

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU THUỐC LÁ ĐIỀU TẠI CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

● NGUYỄN XUÂN QUYẾT - NGUYỄN KIẾN QUỐC

TÓM TẮT:

Hoạt động xuất khẩu (XK) sản phẩm thuốc lá điều (TLĐ) của Công ty Thuốc lá Sài Gòn (TLSG) tương đối ổn định, ngày càng thâm nhập sâu, rộng hơn vào thị trường nước ngoài. Kim ngạch XK TLĐ trong 5 năm gần đây đạt bình quân khoảng 66,3 triệu USD/năm, tương đương mức sản lượng XK là 651,87 triệu bao mỗi năm. Tuy nhiên, hiện nay, hoạt động XK của TLSG đang gặp nhiều khó khăn. Bài viết trình bày thực trạng và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ, qua đó, đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động XK TLĐ của Công ty TLSG, Việt Nam.

Từ khóa: xuất khẩu, thuốc lá điều, Công ty Thuốc lá Sài Gòn.

1. Đặt vấn đề

Theo báo cáo của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba), sản lượng TLĐ năm 2020 đạt 4.038 triệu bao; kim ngạch XK đạt 204 triệu USD; Năm 2021, Sản lượng tiêu thụ vượt 6% kế hoạch. Thị phần chiếm 64,4% sản lượng toàn ngành, kim ngạch XK đạt 200,5 triệu USD, tức giảm 1,7% so với năm 2020. Lý do giảm là vì dịch bệnh Covid-19 vẫn đang diễn biến phức tạp tại các thị trường XK của Vinataba (châu Á, Trung Đông, châu Phi...); Chính sách kiểm soát nhập khẩu thuốc lá của các quốc gia trên thế giới ngày càng chặt chẽ, đặc biệt tại thị trường Đông Nam Á - thị trường XK chủ lực của Vinataba [5].

Công ty TLSG, có sản lượng TLĐ tiêu thụ năm 2019 là 1928,01 triệu bao, năm 2020 là 1880,99 triệu bao và 2021 là 1834,83 triệu bao; trong đó, sản lượng XK năm 2019 là 981,90 triệu bao, năm 2020 là 872,41 và năm 2021 là 733,91 triệu bao. Sự tăng giảm bất thường về XK chủ yếu do các nguyên nhân: 1) Giá bán sản phẩm của TLSG thiếu

tính cạnh tranh so với các đối thủ đến từ Ấn Độ, Indonesia...; 2) Hoạt động xúc tiến thị trường hạn chế; 3) Chính sách kiểm soát nhập khẩu thuốc lá của các quốc gia trên thế giới ngày càng chặt chẽ; 4) Chất lượng sản phẩm của TLSG ít cải thiện, do chạy theo Chính sách tiết giảm chi phí; 5) Hoạt động gia công XK ngày càng khó khăn do vướng mắc về quyền sở hữu công nghiệp; 6) Dịch bệnh và cạnh tranh ngày càng gay gắt... [1]

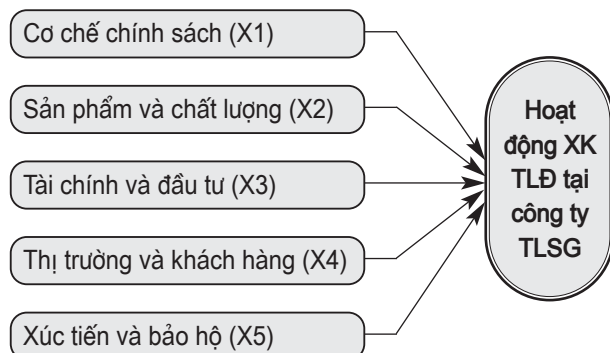
Từ thực trạng và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ, bài nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động XK TLĐ của Công ty TLSG.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Mô hình nghiên cứu

Dựa vào các nghiên cứu trước đây và kết quả phỏng vấn thực tiễn với 150 người đại diện Công ty TLSG, Vinataba (quản lý, khách hàng và đối tác XK), Cơ quan quản lý nhà nước và các chuyên gia trong ngành thuốc lá, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau: (Hình 1)

