

NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN XUẤT KHẨU DẪM GỖ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TỈNH QUẢNG NINH SANG THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC

● NGUYỄN VĂN MINH¹ - NGUYỄN ĐỨC DU¹
- PHAN THẾ ANH¹ - LƯƠNG CẨM TÚ¹

¹ Trường Đại học Thương mại

TÓM TẮT:

Nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính bội để phân tích dữ liệu được thu thập từ mẫu gồm 182 phiếu thu thập từ các cá nhân liên quan đến hoạt động xuất khẩu gỗ dăm, tại 11 doanh nghiệp xuất khẩu tại tỉnh Quảng Ninh. Kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố định hướng công nghệ, đặc điểm ngành gỗ dăm, năng lực quản lý, rào cản xuất khẩu, chiến lược marketing xuất khẩu, đặc điểm doanh nghiệp có ảnh hưởng đến tình hình xuất khẩu dăm gỗ của các doanh nghiệp Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc. Trên cơ sở đó, nghiên cứu đưa ra các khuyến nghị để thúc đẩy xuất khẩu cho các doanh nghiệp tại tỉnh Quảng Ninh.

Từ khóa: xuất khẩu, dăm gỗ, ngành gỗ, doanh nghiệp, tỉnh Quảng Ninh, Trung Quốc.

1. Đặt vấn đề

Xuất khẩu dăm gỗ sang thị trường Trung Quốc là một trong những trọng tâm của các doanh nghiệp tại Quảng Ninh, mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức liên quan đến yêu cầu chất lượng, biến động thị trường và chính sách thương mại. Bên cạnh các yếu tố bên ngoài, năng lực quản trị, chất lượng nguồn nhân lực và khả năng sản xuất nội tại cũng ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả xuất khẩu. Nghiên cứu này sử dụng mô hình phân tích dữ liệu để xác định các yếu tố tác động chính, từ đó đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh, tối ưu hóa hoạt động xuất khẩu và

thúc đẩy sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Dăm gỗ là loại phụ phẩm được tạo ra trong quá trình chế biến và sản xuất đồ gỗ, được tạo ra từ những khúc gỗ to, sau quá trình cắt xẻ trở thành những mảnh gỗ nhỏ, có kích thước dưới 3cm.

Theo điều 28 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 số 36/2005/QH11 áp dụng năm 2024, xuất khẩu được định nghĩa như sau: “Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ

Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.”

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm từ gỗ là hoạt động kinh tế, trong đó gỗ nguyên liệu, gỗ chế biến, hoặc các sản phẩm từ gỗ được sản xuất trong nước được bán và vận chuyển ra nước ngoài để tiêu thụ hoặc sử dụng. Đây là một lĩnh vực quan trọng trong thương mại quốc tế, đặc biệt đối với các quốc gia có nguồn tài nguyên rừng phong phú như Việt Nam.

Nhiều nghiên cứu tổng quan đã được thực hiện nhằm xây dựng mô hình lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu. Một số đóng góp tiêu biểu trong lĩnh vực này đến từ Madsen (1987), Aaby & Slater (1989), Gemünden (1991), Zou & Stan (1998), Leonidou & cộng sự (2002), Sousa & cộng sự (2008), Moghaddam & cộng sự (2012) và Chen & cộng sự (2016).

2.2. Các nhân tố tác động đến xuất khẩu dăm gỗ của các doanh nghiệp tỉnh Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc

Đặc điểm doanh nghiệp

Đặc điểm của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu (Zou & Stan, 1998; Chen & cộng sự, 2016). Các nghiên cứu của Zou và Stan (1998), Katsikeas và cộng sự (2000), Nazar và Saleem (2009), Adu-Gyamfi và Korneliussen (2013), Erdil và Ozdemir (2016), Chen và cộng sự (2016), Fernando và cộng sự (2017) đều chứng minh rằng đặc điểm và năng lực của doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động xuất khẩu. Vì vậy, giả thuyết H1 được đề xuất như sau:

