



ĐỔI DIỆN VÀ VƯỢT QUA THÁCH THỨC

TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 TỚI NGÀNH GỖ VÀ HƯỚNG ĐI MỚI CỦA DOANH NGHIỆP

TÔ XUÂN PHÚC (FOREST TRENDS)
CAO THỊ CẨM (VIFOREST)
TRẦN LÊ HUY (FPA BÌNH ĐỊNH)



Hà Nội, tháng 4 năm 2020

Lời cảm ơn

Báo cáo **Đối diện và vượt qua thách thức: Tác động của Đại dịch COVID-19 tới ngành gỗ và hướng đi mới doanh nghiệp** là sản phẩm của Nhóm nghiên cứu do Tổ chức Forest Trends, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST), Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành Phố Hồ Chí Minh (HAWA), Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định (FPA Bình Định) và Hiệp hội Chế biến gỗ tỉnh Bình Dương (BIFA). Nhóm trân trọng cảm ơn sự chia sẻ thông tin từ lãnh đạo các Hiệp hội, bao gồm ông Đỗ Xuân Lập (Chủ tịch VIFOREST), ông Điền Quang Hiệp (Chủ tịch BIFA), ông Nguyễn Chánh Phương (Phó Chủ tịch HAWA) và ông Võ Quang Hà (Phó Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Thủ công mỹ nghệ Đồng Nai). Xin cảm ơn đại diện các công ty tham gia xuất khẩu đồ gỗ, nhập khẩu gỗ nguyên liệu và các cơ sở sản xuất và chế biến tham gia trong các khâu này. Xin cảm ơn ông Vũ Quốc Vương, Chủ tịch Hiệp hội gỗ Đồng Kỵ và đại diện một số cơ sở chế biến tại làng nghề Hữu Bằng đã chia sẻ thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ sản xuất tại làng nghề. Cơ quan Hợp tác Phát triển của Vương quốc Anh (DFID) và của Vương quốc Na Uy (NORAD) hỗ trợ một phần cho quá trình soạn thảo Báo cáo. Các nhận định trong Báo cáo là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của các Hiệp hội gỗ hoặc các tổ chức nơi tác giả làm việc.

Nhóm biên soạn

Tóm tắt

Đại dịch do virus COVID-19 gây ra hiện đang hoành hành tại nhiều quốc gia và có thể gây ra một cuộc đại suy thoái quy mô toàn cầu. Tại Việt Nam, Đại dịch đang ảnh hưởng trực tiếp đến mọi khía cạnh của xã hội và kinh tế. Báo cáo **Đối diện và vượt qua thách thức: Tác động của Đại dịch COVID-19 tới ngành gỗ và hướng đi mới của doanh nghiệp** đưa ra các thông tin ban đầu về tác động của Đại dịch tới ngành gỗ Việt Nam. Báo cáo cũng cung cấp các thông tin ban đầu về hướng đi mới, bao gồm các sáng kiến và hành động của các doanh nghiệp trong ngành nhằm giảm thiểu tác động của Đại dịch, hướng tới sự phát triển bền vững trong tương lai. Báo cáo cho thấy Đại dịch đang và sẽ tiếp tục tác động tiêu cực rất lớn tới tất cả các khâu trong chuỗi cung ngành gỗ, từ khâu xuất khẩu, sản xuất và tiêu thụ trong nước tới khâu nhập khẩu nguyên liệu. Đại dịch đã làm toàn bộ các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc gần như đóng băng, dẫn đến doanh nghiệp phải hoạt động cầm chừng hoặc dừng sản xuất, hàng chục nghìn lao động phải nghỉ việc. Đại dịch làm thu hẹp 70-80% quy mô hoạt động sản xuất của các làng nghề - một trong những kênh cung cấp đồ gỗ quan trọng hàng đầu cho thị trường nội địa. Đại dịch làm các dự án sử dụng đồ gỗ xây dựng như các công trình dân sinh, khách sạn, nhà hàng dừng hoạt động. Đại dịch làm luồng cung gỗ nguyên liệu nhập khẩu giảm ít nhất 70% về lượng nhập.

Trong bối cảnh Đại dịch, Chính phủ và đặc biệt cộng đồng doanh nghiệp trong ngành hiện đang nỗ lực thực hiện các chính sách và hành động nhằm giảm tác động tiêu cực của dịch tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành. Bên cạnh những giải pháp mang tính chất ngắn hạn này, đại dịch đòi hỏi ngành cần phải có những thay đổi mang tính chất chiến lược trong tương lai. Đại dịch sẽ qua đi và ngành gỗ sẽ vận hành trở lại, nhưng cách thức vận hành sẽ khác bởi ngành cần có những thay đổi căn bản. Các thay đổi này liên quan tới việc xác định lại chủng loại cơ cấu mặt hàng xuất khẩu nhằm phù hợp với xu thế tiêu dùng thế giới, đẩy mạnh liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước, và giữa doanh nghiệp và các bên liên quan trong chuỗi cung, phát triển ngành công nghiệp phụ trợ nhằm giảm thiểu sự phụ thuộc của ngành vào nguồn cung nguyên phụ liệu từ bên ngoài, tạo chuỗi cung hoàn chỉnh tại Việt Nam, thay đổi phương thức bán hàng sang hình thức online và đẩy mạnh việc phát triển thị trường nội địa.

