



Trung tâm WTO và Hội nhập
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



Hội hội gỗ và Lâm sản Việt Nam



Australian Government



The Asia Foundation
Improving Lives. Expanding Opportunities

Báo cáo nghiên cứu Chính sách Ngành chế biến gỗ xuất khẩu

PHẦN VỀ CÁC RỦI RO CHÍNH CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU

(Trường hợp của thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc)

(Dự thảo lần 1)



Nội dung

1. Giới thiệu.....	2
2. Phương pháp nghiên cứu.....	4
3. Vài nét tổng quan về ngành chế biến gỗ Việt Nam	6
4. Một số quy định cơ bản trong bối cảnh hội nhập	10
4.1. Đạo luật Lacey Act của Hoa Kỳ.....	10
4.2. Quy định gỗ Hợp pháp của Châu Âu	11
4.3. Hiệp định Đối tác Tự nguyện FLEGT VPA.....	12
4.4. Đạo luật cấm khai thác gỗ bất hợp pháp của Úc.....	14
5. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào Mỹ	16
5.1. Một số đặc điểm chính	16
5.2. Rủi ro liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu.....	17
5.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động.....	20
5.4. Rủi ro do thiếu thông tin về các quy định của thị trường.....	22
5.5. Một số rủi ro khác	23
6. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào EU.....	24
6.1. Một số đặc điểm chính	24
6.2. Một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu.....	25
6.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động.....	28
6.4. Rủi ro do thiếu thông tin về các quy định của thị trường.....	29
6.5. Một số rủi ro khác	30
7. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào Úc.....	32
7.1. Một số đặc điểm chính	32
7.2. Một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu.....	33
7.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động.....	35
7.4. Rủi ro do thiếu thông tin về quy định của thị trường	36
7.5. Một số rủi ro khác	37
8. Hội nhập thị trường: Cơ hội và rủi ro	37
9. Kết luận và kiến nghị.....	40

1. Giới thiệu

Ngành gỗ của Việt Nam là một trong những ngành phát triển rất năng động trong thập kỷ vừa qua. Nhìn từ góc độ cung – cầu gỗ, ngành bao gồm 4 hợp phần chính: (i) nguồn cung gỗ nguyên liệu trong nước, (ii) sản phẩm gỗ tiêu thụ trong nước, (iii) nguồn cung gỗ nguyên liệu nhập khẩu và (iv) sản phẩm gỗ xuất khẩu. Trong mỗi hợp phần này có các hợp phần nhỏ, ví dụ nguồn cung gỗ nguyên liệu trong nước bao gồm nguồn rừng trồng, cây phân tán, gỗ cao su. Nguồn nhập khẩu bao gồm gỗ tròn và gỗ xẻ, với các loại gỗ nhập khẩu đa dạng được nhập khẩu từ nhiều quốc gia khác nhau.

Từ góc độ các loại hình sản xuất, ngành gỗ của Việt Nam có thể chia thành 4 nhóm chính, bao gồm, (i) nhóm các doanh nghiệp chuyên chế biến, (ii) các doanh nghiệp chuyên làm thương mại, (iii) các làng nghề gỗ truyền thống và (iv) các cơ sở sản xuất quy mô nhỏ lẻ ở dạng cá nhân hoặc hộ gia đình. Trong mỗi nhóm cũng có tính đa dạng riêng, ví dụ trong nhóm doanh nghiệp chế biến có những doanh nghiệp chỉ chuyên sản xuất hàng phục vụ xuất khẩu, có doanh nghiệp chuyên sản xuất hàng phục vụ thị trường nội địa, có những doanh nghiệp sản xuất phục vụ cả 2 thị trường. Tính đa dạng của các doanh nghiệp còn thể hiện qua sự trùng lặp giữa các nhóm, bởi hiện có nhiều doanh nghiệp chế biến kiêm luôn cả chức năng thương mại; một số hộ gia đình ở các làng nghề gỗ truyền thống thành lập công ty, không trực tiếp tham gia sản xuất mà chỉ gom hàng từ các hộ gia đình khác để xuất khẩu. Các hộ gia đình hoặc các cá nhân không thuộc làng nghề cũng có thể trực tiếp bán hàng tại cơ sở sản xuất của mình, do vậy kiêm luôn cả chức năng thương mại.

Báo cáo này tập trung vào các doanh nghiệp chế biến và kinh doanh gỗ và sản phẩm gỗ. Thống kê của Tổng cục Lâm nghiệp cho thấy năm 2015 cả nước có khoảng 4000 doanh nghiệp, trong đó có khoảng 3000 doanh nghiệp chế biến, số còn lại (khoảng 1000) là các doanh nghiệp chuyên kinh doanh (Tổng cục Lâm nghiệp 2016).¹ Trong Báo cáo này, các doanh nghiệp chế biến và kinh doanh gỗ và sản phẩm gỗ được nằm trong bối cảnh ngành đang hội nhập sâu và rộng với thị trường thế giới. Cụ thể, Chính phủ vừa hoàn thành ký kết tham gia Hiệp định Đối tác Thương mại xuyên Thái Bình Dương, với 12 quốc gia tham gia và 40% GDP toàn cầu. Chính phủ cũng đã hoàn tất Hiệp định Thương mại tự do thế hệ mới với EU. Đối với các sản phẩm gỗ, trong khuôn khổ của Chương trình Thực thi Luật lâm nghiệp, Quản trị rừng và Thương mại Lâm sản (FLEGT) do EU khởi xướng, Chính phủ hiện đang đàm phán Hiệp định Đối tác Tự nguyện (VPA) với EU và dự kiến sẽ kết thúc đàm phán vào cuối 2016.²

¹Tổng cục Lâm nghiệp. *Tình hình xuất, nhập khẩu gỗ, sản phẩm gỗ, những thuận lợi và khó khăn, đề xuất, kiến nghị chỉ đạo tăng nhanh, bền vững kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2016 và những năm tới*. Báo cáo: Tháng 4 năm 2016.

²Nguyễn Tường Vân. *Cập nhật tiến trình đàm phán Hiệp định VPA/FLEGT giữa Việt Nam-EU*. Bài trình bày tại Hội thảo Vai trò của các tổ chức xã hội trong tiến trình đàm phán và thực hiện VPA-FLEGT tổ chức tại Hà Nội ngày 6/4/2016.

Hội nhập quốc tế là cơ hội cho các doanh nghiệp của Việt Nam tiếp cận được với những yêu cầu mới từ các thị trường xuất khẩu, với các yêu cầu liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, sử dụng lao động và môi trường lao động an toàn, sở hữu trí tuệ, v.v. Đáp ứng các yêu cầu mới này đòi hỏi các doanh nghiệp cần có những điều chỉnh trong hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng cân bằng mục tiêu kinh tế, xã hội và môi trường. Các điều chỉnh này sẽ góp phần nâng tầm của doanh nghiệp, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh quốc tế cho doanh nghiệp. Hội nhập đem lại cơ hội tiếp cận và mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp trực tiếp tham gia chế biến và xuất khẩu gỗ. Hội nhập cũng là cơ hội tạo động lực thúc đẩy quá trình sản xuất kinh doanh của toàn ngành, hình thành nền tảng phát triển của ngành theo hướng bền vững.

Tuy nhiên các yêu cầu mới của hội nhập cũng có thể là những thách thức đối với nhiều các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp thiếu nguồn lực và kỹ năng cần thiết để thay đổi. Thiếu hiểu biết về các yêu cầu mới của thị trường xuất khẩu đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp phải đối mặt với các rủi ro. Các rủi ro này không chỉ đơn thuần là các rủi ro về suy giảm hoặc mất thị trường mà còn bao gồm các rủi ro về mặt pháp lý. Với lý do như vậy, xác định và cảnh báo rủi ro là một trong những yêu cầu cấp bách cho ngành gỗ, đặc biệt là các doanh nghiệp hiện trực tiếp tham gia các thị trường xuất khẩu.

Báo cáo này tập trung xác định các rủi ro chính của ngành gỗ trong bối cảnh hội nhập. Báo cáo dựa trên các kết quả nghiên cứu được thực hiện trong thời gian 2015-2016 bởi Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFORES). Hiện Mỹ, EU và Úc là những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất cho các mặt hàng gỗ của Việt Nam. Đây cũng là những quốc gia cùng với Việt Nam đã và sắp tiếp tục tham gia ký kết những Hiệp định hợp tác thương mại có liên quan trực tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, bao gồm cả các mặt hàng gỗ. Các mục tiêu cụ thể của Nghiên cứu này bao gồm:

- Xác định các rủi ro chính của các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu các mặt hàng gỗ sang Mỹ, EU và Úc, từ đó
- Xây dựng các kiến nghị đối với các cơ quan quản lý và các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu gỗ nhằm giảm thiểu các rủi ro này trong tương lai.

Báo cáo này trình bày các kết quả chính của Nghiên cứu. Phần 2 dưới đây mô tả các phương pháp nghiên cứu được áp dụng trong quá trình thu thập số liệu.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng nguồn thông tin thứ cấp và sơ cấp. Nguồn thông tin thứ cấp được thu thập từ các ấn phẩm từ các tổ chức nghiên cứu, bao gồm các ấn phẩm của Tổ chức Forest Trends và các Hiệp hội Gỗ trong cả nước³ và một số báo cáo của các cơ quan quản lý. Các ấn phẩm và báo cáo này cung cấp các thông tin về đặc điểm của ngành gỗ, bao gồm nguồn nguyên liệu, lao động, xuất nhập khẩu và thị trường. Nguồn thông tin này cũng cho phép xác định các yêu cầu cơ bản của một số thị trường xuất khẩu và từ đó giúp cho việc định hình một số rủi ro có liên quan đến sản xuất, chế biến, tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

Nghiên cứu lựa chọn Mỹ, EU và Úc là các thị trường xuất khẩu chính nhằm phân tích rủi ro. Hiện đây là các thị trường xuất khẩu quan trọng nhất cho các sản phẩm gỗ của Việt Nam. Thông tin cụ thể về 3 thị trường này được mô tả tại các phần 4 đến 7 của Báo cáo này. Rủi ro từ các thị trường này được xác định ở 2 mức độ. Thứ nhất, rủi ro được xác định từ nguồn thông tin thứ cấp, thông qua các phân tích dữ liệu thống kê xuất khẩu gỗ và các mặt hàng gỗ đi các thị trường Mỹ, EU và Úc của Tổng cục Hải quan. Nguồn thông tin này cho phép xác định một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu đi các thị trường này. Thứ hai, rủi ro được xác định thông qua nguồn thông tin sơ cấp, được thu thập thông qua khảo sát được thực hiện trực tiếp với các doanh nghiệp hiện đang tham gia chế biến xuất khẩu. Thông tin thu thập từ doanh nghiệp bên cho phép xác định các rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Bên cạnh đó, các thông tin này còn giúp xác định các rủi ro có liên quan đến sử dụng lao động và hệ thống quản lý chuỗi cung. Khảo sát doanh nghiệp được thực hiện thông qua bảng hỏi, với tổng số đã có 154 doanh nghiệp được khảo sát trong thời gian từ tháng 1 đến tháng 4 năm 2016. Bảng 1 chỉ ra một số đặc điểm chính của doanh nghiệp được khảo sát trong nghiên cứu này.

³ Từ 2012 Tổ chức Forest Trends (Hoa Kỳ) phối hợp với Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFORES), Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định (FPA Bình Định) và Hội Mỹ nghệ và Chế biến Gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) thực hiện phân tích ngành gỗ, đặc biệt là các hoạt động có liên quan đến xuất nhập khẩu.

Bảng 1: Một số đặc điểm chính của các doanh nghiệp khảo sát.

Các đặc điểm chính	Số lượng doanh nghiệp phản hồi	Tỉ lệ trong tổng doanh nghiệp khảo sát (%)
<i>Hình thức sở hữu⁴</i>		
Doanh nghiệp 100% vốn tư nhân trong nước	75	48,7
Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài	14	9,1
Doanh nghiệp có vốn Nhà nước chiếm tỷ lệ chi phối	3	2,0
Doanh nghiệp có một phần vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài	4	2,6
Loại hình khác ⁵	30	19,5
<i>Thị trường đầu ra sản phẩm⁶</i>		
Thị trường nội địa	78	56,7
Thị trường xuất khẩu	135	87,6
Cả thị trường nội địa và xuất khẩu	61	39,6
<i>Thị trường xuất khẩu⁷</i>		
Thị trường Mỹ	39	25,3
Thị trường EU	28	18
Thị trường Úc	9	5,8
Thị trường xuất khẩu khác ⁸	56	36,4
<i>Loại hình đầu ra sản phẩm</i>		
Sản xuất kinh doanh đồ gỗ ngoài trời	46	29,9
Sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất gia đình	73	47,4
Sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất văn phòng	40	26,0
Sản xuất kinh doanh đồ mỹ nghệ	19	12,3
Sản xuất kinh doanh các sản phẩm gỗ khác ⁹	57	37,0

Rủi ro không chỉ liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, sử dụng lao động trong doanh nghiệp, hệ thống quản lý và kiểm soát chuỗi cung. Trong khuôn khổ của nghiên cứu này, các rủi ro khác có liên quan đến mức độ tuân thủ của

⁴ Trong 154 phiếu khảo sát có 28 phiếu không có câu trả lời về loại hình doanh nghiệp phân theo vốn.

⁵ Các loại hình khác bao gồm hợp tác xã và xí nghiệp.

⁶ Tổng tỉ lệ % của các doanh nghiệp tham gia thị trường nội, thị trường xuất khẩu và cả thị trường nội địa và xuất khẩu vượt quá 100% là bởi nhiều doanh nghiệp được khảo sát tham gia cả 2 thị trường này.

⁷ Trong thực tế, có sự trùng lặp về thị trường trong một số doanh nghiệp, bởi 1 doanh nghiệp cùng một lúc có thể xuất khẩu sản phẩm gỗ của mình sang nhiều thị trường khác nhau.

⁸ Trung Quốc (12 doanh nghiệp), Nhật Bản (21), Hàn Quốc (14).

⁹ Các sản phẩm khác đa dạng, ví dụ như gỗ ván sàn, gỗ ghép thanh, đĩa ăn một lần, v.v.

doanh nghiệp về các yêu cầu liên quan tới môi trường (ví dụ bụi, ô nhiễm, tiếng ồn), sử dụng hóa chất trong sản phẩm, bản quyền và sở hữu trí tuệ, v.v. chưa được xác định. Ngoài ra, 154 doanh nghiệp tham gia khảo sát không có tính đại diện cho toàn bộ các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam. Thông tin khảo sát từ các doanh nghiệp này chỉ góp phần làm rõ thêm bức tranh về thực trạng sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp khi tham gia các thị trường xuất khẩu, từ đó giúp cho việc định hình một số rủi ro ở quy mô doanh nghiệp. Nói cách khác, Nghiên cứu này chưa phản ánh được toàn bộ có loại hình rủi ro cũng như quy mô của từng loại hình của ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Phần 3 dưới đây giới thiệu một số nét chính về ngành chế biến gỗ của Việt Nam.