H1: Đặc điểm doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến kết quả xuất khẩu (kỳ vọng +)

Năng lực quản lý của doanh nghiệp

Quản lý là một yếu tố then chốt trong sự tồn tại, phát triển và thành công của doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu (Moghaddam & cộng sự, 2012) và đóng vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp đạt được thành công (Chen & cộng sự, 2016). Các nghiên cứu của Zou và Stan (1998),

Katsikeas và cộng sự (2000), Leonidou và cộng sự (2002), Ayan và Percin (2005), Boughanmi và cộng sự (2007), Lages và cộng sự (2008), Sousa và cộng sự (2008), Nazar và Salem (2009), Moghaddam và cộng sự (2012), Chen và cộng sự (2016), Fernando và cộng sự (2017) đều cho thấy năng lực quản lý của doanh nghiệp có tác động trực tiếp đến kết quả xuất khẩu. Vì vậy, giả thuyết H2 được đề xuất như sau:

H2: Năng lực quản lý của doanh nghiệp có tác động tích cực đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp (kỳ vọng +).

Chiến lược marketing xuất khẩu

Chiến lược marketing được hiểu là cách thức doanh nghiệp áp dụng để đạt được mục tiêu doanh thu trong lĩnh vực xuất khẩu (Cavusgil & Zou, 1994; Moghaddam & cộng sự, 2012). Nghiên cứu của Madsen (1987), Aaby và Slater (1989), Cavusgil và Zou (1994), Zou và Stan (1998), Katsikeas và cộng sự (2000), Leonidou và cộng sự (2002), Ayan và Percin (2005), Boughanmi và cộng sự (2007), Sousa và cộng sự (2008), Lages và cộng sự (2008), Mavrogiannis và cộng sự (2008), Chen và cộng sự (2016), Erdil và Ozdemir (2016), Fernando và cộng sự (2017) đều cho thấy chiến lược marketing của doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả xuất khẩu. Vì vậy, giả thuyết H3 được đề xuất như sau:

H3: Chiến lược marketing có tác động tích cực đến kết quả xuất khẩu (kỳ vọng +).

Định hướng công nghệ

Theo Hortinha và cộng sự (2011), định hướng công nghệ được định nghĩa là khả năng và quyết tâm của doanh nghiệp trong việc khuyến khích việc sở hữu công nghệ nhằm phát triển sản phẩm mới. Nghiên cứu của Byounggho và Hyeon (2018) đã chứng minh định hướng công nghệ của doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến kết quả xuất khẩu. Vì vậy, giả thuyết H4 được đề xuất như sau:

H4: Định hướng công nghệ có tác động tích cực đến kết quả xuất khẩu (kỳ vọng +).

Đặc điểm ngành

Đặc điểm ngành được xem là một yếu tố quan

trọng ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp (Cavusgil & Zou, 1994; Chen et al., 2016; Le & Nguyen, 2018; Zou & Stan, 1998). Các nghiên cứu của Cavusgil và Zou (1994), Chen và cộng sự (2016), Zou và Stan (1998), Le và Nguyen (2018) đều cho thấy đặc điểm ngành có tác động trực tiếp đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp. Vì vậy, giả thuyết H5 được đề xuất như sau:

H5: Đặc điểm ngành có tác động tích cực đến kết quả xuất khẩu (kỳ vọng +).

Rào cản xuất khẩu

Rào cản xuất khẩu được coi là yếu tố cản trở sự phát triển của hoạt động xuất khẩu (Kahiya, 2018). Các nghiên cứu của Koksai và Kettaneh (2011); Mavrogianni và cộng sự (2008) cũng đã chỉ ra ảnh hưởng tiêu cực của rào cản xuất khẩu đến kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp. Vì vậy, giả thuyết H6 được đề xuất như sau:

H6: Rào cản xuất khẩu có tác động tiêu cực đến kết quả xuất khẩu (kỳ vọng -).