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ tại Công ty TLSG



Trong đó, i) Cơ chế chính sách, gồm 3 thang đo: Cơ chế chính sách XK; Thủ tục pháp lý XK; Chính sách ưu đãi XK; Định hướng chiến lược XK; ii) Sản phẩm và chất lượng, 4 thang đo: Đặc thù của sản phẩm TLĐ; Nghiên cứu và phát triển sản phẩm; Chung loại sản phẩm và mẫu mã; Chất lượng sản phẩm; iii) Tài chính và đầu tư, 4 thang đo: Đầu tư vùng nguyên liệu; Đầu tư công nghệ sản xuất; Đầu tư cho chất lượng sản phẩm; Đầu tư cho phát triển thị trường XK; iv) Thị trường và khách hàng, 4 thang đo: Đặc điểm khách hàng và nhu cầu; Thị trường XK TLĐ; Rào cản kỹ thuật của thị trường XK; Đặc điểm thị trường XK; v) Xúc tiến và bảo hộ, 4 thang đo: Thương hiệu của sản phẩm và doanh nghiệp XK; Hoạt động xúc tiến thương mại cho thương hiệu, sản phẩm XK; Bảo hộ sản phẩm XK; Bảo hộ XK TLĐ.

2.2. Phương pháp nghiên cứu, phân tích đánh giá

- Phương pháp thu thập thông tin, Các báo cáo khoa học trong và ngoài nước, tạp chí, giáo trình,... liên quan đến hoạt động XK các sản phẩm đặc thù, TLĐ; Các chính sách có liên quan đến XK TLĐ của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba), các công ty thành viên, các Bộ, sở, ban, ngành (Bộ Công Thương, Cục Hải quan; Cục Thống kê; Trung tâm Xúc tiến thương mại...); Số liệu sơ cấp tổng hợp từ kết quả khảo sát trực tiếp 150 người đại diện Công ty TLSG, Vinataba (gồm: quản lý các phòng ban liên quan, khách hàng và đối tác XK), Cơ quan quản lý nhà nước và các chuyên gia ngành Thuốc lá.

- Tiếp cận nghiên cứu, tiếp cận hệ thống, thể

chế, chính sách và tiếp cận có sự tham gia được sử dụng xuyên suốt quá trình nghiên cứu.

- Phương pháp nghiên cứu, (i) Nghiên cứu định tính: thu thập dữ liệu, xây dựng bảng câu hỏi sơ bộ và thực hiện phỏng vấn 20 lãnh đạo, đại diện các tổ chức, chuyên gia liên quan, nhằm xác định chỉ tiêu nghiên cứu, các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ. Kết quả là cơ sở xây dựng bảng khảo sát chính thức nhằm kiểm định thang đo gồm 1 biến độc lập, 5 biến quan sát, đảm bảo khách quan và minh chứng cho kết quả nghiên cứu; (ii) Nghiên cứu định lượng: khảo sát 150 bảng câu hỏi khảo sát, tác giả sử dụng phần mềm SPSS 22.0 phân tích số liệu, đánh giá tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ tại công ty TLSG. Dựa vào kết quả phân tích các yếu tố ảnh hưởng và thảo luận đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động XK TLĐ tại công ty TLSG.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thực trạng hoạt động XK TLĐ của Công ty Thuốc lá Sài Gòn

XK TLĐ dần chiếm vị trí quan trọng với Công ty TLSG; kim ngạch XK TLĐ tăng trưởng hàng năm: năm 2017 là 64,04 triệu USD, chiếm 22,7% tổng doanh thu; năm 2018 là 70,45 triệu USD (tăng 110,02% so với năm 2017), chiếm 22,58% tổng doanh thu; năm 2019 là 76,86 triệu USD (tăng 109,09% so với năm 2018), chiếm 24,56% tổng doanh thu; Từ năm 2020 giảm còn 68,96 triệu USD (bằng 89,73% so với năm 2019), chiếm 22,55% tổng doanh thu; năm 2021 giảm tiếp còn 51,21 triệu USD (bằng 74,27% so với năm 2020), chiếm 17,38% tổng doanh thu. Điều này cho thấy, kết quả hoạt động XK của Công ty TLSG có chiều hướng đi xuống về cả giá trị kim ngạch XK và cơ cấu XK trong 2 năm 2020 và 2021 [2].