3. Vài nét tổng quan về ngành chế biến gỗ Việt Nam

Thống kê của Tổng cục Lâm nghiệp cho thấy năm 2015 Việt Nam có 4000 doanh nghiệp chế biến và kinh doanh lâm sản (Tổng cục Lâm nghiệp, 2016/footnote 1). Trong số này có 3000 doanh nghiệp trực tiếp tham gia vào khâu chế biến, số còn lại (1000 doanh nghiệp) là các doanh nghiệp chuyên về thương mại. Nguồn thống kê này không cho phép tách bạch trong số 3000 doanh nghiệp chế biến có bao nhiêu doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu. Bên cạnh đó, số liệu về số lượng doanh nghiệp tham gia chế biến thương mại cũng không thống nhất nhau giữa các nguồn.¹⁰ Sự khác nhau về con số thống kê về số lượng các doanh nghiệp tham gia chế biến và thương mại có thể phản ánh một số hạn chế trong việc thống kê và quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngành chế biến gỗ hiện đang hội nhập sâu rộng với thị trường thế giới. Các sản phẩm gỗ từ Việt Nam hiện đang được tiêu thụ tại trên 100 quốc gia và vùng lãnh thổ (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016).¹¹ Năm 2015, kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành đạt 6,9 tỉ USD, tăng 10% so với kim ngạch của năm 2014 và 23% so với kim ngạch năm 2013 (Tổng cục Hải quan, 2016).¹² Kim ngạch từ xuất khẩu nhóm các mặt hàng gỗ (mã hải quan HS 44) đạt 2,11 tỉ USD, chiếm 30,6% trong tổng kim ngạch xuất khẩu, trong khi kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm sản phẩm gỗ (HS 94) đạt 4,97 tỉ USD, tương đương 69,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu (cùng nguồn trích

¹⁰ Trong Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ tròn và xẻ: Tổng quan* do Forest Trends, VIFORES, HAWA (Hội Gỗ mỹ nghệ và chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh), FPA Bình Định (Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định) soạn thảo năm 2016, tổng số doanh nghiệp chế biến gỗ được thống kê là 4200. Con số này trùng với con số mà Hiệp hội gỗ và Lâm sản đưa ra (xem chi tiết trong bài trình bày của ông Nguyễn Tôn Quyền tại Hội thảo *Công nghệ gỗ - Cơ hội việc làm và Phát triển* tại Hà Nội ngày 9 tháng 4 năm 2016).

¹¹ Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm. Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ tròn và xẻ: Tổng quan* do Forest Trends, VIFORES, HAWA (Hội Gỗ mỹ nghệ và chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh), FPA Bình Định (Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định) soạn thảo năm 2016

¹² Tổng cục Hải quan. *Tình hình xuất nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong năm 2015*. Báo cáo ngày 19 tháng 1 năm 2016.

dẫn). Năm 2015 ngành chế biến gỗ xuất khẩu chiếm vị trí thứ 6 về kim ngạch trong số những nhóm mặt hàng xuất khẩu của quốc gia (cùng nguồn).

Hội nhập của ngành chế biến không phải chỉ thể hiện qua tính đa dạng về số lượng các quốc gia Việt Nam đang xuất khẩu mà còn thể hiện qua việc Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu. Năm 2015 Việt Nam nhập khẩu khoảng 4,79 triệu m³ gỗ nguyên liệu quy tròn, tương đương với gần 1,7 tỉ USD về kim ngạch (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016).¹³ Lượng gỗ bao gồm 160-170 loài gỗ khác nhau, được cung cấp bởi 70-90 quốc gia và vùng lãnh thổ. Nhiều loại gỗ nhập khẩu sau khi đã được chế biến thành phẩm tại Việt Nam được tái xuất khẩu trở lại quốc gia nhập khẩu gỗ nguyên liệu vào Việt Nam. Hiện Chính phủ Việt Nam đang thực hiện chính sách cấm khai thác gỗ từ rừng tự nhiên và trong bối cảnh nguồn cung gỗ có chất lượng từ rừng trồng còn hạn chế, nguồn gỗ nguyên liệu nhập khẩu đã và đang có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngành (cùng nguồn trích dẫn).

Trong ngành chế biến gỗ, 80% doanh nghiệp là sở hữu tư nhân; phần còn lại là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) (khoảng 14%) và doanh nghiệp có vốn sở hữu nhà nước (4%) (Tổng cục Lâm nghiệp, 2016). Mặc dù số lượng các doanh nghiệp FDI chiếm tỉ lệ nhỏ, giá trị kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp này rất lớn, chiếm khoảng 50% trong tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ của cả nước (Nguyễn Thị Thu Trang 2015)¹⁴. Thống kê của Tổng cục Hải quan cho thấy trong Quý 1 năm 2016, tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp FDI đạt 720 triệu USD, chiếm 47,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của cả nước (Tổng cục Hải quan, 2016).¹⁵

Hiện ngành chế biến gỗ đang thu hút được khoảng 300.000 lao động, với 50% trong số đó là ở miền Đông Nam Bộ, nơi tập trung nhiều cơ sở chế biến nhất trong cả nước (Nguyễn Tôn Quyền, 2016)¹⁶. Số lao động trong các vùng khác ít hơn, cụ thể Duyên hải Miền trung và Tây Nguyên có 80.000 lao động, Miền Bắc 40.000 lao động, Bắc Trung Bộ 30.000 lao động (cùng nguồn trích dẫn). Nhìn chung, chất lượng lao động trong ngành gỗ kém. Chỉ có khoảng 1-2% trong tổng số là lao động có trình độ đại

¹³ Trong Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ tròn và xẻ: Tổng quan* do Forest Trends, VIFORES, HAWA (Hội Gỗ mỹ nghệ và chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh), FPA Bình Định (Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định) soạn thảo năm 2016, tổng số doanh nghiệp chế biến gỗ được thống kê là 4200. Con số này trùng với con số mà Hiệp hội gỗ và Lâm sản đưa ra (xem chi tiết trong bài trình bày của ông Nguyễn Tôn Quyền tại Hội thảo *Công nghệ gỗ - Cơ hội việc làm và Phát triển* tại Hà Nội ngày 9 tháng 4 năm 2016).

¹⁴ Nguyễn Thị Thu Trang. *Hỗ trợ Hiệp hội thực hiện nghiên cứu chiến lược phát triển ngành chế biến gỗ*. Báo cáo của Trung tâm WTO, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, 2015.

¹⁵ Tổng cục Hải Quan. *Tình hình xuất nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong năm 2015*. Báo cáo ngày 19/01/2016.

¹⁶ Nguyễn Tôn Quyền. *Đánh giá nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực ngành công nghiệp chế biến thương mại lâm sản VN từ góc độ sản xuất kinh doanh và hội nhập Quốc tế*. Bài trình bày tại Hội thảo Công nghệ gỗ - Cơ hội việc làm và Phát triển tại Hà Nội ngày 9 tháng 4 năm 2016.

học; 20-30% trong tổng lao động được đào tạo bài bản, còn lại là lao động phổ thông (70-80%) (cùng nguồn). Điều này dẫn đến chất lượng và năng suất lao động của ngành gỗ thấp: năng suất lao động trong ngành gỗ của Việt Nam chỉ bằng 50% năng suất lao động trong ngành gỗ của Philipin, 40% của Trung Quốc và 20% của EU (Nguyễn Thị Thu Trang, 2015). Chênh lệch về năng suất lao động cũng thể hiện rõ giữa các loại hình doanh nghiệp chế biến cùng hoạt động tại Việt Nam. Cụ thể, năng suất lao động của các doanh nghiệp có vốn sở hữu tư nhân chỉ bằng khoảng 50% năng suất của các cơ sở FDI (Báo cáo của Hiệp hội Gỗ Bình Định năm 2013, trích trong Báo cáo của Nguyễn Thị Thu Trang, 2015). “[...] giá nhân công rẻ, các ưu đãi chưa thỏa đáng, nên chưa phát huy được tối ưu tiềm năng con người trong quá trình sản xuất” (Tổng cục Lâm nghiệp, 2016: trang 5) có thể là một trong những nguyên nhân dẫn đến năng suất lao động trong ngành gỗ thấp, đặc biệt trong các cơ sở có vốn sở hữu tư nhân. Điều này cũng chính là một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn đến sự chênh lệch rất lớn về kim ngạch xuất khẩu giữa các công ty FDI và công ty tư nhân.

Bảng 2 đưa ra các tiêu chí phân loại quy mô của doanh nghiệp khu vực nông lâm thủy sản dựa trên 2 khía cạnh là vốn và lao động, được quy định trong Nghị định 56 của Thủ tướng Chính phủ ban hành năm 2009.¹⁷

Bảng 2. Tiêu chí phân loại doanh nghiệp khu vực nông lâm thủy sản

Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Tổng số nguồn vốn	Số lao động	Tổng số nguồn vốn	Số lao động
10 người trở xuống	20 tỉ đồng trở xuống	>10 đến 200 người	>20 đến 100 tỉ	>200 đến 300 người

Áp dụng tiêu chí này cho các doanh nghiệp chế biến gỗ hiện nay ở Việt Nam cho thấy hầu hết các doanh nghiệp đều là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Bảng 3).

¹⁷Nghị định 56/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ về *Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa*, ban hành ngày 30/6/2009. Nội dung chi tiết của Nghị định tham khảo tại: <http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Nghi-dinh-56-2009-ND-CP-tro-giup-phat-trien-doanh-nghiep-nho-vua-90635.aspx>

Bảng 3. Quy mô ngành chế biến gỗ phân theo vốn và lao động

<i>Theo tổng số nguồn vốn¹⁸</i>	<i>Theo số lao động</i>
<ul style="list-style-type: none">• 93% doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ• 5,5% doanh nghiệp vừa• 1,2% doanh nghiệp lớn	<ul style="list-style-type: none">• 46% doanh nghiệp siêu nhỏ• 49% doanh nghiệp nhỏ• 1,7% doanh nghiệp vừa• 2,5% doanh nghiệp lớn

Nguồn: Nguyễn Thị Thu Trang, 2015.

Về trình độ công nghệ trong ngành chế biến, Báo cáo của Tổng cục Lâm nghiệp (2016: trang 4) cho thấy “Đa số các cơ sở chế biến gỗ trong nước ở quy mô nhỏ có trình độ công nghệ thấp, máy móc thiết bị lạc hậu nên sản phẩm sản xuất đạt chất lượng thấp, không có khả năng cạnh tranh trên thị trường mà đa số chỉ thực hiện gia công ở công đoạn sơ chế.” Điều này dẫn đến kết quả như Tổng thư ký của Hiệp hội Gỗ Việt Nam đưa ra trong Hội thảo về Công nghệ chế biến gỗ tại Hà Nội ngày 9/4/2016: “Rất tiếc giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam lên tới gần 7 tỉ USD năm 2015 nhưng chưa có một sản phẩm nào có nhãn hiệu made in Việt Nam dán trên sản phẩm.”¹⁹

Trong bối cảnh lợi thế và khó khăn đan xen, ngành chế biến gỗ bước vào hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế. Hiểu theo cách đơn giản, hội nhập có nghĩa là ngành chế biến gỗ của Việt Nam trở thành một bộ phận trong chuỗi cung toàn cầu về gỗ và các sản phẩm gỗ, và khi tham gia vào chuỗi cung này, ngành chế biến bắt buộc phải tuân theo các quy định của thị trường quốc tế. Phần 4 dưới đây phân tích một số nét chính của các quy định quốc tế có ảnh hưởng trực tiếp đến ngành chế biến gỗ của Việt Nam.

¹⁸ Trong Báo cáo *Tình hình xuất, nhập khẩu gỗ, sản phẩm gỗ, những thuận lợi và khó khăn, đề xuất, kiến nghị chỉ đạo tăng nhanh, bền vững kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2016 và những năm tới* của Tổng cục Lâm nghiệp (2016) cho thấy số doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ hơn 1 tỉ chiếm 16%, doanh nghiệp có vốn từ 1-5 tỉ chiếm 48%, 5-10 tỉ (13%), 10-15 tỉ (16%), 50-200 tỉ (5%), trên 200 tỉ (2%).

¹⁹ Các vấn đề có liên quan đến chất lượng và năng suất lao động thấp của ngành gỗ, công nghệ hạn chế và một số khó khăn khác có thể tham khảo trong bài phỏng vấn của Đài tiếng nói Việt Nam thực hiện với ông Nguyễn Tôn Quyền Tổng thư ký VIFORES tại: <http://vngo-cc.vn/tin-tuc-Doanh-nghiep-che-bien-go-lac-quan-truoc-xu-the-hoi-nhap-240.html>.

4. Một số quy định cơ bản trong bối cảnh hội nhập

4.1. Đạo luật Lacey Act của Hoa Kỳ²⁰

Đạo luật Lacey của Chính phủ Hoa Kỳ được áp dụng cho các sản phẩm gỗ (và động vật) có hiệu lực từ năm 2008. Đạo luật này quy định các hoạt động xuất nhập khẩu, buôn bán, vận chuyển các sản phẩm bằng gỗ trong quốc gia Mỹ. Các sản phẩm gỗ chịu sự quản lý của Đạo luật đa dạng, bao gồm giấy, đồ gỗ nội thất, gỗ xẻ, ván sàn, gỗ dán, khung tranh ảnh và các sản phẩm khác làm từ gỗ. Theo Đạo luật này, hoạt động buôn bán các sản phẩm gỗ được khai thác, vận chuyển hoặc thương mại trái phép tại quốc gia xuất khẩu và tại Hoa Kỳ được coi là hoạt động phạm pháp tại quốc gia này.

Các công ty và cá nhân tham gia vào các hoạt động này sẽ bị xử phạt, thậm chí bỏ tù, tùy theo mức độ vi phạm. Các hình phạt này cũng có thể được áp dụng đối với các cá nhân và công ty không nhận thức được sản phẩm gỗ của họ có nguồn gốc bất hợp pháp. Để tránh được các lỗi về mặt nhận thức, Đạo luật này yêu cầu các cá nhân và công ty nhập khẩu các sản phẩm gỗ thực hiện trách nhiệm giải trình một cách thích đáng, nhằm giảm thiểu rủi ro trong việc sử dụng gỗ bất hợp pháp. Trách nhiệm này được thể hiện qua việc khai báo thông tin chi tiết về các sản phẩm gỗ nhập khẩu, bao gồm tên khoa học đối với loài gỗ sử dụng trong sản phẩm, giá trị, số lượng nhập khẩu và quốc gia xuất xứ. Hộp 1 chỉ ra một số ví dụ về các hoạt động được coi là phạm pháp trong khuôn khổ của Đạo luật Lacey.

Hộp 1. Một số hành vi vi phạm Đạo luật Lacey

- Trộm gỗ, bao gồm từ vườn quốc gia và các khu bảo tồn
- Khai thác gỗ không có giấy phép
- Không tuân thủ các quy định về khai thác
- Không trả tiền thuê đất, các loại thuế và phí
- Làm giấy tờ giả, không tuân thủ quy trình, quy định về nhãn mác sản phẩm.
- Không tuân thủ quy trình và quy định của Hải quan.

Tính từ khi bắt đầu áp dụng Đạo luật này cho cá nhân phẩm gỗ, một số công ty của Mỹ vi phạm các quy định của Đạo luật đã bị phạt tiền và bỏ tù.²¹

²⁰ Thông tin tổng hợp trong phần này được thu thập từ 2 nguồn chính, bao gồm (i) Báo cáo của tác giả Ruge Gregg và Amelia Porges tiêu đề *Luật Lacey sửa đổi của Mỹ: Ảnh hưởng đối với các nhà xuất khẩu lâm sản Việt Nam*, ấn phẩm của Tổ chức Forest Trends phát hành năm 2008 năm. Thông tin chi tiết về ấn phẩm này tham khảo tại trang web: http://www.forest-trends.org/documents/files/doc_1315.pdf; (ii) từ trang web của Tổ chức NEPCON (<http://www.nepcon.net/vi/dao-luat-lacey-cua-my>) trong đó giới thiệu các nét chính về Đạo luật này.