2.3. Mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu có biến phụ thuộc là kết quả xuất khẩu (Hình 1). Kết quả xuất khẩu đảm gỗ của các doanh nghiệp từ tỉnh Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc chịu tác động trực tiếp bởi 6 yếu tố: định hướng công nghệ, đặc điểm ngành gỗ đảm, năng lực quản lý, rào cản xuất khẩu, chiến lược marketing xuất khẩu, đặc điểm doanh nghiệp.

Hình 1: Mô hình nghiên cứu xuất khẩu đảm gỗ



Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất

2.4. Phương pháp nghiên cứu

2.4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

Dữ liệu sơ cấp:

Đề tài nghiên cứu sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua phương pháp điều tra bằng bảng hỏi (survey), phát phiếu khảo sát trực tiếp tại doanh nghiệp và online qua mạng internet. Các số liệu sơ cấp thu thập từ các khách thể nghiên cứu là cán bộ, nhân viên tại 6 doanh nghiệp có liên quan đến hoạt động xuất khẩu đảm gỗ sang thị trường Trung Quốc của doanh nghiệp tại Quảng Ninh.

Dữ liệu thứ cấp:

Đề tài nghiên cứu khoa học sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp từ các tài liệu tham khảo. Dựa trên nguồn thông tin thứ cấp thu thập, đề tài nghiên cứu này tổng hợp và hệ thống hóa lại một số vấn đề cơ sở lý luận về kết quả xuất khẩu đảm gỗ của các doanh nghiệp tại Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc. Một số tài liệu thứ cấp bao gồm:

Các số liệu thứ cấp thu thập chủ yếu từ các báo cáo số liệu qua các năm (2018-2023) của các tổ chức, cơ quan nhà nước và hiệp hội ngành Gỗ, như Tổng cục Thống kê Việt Nam, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, Cục Hải quan tỉnh Quảng Ninh.

Một số công trình khoa học như luận án tiến sĩ, luận văn thạc sĩ, đề tài khoa học, bài báo khoa học có liên quan đến cho kết quả xuất khẩu hàng hóa. Đây là những tài liệu thứ cấp quan trọng tạo ra luận cứ khoa học vững chắc cho khung lý thuyết nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu đảm gỗ của các doanh nghiệp tại Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc.

2.4.2. Phương pháp xử lý dữ liệu

Dữ liệu sơ cấp được thu thập bằng cả phương pháp định tính và định lượng. Phương pháp định tính thông qua phỏng vấn chuyên gia và quản lý doanh nghiệp xuất khẩu đảm gỗ tại Quảng Ninh nhằm xác định mô hình nghiên cứu và điều chỉnh biến quan sát, kết quả có 30 biến đo lường 7 khái niệm nghiên cứu. Phương pháp định lượng khảo

sát 200 nhà quản lý và nhân viên xuất khẩu, thu về 182 phiếu hợp lệ, tập trung đánh giá tác động của 6 yếu tố chính đến kết quả xuất khẩu từ ngày 01/12/2024 đến ngày 20/01/2025. Dữ liệu được xử lý bằng phần mềm SPSS 20 và Excel để phân tích và kiểm định giả thuyết.

Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ các nghiên cứu và tài liệu liên quan đến xuất khẩu dăm gỗ, sau đó tổng hợp và phân tích. Nhóm nghiên cứu lựa chọn các tài liệu uy tín, bổ sung nếu cần thiết và sắp xếp theo trình tự thời gian. Việc nghiên cứu tài liệu giúp xác định rõ các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả xuất khẩu, đồng thời tổng hợp quan điểm của chuyên gia và các nghiên cứu trước làm cơ sở lý luận cho đề tài.