Giá trị kim ngạch XK năm 2020 giảm 89,73% so với 97,72% của tổng doanh thu, tức XK giảm sút nhiều hơn so với mức giảm tổng doanh thu; năm 2021 giảm sâu với 74,27% so với 96,33% mức tăng trưởng tổng doanh thu. Kết quả này được lý giải nguyên nhân một phần do dịch Covid-19 có tác động đến hoạt động SXKD chung của Công ty TLSG; nguyên nhân khác là Công ty TLSG đang gặp khó khăn trong việc mở rộng thị trường XK, thị trường Trung Quốc, châu Phi, Đài Loan (Trung Quốc) bị ảnh hưởng nặng nề. Bên cạnh đó, mảng

XK nhượng quyền (gia công XK) bị giảm, do khách hàng lớn thanh lý hợp đồng (Công ty T-tech, Công ty OGT...); Chậm tiến độ giao hàng, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động XK... [1].

3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ tại Công ty TLSG

3.2.1. Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha

+ Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha: Kết quả kiểm định cho thấy, 5 biến quan sát đều đạt yêu cầu về độ tin cậy và có hệ số tin cậy Cronbach's Alpha = 0,899 > 0,6 nằm trong mức đo lường tốt; các hệ số tương quan biến tổng của các biến đo lường yếu tố này đều lớn hơn 0,3 nên tất cả các biến quan sát đều được chấp nhận và sẽ được sử dụng trong phân tích yếu tố tiếp theo (Bảng 1).

Bảng 1. Kiểm định Cronbach's Alpha

Biến quan sát	Hệ số tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến	Cronbach's Alpha toàn thang đo
X1	0,946	0,982	0,899
X2	0,848	0,943	
X3	0,915	0,968	
X4	0,905	0,966	
X5	0,681	0,924	

3.2.2. Kết quả phân tích yếu tố khám phá EFA

+ Đánh giá thang đo qua phân tích yếu tố khám phá EFA: Hệ số KMO = 0,718 ($0,5 < KMO < 1$), là chỉ số so sánh độ lớn của hệ số tương quan giữa các biến với hệ số tương quan riêng phần. Thống kê Chi-Square của kiểm định Bartlett's đạt giá trị 721,230 với mức ý nghĩa Sig. = 0,000 cho thấy, các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Kết quả phân tích EFA cho thấy tổng phương sai trích đạt 89,15% (> 50%) thể hiện 5 yếu tố rút ra này giải thích được 89,15% biến thiên của dữ liệu. Đây là kết quả chấp nhận được và chứng tỏ việc nhóm các yếu tố lại với nhau là thích hợp. Điểm dừng khi rút trích các yếu tố tại yếu tố thứ 5 với Eigenvalues là 1,298 > 1, cho thấy kết quả phân tích yếu tố là phù hợp. Các biến quan sát có hệ số tải yếu tố đạt yêu cầu > 0,5, không có biến quan sát nào có hệ số tải lên đồng thời trên cả hai yếu tố, vậy các thang đo đạt giá trị hội tụ (Bảng 2).

Bảng 2. Bảng kiểm định KMO and Bartlett's Test

Kiểm định Kaiser-Meyer-Olkin		0,718
Kiểm định Bartlett's	Tương đương Chi Bình phương	721.230
	Df	
	Sig.	0,000

3.2.3. Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính

Phân tích hồi quy tuyến tính cho thấy, thống kê đa cộng tuyến với hệ số phóng đại phương sai VIF của các biến độc lập trong mô hình đều nhỏ hơn 2, chứng tỏ không có hiện tượng đa cộng tuyến (Bảng 3). Với kết quả tất cả các biến đều có ý nghĩa thống kê các giá trị Sig. = 0,000 (< 0,05). Như vậy, có 5 yếu tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả XK tại Công ty TLSG. Định theo hệ số hồi quy chuẩn hóa (Beta). So sánh giá trị của β' ta thấy, mức độ ảnh hưởng đến hiệu quả XK TLĐ từ cao xuống thấp là: Yếu tố X1 ($\beta'1 = 0,386$), X2 ($\beta'2 = 0,206$), X3 ($\beta'3 = 0,165$), X4 ($\beta'4 = 0,164$), X5 ($\beta'5 = 0,046$). Cụ thể:

- Về yếu tố Cơ chế chính sách (X1): Có 75% người được hỏi cho rằng hoạt động XK là chính sách chiến lược hàng đầu của TLSG. Bên cạnh đó, Công ty luôn tuân thủ pháp lý, đáp ứng đầy đủ yêu cầu của thông lệ quốc tế, cùng với những chính sách ưu đãi đầu tư/thuế cho XK TLĐ của Nhà nước. Nhưng TLSG hiện còn gặp khó khăn trong định hướng chiến lược XL TLĐ, bởi Luật Chống tác hại của thuốc lá [3] và hoạt động sản xuất - XL TLĐ vẫn chịu sự kiểm soát của Nhà nước. Do vậy, Nhà nước cần xem xét và điều chỉnh cho hợp lý, giúp khắc phục tình trạng chông chéo trong việc cấp phép đầu tư trồng cây thuốc lá nguyên liệu, sản xuất và phân phối sản phẩm thuốc lá [4].