4.2. Quy định gỗ Hợp pháp của Châu Âu²²

Quy chế Gỗ của EU (EUTR) là một trong 7 phần quan trọng của Kế hoạch Hành động của Chương trình Tăng cường Năng lực thực thi Lâm luật, Quản trị rừng và Thương mại Lâm sản (gọi tắt là FLEGT) – Chương trình được EU khởi xướng năm 2003 với mục tiêu nhằm ngăn chặn buôn bán gỗ bất hợp pháp tại EU.²³ Quy chế này bắt đầu có hiệu lực từ 3/3/2013, với các nội dung cơ bản sau:

- *Cấm khai thác gỗ trái phép.* EUTR nghiêm cấm việc nhập khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ được khai thác trái phép vào EU. Các mặt hàng gỗ nằm trong danh mục chịu quản lý của Quy định này là các sản phẩm thuộc nhóm mã hải quan HS 44 (gỗ) và HS 94 (sản phẩm gỗ).²⁴
- *Nghĩa vụ lưu giữ danh sách các đối tác thương mại.* Các cá nhân và công ty của EU thực hiện hoạt động thương mại về gỗ và các sản phẩm gỗ nằm trong danh mục được quy định bởi EU có trách nhiệm lưu trữ các thông tin về người mua và nhà cung cấp của mình.
- *Thực hiện trách nhiệm giải trình.* EUTR yêu cầu các nhà nhập khẩu, là các công ty tại EU đưa bất kỳ các sản phẩm nào có trong danh mục các mặt hàng gỗ được quy định bởi EU phải thực hiện nghĩa vụ trách nhiệm giải trình nhằm giảm thiểu rủi ro gỗ bất hợp pháp đi vào EU.

Trách nhiệm giải trình bao gồm các khía cạnh chính sau:

- *Tiếp cận thông tin về các sản phẩm và toàn bộ chuỗi cung sản phẩm.* Các thông tin này bao gồm miêu tả sản phẩm, số lượng, loài gỗ, tên quốc gia và địa điểm nơi gỗ được khai thác, các bằng chứng về mức độ tuân thủ pháp luật của quốc

²¹ Các ví dụ bao gồm Công ty Gipson Guitar của Mỹ bị phạt 300.000 USD do nhập khẩu gỗ nằm trong danh mục cấm từ Ấn Độ và Madagascar (<http://www.sggp.org.vn/vanhoavannghet/2013/6/320562/>), và gần đây (tháng 4 năm 2016) nhất là Công ty J & L Tonewoods của Mỹ cũng bị phạt 800.000 USD và chủ công ty phải chịu án tù vì sử dụng gỗ nằm trong danh mục cấm, được khai thác từ vườn quốc gia. Thông tin chi tiết tham khảo tại trang website: <https://www.justice.gov/usao-wdwa/pr/mill-owner-sentenced-prison-purchases-and-sales-stolen-figured-maple-national-forest>.

²² Các thông tin trong phần này được tham khảo từ trang website của Tổ chức NEPCON, tại địa chỉ: <http://www.nepcon.net/vi/EUTR>. Một số nguồn tham khảo khác được chỉ rõ

²³ Các thông tin cụ thể về Chương trình có thể tham khảo tại trang web của Viện Lâm nghiệp Châu Âu tại địa chỉ: <http://www.euflegt.efi.int/home>. Bảy phần quan trọng của Kế hoạch Hành động FLEGT bao gồm: (i) Hỗ trợ các nước sản xuất gỗ, (ii) Thực hiện các hoạt động nhằm tăng cường thương mại các sản phẩm gỗ hợp pháp, (iii) Khuyến khích chính sách mua sắm công, (iv) Hỗ trợ các sáng kiến của khối tư nhân, (v) Các biện pháp bảo đảm tài chính và đầu tư, (vi) Sử dụng công cụ hợp pháp, hoặc áp dụng các cơ chế chính sách mới nhằm hỗ trợ thực hiện Kế hoạch Hành động, (vii) giải quyết vấn đề gỗ có liên quan đến nội chiến. Chi tiết của mỗi phần có thể tham khảo tại website của Viện Lâm nghiệp Châu Âu.

²⁴ Danh sách chi tiết các sản phẩm chịu sự quản lý của Quy chế có thể tham khảo tại website: <http://www.nepcon.net/products-covered-eutr>.

gia sở tại nơi gỗ được khai thác, vận chuyển, chế biến, thương mại, địa chỉ liên lạc của người mua và nhà cung cấp.

- *Đánh giá rủi ro.* Việc đánh giá rủi ro nhằm mục đích loại bỏ gỗ bất hợp pháp ra khỏi chuỗi cung. Các doanh nghiệp nhập khẩu gỗ vào EU có trách nhiệm đánh giá các rủi ro ở tất cả các khâu trong chuỗi cung.
- *Giảm thiểu rủi ro.* Các doanh nghiệp đưa gỗ vào EU cần đưa ra những bằng chứng chứng tỏ mình đã cố gắng hết sức để giảm thiểu các rủi ro có liên quan đến gỗ lậu. Các bằng chứng này có thể bao gồm các loại giấy tờ được cung cấp bởi các cơ quan quản lý có liên quan, giấy tờ thẩm định của cơ quan độc lập.

Trong thời gian gần đây các nhà quản lý của EU đang dần tăng cường thực hiện EUTR. Một số trường hợp vi phạm Quy định này đã bị xử lý. Cụ thể đã có một công ty của Hà Lan nhập khẩu gỗ từ Cameroon và một công ty của Thụy Điển nhập khẩu gỗ từ Myanmar đã bị xử lý vì đã không thực hiện nghiêm túc trách nhiệm giải trình khi nhập khẩu các sản phẩm gỗ vào EU.²⁵

4.3. Hiệp định Đối tác Tự nguyện FLEGT VPA²⁶

Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT (VPA) là một trong 7 hợp phần của Chương trình Hành động FLEGT của EU.²⁷ Hiệp định VPA có mục tiêu khuyến khích thương mại đối với các sản phẩm gỗ hợp pháp. Trong khuôn khổ của Hợp phần này, EU khuyến khích việc đàm phán với Chính phủ của các nước có sản phẩm gỗ được tiêu thụ tại EU (được gọi là quốc gia đối tác) về Hiệp định Đối tác tự nguyện. Hiệp định này xác định các cam kết và hành động từ cả 2 phía nhằm loại bỏ gỗ bất hợp pháp ra khỏi chuỗi cung.

Một trong những phần quan trọng nhất nằm trong khuôn khổ của Hiệp định là phân biệt giữa gỗ hợp pháp và bất hợp pháp. Việc phân biệt này được thực hiện thông qua việc đàm phán và thống nhất giữa EU và Chính phủ của quốc gia đối tác về một định nghĩa gỗ hợp pháp. Định nghĩa gỗ hợp pháp cần bao gồm cả 3 trụ cột, về kinh tế, xã hội và môi trường. Các vấn đề cần bao hàm trong nội dung của định nghĩa gỗ hợp

²⁵ Thông tin về các trường hợp này có thể tham khảo tại trang web: http://www.flegt.org/news-archive/-/asset_publisher/wEVnFB851aIz/content/first-dutch-sanctions-under-eu-timber-regulation?redirect=%2Fnews-archive&inheritRedirect=true hoặc/và <http://forest-trends.org/blog/2016/03/21/eu-timber-regulation-starts-to-bite/>.

²⁶ Thông tin trong phần này được tham khảo tại các Bản tin FLEGT Briefing Notes từ 1 đến 7 của Viện Lâm nghiệp Châu Âu. Thông tin chi tiết về các bản tin được tham khảo trang web của Viện Lâm nghiệp Châu Âu.

²⁷ Các thông tin cụ thể về Chương trình và 7 hợp phần có thể tham khảo tại trang web của Viện Lâm nghiệp Châu Âu tại địa chỉ: <http://www.euflegt.efi.int/home>.

pháp bao gồm việc tuân thủ với các quy định có liên quan đến khai thác gỗ, các quy định có liên quan đến lao động, môi trường, quyền cộng đồng, trách nhiệm về các khoản thuế, phí có liên quan đến khai thác và thương mại gỗ, trách nhiệm tuân thủ các quy định có liên quan đến chế biến và xuất khẩu.

Phần quan trọng thứ 2 trong Hiệp định là xây dựng một Hệ thống đảm bảo tính hợp pháp của gỗ (Timber Legality Assurance System, TLAS). Hệ thống này bao gồm các biện pháp nhằm đảm bảo chỉ có gỗ hợp pháp được đưa vào chuỗi cung và được xuất khẩu. Một hệ thống cấp phép đối với các sản phẩm hợp pháp sẽ được vận hành và để đảm bảo quá trình này được thực hiện một cách hiệu quả. Các cấu phần chính trong hệ thống TLAS bao gồm:

- *Định nghĩa gỗ hợp pháp (timber legality definition)*. Bộ tiêu chí / chỉ số (dựa trên các cơ chế, chính sách của quốc gia đối tác, bao gồm cả các công ước, hoặc hiệp định thương mại Quốc tế mà quốc gia đối tác đã cam kết tham gia) nhằm xác định sản phẩm gỗ là hợp pháp. Chỉ khi các sản phẩm gỗ được đưa vào chuỗi cung đáp ứng đầy đủ các chỉ số / tiêu chí này thì sản phẩm gỗ mới được coi là hợp pháp.
- *Hệ thống kiểm soát chuỗi cung (control of supply chain)*. Các yêu cầu có liên quan đến việc kiểm tra, giám sát sự vận hành của toàn bộ chuỗi cung, từ khâu khai thác cho tới khâu xuất khẩu.
- *Hệ thống kiểm chứng (verification)*. Các yêu cầu về kiểm chứng có liên quan đến sự tuân thủ về các tiêu chí / chỉ số trong định nghĩa gỗ hợp pháp và tuân thủ các yêu cầu trong toàn bộ chuỗi cung
- *Cấp phép (issuances of licenses)*. Chi tiết hóa cơ quan và quy trình thực hiện cấp phép.
- *Giám sát độc lập bởi bên thứ 3 (Independent monitoring of systems by a third party)*. Điều này giúp đảm bảo sự vận hành hiệu quả và minh bạch của cả Hệ thống đảm bảo tính hợp pháp của gỗ.

Tại nhiều quốc gia, các cấu phần hình thành hệ thống TLAS đã tồn tại, tuy nhiên thường không đồng nhất hoặc/ và chưa hoàn thiện. Thông qua đàm phán Hiệp định, các quốc gia đối tác cần đưa ra các biện pháp nhằm sửa đổi và cam kết thực hiện theo nội dung kí kết VPA.

Các sản phẩm gỗ khi đáp ứng được tất cả các yêu cầu về tính hợp pháp và chuỗi cung sẽ được cấp phép xuất khẩu (giấy phép FLEGT). Cấp phép có thể thực hiện qua 2 hình thức:

- *Cấp phép theo lô hàng (shipment-based licenses)*. Giấy phép xuất khẩu được cơ quan cấp phép cấp cho mỗi lô hàng sản phẩm gỗ xuất khẩu sang EU. Cơ quan

cấp phép cần phải đảm bảo các sản phẩm thuộc lô hàng xuất khẩu tuân thủ đầy đủ các quy định được thống nhất trong VPA.

- Cấp phép theo công ty (operated-based licenses). Cơ quan cấp phép đảm bảo rằng công ty có các sản gỗ có hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả và minh bạch nhằm đảm bảo nguồn gỗ được đưa vào chuỗi cung của công ty tuân thủ được đầy đủ các yêu cầu trong định nghĩa hợp pháp về gỗ.

4.4. Đạo luật cấm khai thác gỗ bất hợp pháp của Úc.²⁸

Đạo luật Cấm khai thác gỗ trái phép của Úc được ban hành từ tháng 11 năm 2012 và chính thức đưa vào thực hiện từ 30 tháng 11 năm 2014. Mục tiêu của Đạo luật này nhằm loại bỏ thương mại gỗ bất hợp pháp tại thị trường Úc. Nhìn chung, các yêu cầu của Đạo luật này tương đối giống như các yêu cầu trong Quy định gỗ của Châu Âu. Theo Đạo luật này, nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ bất hợp pháp từ nước ngoài được coi là hành vi vi phạm pháp luật tại Úc. Các sản phẩm nằm trong nhóm chịu sự chi phối của Đạo luật bao gồm các sản phẩm thuộc các chương HS 44 (gỗ), HS 47 (bột giấy và giấy phế loại), HS 48 (giấy) và HS 94 (sản phẩm gỗ).

Để giảm thiểu rủi ro, các doanh nghiệp nhập khẩu các sản phẩm gỗ vào Úc cần phải thực hiện trách nhiệm giải trình. Trách nhiệm giải trình bao gồm những bước cơ bản sau:

- Nhà nhập khẩu phải thu thập thông tin về gỗ và sản phẩm gỗ dự kiến được nhập khẩu vào Úc.
- Nếu phù hợp, nhà nhập khẩu có thể thực hiện việc xác định và đánh giá rủi ro dựa trên các khung pháp lý có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ, hoặc dựa trên các thông tin hướng dẫn có liên quan trực tiếp đến quốc gia nơi nguồn gỗ nguyên liệu được khai thác.
- Trong trường hợp nhà nhập khẩu xác định nguồn nguyên liệu gỗ nằm trong sản phẩm có nguy cơ là gỗ bất hợp pháp thì nhà nhập khẩu cần phải thực hiện việc đánh giá nguy cơ.
- Nếu xác định là gỗ có nguy cơ là gỗ bất hợp pháp, nhà nhập khẩu cần thực hiện các biện pháp nhằm giảm thiểu nguy cơ.

Hiện Chính phủ Úc đang nỗ lực tăng cường thực hiện việc thực thi Đạo luật này. Tuy nhiên, hiện Đạo luật vẫn ở giai đoạn bắt đầu của quá trình thực hiện do vậy

²⁸ Thông tin cơ bản về nội dung của Đạo luật này có thể tham khảo tại website của Bộ Nông nghiệp của Úc theo địa chỉ: <http://www.agriculture.gov.au/forestry/policies/illegal-logging/translated-fact-sheets#vietnamese--ting-vit>

Chính phủ Úc sẽ vẫn chưa áp dụng các hình phạt đối với các công ty nhập khẩu nếu các công ty này vẫn chưa thực hiện được nghiêm túc Quy định trách nhiệm giải trình như trong Luật đưa ra.²⁹

DRAFT

²⁹ Thông tin chi tiết về tiến trình thực hiện Đạo luật này của Chính phủ Úc có thể tham khảo tại trang web của Bộ Nông nghiệp Úc theo địa chỉ: <http://www.agriculture.gov.au/forestry/policies/illegal-logging>.

Hội nhập là cơ hội mở rộng thị trường, tuy nhiên hội nhập cũng mang lại một số rủi ro cho các doanh nghiệp. Các rủi ro này phát sinh trong bối cảnh các doanh nghiệp không thể đáp ứng các yêu cầu do các quy định trong Hội nhập đặt ra (xem trong Phần 4). Phần dưới đây sẽ phân tích một số đặc điểm của các thị trường xuất khẩu quan trọng nhất đối với các sản phẩm gỗ của Việt Nam, bao gồm thị trường Mỹ (Phần 5), EU (Phần 6) và Úc (Phần 7). Bên cạnh những phân tích về thực trạng và xu hướng của các mặt hàng gỗ Việt Nam xuất khẩu sang từng thị trường này, các phân tích cũng chỉ ra một số rủi ro trong xuất khẩu. Các rủi ro này được xác định dựa trên 2 nguồn thông tin – (i) Nguồn số liệu thống kê xuất khẩu củ Tổng cục Hải quan Việt Nam về các mặt hàng gỗ của Việt Nam sang từng thị trường và (ii) Thông tin khảo sát từ các doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu các mặt hàng gỗ vào các thị trường này.

5. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào Mỹ³⁰

5.1. Một số đặc điểm chính

Mỹ là thị trường xuất khẩu quan trọng nhất đối với các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam. Năm 2015 kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường này đạt 2,64 tỉ USD, cao nhất trong tất cả các thị trường xuất khẩu của Việt Nam, tương đương với 38% trong tổng kim ngạch xuất khẩu về các mặt hàng này của cả nước (Tổng cục Hải quan 2016). Tiêu thụ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam từ thị trường Mỹ đang tiếp tục được mở rộng. Cụ thể, năm kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng này từ Việt Nam vào Mỹ tăng trên 18% so với kim ngạch năm 2014 (kim ngạch năm 2014 tăng gần 12% so với kim ngạch năm 2013) (cùng nguồn trích dẫn).