3. Kết quả nghiên cứu

Kiểm định giả thiết nghiên cứu:

Kết quả kiểm định được nêu trong Bảng 1 cho thấy ở mức ý nghĩa 5%, độ tin cậy 95% thì các giả thiết đều được chấp nhận. Từ đó, mô hình hồi quy có dạng dưới đây:

$$KQ = 0,587 \cdot CN + 0,205 \cdot NGD + 0,150 \cdot NLQL + 0,112 \cdot CL + 0,106 \cdot DN - 0,122 \cdot RC + \varepsilon$$

Nghiên cứu cho thấy kết quả xuất khẩu chịu tác động bởi 6 yếu tố bao gồm:

Định hướng công nghệ: Khi doanh nghiệp có một định hướng công nghệ rõ ràng, như: đầu tư

vào nghiên cứu và phát triển, áp dụng công nghệ tiên tiến trong sản xuất và chế biến dăm gỗ, sẽ nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng cường năng suất. Định hướng công nghệ không chỉ giúp doanh nghiệp cải thiện khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế, mà còn tạo ra những sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Sự đổi mới công nghệ sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả xuất khẩu dăm gỗ sang thị trường Trung Quốc, đây chính là yếu tố quyết định cho sự thành công của doanh nghiệp trong lĩnh vực xuất khẩu dăm gỗ. (Bảng 2)

Đặc điểm ngành dăm gỗ: Khi ngành dăm gỗ sở hữu những đặc điểm thuận lợi, chẳng hạn như: sự ổn định của thị trường dăm gỗ trong nước, sự phát triển công nghệ chế biến dăm gỗ và nhu cầu ngày càng tăng từ thị trường quốc tế, đặc biệt là từ Trung Quốc, sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu. Sự phát triển của ngành dăm gỗ không chỉ giúp cải thiện chất lượng sản phẩm mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập toàn cầu. Những yếu tố này sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc gia tăng kết quả xuất khẩu dăm gỗ từ Quảng Ninh sang thị trường Trung Quốc.

Năng lực quản lý: Khi doanh nghiệp có năng lực quản lý vững mạnh, như: khả năng lập kế hoạch chiến lược hiệu quả, quản lý nguồn lực một

Bảng 1. Kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Model		Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-0,066	0,454		-0,146	0,884		
	DN	0,114	0,057	0,106	2,002	0,047	0,929	1,076
	NLQL	0,119	0,042	0,150	2,851	0,005	0,933	1,072
	CL	0,129	0,063	0,112	2,031	0,044	0,859	1,164
	CN	0,602	0,057	0,587	10,508	0,000	0,832	1,202
	NGD	0,206	0,052	0,205	3,943	0,000	0,960	1,042
	RC	-0,115	0,049	-0,122	-2,333	0,021	0,943	1,060

Nguồn: Kết quả phân tích số liệu của nhóm tác giả

Bảng 2. Mức độ ảnh hưởng của các yếu tố trong mô hình hồi quy

STT	Nhân tố	Giá trị	Tỷ lệ
1	Đặc điểm doanh nghiệp (DN)	0.106	8%
2	Năng lực quản lý của doanh nghiệp (NLQL)	0.150	12%
3	Chiến lược marketing xuất khẩu (CL)	0.112	9%
4	Định hướng công nghệ (CN)	0.587	46%
5	Đặc điểm ngành gỗ dăm (NGD)	0.205	16%
6	Rào cản xuất khẩu (RC)	0.122	10%
Tổng		1.282	

Nguồn: Kết quả phân tích số liệu của nhóm tác giả

cách tối ưu và khả năng lãnh đạo đội ngũ nhân viên, sẽ đóng góp quan trọng vào việc nâng cao hiệu quả xuất khẩu dăm gỗ sang thị trường Trung Quốc. Năng lực quản lý không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp trong việc điều phối các hoạt động sản xuất và xuất khẩu một cách hiệu quả, mà còn mang lại sự linh hoạt trong việc ứng phó với những biến động của thị trường, từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững trong lĩnh vực xuất khẩu dăm gỗ.

Rào cản xuất khẩu: Các rào cản trong hoạt động xuất khẩu dăm gỗ, bao gồm: khoảng cách địa lý giữa Quảng Ninh và thị trường Trung Quốc, các rào cản phi thuế quan, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm xuất khẩu, cũng như thói quen tiêu dùng của khách hàng nước ngoài, nếu không được khắc phục, sẽ làm giảm hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp. Sự hiện diện của những rào cản này có thể gây khó khăn trong việc tiếp cận thị trường, làm tăng chi phí vận chuyển và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của sản phẩm dăm gỗ trên thị trường quốc tế.