- Về yếu tố Sản phẩm và chất lượng (X2): TLSG đã tổ chức triển khai các chương trình nghiên cứu sản phẩm mới với nguyên phụ liệu chất lượng cao, kiểm soát hàm lượng Tar/Nic theo xu hướng sử dụng mới của người tiêu dùng ở thị trường nước ngoài được đặc biệt chú trọng. Bên cạnh đó, phần lớn người được khảo sát đánh giá Công ty có chủ động đa dạng các chủng loại sản phẩm, với các dòng sản phẩm XK như: Asali, Halo, Hansam, Issue, M&M, Titan, Commando, GreenHill và các sản phẩm truyền thống như: ERA, Saigon, Young Star, Memory, Melia; Ngoài ra, Công ty luôn tăng

cường các biện pháp nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm, rà soát lại hệ thống kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm...

- Về yếu tố Tài chính và đầu tư (X3): TLSG đã đầu tư phát triển vùng nguyên liệu theo đúng quy hoạch để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định, phục

thiệu quảng bá hình ảnh thuốc lá Việt Nam ra thị trường thế giới còn yếu và chưa hiệu quả, chưa có tính ổn định, hệ thống, nhất là tại các thị trường châu Âu, châu Mỹ,... dẫn đến sản phẩm XK vào thị trường này khó cạnh tranh, với sản lượng XK ít và thiếu ổn định. (Bảng 3)

Bảng 3. Bảng kiểm định đa cộng tuyến

Mô hình		Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa	Hệ số (t)	Hệ số (Sig.)	Thống kê đa cộng tuyến	
		Hệ số (B)	Độ lệch chuẩn	Hệ số Beta			Dung sai điều chỉnh	Hệ số VIF
1	(Hằng số)	0,209	0,264		7,790	0,001		
	X1	0,386	0,054	0,441	1,177	0,000	0,623	1,604
	X2	0,206	0,063	0,213	3,251	0,001	0,550	1,817
	X3	0,165	0,067	0,170	2,456	0,015	0,690	2,042
	X4	0,164	0,064	0,172	2,544	0,012	0,512	1,952
	X5	0,046	0,034	0,066	1,332	0,005	0,957	1,045

vụ sản xuất trong nước và XK, thúc đẩy quá trình liên kết ngày càng chặt chẽ và hiệu quả giữa người nông dân, doanh nghiệp, gắn kết vùng trồng với nhu cầu sản xuất, gắn nông nghiệp với công nghiệp chế biến theo mô hình sản xuất khép kín; Ngoài ra, công ty còn đầu tư cho công nghệ sản xuất, hạ giá thành, nhiều khâu trong quá trình sản xuất được đầu tư tự động hóa, như: Hệ thống quản lý sản xuất tích hợp IWS cho các phân xưởng sản xuất nên hiệu suất thiết bị tăng 5%, phế phẩm giảm 20%, người lao động đảm bảo sản lượng sản xuất, nhưng đã giảm được cường độ lao động...

- Về yếu tố Thị trường và khách hàng (X4): chiến lược hàng đầu của TLSG là kiên trì tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường mới, tăng cường chào bán các sản phẩm mang nhãn hiệu TLSG nhằm tăng sản lượng XK, giảm phụ thuộc vào các khách hàng truyền thống. Ngoài ra, Công ty còn chú trọng nghiên cứu các rào cản của thị trường XK đối với sản phẩm TLĐ để có các quyết định phù hợp.