Trong năm 2015 Việt Nam xuất khẩu tất cả các loại mặt hàng thuộc chương gỗ và các mặt hàng gỗ (Chương 44) trừ gỗ veneer vào thị trường Mỹ³¹. Trong các mặt hàng xuất khẩu thuộc chương này, nhóm các mặt đồ mộc dùng trong xây dựng, kể cả panel gỗ, panel lát sàn và ván lợp đã lắp ghép (HS 4418) có giá trị xuất khẩu đạt 35,6 triệu USD, cao nhất trong số các nhóm mặt hàng của chương 44. Tiếp đến là các mặt hàng thuộc nhóm 4414 (phẩm khung tranh, ảnh, khung gương) với giá trị đạt 20,5 triệu, các sản phẩm gỗ ván sàn và gỗ dán. Tổng giá trị xuất khẩu gỗ và các mặt hàng gỗ của Việt Nam sang Mỹ năm 2015 đạt 103,4 triệu USD.

Giá trị các mặt hàng các mặt hàng đồ gỗ của Việt Nam thuộc chương 94³² xuất khẩu sang Mỹ năm 2015 lớn hơn rất nhiều lớn so với giá trị các mặt hàng chương 44,

³⁰ Các phân tích và số liệu trình bày trong phần này chủ yếu được lấy từ ấn phẩm *Thương mại gỗ Việt Nam – Mỹ 2013-2015: Thực trạng và xu hướng*. Báo cáo chuẩn bị xuất bản (2016) của Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định do Tô Xuân Phúc và các cộng soạn thảo.

³¹ Cơ quan Hải quan mô tả các mặt hàng thuộc chương 44 bao gồm gỗ và các mặt hàng bằng gỗ, than từ gỗ

³² Cơ quan Hải quan mô tả các mặt hàng thuộc chương 94 bao gồm đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất; các cấu kiện nhà lắp ghép

đạt trên 2,3 tỉ USD năm 2015. Trong số các nhóm mặt hàng xuất khẩu thuộc chương 94, nhóm các mặt hàng đồ gỗ nội thất phòng ngủ (HS 940305) đạt giá trị cao nhất (717,5 triệu USD), kế tiếp là nhóm các mặt hàng đồ gỗ nội thất bằng gỗ khác (HS 940360) với giá trị 732 triệu USD, và ghế ngồi (HS 9401) (418 triệu USD). Trong số các sản phẩm xuất khẩu thuộc chương này, tủ, bàn và giường là nhóm các sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao nhất.

Hầu hết các mặt hàng gỗ thuộc chương 44 và 94 được xuất khẩu vào Mỹ từ Việt Nam có nguồn gốc từ gỗ nhập khẩu. Các loại gỗ được sử dụng phổ biến nhất bao gồm bồ đề, dương, óc chó, thông, dẻ gai, v.v. được nhập khẩu từ Châu Âu, Mỹ, Úc, New Zealand. Các nguồn gỗ này là các nguồn gỗ ‘sạch’ về tính hợp pháp và đáp ứng được các yêu cầu về mức độ hợp pháp của gỗ trong các sản phẩm được tiêu thụ tại các thị trường khó tính như Mỹ và EU.

5.2. Rủi ro liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu

Phân tích dữ liệu thống kê các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam được xuất khẩu sang Mỹ cho thấy hiện tồn tại một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng trong một số sản phẩm xuất khẩu. Cụ thể, thống kê từ nguồn Hải quan cho thấy trong năm 2015 Việt Nam xuất khẩu khoảng 1.800 m³ gỗ tròn là gỗ căm xe, với giá trị khoảng gần 1,2 triệu USD vào Mỹ. Cũng trong năm này, Việt Nam xuất khẩu khoảng gần 3.000 m³ gỗ xẻ là gỗ căm xe, tương đương với khoảng 2 triệu USD về kim ngạch sang Mỹ. Một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng căm xe là gỗ được nhập khẩu từ Campuchia và Lào và được khai thác từ những diện tích rừng chuyển đổi (sang cây công nghiệp) hoặc từ các dự án cơ sở hạ tầng như thủy điện, làm đường (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016).³³ Quá trình xin phép và thực hiện các dự án này thường liên quan đến một số vấn đề, ví dụ như tham nhũng, vi phạm các quy định có liên quan đến quyền cộng đồng, các khoản thuế, phí và lệ phí. Những vấn đề này làm cho tính pháp lý của gỗ căm xe nhập khẩu vào Việt Nam có rất nhiều tranh cãi. Các doanh nghiệp của Việt Nam xuất khẩu gỗ căm xe có nguồn gốc nhập khẩu sang Mỹ hiện đang đối mặt với rủi ro bởi Đạo luật Lacey có quy định các hành vi vi phạm về thủ tục khai thác, cấp phép được coi là các hành vi bất hợp pháp (xem Hộp 1, Phần 4.1).

Rủi ro về tính hợp pháp của gỗ cũng tồn tại đối với một số sản phẩm thuộc nhóm mã HS 4415 (hòm, thùng, giá kê bằng gỗ), HS 4416 (thùng bằng gỗ), HS 4418 (đồ mộc dùng trong xây dựng, panel gỗ, ván sàn), 4418 (bộ đồ ăn, đồ bếp) và HS 4420

³³ Các thông tin có liên quan đến gỗ căm xe nhập khẩu được mô tả trong Báo cáo của Tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định *Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Lào: Thực trạng và xu hướng* và Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Campuchia: Thực trạng và xu hướng* do Tô Xuân Phúc và cộng sự thực hiện năm 2016.

(đồ tượng, khảm, đồ gỗ trang trí). Cụ thể trong nhóm 4415 và một số sản phẩm thuộc nhóm 4418 có sản phẩm làm bằng gỗ cao su và gỗ dái ngựa. Gỗ cao su chủ yếu được khai thác từ các khu rừng cao su thanh lý trong nước. Hiện tình trạng pháp lý của nguồn gỗ này vẫn còn một số hạn chế, đặc biệt đối với các diện tích trước kia là các diện tích rừng tự nhiên (Đặng Việt Quang và cộng sự, 2014).³⁴Gỗ dái ngựa là gỗ tự nhiên, được nhập khẩu từ Philippine và Indonesia, với thông tin về tình trạng pháp lý của loài gỗ này chưa rõ ràng. Một số sản phẩm thuộc nhóm HS 4420 được làm từ gỗ căm xe, gỗ dầu và gỗ chiêu liêu. Đây đều là các loại gỗ được nhập khẩu từ Campuchia và Lào, và thường có tình trạng pháp lý không rõ ràng. Nguy cơ về vi phạm Đạo luật Lacey của các doanh nghiệp đang sử dụng các loại gỗ này trong các sản phẩm xuất khẩu đi Mỹ là rất lớn.

Số liệu khảo sát doanh nghiệp cho thấy trong 154 doanh nghiệp thực hiện điều tra có 39 doanh nghiệp hiện có sản phẩm xuất khẩu đi Mỹ, trong đó có 17 tư nhân, 10 doanh nghiệp FDI, 3 doanh nghiệp có vốn nhà nước chiếm tỉ lệ chi phối, còn lại là các loại hình doanh nghiệp khác. Các doanh nghiệp này sử dụng các loại gỗ nguyên liệu đa dạng, bao gồm gỗ rừng trồng trong nước (ví dụ keo, trầm, thông), gỗ rừng tự nhiên trong nước (cao su, điều), gỗ rừng trồng nhập khẩu (dương, thông, sồi, tần bì) và gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu (sồi, meranti). Trừ gỗ cao su, các loại gỗ còn lại được các doanh nghiệp sử dụng đều là gỗ có tính pháp lý rõ ràng.

Quản lý doanh nghiệp, bao gồm cả quản lý toàn bộ chuỗi cung chặt chẽ là một trong những cơ chế hiệu quả nhằm loại bỏ những rủi ro có liên quan đến việc gỗ bất hợp pháp lọt vào chuỗi cung cũng như một số rủi ro khác có liên quan đến các khía cạnh xã hội và môi trường. Hiện các hệ thống quản lý chuỗi cung phổ biến trong ngành gỗ bao gồm hệ thống ISO 9001/2008, FSC FM /COC, BSCI và SA 8000.³⁵ Áp

³⁴ Đặng Việt Quang, Nguyễn Tôn Quyền, Lê Khắc Côi, Nguyễn Mạnh Dũng và Cao Thị Cẩm. *Tình pháp lý của gỗ cao su tại Việt Nam*. Báo cáo của Tổ chức Forest Trends và VIFORES năm 2014.

³⁵ International Standard Organization (ISO) 9001 là tiêu chuẩn quốc tế về hệ thống quản lý chất lượng do Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế ban hành, nhằm đưa ra các chuẩn mực cho hệ thống quản lý chất lượng của tổ chức/doanh nghiệp. Thông tin sơ bộ về tiêu chuẩn này có thể tham khảo tại trang web: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=46486. Forest Stewardship Council (FSC) là tổ chức Quốc tế đưa ra bộ tiêu chuẩn quốc tế về các yêu cầu có liên quan đến hệ thống quản lý rừng. Tiêu chuẩn FSC tập trung vào quản lý chất lượng liên quan đến nguồn gốc, xuất xứ hành trình trồng, khai thác, sản xuất gỗ. FSC FM (forest management) bao gồm các tiêu chí áp dụng cho trồng và khai thác rừng, trong khi FSC CoC (Chain of Custody) được áp dụng cho các đơn vị kinh doanh, chế biến và thương mại gỗ và sản phẩm gỗ. Thông tin chi tiết về loại hình FSC FM và FSC CoC có thể tham khảo tại trang web: <https://ic.fsc.org/en/certification>. Business Social Compliance Initiative (BSCI) là bộ tiêu chuẩn đánh giá tuân thủ trách nhiệm xã hội trong kinh doanh, với mục đích thiết lập các quy tắc ứng xử và hệ thống giám sát ở Châu Âu về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. BSCI có 9 nội dung quan trọng là: Tuân thủ luật liên quan; tự do hội đoàn và quyền thương lượng tập thể; cấm phân biệt đối xử; trả công lao động; thời giờ làm việc; an toàn nơi làm việc; cấm lao động trẻ em; cấm lao động cưỡng bức; các vấn đề an toàn và môi trường. Chi tiết thông tin có liên quan đến bộ quy tắc ứng xử của BSCI có thể tham khảo tại trang web: <http://www.bsci-intl.org/content/bsci-code-conduct>. SA (Social and Accountability) 8000 là tiêu chuẩn về hệ thống quản lý liên quan đến trách nhiệm xã hội. Áp dụng bộ tiêu chuẩn này sẽ giúp giảm thiểu rủi ro liên quan đến an toàn lao động, công nhân được đối xử công bằng, đáp ứng được các yêu cầu

dụng các tiêu chuẩn này không những giúp giảm thiểu hoặc loại bỏ rủi ro mà còn trực tiếp góp phần tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và tăng tính cạnh tranh trong thương mại sản phẩm.

Bên cạnh việc xuất khẩu sản phẩm của mình sang Mỹ, một số doanh nghiệp cũng trực tiếp tham gia vào các thị trường xuất khẩu khác. Toàn bộ 33 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu sang Mỹ cũng xuất khẩu các sản phẩm gỗ của mình sang EU. Trong số 33 doanh nghiệp này có 16 doanh nghiệp xuất khẩu sang Úc, 6 doanh nghiệp xuất khẩu sang Trung Quốc, 17 doanh nghiệp xuất khẩu vào các thị trường khác.

Thông tin thu thập từ các doanh nghiệp khảo sát cho thấy trong 39 doanh nghiệp hiện đang trực tiếp xuất khẩu các sản phẩm gỗ của mình sang thị trường Mỹ. Thông tin chi tiết về hệ thống quản lý đang được áp dụng trong các doanh nghiệp điều tra như sau:

- Tổng số doanh nghiệp đang trực tiếp tham gia thị trường Mỹ: 39
- Tổng số doanh nghiệp áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế: 13, trong đó:
 - Số doanh nghiệp có 1 loại hình chứng chỉ: 9
 - Số doanh nghiệp có 2 loại hình chứng chỉ: 4
- Loại chứng chỉ phổ biến của của doanh nghiệp: ISO 9001/2008 (tập trung vào hệ thống quản lý và FSC FM/CoC tập trung tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu).³⁶
- Số doanh nghiệp không có chứng chỉ cho hệ thống quản lý và chất lượng: 26.

26 doanh nghiệp trong tổng số 39 doanh nghiệp, tương đương với 67%, hiện không có bất kỳ loại hình chứng chỉ nào cho thấy tình trạng phổ biến trong các doanh nghiệp điều tra về việc chưa áp dụng các hình thức quản lý và giám sát chất lượng sản phẩm. Thiếu vắng các cơ chế này làm giảm tính hiệu quả trong việc kiểm soát mức độ tuân thủ của doanh nghiệp về các yêu cầu, bao gồm cả các yêu cầu tại quốc gia xuất khẩu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Trong bối cảnh các công ty cùng một lúc tham gia nhiều thị trường xuất khẩu, thiếu vắng các cơ chế này tạo ra những khó khăn và rủi ro trong việc kiểm soát sự tuân thủ của doanh nghiệp đối

của khách hàng và pháp luật. Thông tin tham khảo về bộ tiêu chuẩn này có thể tìm thấy trên trang web: <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>.

³⁶Trong số doanh nghiệp điều tra có 1 doanh nghiệp có chứng chỉ Carp P2 quy định hàm lượng phát thải sản sinh trong quá trình sản xuất sản phẩm. Thông tin tham khảo trên trang web: <http://www.hpva.org/formaldehyde-standards>. Một doanh nghiệp khác có chính chỉ CE marking (<http://www.hpva.org/formaldehyde-standards>). Tuy nhiên đây chỉ là những tiêu chuẩn hẹp, không mang tính chất chứng chỉ cho cả hệ thống sản xuất/quản lý của doanh nghiệp.

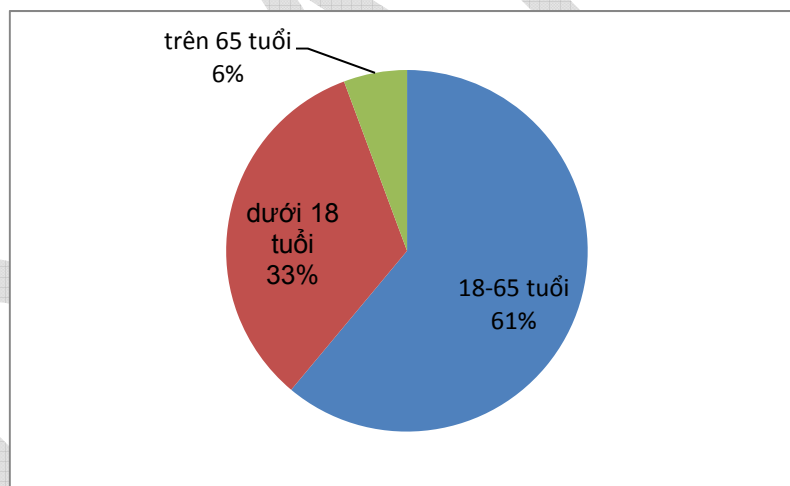
với các yêu cầu pháp lý của quốc gia và quốc tế liên quan đến các vấn đề về nguồn gốc gỗ nguyên liệu cũng như về xã hội và môi trường.

5.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động

Hiện ngành chế biến gỗ đang sử dụng một số lượng lớn về lao động. Bộ luật Lao động của Việt Nam được Quốc hội phê chuẩn ngày 18 tháng 6 năm 2012 đưa ra các tiêu chuẩn lao động, quyền, nghĩa vụ, trách nhiệm của người lao động và sử dụng lao động được chia theo các loại hình hợp đồng lao động khác nhau.³⁷ Bộ luật cũng quy định rõ về an toàn và vệ sinh lao động, lao động chưa thành niên, lao động cao tuổi.