Mục lục

1. Giới thiệu	1
2. Tác động của Đại dịch tới khâu xuất khẩu	2
2.1. <i>Hủy và dừng đơn hàng</i>	2
2.2. <i>Sản xuất bị ảnh hưởng nặng nề</i>	3
2.3. <i>Thiệt hại nặng nề về kinh tế</i>	5
2.4. <i>Thu hẹp quy mô lao động</i>	5
2.5. <i>Gia tăng sức ép về các khoản thuế, phí, bảo hiểm xã hội</i>	6
2.6. <i>Tác động tiêu cực đến các bên liên quan tham gia chuỗi cung</i>	7
3. Tác động của Đại dịch tới khâu nhập khẩu	8
3.1. <i>Đối với luồng nhập khẩu từ khu vực ôn đới</i>	8
3.2. <i>Đối với luồng nhập khẩu từ các nước nhiệt đới</i>	8
4. Tác động của Đại dịch đến chế biến và tiêu thụ trong nước	9
4.1. <i>Toàn bộ kênh phân phối truyền thống dừng hoạt động</i>	9
4.2. <i>Hoạt động của các làng nghề gỗ sọt giảm nghiêm trọng</i>	9
4.3. <i>Cầu tại các công trình dân sinh và dự án thu hẹp</i>	10
4.4. <i>Lao động tại các làng nghề mất việc</i>	10
5. Đối diện và vượt qua thách thức để phát triển bền vững	11
5.1. <i>Các giải pháp trong ngắn hạn</i>	11
5.2. <i>Giải pháp trung và dài hạn</i>	13
6. Kết luận	17

1. Giới thiệu

Đại dịch do virus COVID-19 hiện đang tiếp tục hoành hành ở nhiều quốc gia và có thể dẫn đến một cuộc đại suy thoái quy mô toàn cầu. Phát biểu trong một cuộc họp gần đây, người đứng đầu của Tổ chức Tiền tệ Quốc tế (IMF) bà Kristalina Georgieva cho biết Đại dịch sẽ làm cho kinh tế toàn cầu suy thoái xuống mức thấp nhất kể từ cuộc Đại suy thoái trong giai đoạn Chiến tranh Thế giới Lần thứ 2.¹ Trong tuần đầu của tháng 4 này, ông Roberto Azevedo Tổng Thư ký của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) – cơ quan phụ trách hệ thống chính sách thương mại toàn cầu -cho biết ở kịch bản sáng sủa nhất Đại dịch sẽ làm quy mô thương mại toàn cầu giảm 13%, mức giảm lớn nhất kể từ cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008-2009. Ở kịch bản tồi tệ nhất, Đại dịch sẽ làm thương mại toàn cầu có thể giảm 32%, tương đương với mức giảm của cuộc Đại khủng xảy ra trong giai đoạn Chiến tranh Thế giới lần Thứ 2.²

Đại dịch cũng có thể gây ra những tác động tiêu cực vô cùng lớn tới an sinh xã hội. Cách đây chỉ có 3 tháng, IMF dự báo 160 quốc gia trên thế giới sẽ có tăng trưởng dương về thu nhập bình quân đầu người. Hiện tại, cơ quan này dự đoán trên 170 quốc gia sẽ có mức độ tăng trưởng âm. Chỉ trong vòng 3 tuần trở lại đây, tại Mỹ - cường quốc đứng đầu thế giới về kinh tế - đã có 16,6 triệu hồ sơ xin trợ cấp thất nghiệp (cùng nguồn trích dẫn footnote 1). Tỷ lệ thất nghiệp tại quốc gia này trong Tháng 4 có thể lên tới 15%, mức thấp kỷ lục từ cuộc Đại suy thoái từ Chiến tranh Thế giới Thứ 2. Tình trạng thất nghiệp gia tăng cao xảy ra ở một loạt các cường quốc khác như Anh, Đức, Pháp. Tuy nhiên, các nước đang và kém phát triển với hệ thống an sinh xã hội chưa phát triển sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng nhất. Tổ chức Oxfam của Anh dự báo Đại dịch có thể làm khoảng nửa tỷ người dân, chủ yếu tại các quốc gia đang và kém phát triển, rơi vào tình trạng nghèo đói.³ Vào đầu tuần này, Tổ chức Lao động của Liên Hợp Quốc (ILO) cho biết Đại dịch sẽ làm mất khoảng 6,7% tổng số giờ làm việc trên thế giới, tương đương với 195 triệu người lao động làm việc toàn thời gian bị mất việc (cùng nguồn trích dẫn với footnote 3).

