác đến thành phẩm một cách minh bạch để nhà chức trách có thể truy xét nguồn gốc nguyên liệu. Ngoài ra, các DN XK sản phẩm gỗ của VN đang đứng trước nguy cơ có thể phải đối mặt với những vụ kiện phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp...) của các nhà sản xuất nội địa Mỹ.

4. Thực trạng xây dựng và tham gia các chuỗi cung ứng

Cho đến nay, chưa có số liệu thống kê đầy đủ, chính thức từ các hiệp hội, ban, ngành, tổ chức nhà nước... để thấy được tình hình thực tế việc xây dựng và phát triển của chuỗi cung ứng sản phẩm gỗ XK của VN. Do vậy, để phân tích thực trạng xây dựng và tham gia vào chuỗi cung ứng sản phẩm gỗ XK của VN, tác giả chủ yếu dựa vào

QUẢN LÝ XUẤT NHẬP KHẨU Ở VN

nguồn số liệu sơ cấp thu thập được thông qua khảo sát các DN tham gia vào hoạt động sản xuất và XK sản phẩm gỗ của VN.

Tổng số phiếu thu về là 233 phiếu. Xét về mặt địa lý, đối tượng DN tham gia điều tra được thể hiện thông qua Bảng 1:

Bảng 1. Phân chia các DN điều tra theo khu vực địa lý

Khu vực	Miền Bắc	Miền Trung và Tây Nguyên	Nam Bộ	Tổng cộng
Số DN	6	21	206	233
Tỷ lệ	2,5%	9,0%	88,5%	100%

Nguồn: Tính toán của tác giả từ kết quả khảo sát điều tra

Xét về loại hình DN, trong 233 DN khảo sát có 101 DN trong nước, 39 DN liên doanh và 93 DN có vốn đầu tư nước ngoài.

Qua phân tích số liệu điều tra từ 233 DN, tác giả định dạng thành ba nhóm DN dựa trên mức độ xây dựng và tham gia chuỗi cung ứng của nó.

Bảng 2. Định dạng nhóm DN theo mức độ xây dựng và tham gia chuỗi

Mức độ DN tham gia chuỗi cung ứng	Tương đối hoàn chỉnh	Đang hình thành	Chưa hình thành	Tổng cộng
Số DN	39	140	54	233
Tỷ lệ	16,7%	60%	23,3%	100%

Nguồn: Tính toán của tác giả từ kết quả khảo sát điều tra

Phân tích thực trạng xây dựng và tham gia chuỗi cung ứng của ba nhóm DN trên cho thấy được bức tranh chuỗi cung ứng của các DN sản xuất hàng gỗ XK đang hình thành và phát triển ở VN. Đối với từng nhóm DN này, tác giả đi vào nghiên cứu và mô tả quan niệm hoạt động kinh doanh, tình hình liên kết với các thành tố khác trong chuỗi cung ứng như công ty cung ứng nguyên vật liệu, phụ liệu, các công ty cùng ngành, công ty logistics, các công ty thương mại mua bán trung gian và thực tế nội tại bản thân DN

4.1 Nhóm DN có chuỗi cung ứng tương đối hoàn thiện

Thứ nhất, về quan điểm kinh doanh của DN. Theo khảo sát của tác giả, trong 39 DN thuộc nhóm DN này hoạt động ngoài mục tiêu kinh doanh kiếm lợi nhuận thì đã có 100% DN chú trọng đến sự phát triển của chuỗi cung ứng của DN và 77% DN quan tâm đến sự phát triển chuỗi cung ứng của khách hàng. Tuy nhiên, đối với sự phát triển chuỗi cung ứng của toàn ngành thì chỉ có 30% DN chú trọng đến việc phát triển chuỗi cung ứng của toàn ngành.

Thứ hai, về vấn đề liên kết với các DN cung ứng nguyên vật liệu. Chỉ có 4 DN thuộc nhóm này tham gia trồng rừng để tự xây dựng nguồn nguyên liệu cho sản xuất XK và cung ứng cho các DN cùng ngành khác. Về vấn đề liên kết với các DN cung ứng phụ liệu, 49% DN sử dụng nguồn cung ứng nguyên phụ liệu của các nhà cung cấp nước ngoài tại VN hoặc nhập khẩu về VN, 42% DN sử dụng nhà cung cấp trong nước và chỉ có 9% sử dụng hoàn toàn nguồn cung ứng của các DN trong nước.