Chiến lược marketing xuất khẩu: Khi doanh nghiệp xây dựng một chiến lược marketing xuất khẩu hiệu quả, bao gồm: việc xác định chính xác đối tượng khách hàng mục tiêu, phát triển các kênh phân phối phù hợp và áp dụng các phương pháp quảng bá sản phẩm sáng tạo, sẽ thúc đẩy hoạt động xuất khẩu dăm gỗ sang thị trường Trung Quốc. Chiến lược marketing không chỉ giúp doanh

niệp nâng cao nhận thức về thương hiệu và sản phẩm, mà còn tạo ra sự kết nối chặt chẽ với khách hàng, từ đó gia tăng doanh thu và mở rộng thị phần. Việc điều chỉnh chiến lược marketing phù hợp với đặc điểm văn hóa và nhu cầu của thị trường Trung Quốc sẽ là yếu tố giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và mở rộng quy mô hoạt động.

Đặc điểm doanh nghiệp: Doanh nghiệp sở hữu những đặc điểm thuận lợi, như: năng lực sản xuất và chế biến dăm gỗ tốt, khả năng kiểm soát chất lượng sản phẩm hiệu quả, sự hiểu biết sâu sắc về thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Trung Quốc, cùng khả năng linh hoạt trong việc thích ứng với sự thay đổi nhu cầu của khách hàng, sẽ thúc đẩy hoạt động xuất khẩu dăm gỗ từ Quảng Ninh sang thị trường này. Những yếu tố này không chỉ giúp tối ưu hóa quy trình sản xuất mà còn nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu của thị trường, từ đó gia tăng hiệu quả xuất khẩu.

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

Nghiên cứu cho thấy kết quả xuất khẩu dăm gỗ từ Quảng Ninh sang Trung Quốc chịu ảnh hưởng của 6 yếu tố: (1) Định hướng công nghệ giúp nâng cao chất lượng và năng suất, (2) Đặc điểm ngành gỗ dăm tạo điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu, (3) Năng lực quản lý quyết định hiệu quả hoạt động, (4) Rào cản xuất khẩu như khoảng cách địa lý, tiêu chuẩn chất lượng ảnh hưởng đến thị trường, (5) Chiến lược marketing xuất khẩu đóng vai trò

quan trọng trong mở rộng thị phần, và (6) Đặc điểm doanh nghiệp, bao gồm năng lực sản xuất và kiểm soát chất lượng, giúp tối ưu hóa hiệu quả xuất khẩu.

4.2. Kiến nghị

Doanh nghiệp cần đầu tư công nghệ, nâng cao năng lực quản lý, cải thiện logistics, tối ưu chiến

lược marketing và khắc phục rào cản xuất khẩu. Cơ quan quản lý nên hoàn thiện chính sách hỗ trợ, xây dựng hệ thống thông tin thị trường, nâng cấp hạ tầng logistics, khuyến khích đổi mới sáng tạo và đào tạo nguồn nhân lực nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững ngành Dăm gỗ tỉnh Quảng Ninh ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Chu Khôi (2024). Xuất khẩu gỗ và lâm sản đạt gần 8 tỷ USD trong nửa đầu năm 2024. Truy cập tại <https://vneconomy.vn/xuat-khau-go-va-lam-san-dat-gan-8-ty-usd-trong-nua-dau-nam-2024.htm>.

Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (2024). Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc tăng nhẹ. Truy cập tại <https://vietfores.org/xuat-nhap-khau-go-va-san-pham-go-thang-12-nam-2022/>.

Hoàng Lê Khánh Linh (2021). Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quan điểm của pháp luật các quốc gia trên thế giới. Truy cập tại <https://luatminhkhue.vn/hop-dong-mua-ban-hang-hoa-quoc-te-theo-quan-diem-cua-phap-luat-cac-quoc-gia-tren-the-gioi.aspx>.