Với độ hội nhập thế giới lớn, ngành gỗ Việt Nam đang bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi Đại dịch. Hiện dịch đang bùng phát mạnh tại hầu hết các thị nhập khẩu đồ gỗ quan trọng của Việt Nam, bao gồm Mỹ (chiếm 50% tổng giá trị xuất khẩu của ngành gỗ Việt Nam) và EU (chiếm 10%). Dịch đang có dấu hiệu bùng phát trở lại tại Nhật Bản, thị trường tiêu thụ khoảng 13% các mặt hàng gỗ xuất khẩu của nước ta. Mặc dù dịch có dấu hiệu được kiểm soát tại Trung Quốc – thị trường lớn thứ 3 của Việt Nam với 12% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng năm, để thị trường này khôi phục lại sức mua và các chuỗi cung như trước khi dịch xảy ra sẽ mất rất nhiều thời gian và chưa biết đến bao giờ sức mua sẽ trở lại được như lúc trước Đại dịch. Tuy nhiên với sự gia tăng của tình hình dịch tại các thị trường trọng điểm, kim ngạch và tăng trưởng của ngành trong thời gian tới sẽ có sự sụt giảm nghiêm trọng. Dịch đang và chắc chắn sẽ còn tác động trực tiếp đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành. Đến nay, một số doanh nghiệp đã dừng sản xuất, nhiều doanh nghiệp thu hẹp quy mô, nhiều người lao động phải nghỉ việc.

Đại dịch cũng đang tác động tiêu cực tới các khâu khác nhau của chuỗi cung gỗ của Việt Nam, bao gồm cả khâu nhập khẩu và chế biến tiêu thụ nội địa. Trong bối cảnh hầu hết các quốc gia đang tăng cường các biện pháp và chính sách mạnh nhằm hạn chế lưu thông, giảm rủi ro bệnh dịch lan truyền, luồng cung gỗ nhập khẩu trở nên khó khăn hơn, và điều này trực tiếp làm tăng giá gỗ nhập khẩu. Trong nước, các quy định về cách ly xã hội và dừng hoạt động kinh doanh của các dịch vụ không thiết yếu làm nhiều doanh

¹<https://www.abc.net.au/news/2020-04-10/imf-tips-coronavirus-causing-worst-downturn-since-depression/12140392>.

² <https://www.theguardian.com/world/2020/apr/08/coronavirus-putting-world-on-track-for-new-great-depression-says-who>

³ <https://www.bbc.com/news/business-52236936>

ng nghiệp và hộ gia đình, bao gồm các hộ sản xuất kinh doanh tại các làng nghề gỗ, phải thu hẹp quy mô hoặc ngừng sản xuất. Thiệt hại về kinh tế cho các doanh nghiệp và các hộ sản xuất và người lao động là rất lớn. Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam dự báo năm 2020 ngành có thể không có tăng trưởng.⁴

Nhằm tìm hiểu một số tác động ban đầu của Đại dịch tới ngành gỗ cũng như phản ứng của các doanh nghiệp trong ngắn, trung và dài hạn nhằm giảm thiểu các tác động tiêu cực của Đại dịch tới các hoạt động của doanh nghiệp, nhóm nghiên cứu của Tổ chức Forest, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST), Hội Mỹ nghệ và Chế biến Gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA), Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định (FPA Bình Định) và Hiệp hội Chế biến Gỗ tỉnh Bình Dương (BIFA) đã thực hiện Báo cáo **Đổi diện và vượt qua thách thức: Tác động của Đại dịch COVID-19 tới ngành gỗ và hướng đi mới của doanh nghiệp**. Thông tin trong Báo cáo được thu thập từ 3 nguồn chính. Nguồn thứ nhất là từ đại diện các Hiệp hội, được thu thập từ các lãnh đạo các Hiệp hội và từ chính doanh nghiệp của các đại diện này. Nguồn thứ hai là từ phỏng vấn trực tiếp đại diện các doanh nghiệp, các cơ sở kinh doanh hộ gia đình, hiện đang tham gia trực tiếp vào các khâu xuất khẩu, nhập khẩu và sản xuất, thương mại nội địa. Các đại diện này cũng bao gồm các cơ sở sản xuất kinh doanh, là một phần trong chuỗi cung của các khâu này. Nguồn thông tin thứ ba thu thập từ một cuộc khảo sát nhanh từ 124 doanh nghiệp trong ngành, mục đích tìm hiểu tác động trực tiếp của Đại dịch tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hầu hết các doanh nghiệp tham gia khảo sát này đều tham gia xuất khẩu. Thông tin từ ba nguồn này được thu thập trong giai đoạn cuối tháng 3 và đầu tháng 4 năm 2020. Báo cáo tập trung chính vào khâu xuất khẩu – khâu mà nhóm nghiên cứu đến nay có nhiều thông tin nhất.

Với tình hình Đại dịch chưa có dấu hiệu kết thúc và các tác động tới các khía cạnh kinh tế xã hội nói chung và tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngành gỗ nói riêng thay đổi nhanh và liên tục, các kết quả trong Báo cáo này chỉ phản ánh một phần bức tranh về tác động của Đại dịch tới ngành. Báo cáo này chưa có hoặc chưa tiếp cận được nhiều thông tin từ các nhóm dễ bị tổn thương, như các cơ sở chế biến quy mô hộ gia đình từ các vùng nguyên liệu rừng trồng, các hộ trồng rừng nguyên liệu, các hộ sản xuất đồ gỗ tại các làng nghề.

Phần tiếp theo của Báo cáo sẽ cung cấp thông tin về tác động của dịch tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu.