Số liệu điều tra về độ tuổi lao động và loại hình hợp đồng lao động của 39 doanh nghiệp hiện tham gia thị trường Mỹ được thể hiện qua Hình 1 và 2. Trong tổng số 601 người hiện đang làm việc tại các doanh nghiệp này, 61% là những người đang trong độ tuổi lao động (18-65 tuổi). Số lượng lao động ngoài độ tuổi lao động (trên 65 tuổi và dưới 18 tuổi) tương đối lớn, chiếm gần 40% trong tổng số lao động của các doanh nghiệp.

Hình 1. Độ tuổi lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu sang Mỹ



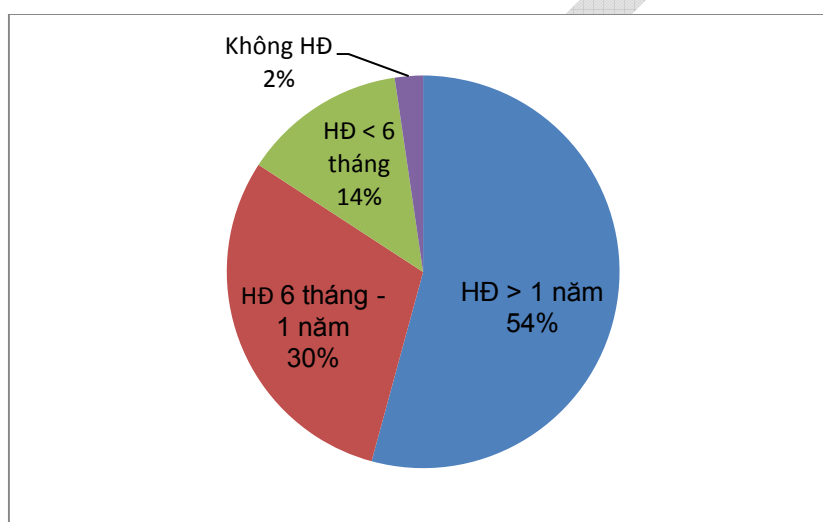
Báo cáo này chưa đưa ra được thông tin tại sao các doanh nghiệp lại sử dụng một số lượng lớn lao động nằm ngoài độ tuổi lao động. Bộ luật Lao động năm 2012 cho phép người sử dụng lao động được sử dụng lao động chưa thành niên và người lao động cao tuổi. Tuy nhiên, Bộ luật cũng đưa ra những quy định rất chặt chẽ trong việc sử dụng người lao động nằm trong nhóm độ tuổi này (Điều 162 đến 167 trong Bộ Luật). Rủi ro xảy ra khi các doanh nghiệp không tuân thủ các quy định được Bộ luật đưa ra khi sử dụng người lao động nằm trong độ tuổi này. Đối với các doanh nghiệp

³⁷ Thông tin chi tiết về Bộ Luật lao động tham khảo trên trang web: http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&mode=detail&document_id=163542.

trực tiếp xuất khẩu sang Mỹ, vi phạm các quy định của Bộ luật Lao động của Việt Nam đồng nghĩa với vi phạm Đạo luật Lacey.

Khoảng 1/2 (54%) số hợp đồng giữa các công ty tham gia thị trường Mỹ và người lao động là hợp đồng có thời hạn trên 1 một năm. Số còn lại (46%) là các loại hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm, bao gồm 14% là hợp đồng ngắn hạn dưới 6 tháng. Có 2% trong tổng số lao động là không có hợp đồng. Điều 16 của Bộ luật Lao động quy định “Đối với công việc tạm thời có thời hạn dưới 03 tháng, các bên có thể giao kết hợp đồng lao động bằng lời nói.”

Hình 2. Loại hình hợp đồng lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ



Hiện chưa có thông tin về nguyên nhân về một số trường hợp người lao động không có hợp đồng lao động đang làm việc trong các cơ sở chế biến được điều tra. Vi phạm Bộ Luật lao động sẽ xảy ra nếu các doanh nghiệp này sử dụng lao động không đúng với các quy định đề ra trong Bộ luật. Bên cạnh đó gần 1/2 số lượng hợp đồng hiện tại là hợp đồng ngắn hạn có thể phản ánh tính chất mùa vụ trong sản xuất kinh doanh của các cơ sở chế biến. Tuy nhiên, điều này cũng có thể phản ánh mối liên kết lỏng lẻo giữa người lao động và các cơ sở chế biến. Trong một số trường hợp, liên kết lỏng lẻo giữa 2 bên không phải chỉ do nguyên nhân từ tính chất mùa vụ trong sản xuất của doanh nghiệp, mà còn bởi chính người lao động, những người không muốn bị ràng buộc với các điều khoản trong hợp đồng như thời gian, chế độ làm việc.³⁸ Sự lỏng lẻo trong liên giữa 2 bên làm nảy sinh trực tiếp các rủi ro có liên quan đến các quy định trong việc sử dụng lao động như Bộ Luật Lao động đã đề ra.

³⁸ Tình trạng người lao động thích thì làm, không thích thì nghỉ cũng đã được phản ánh bởi một số cơ quan báo chí. Một số ví dụ bao gồm: http://baocongthuong.com.vn/cong-nghiep/50777/nganh-go-thieu-lao-dong-chat-luong-cao.htm#_Ux1ie4Uqgdc và <http://nld.com.vn/cong-doan/nganh-go-thieu-lao-dong-tram-trong-2012022110279486.htm>.

5.4. Rủi ro do thiếu thông tin về các quy định của thị trường

Trong bối cảnh hội nhập, thiếu thông tin về các yêu cầu của thị trường xuất khẩu là một trong những rủi ro lớn nhất của các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam khi tham gia các thị trường này. Nghiên cứu này thực hiện đánh giá về mức độ hiểu biết của các doanh nghiệp về các quy định của thị trường cho về các yêu cầu từ 4 thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam, bao gồm Đạo luật Lacey, Quy định gỗ Hợp pháp EUTR của EU, Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT VPA và Đạo luật cấm sử dụng gỗ bất hợp pháp của Úc. Kết quả của khảo sát của 39 doanh nghiệp hiện tại xuất khẩu vào thị trường Mỹ cho thấy có 21 doanh nghiệp (53,8%) biết về Đạo luật Lacey của Mỹ. Điều này có nghĩa có tới gần 1/2 số doanh nghiệp hiện tại đang xuất khẩu các sản phẩm gỗ của mình vào thị trường Mỹ không nắm bắt được quy định có liên quan trực tiếp đến việc tiêu thụ các sản phẩm của mình tại thị trường này. Bảng 4 chỉ ra mức độ hiểu biết của 39 doanh nghiệp về 4 quy định quan trọng nhất có liên quan trực tiếp đến việc tiêu thụ các sản phẩm gỗ tại thị trường Mỹ (Lacey), Châu Âu (EUTR và FLEGT VPA) và Úc (Đạo luật chống sử dụng gỗ lậu).

Bảng 4. Hiểu biết của các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ về quy định của các thị trường

Số lượng các quy định của các thị trường mà doanh nghiệp biết	Số doanh nghiệp hiểu về các quy định	Tỉ lệ trong 39 doanh nghiệp (%)
Biết cả 4 quy định (Lacey, EUTR, FLEGT VPA và Đạo luật chống sử dụng gỗ lậu của Úc)	5	12,8
Biết 3 trong 4 quy định	3	7,7
Biết 2 quy định	9	23,0
Biết 1 quy định	11	28,3
Không biết quy định nào	11	28,2

Tỉ lệ các doanh nghiệp không biết về các quy định của thị trường cao có thể là do thực tế là các doanh nghiệp không thực sự tham gia thị trường xuất khẩu mà hoàn toàn thông qua người mua. Nói cách khác, một số doanh nghiệp chế biến tại Việt Nam mặc dù có các sản phẩm chế biến của mình được xuất khẩu sang các thị trường như Mỹ, EU tuy nhiên tương tác thực sự với các thị trường này lại là người mua hàng chứ không phải là bản thân doanh nghiệp. Kết quả là các doanh nghiệp này thụ động khi tham gia thị trường. Nhận định này cũng được thể hiện qua thông tin trong Bảng 5.

Bảng 5 cung cấp thông tin thu thập từ các doanh nghiệp thực hiện khảo sát hiện đang xuất khẩu sản phẩm đi Mỹ về yêu cầu của thị trường xuất khẩu và khả năng đáp

ứng của các doanh nghiệp này. Nhằm mục đích so sách, Bảng này cũng cung cấp thông tin về kết quả của khảo sát chung với 154 doanh nghiệp.

Bảng 5. Yêu cầu của thị trường xuất khẩu và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ

Các yêu cầu của người mua nước ngoài	Các DN xuất khẩu đi Mỹ (39)		Các DN khảo sát chung (154)	
	Tỉ lệ các thị trường yêu cầu/ tổng số thị trường xuất khẩu của DN (%)	Khả năng đáp ứng đầy đủ của DN với các yêu cầu	Số lượng DN trả lời ‘có’ với yêu cầu	Tỉ lệ trong tổng số DN điều tra (%)
Nêu tên gỗ trong sản phẩm	96,7	96,4	80	51,9
Xuất xứ gỗ	100	96,2	75	48,7
Giấy phép khai thác	80	72,2	54	35,0
Bảng kê lâm sản	72,2	100	55	35,7
Hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu	63	85,7	46	29,9
Giấy tờ khác ³⁹	73,7	100	49	31,8

So sánh giữa kết quả khảo sát giữa nhóm các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Mỹ và các doanh nghiệp khác cho thấy các yêu cầu của thị trường Mỹ thường cao hơn rất nhiều so với các yêu cầu của các thị trường khác (bao gồm cả thị trường nội địa của Việt Nam). Điều này có nghĩa rằng doanh nghiệp tham gia thị trường Mỹ phải đối mặt với các rủi ro lớn có liên quan đến các yêu cầu pháp lý có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu và các quy định về thương mại.

5.5. Một số rủi ro khác

Mặc dù các doanh nghiệp khảo sát đưa ra một số thuận lợi trong việc tham gia thị trường xuất khẩu⁴⁰, khó khăn trong việc duy trì ổn định và phát triển thị trường là rất lớn. Bảng 6 là một số khó khăn chính được các doanh nghiệp nêu ra.

³⁹ Các yêu cầu khác bao gồm các bằng chứng về hóa đơn, chứng từ thanh toán có liên quan đến mua bán gỗ nguyên liệu.

Bảng 6. Các khó khăn của doanh nghiệp khi tham gia thị trường Mỹ

Khó khăn	Tỉ lệ doanh nghiệp đề cập (%)
Không kiểm soát được thị trường	48,7
Yêu cầu cao về chất lượng và mẫu mã	61,5
Yêu cầu cao về tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu	43,6
Yêu cầu cao về tuân thủ lao động và môi trường	48,7
Biến động về tỉ giá	59,0
Một số khó khăn khác ⁴¹	43,6

Nếu các doanh nghiệp không đủ thông tin và nguồn lực, các khó khăn này có thể chuyển thành các rủi ro cho doanh nghiệp.

Phần 6 dưới đây phân tích về thị trường EU.

6. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào EU⁴²

6.1. Một số đặc điểm chính

EU là thị trường xuất khẩu quan trọng thứ tư của Việt Nam (sau Hoa Kỳ, Nhật Bản và Trung Quốc) cho các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ. Các mặt hàng gỗ (HS 44) và đồ gỗ (HS 94) là các nhóm mặt hàng quan trọng nhất mà Việt Nam xuất khẩu sang EU. Nếu chỉ tính riêng về các mặt hàng đồ gỗ, EU là thị trường lớn thứ 2 của Việt Nam (sau Hoa Kỳ). Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt

⁴⁰ Các thuận lợi được các doanh nghiệp khảo sát đưa ra bao gồm thị trường tiêu thụ ổn định, người mua phụ trách hoàn toàn về mẫu mã và thị trường đầu ra sản phẩm, giá cả hợp lý, người mua hỗ trợ về đào tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất, chính sách của nhà nước về xuất khẩu thông thoáng.

⁴¹ Một số khó khăn điển hình khác bao gồm khó nắm bắt thông tin về khách hàng, điều này dẫn đến rủi ro cho các doanh nghiệp xuất khẩu khi xảy ra sự cố trong khâu nghiệm thu sản phẩm, bởi khâu nghiệm thu sản phẩm thường được thực hiện bởi người mua ở nước xuất khẩu và quá trình này nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp xuất khẩu.

⁴² Dữ liệu trong phần này chủ yếu được trích dẫn trong Báo cáo của tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định *Thương mại gỗ Việt Nam – EU: Thực trạng và xu hướng* do Tô Xuân Phúc và các cộng sự soạn thảo năm 2015. Số liệu sơ cấp (quy mô doanh nghiệp) được thu thập trong khuôn khổ nghiên cứu này, thông qua khảo sát trực tiếp với các doanh nghiệp.

Nam từ EU đạt 703 triệu USD, tăng gần 100 triệu USD so với năm 2013 (608 triệu USD). Tốc độ tăng trưởng về kim ngạch xuất gỗ và sản phẩm gỗ khẩu của Việt Nam vào EU giai đoạn 2012-2014 bình quân đạt 2,2%/năm. Trong khối EU các quốc gia quan trọng nhất đối với thương mại gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam bao gồm Anh, Đức, Pháp. Kim ngạch từ 3 thị trường này chiếm 2/3 trong tổng kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam từ EU.

Các mặt hàng xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam vào EU bao gồm đồ gỗ ngoài trời, ghế gỗ, đồ nội thất phòng ngủ và đồ nội thất văn phòng. Năm 2014 Việt Nam xuất khẩu khoảng 263 triệu USD ‘đồ gỗ khác’ (bao gồm đồ gỗ ngoài trời, không bao gồm các mặt hàng ghế gỗ) sang EU. Cũng trong năm này, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ các mặt hàng nội thất phòng ngủ đạt 94 triệu USD. Đối với các mặt hàng nội thất văn phòng, kim ngạch xuất khẩu đạt 35,4 triệu USD năm 2014.

Bàn gỗ là mặt hàng có giá trị kim ngạch xuất khẩu lớn nhất, chiếm bình quân khoảng 56% trong tổng kim ngạch xuất khẩu đối với các đồ gỗ khác trong giai đoạn 2012 – 2014. Kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này năm 2014 đạt trên 142 triệu USD. Đứng sau bàn là các mặt hàng tủ. Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này sang EU đạt 78 triệu USD, tăng nhanh từ gần 58 triệu USD năm 2013. Ngoài ra kim ngạch xuất khẩu mỗi năm từ các sản phẩm như kệ, giường cũng đạt trên dưới 10 triệu USD.

Việt Nam xuất khẩu các mặt hàng gỗ (HS 44) sang EU, bao gồm khung tranh, đồ mỹ nghệ và tay vịn cầu thang và một số sản phẩm khác. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu các mặt thuộc nhóm này có xu hướng ngày càng giảm. Ngược lại, Việt Nam xuất khẩu nhiều sản phẩm thuộc nhóm đồ gỗ (HS 94) sang EU, và kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm này có xu hướng tăng.

Nguồn nguyên liệu gỗ đầu vào sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu sang EU chủ yếu là nguồn gỗ rừng trồng trong nước như keo, bạch đàn và từ nguồn gỗ nhập khẩu như sồi, thông.

6.2. Một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu

Thông kê xuất nhập khẩu của Hải quan cho phép xác định một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gốc gỗ nguyên liệu. Chi tiết về các rủi ro về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng trong các sản phẩm gỗ được xuất khẩu từ Việt Nam qua EU có thể tham khảo trong Báo cáo *Thương mại gỗ Việt Nam – EU: Thực trạng và xu hướng* (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2015). Bảng 7 tóm tắt các rủi ro chính có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được trình bày trong báo cáo đó.