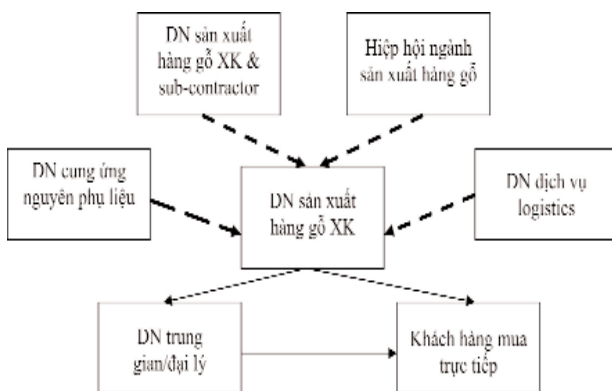
Thứ ba, tính liên kết với các DN dịch vụ logistics. Theo khảo sát của tác giả, chỉ có duy nhất một DN là Tập đoàn kỹ nghệ gỗ Trường Thành thực hiện hầu hết hoạt động logistics bên trong DN, còn tất cả các DN còn lại đều sử dụng hầu hết dịch vụ của các DN logistics thuê ngoài, trừ một số lô hàng XK cho các DN nhập khẩu là các tập đoàn kinh tế lớn đã có nhà cung ứng bên thứ 4 như: Thomasville, IKEA, Pier1 Imports...

Thứ tư, vấn đề liên kết với các thành viên cùng ngành. Kết quả khảo sát cho thấy các DN này có mối quan hệ mật thiết với nhau trong việc san sẻ nguồn nguyên liệu, san sẻ đơn hàng. Tuy nhiên, có sự tách biệt giữa những nhóm DN có vốn đầu tư nước ngoài (77%) và DN trong nước (23%) về mối quan hệ hợp tác đầu tư.

Thứ năm, tính liên kết với các công ty thương mại và đại lý trung gian, khách hàng mua trực tiếp. Theo khảo sát của tác giả, tất cả 39 DN trên đều đã có xây dựng mối quan hệ với các công ty trung gian, các đại lý của những nhà nhập khẩu sản phẩm gỗ có quy mô lớn trên thế giới. Tuy nhiên, mức độ hợp tác còn tùy thuộc vào quy mô của DN. Chỉ có 77% DN trở thành DN cung ứng chính cho các tập đoàn này, phần còn lại (chiếm 23%) chỉ cung cấp một số lô hàng nhất định.

Thứ sáu, mối liên kết với các hiệp hội có liên quan. Theo khảo sát của tác giả, chỉ có 35% DN là có mối quan hệ mật thiết đối với các hiệp hội ngành gỗ (tiếp nhận thông tin về thương mại của hiệp hội, tham gia các hội thảo về kỹ thuật, tham gia các hội chợ mà hiệp hội tổ chức...) mà chủ yếu là những DN có vốn đầu tư trong nước, còn 25% DN thì chỉ tham gia rồi rạc và có 45% không tham gia vào các hiệp hội.

Từ những phân tích các số liệu thu thập trên, có thể khái quát về chuỗi cung ứng tương đối hoàn thiện của các doanh nghiệp sản xuất hàng gỗ XK VN thời gian qua như sau:



4.2 Nhóm DN đang hình thành chuỗi cung ứng

Thứ nhất, về quan điểm kinh doanh của DN. Dựa vào kết quả khảo sát của 140 DN cho thấy, tất cả các DN đều đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu (100%), trong đó, số lượng DN đã tiến hành xây dựng chuỗi cung ứng cho mình chiếm 85% và 48% DN chọn mục tiêu vì sự phát triển của khách hàng. Còn đối với sự phát triển chuỗi cung ứng của toàn ngành, chỉ có 7% DN quan tâm đến vấn đề này.

Thứ hai, về vấn đề liên kết với các DN cung ứng nguyên vật liệu. Trong 140 DN được tiến hành khảo sát, chỉ có duy nhất 1 DN tiến hành trồng rừng, đó là công ty Đức Long Gia Lai.