2. Tác động của Đại dịch tới khâu xuất khẩu

2.1. Hủy và dừng đơn hàng

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (đồ gỗ) được coi là một trong những ngành công nghiệp mũi nhọn, với kim ngạch xuất khẩu năm 2020 dự kiến đạt 12 tỷ USD. Tuy nhiên, có nhiều tính hiệu rõ ràng cho thấy Đại dịch sẽ làm sụp đổ kỳ vọng này. Trừ Trung Quốc, nơi dịch có vẻ đã được kiểm soát, dịch bùng phát mạnh tại tất cả các thị trường nhập khẩu quan trọng của Việt Nam. Theo lời ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Dương “*Đến giờ này thì toàn bộ thị trường lớn hầu như đã đóng băng... Mỹ và EU thì đóng băng hoàn toàn. Nhật Bản và Hàn Quốc thì còn lác đác. Trung Quốc bắt đầu mở lại nhưng chắc chắn còn lâu mới quay trở lại được bình thường... Thị trường toàn cầu gần như mất hết.*” Trước khi dịch xảy ra, Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc là 5 thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, với kim ngạch xuất khẩu hàng năm từ các thị trường này chiếm khoảng 90% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả ngành.

Hiện Mỹ và EU Chính phủ các quốc gia này hiện đang áp dụng các chính sách mạnh nhằm kiểm soát dịch lan rộng như đóng cửa biên giới, đóng toàn bộ các chuỗi cửa hàng không thiết yếu. Điều này dẫn đến các

⁴ <https://congthuong.vn/nam-2020-nganh-go-doi-dien-thach-thuc-khong-co-tang-truong-133973.html>

đứt gãy nghiêm trọng các chuỗi cung ứng toàn cầu, nhiều giao dịch thương mại bị đình trệ hay hủy bỏ. Điều này đã tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp ngành gỗ. Cụ thể, các doanh nghiệp trong ngành liên tục nhận được các thông báo từ đối tác về giãn thời gian giao hàng, dừng hoạt động giao hàng kể cả các lô hàng đã hoặc đang trong quá trình sản xuất. Nhiều đơn hàng bị cắt giảm, chậm thanh toán và thậm chí là hủy đơn hàng. Các doanh nghiệp cũng được thông báo một số khách hàng lớn rơi vào tình trạng chuẩn bị phá sản.

Theo báo cáo nội bộ trong các hiệp hội gỗ ngày 30 tháng 3 vừa qua của VIFOREST dựa trên thông tin chia sẻ từ một số doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ đi Mỹ và EU cho biết khoảng 80% người mua từ các thị trường này hiện đã dừng hoặc đang hủy đơn hàng.

Thông tin từ Ông Vũ Hải Bằng, Tổng giám đốc công ty Woodsland, một trong những doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất của Việt Nam, với khoảng 3.000 lao động và doanh thu năm 2019 đạt 60 triệu USD từ các thị trường lớn như Mỹ và EU cho biết hiện các thị trường nhập khẩu đồ gỗ chính của Việt Nam đã đóng cửa hết hệ thống cửa hàng tiêu thụ tại các quốc gia này. Người mua hàng từ Woodsland do vậy ngay lập tức thông báo đến các nhà sản xuất, trong đó có Woodsland là ngừng đơn hàng. Mọi việc diễn ra quá nhanh, chỉ trong vòng 2 tuần. Theo ông Bằng *“dự kiến 6-7 tuần nữa mới có thêm thông tin các cửa hàng bên kia có nhận hàng cũng mình nữa hay không.”*

Hủy bỏ hoặc dừng đơn hàng cũng thấy ở các thị trường xuất khẩu như Nhật Bản và Hàn Quốc. Theo báo cáo nội bộ ngày 30 tháng 3 vừa qua của VIFOREST với thông tin thu thập từ một số doanh nghiệp của Việt Nam xuất khẩu đồ gỗ vào 2 thị trường này cho biết khoảng 60-80% người mua hàng yêu cầu giao hàng chậm hoặc hủy đơn hàng. Theo ông Nguyễn Đức Kiên, Phó Tổng giám đốc Công ty TNHH Kê Gỗ - doanh nghiệp chủ yếu xuất khẩu gỗ dán sang Hàn Quốc và Nhật Bản (và xuất khẩu dao đĩa gỗ sang EU) cho biết hiện tại các khách hàng đình trệ hết các đơn hàng. Theo ông Kiên, trước dịch, bình quân mỗi tháng doanh nghiệp xuất khẩu 50 container hàng, hiện lượng xuất khẩu chỉ còn 5 container mỗi tháng, tương đương 10% trước khi dịch xảy ra. Hiện công ty cũng chưa nhận được đơn hàng từ tháng 5 trở đi.

Xuất khẩu dăm gỗ của Việt Nam cũng bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch. Trung Quốc là thị trường nhập khẩu dăm nhiều nhất từ Việt Nam, với 60% lượng dăm của Việt Nam hàng năm được xuất khẩu vào thị trường này. Theo ông Thang Văn Thông, phó Tổng giám đốc của Công ty Hào Hưng - công ty xuất khẩu dăm gỗ lớn nhất cả nước – dịch bệnh làm giảm lượng xuất khẩu dăm sang Trung Quốc giảm 35%. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp nhập khẩu Trung Quốc cũng đang yêu cầu các doanh nghiệp dăm của Việt Nam giảm giá.