- Về yếu tố Xúc tiến và bảo hộ (X5): việc bảo hộ sản xuất và tiêu thụ TLĐ chịu chế định bởi Luật Phòng chống thuốc lá của Việt Nam, quy định hạn chế của các nước XK nguyên liệu và nhập khẩu sản phẩm TLĐ [2] nên các hoạt động xúc tiến thương mại, tham gia các hội chợ giới thiệu sản phẩm, giới

- Hàm tuyến tính, Từ kết quả trên, phương trình thể hiện các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ tại Công ty TLSG, như sau:

$$Y = 0,209 + 0,386 \cdot X1 + 0,206 \cdot X2 + 0,165 \cdot X3 + 0,164 \cdot X4 + 0,046 \cdot X5$$

Như vậy, mô hình hồi quy tuyến tính được xây dựng theo phương trình Y không vi phạm các giả định cần thiết trong hồi quy tuyến tính. Dựa trên kết quả phân tích hồi quy, kết luận các giả thuyết X1, X2, X3, X4, X5 được chấp nhận với mức ý nghĩa thống kê 5% và mối quan hệ giữa từng yếu tố với “Hoạt động XK TLĐ tại Công ty TLSG” là mối quan hệ tỷ lệ thuận.

4. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động XK thuốc lá điều tại Công ty Thuốc lá Sài Gòn

Từ nghiên cứu thực trạng, kết hợp phân tích các yếu tố ảnh hưởng, tác giả đề xuất các nhóm giải pháp như sau:

4.1. Hoàn thiện chính sách phát triển thị trường XK thuốc lá điều

Công ty TLSG cần có chính sách phát triển thị trường XK TLĐ cụ thể cho các thị trường mục tiêu là: châu Phi, châu Mỹ La Tinh, Trung Mỹ, Đông Nam Á. Tìm kiếm cơ hội thâm nhập vào thị trường các nước thuộc Cộng đồng các thành viên cũ của Liên bang Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Xô viết.

Từng bước tổ chức lại hoạt động sản xuất, XK TLĐ theo định hướng tập trung đầu mối nhằm phát huy lợi thế nhà cung cấp lớn trong đàm phán giao dịch ngoại thương, nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả XK. Xây dựng các chương trình xúc tiến và cơ chế hỗ trợ thúc đẩy XK tập trung của toàn Tổng công ty Vinataba.

4.2. Đầu tư phát triển sản phẩm và đảm bảo chất lượng sản phẩm xuất khẩu thuốc lá điếu

Thực trạng XK TLĐ sang thị trường châu Mỹ và châu Phi thiếu ổn định và thường xuyên sụt giảm kim ngạch XK, dẫn đến mất dần thị trường này vào tay đối thủ cạnh tranh. Trong khi đó, thị trường châu Âu chưa tiếp cận được do chất lượng sản phẩm chưa đáp ứng tiêu chuẩn... [1]. Do vậy, Công ty TLSG cần xây dựng chiến lược và có lộ trình đầu tư nâng cấp các máy móc thiết bị trong công đoạn sản xuất sợi thuốc lá, cuốn điếu, đóng bao phù hợp theo xu hướng phát triển của ngành vừa tiết kiệm chi phí sản xuất, vừa nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm.

Nghiên cứu phương án đầu tư thiết bị sản xuất phụ liệu theo định hướng hỗ trợ giảm Tar và Nicotine trong sản phẩm TLĐ XK cho thị trường khó tính châu Âu và châu Mỹ... Kết hợp với đầu tư phát triển vùng trồng nguyên liệu theo đúng quy hoạch để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định phục vụ sản xuất nội tiêu và XK. Từ đó, đáp ứng được nhu cầu về sản lượng XK ổn định.

4.3. Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mở rộng khách hàng và thị trường xuất khẩu thuốc lá điếu

Công ty TLSG cần tích cực tham gia các chương trình xúc tiến XK của Tổng công ty Vinataba, nhằm tìm kiếm khách hàng mới. Tận dụng các cơ hội của hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế để mở rộng thị trường và quy mô XK theo định hướng bền vững và hiệu quả. Xây dựng các chương trình xúc tiến và cơ chế hỗ trợ thúc đẩy XK, cụ thể: i) Xây dựng mạng lưới kết nối xúc tiến thương mại tại các thị trường mục tiêu là các nước đang phát triển tại các khu vực: châu Phi, châu Mỹ La Tinh, Trung Mỹ, Đông Nam Á. Tìm kiếm cơ hội thâm nhập vào thị trường các nước

thuộc Liên bang Xô viết cũ; ii) Đăng ký bảo hộ quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hóa tại các thị trường XK tiềm năng như châu Âu, châu Mỹ... để bảo vệ quyền lợi và đầu tư thị trường trong dài hạn; iii) Nghiên cứu việc sử dụng mã vạch nước ngoài áp dụng riêng cho sản phẩm XK để tăng hiệu quả marketing và hạn chế rủi ro pháp lý; iv) củng cố quan hệ với các đối tác XK truyền thống, tiếp tục tìm kiếm thêm các đối tác mới XK mới.