Huỳnh Văn Hanh, Phạm Ngọc Nam. (2021). Xuất khẩu đồ gỗ Việt Nam - Thực trạng và giải pháp. Tạp chí Khoa học và Công nghệ Lâm nghiệp, (2).

Tô Xuân Phúc, Lương Kim Anh, Cao Thị Cẩm, Trần Lê Huy (2023). Việt Nam xuất khẩu dăm gỗ năm 2022. Forest Trade and Finance Initiative Program. Truy cập tại https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/20230213_Ban%20tin%20dam%20go%202022.pdf.

Trần Ánh Ngọc, Nguyễn Diệu Thúy, Bùi Thanh Quý và cộng sự (2024). Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang EU trong bối cảnh thực thi EVFTA: Cơ hội và thách thức. Truy cập tại <https://tapchilaodongxahoi.vn/xuat-khau-go-va-san-pham-go-cua-viet-nam-sang-eu-trong-boi-canhh-thuc-thi-evfta-co-hoi-va-thach-thuc-1330423.html>.

Trần Thủy Nguyên, Thân Thị Tú, Phạm Khánh Huyền (2022). Tác động của Hiệp định CPTPP đối với hoạt động xuất khẩu gỗ và các sản phẩm làm từ gỗ của Việt Nam sang thị trường Nhật Bản. Báo cáo tổng kết đề tài nghiên cứu khoa học của sinh viên TMU.

VIRAC Research (2023). Báo cáo gỗ Việt Nam 2023: Nguyên liệu & thành phẩm.

Aaby N. E., Slater S. F. (1989). Management influences on export performance: A review of the empirical literature 1978 - 1988. *International Marketing Review*, 6(4), 7-26.

Cavusgil S. T., & Zou S. (1994). Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*, 58(1), 1-21.

Chen J., Sousa C. M. P., He X. (2016). The determinants of export performance: A review of the literature 2006-2014. *International Marketing Review*, 33(5), 626-670.

Leonidou L. C., Katsikeas C. S., & Samiee S. (2002). Marketing strategy determinants of export performance: A meta-analysis. *Journal of Business Research*, 55(1), 51-67.

Madsen T. K. (1987). Empirical export performance studies: A review of conceptualization and findings. *Advances in International Marketing*, 2, 77-98.

Moghaddam F., Bakar B. A., Abdul H. A. B., & Aliakbar E. (2012). Management influence on the export performance of firms: A review of the empirical literature 1989-2009. *African Journal of Business Management*, 6(15), 5150-5158.

Sousa C. M. P., & Bradley F. (2008). Antecedents of international pricing adaptation and export performance. *Journal of World Business*, 43(3), 307-320.

Zou S., & Stan S. (1998). The determinants of export performance: A review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356.

Ngày nhận bài: 26/1/2025

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 7/2/2025

Ngày chấp nhận đăng bài: 27/2/2025

FACTORS INFLUENCING WOOD CHIP EXPORTS FROM QUANG NINH PROVINCE'S ENTERPRISES TO THE CHINESE MARKET

● **NGUYEN VAN MINH¹**

● **NGUYEN DUC DU¹**

● **PHAN THE ANH¹**

● **LUONG CAM TU¹**

¹Thuongmai University

ABSTRACT:

This study employs a multiple linear regression model to analyze data from 182 questionnaires collected from individuals involved in wood chip export activities across 11 exporting enterprises in Quang Ninh province. The findings reveal that factors such as technology orientation, industry characteristics, management capacity, export barriers, marketing strategies, and firm-specific attributes significantly influence the wood chip export performance of Quang Ninh province's enterprises to the Chinese market. Based on these results, the study proposes a set of policy and strategic recommendations aimed at enhancing export efficiency and promoting sustainable growth for wood chip exporters in the province.

Keywords: export, wood chips, companies, Quang Ninh province, China.