2.2. Sản xuất bị ảnh hưởng nặng nề

Thị trường xuất khẩu đóng băng, các đơn hàng bị hủy hoặc chậm làm tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu phải thu hẹp quy mô sản xuất. Thông tin từ Công ty TNHH Juma Phú Thọ - một trong những công ty sản xuất và xuất khẩu gỗ dán lớn nhất tại Việt Nam, với lượng xuất khẩu sang Hoa Kỳ chiếm 30% trong tổng lượng gỗ dán xuất khẩu của cả Việt Nam vào Hoa Kỳ cho biết trước dịch lượng xuất được khoảng 450 container mỗi tháng, tuy nhiên hiện co hẹp lại chỉ còn khoảng 200 container. Công ty cho biết lịch sản xuất phải điều chỉnh từng ngày, bởi do lo sợ về dịch sẽ làm cản trở lưu thông hàng hóa, không thanh toán được tiền hàng.

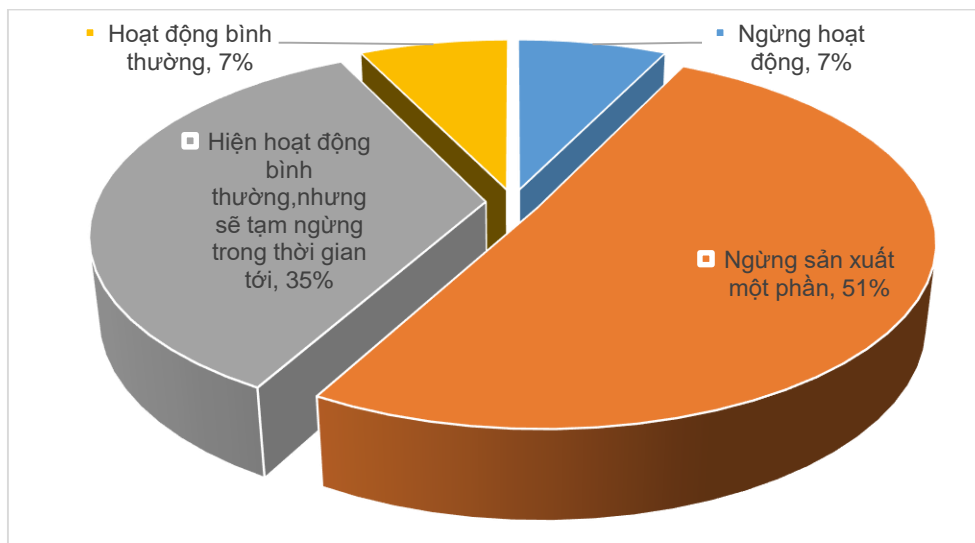
Nguồn thông tin từ 124 doanh nghiệp tham gia khảo sát cho thấy:

- Trên một nửa (51%) đã phải thu hẹp quy mô sản xuất do dịch;
- 35% cho biết mặc dù hiện đang hoạt động bình thường nhưng phải sẽ tạm ngừng sản xuất trong thời gian tới;

- 7% đã ngừng hoạt động và
- 7% vẫn hoạt động bình thường.

Hình 1 chỉ ra tác động của dịch tới hoạt động sản xuất của các DN khảo sát tính đến thời điểm cuối tháng 3/2020.

Hình 1. Tác động của dịch tới hoạt động sản xuất của doanh nghiệp



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Hầu hết các DN đều cho biết có kế hoạch hoặc sẽ tiếp tục dừng sản xuất trong thời gian tới. Cụ thể:

Trong nhóm các doanh nghiệp hiện vẫn đang hoạt động bình thường nhưng sẽ ngừng trong thời gian tới (35% trong số doanh nghiệp phản hồi khảo sát) có:

- 16% cho biết sẽ ngừng sản xuất trong 1 tháng tới;
- 26% cho biết sẽ ngừng sản xuất trong 2 tháng tới;
- 7% sẽ ngừng sản xuất trong 3 tháng tới và
- 51% chưa xác định được thời gian sẽ ngừng sản xuất

Trong nhóm các doanh nghiệp đã dừng sản xuất một phần (51% số doanh nghiệp phản hồi) có:

- 79% chưa xác định được thời gian tạm ngừng hoạt động sản xuất của 1 số bộ phận sẽ kéo dài bao lâu ;
- 15% sẽ ngừng trong 3 tháng tới, nhiều khả năng sẽ lâu hơn vì hiện không có đơn hàng;
- 2% cho biết chỉ hoạt động trở lại khi có đơn hàng;
- 5% cho biết sẽ tiếp tục ngừng sản xuất trong 1 tháng tới.

Trong nhóm các doanh nghiệp đã ngừng hoạt động (7% số doanh nghiệp phản hồi) có 11% cho biết họ phải dừng hoạt động trong 3 tháng; 89% còn lại cho biết chưa xác định được thời gian sẽ hoạt động trở lại.

Trong nhóm các doanh nghiệp vẫn hoạt động bình thường (7% trong tổng số phản hồi) có 67% chưa xác định được thời gian sẽ ngừng hoạt động là khi nào, 33% còn lại cho biết thời gian ngừng hoạt động phụ thuộc hình dịch bệnh tại các thị trường xuất khẩu.