Bảng 7. Các rủi ro chính trong xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam sang EU

Sản phẩm	Đặc điểm chính	Rủi ro
----------	----------------	--------

‘Đồ gỗ khác’	Là nhóm mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao nhất của Việt Nam sang EU (263 triệu USD). Sản phẩm thuộc nhóm này đa dạng, bao gồm bàn, tủ, kệ, giường (trừ ghế gỗ). Các loại gỗ nguyên liệu chính được sử dụng bao gồm keo, trà (nội địa), thông, sồi (nhập khẩu)	Một số sản phẩm xuất khẩu chưa kê khai tên gỗ
Nội thất phòng ngủ	Kim ngạch xuất khẩu trung bình trên 80 triệu USD/năm. Các loại gỗ nguyên liệu chính được sử dụng bao gồm thông, sồi (nhập khẩu), keo trà, cao su (rừng tự nhiên trong nước)	Hiện khung pháp lý của Việt Nam đặc biệt đối với gỗ cao su có nguồn gốc từ các khu vực rừng tự nhiên chuyển đổi chưa rõ ràng
Nội thất văn phòng	Kim ngạch xuất khẩu hàng năm khoảng 37 triệu USD. Nguồn gỗ nguyên liệu sử dụng bao gồm sồi, thông (nhập khẩu), trà, cao su (trong nước)	Giống như các sản phẩm nội thất phòng ngủ. Bên cạnh đó, một số sản phẩm xuất khẩu không được khai báo tên gỗ
Nội thất nhà bếp	Kim ngạch xuất khẩu trung bình khoảng 16 triệu USD/năm. Gỗ nguyên liệu được sử dụng chủ yếu là sồi, thông (nhập khẩu), trà, cao su (rừng tự nhiên trong nước)	Giống như các sản phẩm nội thất phòng ngủ
Bộ phận đồ gỗ	Bao gồm các bộ phận, chi tiết của bàn, ghế, giường, v.v. Kim ngạch xuất khẩu trung bình mỗi năm khoảng 16 triệu USD. Các bộ phận này được làm từ nhiều loại gỗ, bao gồm cả nhập khẩu và gỗ khai thác trong nước	Một số sản phẩm được làm từ gỗ rừng cao su
Ghế gỗ	Ghế gỗ hiện không nằm trong phạm vi điều chỉnh của EUTR. Đây là nhóm mặt hàng có giá trị kim ngạch rất cao, khoảng trên 170 triệu USD năm 2014.	Nhiều sản phẩm khi xuất khẩu không được kê khai tên và nguồn gốc gỗ
Sản phẩm gỗ	Sản phẩm trong nhóm này đa dạng, bao gồm các loại hình như ván sàn, ván ghép, tay vịn cầu thang, giá đỡ, khung treo. Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam vào EU giảm, từ 63 triệu USD năm 2012 còn 16 triệu USD năm 2014	Nhiều sản phẩm không được kê khai tên và nguồn gốc gỗ

Nghiên cứu này thực hiện khảo sát với 28 doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu các sản phẩm gỗ của mình vào EU.⁴³ Trong số doanh nghiệp này có trên 70% doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ ngoài trời, gần 50% doanh nghiệp sản xuất đồ nội thất văn phòng, 25% sản xuất đồ mỹ nghệ và 10% kinh doanh các sản phẩm khác. Bên cạnh đó, có 6 doanh nghiệp nằm trong nhóm này vừa xuất khẩu sản phẩm sang EU, vừa bán sản phẩm tại thị trường nội địa.

Trong nhóm các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi EU, Có 19 doanh nghiệp sử dụng gỗ nguyên liệu đầu vào là rừng trồng trong nước, chủ yếu là gỗ keo và tràm. Có 4 doanh nghiệp sử dụng gỗ rừng tự nhiên trong nước, là gỗ từ nhóm 3 đến nhóm 7, bao gồm cả gỗ dầu và gỗ cao su. Có 13 doanh nghiệp sử dụng gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu, chủ yếu là thông, sồi, bạch đàn và keo.

Chính sách đóng cửa rừng của Chính phủ Việt Nam hiện vẫn đang còn hiệu lực. Báo cáo này chưa lý giải được tại sao các loại gỗ có nguồn gốc từ rừng tự nhiên của Việt Nam (gỗ dầu)⁴⁴ lại có thể được sử dụng trong chuỗi cung và xuất khẩu sang thị trường EU ở dạng sản phẩm gỗ. Sử dụng gỗ rừng tự nhiên có nguồn gốc pháp lý không rõ ràng gây rủi ro doanh nghiệp trong việc đáp ứng các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ.

Tình trạng các doanh nghiệp cùng một lúc tham gia nhiều thị trường tương đối phổ biến. Cụ thể, số 33 doanh nghiệp vừa tham gia thị trường EU và thị trường Mỹ, 17 doanh nghiệp tham gia thị trường EU và Úc, 7 doanh nghiệp tham gia thị trường EU và Trung Quốc, 12 doanh nghiệp tham gia thị trường EU và các thị trường khác.

Rủi ro có thể hình thành khi doanh nghiệp tham gia nhiều thị trường cùng một lúc, đặc biệt trong bối cảnh các thị trường có những quy định khác nhau về tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu và doanh nghiệp không có có hệ thống kiểm soát chặt chẽ nhằm phân loại gỗ nguyên liệu sử dụng trong sản phẩm phục vụ các thị trường khác nhau. Ví dụ, hiện Chính phủ Trung Quốc chưa có những yêu cầu chặt chẽ liên quan đến tính hợp pháp của gỗ, doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu đi Trung Quốc không bị hạn chế trong việc sử dụng nguồn gỗ nguyên liệu. Có 6 doanh nghiệp vừa tham gia thị trường EU vừa tham gia thị trường nội địa với các quy định về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu còn tương đối lỏng lẻo. Khi không có hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả, nguồn nguyên liệu có thể bị lẫn trong quá trình sản xuất, dẫn đến kết quả gỗ nguyên liệu có nguồn gốc không rõ ràng bị lọt vào chuỗi cung của các sản phẩm xuất khẩu sang EU.

⁴³ Trong 28 doanh nghiệp này có 12 doanh nghiệp tư nhân, 1 doanh nghiệp nhà nước, 1 doanh nghiệp có 1 phần vốn đầu tư nước ngoài, còn lại là các loại hình doanh nghiệp khác (ví dụ hợp tác xã, xí nghiệp).

⁴⁴ Gỗ dầu ở Việt Nam chủ yếu được nhập khẩu từ Lào, một phần từ Campuchia (xem Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu: Thực trạng và xu hướng* do Tô Xuân Phúc và cộng soạn thảo năm 2016).

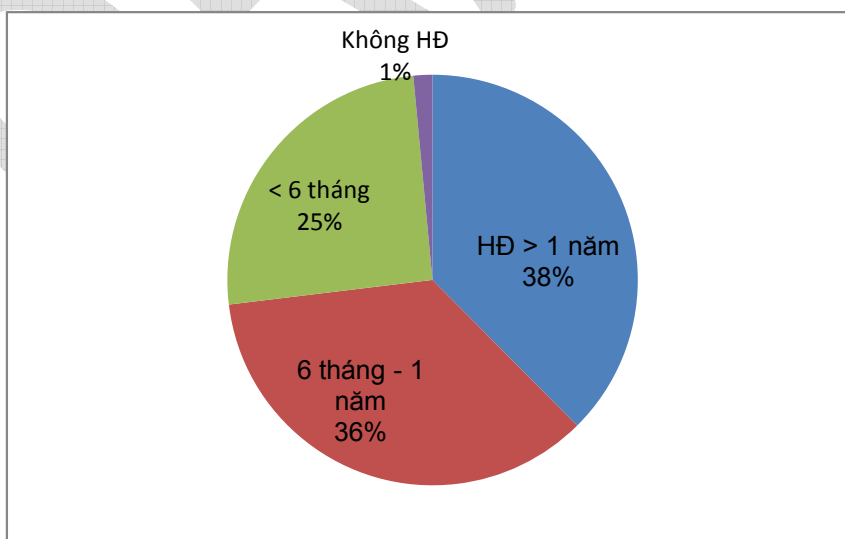
Khảo sát về áp dụng các hình thức quản lý chất lượng quốc tế thực hiện với 28 doanh nghiệp trực tiếp tham gia thị trường EU cho thấy có 6 doanh nghiệp (21,4%) không áp dụng bất cứ hình thức quản lý tiêu chuẩn quốc tế nào.⁴⁵ Mặc dù việc chưa áp dụng các hình thức này không hoàn toàn đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp này không đáp ứng được với các yêu cầu mà thị trường EU đưa ra, bao gồm cả các yêu cầu liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, thiếu vắng các hình thức quản lý này chứng tỏ các doanh nghiệp này đang đi bên ngoài xu thế hội nhập thị trường và đây là những rủi ro hiện hữu của các doanh nghiệp này trong việc tham gia thị trường EU.

6.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động

Trong tổng số 518 người đang làm việc tại 28 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi EU, hầu hết (99%) là những người nằm trong độ tuổi lao động (18-65 tuổi). Tỷ lệ này khác xa so với các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Mỹ (61%, chi tiết tại phần 5.3). Trong số 518 người chỉ có 5 người lao động dưới 18 tuổi và 1 người trên 65 tuổi.

Về các loại hình hợp đồng lao động, các doanh nghiệp hiện xuất khẩu đi EU có xu hướng sử dụng lao động tương đối giống như các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ. Cụ thể, các loại hình lao động dài hạn (trên 1 năm) rất ít, chiếm dưới 40% (thấp hơn so với lao động làm trong các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ -- 54%). Phần còn lại là các hợp đồng ngắn hạn. Hình 3 chỉ ra tỷ lệ các loại hình hợp đồng được áp dụng trong các doanh nghiệp khảo sát hiện đang xuất khẩu đi EU.

Hình 3. Loại hình lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu đi EU



⁴⁵ Khảo sát với các doanh nghiệp nhằm tìm hiểu các hình thức quản lý áp dụng các tiêu chuẩn Quốc tế mà doanh nghiệp có/không áp dụng. Các hình thức này bao gồm tiêu chuẩn ISO 9001/2008, FSC FM/CoC, BSCI, SA 8000. Trong số 28 doanh nghiệp khảo sát có 10 doanh nghiệp có 1 trong 4 loại chứng chỉ trên, có 2 doanh nghiệp có 2 loại chứng chỉ, và 4 doanh nghiệp có 3 loại chứng chỉ.

Một số rủi ro có liên quan đến các loại hình hợp đồng ngắn hạn đã được chỉ ra trong phần 5.3 của Báo cáo này.

6.4. Rủi ro do thiếu thông tin về các quy định của thị trường

Khảo sát doanh nghiệp, bao gồm các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi EU, cũng tập trung vào khía cạnh nhận thức của doanh nghiệp về các quy định có liên quan đến tính hợp pháp của sản phẩm của các thị trường quốc tế. Thông tin từ khảo sát trong 28 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu cho thấy

Bảng 8. Hiểu biết của các doanh nghiệp xuất khẩu đi EU về quy định của các thị trường

Số lượng các quy định của các thị trường mà doanh nghiệp biết	Số doanh nghiệp hiểu về các quy định	Tỉ lệ trong 28 doanh nghiệp (%)
Biết cả 4 quy định (Lacey, EUTR, FLEGT VPA và Đạo luật chống sử dụng gỗ lậu của Úc)	3	10,7
Biết 3 trong 4 quy định	6	21,2
Biết 2 quy định	9	32,1
Biết 1 quy định	3	10,7
Không biết quy định nào	3	10,7

Mặc dù đang trực tiếp xuất khẩu sản phẩm của mình sang EU, 3 trong số 28 doanh nghiệp được khảo sát không nắm bắt được quy định của Châu Âu có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu nói riêng và các quy định tương tự tại các thị trường xuất khẩu khác. Như trong phần 5.4 ở trên đã đề cập, các doanh nghiệp được khảo sát không hiểu về các quy định của thị trường không hoàn toàn đồng nghĩa là các sản phẩm được xuất khẩu không đáp ứng các yêu cầu của thị trường, bởi có thể người mua hàng từ EU là những người trực tiếp tiếp xúc với thị trường và hướng dẫn doanh nghiệp đáp ứng với các yêu cầu cụ thể mà thị trường yêu cầu. Tuy nhiên, không trực tiếp nắm bắt thông tin về thị trường đẩy doanh nghiệp vào thế yếu, đặc biệt trong việc kiểm soát thị trường (xem bảng 10 phía dưới). Điều này cũng chính là rủi ro cho doanh nghiệp.

Bảng 9 là phản hồi của 28 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu sản phẩm đi EU về các yêu cầu của người mua nước ngoài về các bằng chứng có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ. Bảng này cũng chỉ ra khả năng đáp ứng *đầy đủ* của các doanh nghiệp này đối với các yêu cầu từ người mua.

Bảng 9. Yêu cầu của thị trường và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp xuất khẩu đi EU

Các yêu cầu của người mua nước ngoài	Các DN xuất khẩu đi EU (tổng số 28)	
	Tỉ lệ các thị trường yêu cầu/ tổng số thị trường xuất khẩu của DN (%)	Khả năng đáp ứng đầy đủ của DN với các yêu cầu (%)
Nêu tên gỗ trong sản phẩm	100	100
Xuất xứ gỗ	100	100
Giấy phép khai thác	93	93
Bảng kê lâm sản	87,5	93
Hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu	100	94
Giấy tờ khác ⁴⁶	100	93

So với yêu cầu của người mua hàng từ các thị trường nói chung (Bảng 5), người mua từ thị trường EU có những đòi hỏi khắt khe hơn về các loại bằng chứng đảm bảo tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Thông tin phản hồi từ các doanh nghiệp cũng cho thấy hầu hết các doanh nghiệp đều đáp ứng được các yêu cầu này. Mặc dù vậy, các yêu cầu khắt khe của thị trường luôn tiềm ẩn các rủi ro đối với các doanh nghiệp không thể đáp ứng các yêu cầu này. Điều này cũng phần nào được thể hiện trong phần 6.5 dưới đây.

6.5. Một số rủi ro khác

Đối với nhiều doanh nghiệp, đáp ứng với các yêu cầu chặt chẽ của thị trường EU hoàn toàn không dễ dàng. Bảng 10 chỉ ra các khó khăn mà các doanh nghiệp xuất khẩu sang thị trường này hiện đang phải đối mặt

Bảng 10. Các khó khăn của doanh nghiệp khi tham gia thị trường EU

Khó khăn	Tỉ lệ doanh nghiệp đề cập (%)
----------	-------------------------------

⁴⁶ Các yêu cầu khác bao gồm các bằng chứng về hóa đơn, chứng từ thanh toán có liên quan đến mua bán gỗ nguyên liệu, phiếu đóng gói, chứng từ khử trùng.

Không kiểm soát được thị trường	39,3
Yêu cầu cao về chất lượng và mẫu mã	53,6
Yêu cầu cao về tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu	57,1
Yêu cầu cao về tuân thủ lao động và môi trường	64,3
Biến động về tỉ giá	53,6
Một số khó khăn khác ⁴⁷	3,6

Các khó khăn trong việc tham gia thị trường EU được các doanh nghiệp đề cập giống với các khó khăn được nêu ra bởi các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ. Các khó khăn này sẽ chuyển thành các rủi ro của doanh nghiệp nếu như các doanh nghiệp không có năng lực và nguồn lực để vượt qua các khó khăn này.

Phần 7 dưới đây phân tích thị trường Úc

⁴⁷ Một số khó khăn điển hình khác bao gồm khó nắm bắt thông tin về khách hàng, điều này dẫn đến rủi ro cho các doanh nghiệp xuất khẩu khi xảy ra sự cố trong khâu nghiệm thu sản phẩm, bởi khâu nghiệm thu sản phẩm thường được thực hiện bởi người mua ở nước xuất khẩu và quá trình này nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp xuất khẩu.