5. Kết luận

Bài viết đã hệ thống hóa và sáng tỏ thêm cơ sở lý luận về hoạt động XK TLĐ, cũng như nghiên cứu thực trạng và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động XK TLĐ của Công ty TLSG. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hoạt động XK TLĐ của Công ty TLSG có sự tăng trưởng tốt trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, Công ty TLSG chưa có chiến lược phát triển cụ thể cho thị trường XK, dẫn đến việc thay đổi thị trường bất thường làm cho sản lượng và kim ngạch XK thiếu ổn định, trôi sụt; Hoạt động XK sang thị trường châu Mỹ và châu Phi thường xuyên sụt giảm kim ngạch XK, dẫn đến mất dần thị trường này vào tay đối thủ cạnh tranh, do không đáp ứng thời gian giao hàng và sản lượng cam kết. Thị trường châu Âu chưa đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, nên chưa tiếp cận được thị trường; Hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp còn hạn chế, dẫn đến việc mở rộng thị trường XK còn thụ động, nên đôi khi chấp nhận giá bán thấp ở thị trường mới, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh...

Từ kết quả nghiên cứu, Công ty TLSG cần có giải pháp chiến lược cụ thể, phù hợp với thực tiễn và đặc thù của doanh nghiệp, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động XK TLĐ nói riêng và mục tiêu phát triển ổn định hoạt động SXKD của doanh nghiệp nói chung, 3 nhóm Giải pháp tăng cường hiệu quả XK TLĐ tại Công ty TLSG; (i) Hoàn thiện chính sách phát triển thị trường XK TLĐ cho Công ty TLSG; (ii) Đầu tư phát triển sản phẩm và đảm bảo chất lượng sản phẩm XK TLĐ cho Công ty TLSG; (iii) Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mở rộng khách hàng và thị trường XK TLĐ cho Công ty TLSG ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Công ty TLSG (2022). *Báo cáo Kết quả hoạt động XK năm 2021 và kế hoạch XK năm 2022*.
2. Chính phủ (2013). *Nghị định số 67/2013/NĐ-CP ngày 27/6/2013 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Phòng, chống tác hại của thuốc lá về kinh doanh thuốc lá*.
3. Nguyễn Ngọc Anh và Nguyễn Tế Hoàng (2019). Báo cáo nghiên cứu về tiêu thụ thuốc lá lậu ở Việt Nam. Truy cập tại <https://tobacconomics.org/uploads/misc/2019/10/Illicit-Cigarette-Trade-Report-2019-Anh.pdf>
4. Tô Thị Kim Hồng (2015). Cải tiến công nghệ để giúp nông sản Việt Nam vượt qua các rào cản thương mại quốc tế. *Tạp chí Science & Technology Development*, 18(Q1), 40-49.
5. Vinataba (2021), Vinataba - 36 năm: Xác lập các trụ cột phát triển cho giai đoạn mới. Truy cập tại <https://www.vinataba.com.vn/2021/08/12/dang-uy-tong-cong-ty-thuoc-la-viet-nam-so-ke-5-nam-thuc-hien-nghi-quyet-trung-uong-4-khoa-xii-4/>

Ngày nhận bài: 25/5/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 15/6/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/7/2022

Thông tin tác giả:

1. TS. NGUYỄN XUÂN QUYẾT¹

2. NGUYỄN KIẾN QUỐC¹

¹Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh

ANALYZING THE FACTORS AFFECTING SAIGON TOBACCO COMPANY'S EXPORTS OF TOBACCO PRODUCTS

● Ph.D NGUYEN XUAN QUYET¹

● NGUYEN KIEN QUOC¹

¹Faculty of Business Administration

Ho Chi Minh City University of Food Industry

ABSTRACT:

Saigon Tobacco Company's exports of tobacco products are relatively stable, and the company is increasingly and widely penetrating into foreign markets. The company's export turnover of cigarettes in the last 5 years is averaged about 66.3 million USD per year, equivalent to the export output of 651.87 million cigarette boxes per year. However, Saigon Tobacco Company's exports of tobacco products are facing many difficulties. This study presents the current situation and analyzes the factors affecting Saigon Tobacco Company's exports of tobacco products. Based on the study's findings, some solutions are proposed to help the company improve its exports of tobacco products.

Keywords: export, cigarettes, Saigon Tobacco Company.