2.3. Thiệt hại nặng nề về kinh tế

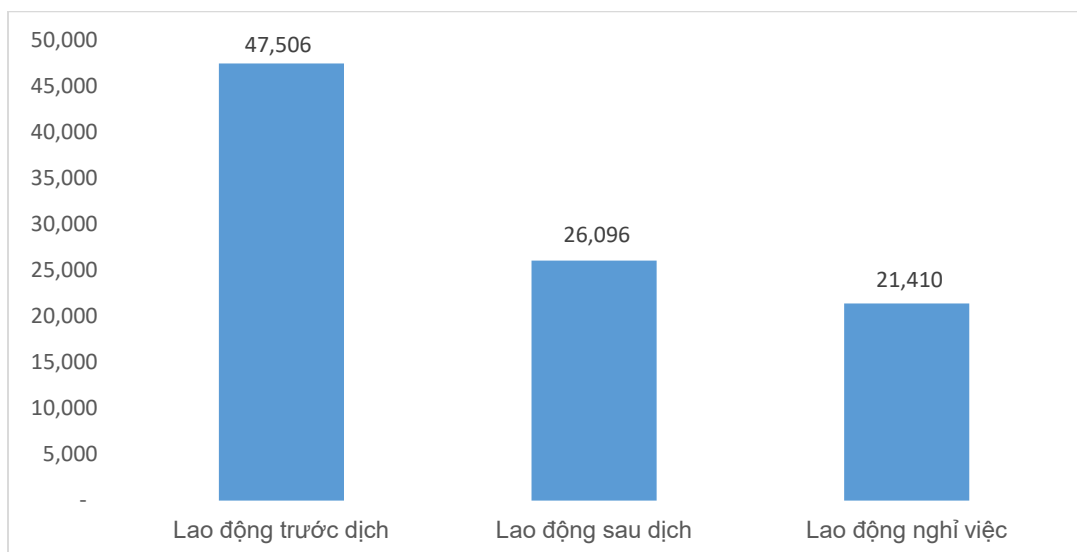
Hủy và chậm đơn hàng đang gây ra những thiệt hại kinh tế rất lớn cho doanh nghiệp. Đơn hàng bị hủy bỏ hoặc/và chậm nằm trong nguyên nhân bất khả kháng, do vậy người mua hàng không có trách nhiệm bồi thường về mặt tài chính cho doanh nghiệp, kể cả trong trường hợp hàng hóa được doanh nghiệp sản xuất ra. Hủy và chậm đơn hàng có nghĩa doanh nghiệp không có dòng tiền vào (nguồn thu) trong khi các chi phí như lao động, bảo hiểm, thuế, phí... vẫn phải chi trả. Thông tin từ kết quả khảo sát nhanh từ 124 doanh nghiệp trong ngành cho thấy 100% các doanh nghiệp đều cho biết Đại dịch đang ảnh hưởng nặng nề tới các doanh nghiệp xuất khẩu. Cụ thể 75% số doanh nghiệp phản hồi về tác động của Đại dịch tới tình hình tài chính của doanh nghiệp cho biết thiệt hại ban đầu đối với các doanh nghiệp này ước tính vào khoảng 3.066 tỷ đồng, tương đương với gần 25 tỷ đồng đối với mỗi doanh nghiệp. Đây chỉ là những thiệt hại được đánh giá bước đầu. Có 24% số doanh nghiệp tham gia khảo sát hiện chưa xác định được thiệt hại. Khoảng 1% số doanh nghiệp phản hồi cho biết Đại dịch đã làm giảm 70% doanh thu của doanh nghiệp. Quy mô thiệt hại chắc chắn còn lớn hơn nhiều con số này. Thông tin từ một doanh nghiệp giấu tên cho biết chỉ trong 2 tuần doanh nghiệp đã mất khoảng 4 triệu USD vì người mua hủy đơn hàng.

2.4. Thu hẹp quy mô lao động

Thị trường xuất khẩu đóng băng, hoặc chỉ còn hoạt động mờ nhạt, các đơn hàng bị hủy bỏ hoặc giãn/chậm thời gian hàng dẫn đến hầu hết các doanh nghiệp đều phải giảm quy mô lao động, thậm chí một số doanh nghiệp phải đóng cửa. *“Trong bối cảnh này giảm lao động là tất nhiên... đối với toàn bộ doanh nghiệp”* ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch Hiệp hội gỗ Bình Dương cho biết. Một số doanh nghiệp phải đóng cửa với toàn bộ lao động bị mất việc. Báo cáo nội bộ ngày 30/3/2020 của VIFOREST cho biết *“Hàng trăm nghìn lao động đối mặt với tình trạng thất nghiệp, không đảm bảo việc làm và an sinh xã hội cho người lao động trong thời gian dài.”* Theo ông Nguyễn Liêm, Chủ tịch Hội đồng Quản trị của Công ty Cổ Phần Lâm Việt, trước khi dịch xảy ra, Công ty sử dụng 1.000 lao động để làm đồ gỗ xuất khẩu sang Mỹ và EU với lượng xuất khẩu 150 container bình quân mỗi tháng, kim ngạch xuất khẩu khoảng 32 triệu USD/năm. Tuy nhiên, trong bối cảnh dịch bệnh và nguồn tài chính đầu vào không còn, Công ty đã phải giảm 300 lao động vào cuối tháng 3 vừa rồi và giảm tiếp thêm 300 lao động vào đầu tháng 4. Lượng lao động hiện còn lại chỉ là 400.