7. Việt Nam xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào Úc⁴⁸

7.1. Một số đặc điểm chính

Úc là thị trường nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn thứ 6 của Việt Nam.⁴⁹ Thống kê từ Tổng cục Hải quan cho thấy trong năm 2015 kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường này đạt 157,3 triệu USD (Tổng cục Hải quan, 2016).⁵⁰ Xu hướng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này cho thấy thị trường này vẫn đang tiếp tục được mở rộng. Trong bối cảnh Hiệp định Hợp tác xuyên Thái Bình Dương vừa được kí kết, cơ hội mở rộng thị trường sẽ tiếp tục khi Hiệp định này chính thức đi vào hoạt động.

Việt Nam xuất khẩu cả các mặt hàng gỗ (HS 44) và đồ gỗ (HS 94) sang Úc. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu các mặt hàng gỗ nhỏ hơn rất nhiều so với các mặt hàng thuộc nhóm đồ gỗ. Năm 2015, trừ các sản phẩm thuộc 3 nhóm HS 4410 (ván dăm), HS 4413 (gỗ khối, thanh hoặc tấm), HS 4417 (dụng cụ bằng gỗ) Việt Nam xuất khẩu toàn bộ các sản phẩm thuộc các nhóm từ HS 4401 đến HS 4421. Trong năm 2015 kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ tất cả các mặt hàng thuộc các nhóm này đạt 10,3 triệu USD bằng với mức kim ngạch của năm 2014 và tăng cao so với kim ngạch năm 2013 (7,6 triệu USD). Các mặt hàng quan trọng nhất trong nhóm này bao gồm HS 4418 (đồ mộc xây dựng, ván panel) (4,1 triệu USD về kim ngạch năm 2015), HS 4420 (đồ gỗ trang trí, mỹ nghệ) (2,9 triệu USD) và 4412 (gỗ dán, ván lạng, ván ghép thanh) (1 triệu USD).

Việt Nam cũng xuất khẩu đa dạng các sản phẩm thuộc nhóm đồ gỗ sang thị trường Úc với 2 nhóm sản phẩm quan trọng nhất là ghế ngồi và các bộ phận của ghế (HS 9401) và đồ nội thất và các bộ phận (HS 9403). Trong năm 2015, tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm ghế và các bộ phận của ghế đạt gần 37 triệu USD và các mặt hàng nhóm đồ nội thất đạt gần 98 triệu USD. Trong các mặt hàng thuộc nhóm đồ nội thất, nhóm sản phẩm có giá trị kim ngạch cao bao gồm đồ gỗ nội thất nhà bếp (14 triệu USD), nội thất phòng ngủ (23,3 triệu USD), và các đồ nội thất khác (48,8 triệu USD).

⁴⁸ Dữ liệu trong phần này chủ yếu được dựa trên Báo cáo *Thương mại gỗ Việt Nam – Úc: Thực trạng và xu hướng* của Tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định. Báo cáo hiện đang được Tô Xuân Phúc và các cộng sự thực hiện.

⁴⁹ Sau Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc và Anh.

⁵⁰ Tổng cục Hải quan. *Tình hình xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong năm 2015*. Báo cáo ngày 19/01/2016.

7.2. Một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu

Như đã đề cập trong phần 4.4 của Báo cáo này, sử dụng dụng cụ nguồn gỗ nguyên liệu bất hợp pháp được coi là hành vi vi phạm pháp luật ở Úc. Nếu sử dụng nguồn gỗ tình trạng pháp lý không rõ ràng, các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sản phẩm gỗ của mình sang thị trường này đối mặt với các rủi ro về mặt pháp lý.

Số liệu thống kê hải quan cho phép xác định một số rủi ro rất lớn có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu đi Úc. Cụ thể:

- Một số sản phẩm thuộc nhóm 4409 (ván sàn) được làm từ gỗ dái ngựa (mahogany) có nguồn gốc từ Philipin và Indonesia và gỗ dầu (keruing yang) từ Lào và Campuchia đã được sử dụng phục vụ xuất khẩu. Một số báo cáo trước đây đã chỉ ra rằng tình trạng pháp lý của các loại gỗ nhập khẩu này không rõ ràng, có thể là gỗ khai thác lậu, hoặc/và gỗ khai thác từ các khu vực rừng chuyển đổi.⁵¹
- Nhiều sản phẩm thuộc nhóm HS 4414 (khung tranh, ảnh, khung gương) được xuất khẩu sang Úc không được khai báo tên gỗ.
- Một số sản phẩm thuộc nhóm HS 4415 (hòm thùng gỗ) được làm từ gỗ cấm lai, là loại gỗ chủ yếu được nhập khẩu từ Lào và Campuchia.
- Trong nhóm HS 4418 (đồ mộc dùng trong xây dựng, panel lát sàn và ván lợp đã lắp ghép) có nhiều sản phẩm làm từ gỗ dầu, gọi tía (có nguồn gốc từ Lào, Campuchia). Sử dụng các loại gỗ này trong các sản phẩm xuất khẩu có xu hướng tăng.

⁵¹Đối với nguồn gỗ được khai thác từ Lào, một báo cáo nghiên cứu về tính hợp pháp của nguồn gỗ được khai thác từ Lào đã chỉ ra rằng hầu hết gỗ được khai thác từ quốc gia này là gỗ bất hợp pháp. Thông tin chi tiết về các kết quả nghiên cứu có thể tham khảo trên trang web: <https://app.box.com/s/lo190n4su2pg3zqnu3lkqpr7hjpzoiem>. Báo cáo của Tổ chức Chatham House công bố năm 2014 cũng chỉ ra tình trạng gỗ lậu phổ biến tại quốc gia này, với các nguyên nhân chủ yếu do khung pháp lý có liên quan đến sử dụng và quản lý rừng yếu kém, thậm chí mâu thuẫn với nhau, sự vênh nhau trong cách thức thực hiện các chính sách lâm nghiệp giữa chính quyền trung ương và chính quyền địa phương và sự thiếu vắng cơ chế giám sát hiệu quả trong việc hình thành và thực hiện các chính sách lâm nghiệp của Nhà nước. Thông tin chi tiết về Báo cáo này tham khảo trên trang web: http://indicators.chathamhouse.org/sites/files/reports/CHHJ2363_Laos_Logging_Research_Paper_FINAL_FOR_RELEASE.pdf. Tình trạng gỗ lậu có xu hướng tương tự tại Campuchia. Báo cáo của Tổ chức Global Witness công bố năm 2013 cho thấy một lượng lớn gỗ được khai thác từ các dự án chuyển đổi rừng sang các diện tích trồng cây công nghiệp trong bối cảnh các dự án này vi phạm nghiêm trọng các quyền đối với đất đai và rừng của cộng đồng. Báo cáo chi tiết tham khảo trên trang web: <https://www.globalwitness.org/en/campaigns/land-deals/rubberbarons/>. Báo cáo công bố năm 2015 của Tổ chức Forest Trends cho thấy độ che phủ rừng của Campuchia giảm từ 73% năm 1993 xuống còn khoảng 55-60% năm 2015, với suy giảm đặc biệt kể từ năm 2005 là do khai thác gỗ lậu và các dự án chuyển đổi rừng sang trồng cây công nghiệp tại các vùng lân cận và các vùng rừng bảo vệ. Thông tin chi tiết của Báo cáo tham khảo tại trang web: <http://forest-trends.org/releases/uploads/Cambodia%2520Concessions%2520Report%2520small%2520size.pdf>.

Đối với gỗ dái ngựa được nhập khẩu từ Philippines và Indonesia, cả 2 quốc gia hiện nay đều có những chính sách hạn chế việc xuất khẩu gỗ có nguồn gốc từ rừng tự nhiên. Hiện chưa có những bằng chứng rõ ràng về tính hợp pháp của loại gỗ này được nhập khẩu vào Việt Nam.

Các rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu cũng được xác định trong nhóm các sản phẩm gỗ được xuất khẩu từ sang Úc. Cụ thể đối với nhóm ghế và các bộ phận của ghế (HS 9401), trong năm 2015 Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Úc:

- Trên 2000 sản phẩm, tương đương trên 800.000 USD được làm từ gỗ chò chỉ, có nguồn gốc từ Lào.
- 79 sản phẩm, trị giá hơn 12.000 USD được làm từ gỗ trắc có nguồn gốc từ Campuchia.
- 1300 sản phẩm, giá trị trên 256.000 USD, được làm từ gỗ dầu, có nguồn gốc từ Lào, Campuchia.
- 363 sản phẩm, là gỗ mersawa có nguồn gốc từ Lào.
- Khoảng 545.000 sản phẩm không được khai báo tên gỗ trong sản phẩm xuất khẩu.

Các rủi ro trong nhóm đồ gỗ nội thất (HS 9403) được xuất khẩu từ Việt Nam vào Úc năm 2015 bao gồm:

- Trên 400 sản phẩm được làm từ gỗ dầu có nguồn gốc từ Lào
- Gần 330.000 sản phẩm, tương đương gần 40 triệu USD được xuất khẩu mà không được khai báo tên gỗ trong sản phẩm.

Trong bối cảnh Chính phủ Úc đã thực hiện Luật chống khai thác và sử dụng gỗ bất hợp pháp, việc không khai báo tên gỗ nguyên liệu được sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu, hoặc sử dụng các loại gỗ có nguồn gốc từ các khu vực rừng tự nhiên từ các nước Tiểu vùng sông Mê Kông là những rủi ro rất lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường này.

Khảo sát trực tiếp các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu sản phẩm đi Úc cho thấy có 6 doanh nghiệp phản hồi về tình trạng sử dụng gỗ nguyên liệu hiện tại của doanh nghiệp, trong đó có một số rủi ro. Trong các doanh nghiệp này có 1 doanh nghiệp sử dụng gỗ rừng tự nhiên trong nước, là gỗ từ nhóm 2 đến nhóm 7, và 1 doanh nghiệp sử dụng gỗ dầu nguồn gốc từ Lào. Sử dụng các loại gỗ này đem lại những rủi ro cho doanh nghiệp.

Tình trạng sản xuất nhiều loại hình sản phẩm và xuất khẩu đi nhiều thị trường cùng một lúc là tương đối phổ biến trong các doanh nghiệp hiện đang có các sản phẩm xuất khẩu đi Úc. Cụ thể, trong 9 doanh nghiệp phản hồi về 5 nhóm mặt hàng được khảo

sát⁵² chỉ có 3 doanh nghiệp chỉ sản xuất và kinh doanh 1 nhóm mặt hàng, 4 có 2 nhóm mặt hàng, và 2 doanh nghiệp có 3 nhóm mặt hàng. Bên cạnh việc xuất khẩu các sản phẩm của mình sang các thị trường Mỹ, EU, một số doanh nghiệp trong nhóm này còn xuất khẩu sản phẩm của mình sang Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và 1 số thị trường khác (tổng số khoảng 17 thị trường khác nhau). Một số doanh nghiệp có sản phẩm của mình tiêu thụ cả ở thị trường xuất khẩu và nội địa.

Đa dạng hóa thị trường và sản phẩm giúp các doanh nghiệp ổn định thị trường, giảm các rủi ro trong sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên đa dạng hóa trong bối cảnh (i) các thị trường xuất khẩu có những khác biệt lớn về các yêu cầu có liên quan đến tính pháp lý của sản phẩm và (ii) doanh nghiệp thiếu các cơ chế kiểm soát chuỗi cung hiệu quả có thể làm phát sinh ra những rủi ro mới cho chính bản thân doanh nghiệp. Khảo sát các doanh nghiệp cho thấy có 3 trong số 9 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Úc không có bất cứ loại hình chứng chỉ quản lý chất lượng nào. Thiếu các cơ chế kiểm soát chuỗi cung hiệu quả có thể dẫn đến sự lẫn tạp trong nguồn gỗ nguyên liệu sử dụng cho các thị trường khác nhau.

7.3. Rủi ro về quản lý và sử dụng lao động

Trong các doanh nghiệp hiện đang tham gia thị trường Úc được khảo sát, trên 90% số lao động hiện đang làm việc đang trong độ tuổi lao động (18-65 tuổi). Số còn lại (10%) là lao động có độ tuổi dưới 18. Thông tin từ khảo sát loại hình hợp đồng lao động hiện đang được các làm việc tại các doanh nghiệp này cho thấy:

- Số lao động có hợp đồng trên 1 năm là 196 người, chiếm gần 50% trong tổng số lao động trong các doanh nghiệp được khảo sát (394).
- Có gần 6% số lao động không có hợp đồng
- Phần còn lại là lao động có hợp đồng từ 3 tháng đến 1 năm.

Giống như trong các doanh nghiệp hiện đang tham gia thị trường Mỹ và EU, loại hình hợp đồng ngắn hạn được các doanh nghiệp tham gia thị trường Úc áp dụng tương đối phổ biến. Mặc dù được Bộ luật Lao động của Việt Nam cho phép, các loại hình hợp đồng ngắn hạn và hợp đồng miệng (không có hợp đồng) luôn có những đòi hỏi chi tiết trong quá trình áp dụng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, các yêu cầu của thị trường xuất khẩu liên quan đến các khía cạnh như chất lượng lao động, thời gian, độ tuổi, môi trường lao động, tính đại diện của người lao động ngày càng khắt khe. Áp dụng hình thức hợp đồng lao động ngắn hạn có thể sẽ gây ra nhiều khó khăn cũng như rủi ro cho doanh nghiệp.

⁵² Năm nhóm mặt hàng bao gồm (i) đồ gỗ ngoài trời, (ii) nội thất gia đình, (iii) nội thất văn phòng, (iv) đồ mỹ nghệ, (v) sản phẩm khác.

7.4. Rủi ro do thiếu thông tin về quy định của thị trường

Trong số 9 doanh nghiệp hiện đang tham gia thị trường Úc được khảo sát có phản hồi, có 4 doanh nghiệp chưa từng nghe về Đạo luật chống buôn bán gỗ bất hợp pháp của Chính phủ Úc và có 3 doanh nghiệp chưa từng nghe về các Quy định quan trọng khác có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Thiếu hiểu biết về các quy định của thị trường đặt doanh nghiệp trực tiếp vào những rủi ro có liên quan đến pháp lý.

Bảng 11 là thông tin phản hồi của các doanh nghiệp khảo sát về các yêu cầu của thị trường xuất khẩu và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp của các doanh nghiệp với các yêu cầu này.

Bảng 11. Yêu cầu của thị trường và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp xuất khẩu đi Úc

Các yêu cầu của người mua nước ngoài	Các DN xuất khẩu đi Úc (tổng số 9)	
	Tỉ lệ các thị trường yêu cầu/ tổng số thị trường xuất khẩu của DN (%)	Khả năng đáp ứng đầy đủ của DN với các yêu cầu (%)
Nêu tên gỗ trong sản phẩm	100	85,7
Xuất xứ gỗ	83	66,7
Giấy phép khai thác	80	50 (25% còn lại là đáp ứng 1 phần và 25% khác là không thể đáp ứng)
Bảng kê lâm sản	75	50 (50% còn lại là đáp ứng 1 phần)
Hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu	80	60 (40% còn lại là đáp ứng 1 phần)
Hóa đơn mua bán gỗ nguyên liệu	80	60 (40% còn lại là đáp ứng 1 phần)
Các giấy tờ khác ⁵³	85,7	85,7 (phần còn lại là đáp ứng 1 phần)

Tỉ lệ người mua nước ngoài yêu cầu các doanh nghiệp tham gia thị trường Úc về các bằng chứng liên quan tới tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu thấp hơn

⁵³ Các yêu cầu khác bao gồm các bằng chứng về hóa đơn, chứng từ thanh toán có liên quan đến mua bán gỗ nguyên liệu, phiếu đóng gói, chứng từ khử trùng.

tương đối nhiều so tỉ lệ người mua nước ngoài yêu cầu từ các doanh nghiệp tham gia thị trường Mỹ và EU (xem bảng 5, 9). Điều này có thể là do Đạo luật cấm tiêu thụ gỗ bất hợp pháp vẫn còn đang ở trong giai đoạn đầu của quá trình thực thi. Liên quan đến điều này, cũng có thể so với người mua từ Mỹ và EU người mua từ Úc vẫn còn dễ dàng hơn về các yêu cầu pháp lý có liên quan đến nguồn gỗ nguyên liệu. Sự dễ dàng của người mua trong việc đưa ra các bằng chứng có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ đồng nghĩa với các rủi ro cho doanh nghiệp.