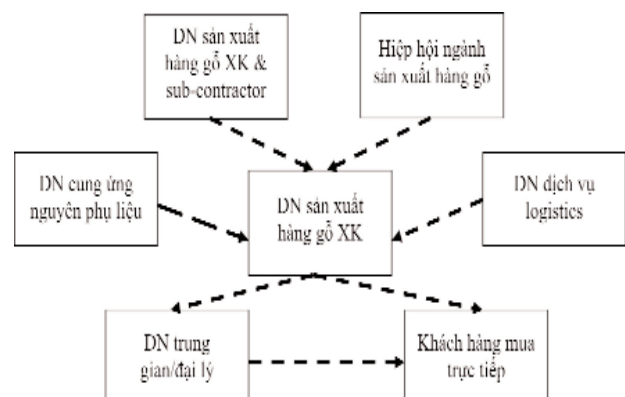
Thứ ba, tính liên kết với các DN dịch vụ logistics. Theo kết quả khảo sát điều tra, với nhóm hoạt động logistics đơn giản thì đến 56,55% DN thực hiện bên trong DN và chỉ thuê ngoài 43,45%. Còn với nhóm hoạt động logistics phức tạp thì đến 91,7% DN thuê ngoài, chỉ có 8,3% DN thực hiện bên trong DN.

Thứ tư, vấn đề liên kết với các thành viên cùng ngành. Có thể thấy, mức độ cạnh tranh gay gắt nhất giữa các DN trong ngành hàng này tập trung ở nhóm các DN đang hình thành chuỗi cung ứng. Vì sợ các DN khác tranh giành khách hàng, các DN trở nên dè chừng và không san sẻ thông tin về khách hàng, tiêu chuẩn kỹ thuật mà chỉ làm đúng theo yêu cầu hàng mẫu. Đối với các DN thuộc nhóm này, thay vì liên kết để tạo những chuỗi cung ứng mạnh, đủ sức cung ứng cho mảng khách hàng có lượng đơn hàng vừa và nhỏ hiện tại và tương lai là đối với những khách hàng lớn hơn thì việc đìu giá hoặc đưa ra các mức giá thấp hơn rất nhiều để lôi kéo khách hàng đã dẫn đến tranh chấp. Điều này thể hiện trong những báo giá của các DN.

Thứ năm, tính liên kết giữa các công ty thương mại và đại lý trung gian với khách hàng. Có 100% DN qua khảo sát đều chấp nhận sử dụng công ty thương mại và đại lý trung gian để làm cầu nối giữa DN với khách hàng nước ngoài. Tuy nhiên, tỷ lệ các công ty thương mại, đại lý của khách hàng chiếm 78%, phần còn lại là đại lý của các DN tại thị trường các nước.

Thứ sáu, mối liên kết với các hiệp hội có liên quan. Chỉ 36% DN có mối quan hệ tương thích với các hiệp hội và tổ chức liên quan, 45% quan hệ mờ nhạt và 19% DN không có mối quan hệ với các hiệp hội.

Qua phân tích các số liệu thu thập trên, có thể khái quát về chuỗi cung ứng đang hình thành của các doanh nghiệp sản xuất hàng gỗ XK VN như sau:



Nhìn chung, xét về mặt tổng thể, các DN đang hình thành chuỗi cung ứng đã bước đầu xây dựng

và tham gia vào những khía cạnh trong chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, đó không phải là sự gia nhập một cách toàn diện. Có DN tạo được mối quan hệ vững chắc với nguồn nguyên liệu nhưng lại thiếu về vấn đề tìm kiếm nguồn khách hàng, hay không có mối quan hệ với hiệp hội. Có DN gặp khó khăn trong vấn đề nguồn nhiên liệu nhưng lại làm tốt trong vấn đề logistics, vấn đề liên kết với các thành viên.

4.3 Nhóm DN chưa hình thành chuỗi cung ứng

Số lượng DN chưa hình thành chuỗi cung ứng theo kết quả điều tra là 54 DN (chiếm 23%) trong tổng số 233 DN được điều tra. Tác giả cũng đi vào phân tích những khía cạnh chứng minh việc xây dựng và tham gia chuỗi cung ứng đối với những DN này thông qua những tiêu chí tương tự các nhóm như trên và có thể thấy nhóm DN này yếu kém trong chiến lược và thiếu liên kết với các DN liên quan trong chuỗi cung ứng.