Thông tin từ khảo sát tác động của dịch tới các doanh nghiệp gỗ cho thấy trong số 105 doanh nghiệp phản hồi trong khảo sát đã có khoảng 45% lượng lao động trong các doanh nghiệp này bị mất việc. Cụ thể, trước khi dịch diễn ra, tổng số lao động làm việc tại 105 doanh nghiệp là 47.506; khi Đại dịch diễn các doanh nghiệp này phải cho 21.410 tạm nghỉ việc. Con số này tương đương với 45% trong tổng lao động của doanh nghiệp trước dịch. Hình 2 chỉ ra sự thay đổi về lao động trong 105 doanh nghiệp phản hồi.

Hình 2. Thay đổi về lao động trong doanh nghiệp do đại dịch



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

2.5. Gia tăng sức ép về các khoản thuế, phí, bảo hiểm xã hội

Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất thậm chí dừng hẳn, sức ép về tài chính lên doanh nghiệp rất lớn, đặc biệt về bảo hiểm xã hội, các loại thuế và phí. Ông Vũ Hải Bằng, Tổng giám đốc Công ty Woodsland cho biết: *“Khó khăn lớn nhất ảnh hưởng đến sinh tồn của doanh nghiệp ngay đó là các hợp đồng tín dụng đến hạn vào khoảng tháng 4 đến tháng 6 năm 2020... đang không biết trông vào đâu để trả nợ.”* Thông tin từ ông Nguyễn Liêm, Chủ tịch hội đồng quản trị Công ty Lâm Việt cho biết do các đơn hàng bị hủy hoặc chậm, dòng tiền về Công ty bị giảm. Để duy trì sản xuất Công ty phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, bởi Công ty vừa cần nguồn tiền lo cho người lao động nghỉ việc và lo cho những lao động còn lại, đồng thời phải trả lãi vay ngân hàng và thanh toán các khoản tín dụng đáo hạn với ngân hàng. Trình trạng tương tự cũng thấy ở hàng loạt các công ty khác. Theo ông Nguyễn Đức Kiên, Phó giám đốc Công ty TNHH Kê Gỗ, thiếu nguồn tiền đầu vào là *“khó khăn thật sự công ty đang phải đối mặt... nhiệm vụ chính của công ty là đang duy trì hoạt động tối thiểu, trong khi doanh thu thì không có mà công ty cần dòng tiền để chi trả nhà cung cấp, chi trả lương cho nhân viên giúp họ duy trì trong thời gian khó khăn này.”*

Trong bối cảnh doanh nghiệp cạn kiệt nguồn thu, các khoản chi bắt buộc mà hiện tại đang tạo sức ép rất lớn đối với doanh nghiệp bao gồm bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các khoản vay của ngân hàng.

Thông tin từ khảo sát nhanh với các Doanh nghiệp vào cuối tháng 3 cho thấy:

- **Bảo hiểm xã hội:** 83 doanh nghiệp phản hồi về thông tin này trong Khảo sát cho biết mức bảo hiểm xã hội mà họ phải đóng cho người lao động trong 1 tháng là khoảng 178,7 tỷ đồng.
- **Thuế VAT:** 50 doanh nghiệp phản hồi cho biết tiền thuế VAT mà họ phải nộp tính đến nay là 174,6 tỷ đồng; 73 DN chưa hoàn thiện khai báo thuế hoặc không đưa ra ý kiến.
- **Thuế thu nhập doanh nghiệp:** 69 doanh nghiệp phản hồi khảo sát cho biết tổng thuế thu nhập doanh nghiệp mà phải nộp tính đến nay là gần 212,9 tỷ đồng; 54 DN chưa tính toán cụ thể số thuế phải nộp.
- **Tiền thuê đất:** 61 doanh nghiệp phản hồi cho biết họ phải nộp gần 44 tỷ đồng mỗi năm cho kinh phí thuê mặt bằng sản xuất; 63 doanh nghiệp chưa đưa ra con số cụ thể kinh phí phải trả.

Trong bối cảnh không có nguồn thu trong khi các khoản chi bắt buộc vẫn phải thực hiện, nếu không có sự trợ giúp từ bên ngoài, đặc biệt từ Chính phủ, doanh nghiệp phải đối diện với sự lựa chọn hoặc duy trì để tồn tại và chờ cơ hội phát triển hoặc buông tay và xin phá sản.

2.6. Tác động tiêu cực đến các bên liên quan tham gia chuỗi cung

Đại dịch không chỉ tác động đến các công ty trực tiếp tham gia xuất khẩu mà còn đến toàn bộ các khâu trong chuỗi cung xuất khẩu này. Ba trong số các khâu trong chuỗi cung xuất khẩu bị ảnh hưởng lớn nhất bao gồm các doanh nghiệp nhập khẩu gỗ nguyên liệu dùng cho sản xuất chế biến đồ gỗ xuất khẩu, các xưởng xẻ cung cấp gỗ nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp xuất khẩu (xưởng xẻ phôi), và các hộ gia đình cung cấp nguyên liệu đầu vào cho các xưởng xẻ phôi.