Khi các yêu cầu về các bằng chứng có liên quan đến tính pháp lý về nguồn nguyên liệu gỗ được đưa ra, khả năng đáp ứng các yêu cầu này của các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Úc thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp xuất khẩu đi Mỹ và EU. Như đề cập ở trên, đây có thể là do nguyên nhân Đạo luật chống gỗ lậu của Úc mới được áp dụng. Tuy nhiên, khả năng đáp ứng với các yêu cầu này ở mức thấp chỉ ra rủi ro trực tiếp của doanh nghiệp khi tham gia thị trường.

7.5. Một số rủi ro khác

Các rủi ro khác mà các doanh nghiệp Úc đang đối mặt giống như các rủi ro mà các doanh nghiệp tham gia thị trường Mỹ (phần 5.5) và doanh nghiệp tham gia thị trường EU (phần 6.5) gặp phải, tuy nhiên ở mức độ nhỏ hơn. Lý do là bởi Chính phủ Úc hiện đang còn ở giai đoạn đầu của việc thực thi Đạo luật chống sử dụng gỗ bất hợp pháp. Tuy nhiên trong tương lai, mức độ rủi ro mà của các doanh nghiệp tham gia thị trường Úc có thể tăng, nếu Chính phủ Úc áp dụng các biện pháp quản lý.

Dựa trên các phân nêu trên (phần 2-7), phần 8 dưới đây sẽ thảo luận sâu về một số khía cạnh về hội nhập thị trường và rủi ro

8. Hội nhập thị trường: Cơ hội và rủi ro

Ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam đã trở thành một trong những trung tâm chế biến lớn nhất trên thế giới, với kim ngạch xuất khẩu vượt xa các quốc gia trong khu vực nơi được coi là có ngành chế biến xuất khẩu phát triển trước Việt Nam (ví dụ Indonesia, Thái Lan, Malaysia). Hiện tốc độ phát triển của chế biến gỗ của Việt Nam vẫn đang gia tăng. Các tiêu chí như kim ngạch xuất nhập khẩu đề ra trong Chiến lược phát triển lâm nghiệp Quốc gia đến 2020 đã trở thành lạc hậu. Sự phát triển ngoạn mục của ngành có nhiều nguyên nhân, trong đó phải kể đến sự linh hoạt và sáng tạo của doanh nghiệp trong việc thay đổi hình thức sản xuất kinh doanh nhằm chiếm lĩnh thị trường, giá nhân công rẻ, chi phí đầu tư công nghệ không lớn. Bên cạnh đó còn phải kể đến các chính sách ưu đãi của nhà nước nhằm khuyến khích sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu sản phẩm hàng hóa cho các doanh nghiệp. Với mức kim ngạch

xuất khẩu đạt được như hiện nay và với số lượng lớn người lao động tham gia vào các khâu sản xuất, ngành chế biến hiện đang và sẽ tiếp tục góp phần quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội của quốc gia.

Ngành chế biến gỗ của Việt Nam đang hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế. Điều này thể hiện qua các khía cạnh như giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu cao, lượng thị trường xuất khẩu và doanh nghiệp tham gia trực tiếp các thị trường này lớn, bao gồm cả các doanh nghiệp chế biến có vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài. Chính phủ Việt Nam tham gia và kí kết các hiệp định thương mại trong thời gian gần đây góp phần đẩy nhanh tốc độ và mở rộng quy mô của hội nhập cho ngành. Đã có những dự báo về phát triển gia tăng của ngành gỗ khi các hiệp định này chính thức bước vào hoạt động.⁵⁴ Hội nhập có thể đem lại những lợi thế cạnh tranh mới cho Việt Nam so với các quốc gia khác trong khu vực, từ đó tạo ra cơ sở cho sự dịch chuyển dòng vốn đầu tư vào ngành chế biến từ nước ngoài vào Việt Nam, cùng với đó là các dòng di chuyển về công nghệ chế biến hiện đại và kỹ năng quản lý. Điều này sẽ tạo ra sự thay đổi trong quá trình tích lũy tư bản từ hình thức sử dụng lao động giá rẻ và nguyên liệu thô sang hình thức lao động có chất lượng cao và giá trị gia tăng trong sản phẩm. Hội nhập cũng có tiềm năng tạo hiệu ứng lan tỏa, với sự phát triển của các doanh nghiệp đầu tàu hình thành động lực, kéo theo sự phát triển cho các doanh nghiệp khác trong ngành.

Hội nhập làm cho ngành chế biến trở thành một bộ phận của chuỗi cung toàn cầu. Vận hành của chuỗi cung này được điều chỉnh bởi các luật chơi quốc tế. Trong hội nhập, các luật chơi này ngày càng chặt chẽ, không phải chỉ về các yêu cầu liên quan tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu mà còn quan tới sử dụng và quản lý lao động, trách nhiệm và nghĩa vụ của doanh nghiệp và người lao động, môi trường làm việc, dư lượng hóa chất trong sản phẩm, bản quyền về kiểu dáng mẫu mã sản phẩm, phương thức quản lý. Các quy định này làm cho các cuộc cạnh tranh thị trường ngày càng khốc liệt hơn và điều này tạo ra cả cơ hội lẫn rủi ro. Cơ hội và các rủi ro này khác nhau giữa các doanh nghiệp và điều này phụ thuộc vào quy mô và trình độ quản lý của từng doanh nghiệp. Trong hội nhập, các doanh nghiệp lớn có nguồn lực và trình độ quản lý cao có thể nắm bắt được cơ hội mở rộng thị trường, tiếp tục phát triển. Ngược lại, các doanh nghiệp nhỏ không đủ nguồn lực và kiến thức, không thể đáp ứng với các yêu cầu đặt ra bởi các luật chơi quốc tế. Vi phạm các luật chơi này đem lại các rủi ro trực tiếp cho doanh nghiệp. Các rủi ro không đơn thuần là loại bỏ doanh nghiệp khỏi sân chơi quốc tế mà còn đặt doanh nghiệp đối mặt với những hình phạt pháp lý. Khi điều

⁵⁴ Chi tiết tham khảo tại một số bài viết: <http://www.thesaigontimes.vn/142083/Nganh-che-bien-go-lieu-co-huong-loi-tu-TPP.html>; http://www.vietcham-expo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=237:hiiep-dinh-thuong-mai-t-do-vi-t-nam-eu-bu-c-d-t-pha-thanh-cong&catid=86&Itemid=924&lang=vi.

này xảy ra tác động tiêu cực của hội nhập không là chỉ riêng đối với bản thân doanh nghiệp mà còn ảnh hưởng đến toàn ngành gỗ.

Ngành chế biến gỗ tham gia hội nhập trong bối cảnh ngành còn tồn tại một số hạn chế mang tính chất hệ thống. Hầu hết các doanh nghiệp chế biến có quy mô nhỏ về vốn và lao động, công nghệ chế biến chưa phát triển đặc biệt là trong các doanh nghiệp có vốn sở hữu tư nhân. Lợi nhuận của ngành vẫn chủ yếu được dựa trên việc sử dụng nhân công giá rẻ và nguyên liệu thô. Mặc dù trong ngành gỗ đang có những thay đổi trong việc sử dụng nguồn gỗ nguyên liệu, chuyển từ nguồn gỗ tự nhiên có giá trị cao, bao gồm một số loài gỗ có tình trạng pháp lý không rõ ràng sang các loại gỗ thay thế là gỗ rừng trồng trong nước và gỗ nhập khẩu có nguồn gỗ rõ ràng, hiện vẫn thiếu những động lực đủ mạnh để tạo ra những thay đổi lớn. Bên cạnh đó, những tồn tại về chất lượng lao động, công nghệ chế biến, sử dụng nhiều nguyên liệu thô đầu vào hiện vẫn chưa có hướng giải quyết thỏa đáng. Về lâu dài nếu không có những thay đổi hợp lý, ngành chế biến sẽ không thể duy trì tốc độ phát triển như hiện tại và có nguy cơ tụt hậu so với các nước trong khu vực. Đây là nhận xét của Chủ tịch Hiệp hội gỗ Thái Lan về ngành công nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam.⁵⁵ Trong hội nhập, nguy cơ tụt hậu không phải chỉ là đối với các nước trong khu vực; nguy cơ này cũng tồn tại giữa nhóm doanh nghiệp có vốn FDI và nhóm doanh nghiệp sở hữu tư nhân tại chính Việt Nam.

Mặc dù ngành gỗ đang hội nhập sâu rộng với thị trường thế giới, chất lượng hội nhập của ngành chế biến gỗ vẫn còn những hạn chế, và điều này có liên quan trực tiếp đến các rủi ro cho các doanh nghiệp hiện đang tham gia thị trường. Chất lượng hội nhập ở đây được hiểu là tính chủ động của các doanh nghiệp khi tham gia hội nhập thị trường. Câu nói ‘*Rất tiếc giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt nam lên tới gần 7 tỷ USD năm 2015 nhưng chưa có một sản phẩm nào có nhãn hiệu made in Việt nam dán trên sản phẩm*’ của Tổng thư ký Hiệp hội gỗ Việt Nam trong Hội thảo Quốc gia Công nghệ ngành chế biến gỗ ngày 9/4/2016 đã phản ánh đầy chất lượng của hội nhập của ngành chế biến: Đến nay ngành chỉ làm nhiệm vụ gia công chế biến, với giá trị thặng dư tích lũy nhờ lao động giá rẻ, công nghệ chế biến không phát triển và sử dụng nhiều nguyên liệu thô, lợi ích dựa vào số lượng hơn là chất lượng, các doanh nghiệp chưa tạo được thế chủ động trong hội nhập thị trường. Bên cạnh đó, các tương tác trực tiếp với thị trường xuất khẩu chủ yếu được thực hiện trực tiếp bởi người mua nước ngoài. Hội nhập thụ động không những đặt các doanh nghiệp vào vị thế bất lợi trong các giao dịch thị trường mà còn tiềm ẩn các rủi ro khi tham gia các thị trường xuất khẩu.

Tính thụ động của ngành gỗ khi tham gia hội nhập thị trường còn thể hiện qua một số hạn chế của doanh nghiệp trong việc nắm bắt các quy định của thị trường xuất khẩu có liên quan đến chất lượng và tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu đầu vào, sử dụng và quản lý lao động cũng như mức độ đáp ứng của doanh nghiệp về các yêu

⁵⁵Trao đổi cá nhân, tháng 10 năm 2014.

cầu đó. Trong bối cảnh các yêu cầu này ngày càng chặt chẽ, đôi khi được coi là các hàng rào kỹ thuật nhằm hạn chế lưu thông hàng hóa nhập khẩu (Nguyễn Thị Thu Trang, 2015), không nắm bắt được các yêu cầu này khi tham gia thị trường làm các doanh nghiệp đối mặt với vô vàn rủi ro cả về mặt kinh tế và pháp lý.

Chủ động tham gia thị trường, giảm thiểu rủi ro đòi hỏi rất nhiều nỗ lực và cam kết mạnh mẽ, không phải chỉ riêng các doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu mà còn là của toàn ngành chế biến, trong đó có vai trò quan trọng của các hiệp hội. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý cũng đóng vai trò quan trọng, làm tác nhân ‘xúc tác’ tạo các điều kiện và cơ chế thuận lợi cho các doanh nghiệp chủ động tham gia hội nhập. Phần 9 dưới đây sẽ đưa ra một kết luận và kiến nghị của Báo cáo.

9. Kết luận và kiến nghị

Ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam đang và sẽ tiếp tục hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế. Hội nhập đem lại cơ hội phát triển thị trường, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh. Hội nhập cũng mang lại những rủi ro ‘mới’ cho doanh nghiệp. Rủi ro ‘mới’ có liên quan trực tiếp đến các yêu cầu về khía cạnh môi trường và xã hội có liên quan đến sản xuất và lưu thông sản phẩm, nhưng yêu cầu mới hình thành trong bối cảnh hội nhập. Cơ hội và rủi ro không được phân chia đồng đều giữa các doanh nghiệp mà phụ thuộc vào quy mô, trình độ quản lý và nguồn lực của từng doanh nghiệp.

Báo cáo này tập trung xác định các rủi ro chính của các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu các mặt hàng gỗ sang Mỹ, EU và Úc. Đây là 3 trong số những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất cho các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam. Việc xác định các rủi ro có ý nghĩa quan trọng nhằm đưa ra những kiến nghị đối với doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhằm giảm thiểu rủi ro trong tương lai. Báo cáo tập trung vào các rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, sử dụng và quản lý lao động, tiếp cận của doanh nghiệp đối với các yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Các rủi ro khác như biến động của thị trường, rủi ro trong giao dịch quốc tế, mức độ tuân thủ các yêu cầu về môi trường làm việc, v.v. nằm ngoài phạm vi của Báo cáo này. Trong báo cáo, rủi ro được xác định ở quy mô quốc gia, thông qua các dữ liệu thống kê xuất khẩu của cơ quan hải quan và quy mô doanh nghiệp thông qua các khảo sát trực tiếp với doanh nghiệp.

Báo cáo cho thấy hiện tồn tại một số loại hình rủi ro đối với các doanh nghiệp tham gia các thị trường xuất khẩu. Giảm thiểu và tiến tới loại bỏ các rủi ro này đòi hỏi cần phải có những thay đổi căn bản cả về nhận thức lẫn trong hoạt động, không những trong bản thân của ngành chế biến mà còn cả trong khâu quản lý. Từ khía cạnh doanh nghiệp, chủ động tham gia thị trường là một trong những cơ giảm thiểu rủi ro. Để làm

được điều này, các doanh nghiệp cần chủ động tìm kiếm và tiếp cận thông tin, đặc biệt là các quy định có liên quan đến các yêu cầu mới của thị trường. Các tổ chức đại diện cho doanh nghiệp như VCCI và các Hiệp hội gỗ có vai trò quan trọng, cung cấp thông tin, định hướng thị trường, đưa ra cảnh báo sớm về các rủi ro cho doanh nghiệp. Điều này giúp giúp doanh nghiệp chủ động tham gia hội nhập. Từ góc độ quản lý, với vai trò kiến tạo, xúc tiến cho doanh nghiệp chủ động tham gia thị trường, Chính phủ cần tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua các hoạt động nâng cao tay nghề, tăng chất lượng lao động cập nhật thông tin và khuyến khích áp dụng công nghệ mới trong chế biến và hệ thống quản lý hiện đại. Chính phủ cũng cần có chiến lược khuyến khích chuyển đổi hình thức sản xuất kinh doanh theo hướng tạo sản phẩm có hàm lượng lao động chất lượng cao và công nghệ chế biến hiện đại và trình độ quản lý tiên tiến. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng cần đưa ra những chính sách đặc thù cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là các cơ chế ưu tiên về đào tạo tay nghề, vốn sản xuất kinh doanh và công nghệ. Ngoài ra Chính phủ cần có chiến lược trong việc lựa chọn các doanh nghiệp FDI đầu tư cho ngành gỗ, nhằm tạo những kết nối, thông qua trao đổi công nghệ, trình độ quản lý, lao động tay nghề cao giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp vệ tinh, từ đó tạo động lực cho sự phát triển của toàn ngành.