5. Một số giải pháp và kiến nghị nhằm xây dựng và hoàn thiện chuỗi cung ứng

5.1 Nhóm giải pháp xây dựng chuỗi cung ứng

- Các DN phải thay đổi quan điểm và chiến lược kinh doanh. Đây là điều kiện hàng đầu cho việc xây dựng nên chuỗi cung ứng của DN. DN cần xác định phải gia nhập chuỗi cung ứng của ngành nếu không muốn ở ngoài sự phát triển của ngành. DN cần thay đổi tư duy về thị trường, bán cái khách hàng cần chứ không phải cái mình có, luôn tìm cách hoàn thiện mình để phù hợp với yêu cầu của thị trường. Trên cơ sở đó, từng bước đánh giá lại chuỗi cung ứng của DN ở tất cả các khâu.

- Các DN phải tập trung xây dựng nguồn nguyên phụ liệu đầu vào cho chuỗi cung ứng của mình; tìm cách thay thế các nguyên phụ liệu nhập, nguyên phụ liệu không ổn định về giá và khả năng cung cấp. Trước mắt, các DN vẫn tiến hành nhập khẩu nguyên liệu nhưng để chủ động nguồn nguyên liệu sản xuất, các DN nên hướng về phương án phát triển rừng rừng. Tuy nhiên, phương án trồng rừng chỉ nên được tính đến đối với các DN có nguồn vốn lớn, khả năng quản lý khâu trồng rừng cũng như nguồn nhân lực phục vụ cho khâu này được đào tạo tốt. Còn đối với các

DN nhỏ thì phương án này không nên được tính tới. Thay vào đó, thực hiện việc liên kết với các DN khác để thu mua lượng gỗ lớn, đặt điều kiện mua tận gốc để có được một mức giá cạnh tranh.

- Các DN cần định hình các sản phẩm mũi nhọn, có lợi thế trên thị trường thế giới (đó là đồ gỗ nội thất hay gỗ mỹ nghệ, hay sản phẩm ngoài trời). Với xu thế tiêu dùng đồ nội thất nhiều trên thế giới, các DN nên chú trọng đến việc sản xuất, thu mua hay dự trữ các loại ván nhân tạo, cái loại gỗ dùng làm sản phẩm trong nhà để tránh tình trạng bị ép giá nguyên liệu khi nhận được đơn hàng.

- Các DN phải triển khai việc tìm nguồn nguyên liệu thay thế gắn với thực tế cơ cấu sản phẩm đồ gỗ của VN đang chuyển dịch theo hướng nâng tỷ lệ XK đồ gỗ nội thất, kết hợp giữa gỗ với một số vật liệu khác (như: kim loại, song mây...) của mặt hàng này. Đặc biệt là việc kết hợp mây, tre, lá là điều DN có thể thực hiện được dễ dàng vì đây là nguồn nguyên liệu dễ kiếm, giá thành lại thấp hơn gỗ và là thế mạnh của thủ công mỹ nghệ VN.

- Các DN nên thực hiện việc chuyển hướng sang sử dụng các dịch vụ của các công ty logistics, tích hợp giá trị gia tăng mà các công ty dịch vụ logistics mang lại cho chuỗi cung ứng của mình.

- DN VN cần xác định vị trí của mình là một DN cung ứng sản phẩm chế biến trong chuỗi cung ứng của khách hàng. Từ đó, xây dựng chiến lược thâm nhập, phát triển hay củng cố vị thế của mình trong chuỗi cung ứng của khách hàng.

- Cần duy trì và phát triển các thị trường truyền thống (cả thị trường trung chuyển và thị trường người tiêu dùng trực tiếp), nhờ đó uy tín và chất lượng của sản phẩm gỗ XK VN sẽ tiếp cận nhanh hơn tới người tiêu dùng.

- Tập trung phát triển mạnh một số thị trường mục tiêu, có nền kinh tế phát triển ổn định, sức mua mạnh và nhu cầu liên tục tăng; có các thể chế và kinh doanh, thương mại hoàn thiện, hệ thống phân phối rộng khắp và năng động (bao gồm: EU, Mỹ, Nhật và Nga).

- Tập trung xây dựng một đội ngũ tiếp thị giỏi về chuyên môn lẫn ngoại ngữ để có thể xâm nhập

tốt vào thị trường. Các DN cần chú trọng đến việc xây dựng cho mình một hệ thống các đại lý trung gian hoặc tạo mối quan hệ tốt với các công ty trung gian để có nhiều cơ hội hơn trong việc gia nhập chuỗi cung ứng của các thị trường lớn

5.2 Nhóm giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng

- Các DN đã xây dựng được chuỗi cung ứng thì cần tiến hành liên kết với các chuỗi khác thông qua việc: hợp tác đầu tư; san sẻ kinh nghiệm, san sẻ đơn hàng; hoàn thiện hơn nữa mối quan hệ với các thành viên khác trong chuỗi cung ứng; nâng mối quan hệ giữa các đối tác từ bình thường lên đối tác chiến lược; tạo mối quan hệ chặt chẽ, không bị đứt quãng.

- Các DN đã tham gia vào nhóm chuỗi cung ứng thì thực hiện việc mở rộng năng lực hoạt động nhóm, kết nạp thêm thành viên để tìm kiếm những cơ hội kinh doanh lớn.

- Các DN cũng cần tìm cách nâng cao giá trị của DN, nên tăng chi phí hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) để có thể nắm bắt thị trường và theo kịp xu hướng phát triển của sản phẩm. Thực hiện việc hợp tác với các chuyên gia và thậm chí có thể thuê chuyên gia châu Âu để giúp tạo mới các kiểu dáng sản phẩm, nhằm tăng thêm phần hấp dẫn cho các thị trường chính như Mỹ, châu Âu. Trước mắt, cần tiếp tục khai thác thị trường gỗ ngoài trời, vì đây là thế mạnh của VN. Về lâu dài, cần hướng tới các sản phẩm nội thất, đồng thời tăng tỷ lệ hàng cao cấp trong cơ cấu các mặt hàng gỗ nội thất. Ngoài các sản phẩm đơn thuần làm từ gỗ, cần phát triển các mặt hàng nội thất làm từ các chất liệu khác hoặc kết hợp nhiều chất liệu trong một sản phẩm nội thất. Việc đa dạng hoá sản phẩm không những giúp thâm nhập thị trường dễ hơn mà còn tránh được khả năng bị kiện bán phá giá.

- DN cần xác định rõ vị trí thứ hai của mình (là DN chế biến và cung ứng sản phẩm gỗ) trong chuỗi cung ứng sản phẩm gỗ của khu vực và toàn cầu, trong dây chuyền: DN trồng rừng và cung ứng phụ liệu - DN chế biến và cung ứng sản phẩm gỗ - nhà xuất nhập khẩu quốc tế - nhà bán lẻ - người tiêu dùng. Trên cơ sở đó, tiến hành phân loại các chuỗi cung ứng toàn cầu mà DN nên tham gia.

5.3 Một số kiến nghị nhằm xây dựng và hoàn thiện chuỗi cung ứng cho các DN trong ngành sản xuất hàng gỗ XK VN thời gian tới

- Nhà nước cần có các chính sách và hành động cụ thể nhằm tập trung hỗ trợ, giải quyết khâu đầu tiên và quan trọng nhất trong chuỗi cung ứng là nguồn nguyên phụ liệu.

- Chính phủ và hiệp hội cần khảo sát toàn diện hoạt động kinh doanh của các DN trong ngành hàng này, từ đó xây dựng nên các chiến lược cho chuỗi cung ứng của ngành hàng hợp lý và hiệu quả.

- Hiệp hội lâm sản VN và các Hiệp hội chế biến XK đồ gỗ địa phương cần nâng cao vai trò định hướng và năng lực quản lý của mình trong việc tạo dựng chuỗi cung ứng của ngành hàng này trong giai đoạn đầu phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ThS. Nguyễn Công Bình, *Giáo trình quản lý chuỗi cung ứng*, NXB Thống kê.
2. Shoshanah Cohen & Joseph Roussel, *Quản lý chiến lược chuỗi cung ứng*, Tài liệu dịch, NXB Thống kê.
3. Hawa (6/2009), Báo cáo tại Hội thảo “Nâng cao vai năng lực XK đồ gỗ sang thị trường Mỹ” tổ chức tại TP.HCM.
4. Vũ Lê Thùy Linh (2010), *Xây dựng và hoàn thiện chuỗi cung ứng cho các DN trong ngành sản xuất hàng gỗ XK của VN*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, trường ĐH Kinh tế - Luật, GVHD GS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân.
5. Hawa, Bản tin của Hawa số 10/2009 và số 2/2010.
6. Thời báo kinh tế VN (2010), *Kinh tế VN và thế giới 2009-2010*.
7. PGS.TS Đoàn Thị Hồng Vân chủ biên (2002), *Quản trị cung ứng*, NXB Thống kê.
8. *Wood Purchasing News Review*, No August, Sep/2009 and March/2010.