Nhóm doanh nghiệp nhập khẩu.

Bình quân mỗi năm Việt Nam nhập 2,0-2,5 triệu m³ gỗ nguyên liệu có nguồn gốc từ các vùng khí hậu ôn đới, bao gồm gỗ tròn và gỗ xẻ là các loài gỗ. Nguồn gỗ này chủ yếu được sử dụng để cung cấp cho các doanh nghiệp chế biến phục vụ xuất khẩu (phần còn lại sử dụng tiêu thụ nội địa).

Do các doanh nghiệp xuất khẩu hiện đang phải đối mặt với tình trạng người mua nước ngoài hủy hoặc chậm đơn hàng, từ đó giảm hoặc mất nguồn tài chính đầu vào, các công ty cung cấp gỗ nguyên liệu nhập khẩu cho các công ty xuất khẩu hiện cũng đang rơi vào tình trạng bị chậm thanh toán. *“Tiền không về... công nợ nung theo xuất khẩu. Đây là khó khăn lớn nhất.”* theo lời của ông Võ Quang Hà, Tổng giám đốc Công ty TAVICO, một trong những công ty nhập khẩu gỗ nguyên liệu lớn nhất tại Việt Nam. Bên cạnh đó, do thị trường xuất khẩu bị đóng băng, cung gỗ nguyên liệu cho các công ty xuất khẩu hiện đang phải dừng lại.

Đại dịch cũng làm đứt gãy các chuỗi cung gỗ nguyên liệu, làm cho việc khai thác, vận chuyển và thương mại các nguồn gỗ này trở nên khó khăn hơn. Ở quy mô toàn cầu, do xuất khẩu bị hạn chế hoặc dừng hẳn, hiện không còn các tàu /container chở hàng đi (đối với các loại đồ gỗ) và do vậy không còn tàu và container chiều về để vận chuyển gỗ nguyên liệu. Điều này làm tăng cước phí vận chuyển và đẩy giá thành gỗ nguyên liệu tăng cao. Theo Báo cáo nội bộ ngày 30/3/2020 của VIFOREST cho biết giá gỗ nguyên liệu hiện tăng cao từ 10-20 USD/m³ và giá cước vận chuyển tăng từ 500-1.000 USD cho mỗi container so với trước khi dịch xuất hiện.

Các xưởng xẻ cung cấp phôi cho các công ty chế biến xuất khẩu.

Hệ thống xưởng xẻ phát triển, đặc biệt tại các vùng gỗ nguyên liệu rừng trồng như gỗ keo, cao su, có vai trò quan trọng trong chuỗi cung xuất khẩu. Các xưởng xẻ này mua gỗ tròn từ các hộ gia đình, tiến hành xẻ phôi để cung cấp cho các nhà máy chế biến xuất khẩu.

Thị trường xuất khẩu đóng băng tác động trực tiếp đến hệ thống xưởng xẻ này. Xưởng xẻ Tây Cốc tại Đuan Hùng, Phú Thọ là một trong hàng nghìn xưởng xẻ quy mô hộ gia đình đang hoạt động tại các địa bàn nơi có nguồn cung gỗ nguyên liệu rừng trồng tại Việt Nam. Theo ông Nguyễn Văn Thái, chủ xưởng, hiện lượng hàng của xưởng đã giảm đi khoảng 50-60% so với thời kỳ trước dịch. Toàn bộ khâu sản xuất phôi để cung cho các doanh nghiệp xuất khẩu hiện đang bị dừng lại. *“Hiện đang tồn khoảng vài chục khối [gỗ nguyên liệu] trong tháng vừa rồi. Hàng không giao được. Nhà máy không nhận”* ông Thái cho biết. Theo ông Thái: *““Nếu tình trạng này tiếp tục diễn ra là các xưởng xẻ nghỉ hết, chắc tầm tháng hoặc hơn tháng là nghỉ.”* Một số xưởng xẻ kết hợp làm cả hàng trong nước và hàng cung cho các nhà máy chế biến xuất khẩu. Hiện tại các mặt hàng cung cho thị trường nội địa (ví dụ làm hàng bán cho các cơ sở chế biến tại Đông Anh) vẫn được duy trì tuy nhiên với quy mô giảm.

Các hộ trồng rừng nguyên liệu

Các xưởng xẻ giảm quy mô, dẫn đến giá gỗ nguyên liệu giảm, ít nhất ở những vùng có hệ thống xưởng xẻ hoạt động với nguồn gỗ rừng trồng được sử dụng làm phôi gỗ. Giá gỗ nguyên liệu giảm tác động tiêu cực trực tiếp đến các hộ trồng rừng. Tại Đoan Hùng (Phú Thọ), giá gỗ keo tròn mua đầu vào hiện đang giảm 100.000 đồng/tấn so với trước dịch. Đối với gỗ đường kính từ 12 cm trở lên, chủ yếu được sử dụng cho xẻ phôi, làm nguyên liệu cho chế biến, giá bán trước khi dịch xảy ra là 1,4 triệu đồng/tấn; hiện tại giá chỉ còn 1,3 triệu/tấn. Gỗ nhỏ làm nguyên liệu dăm giá cũng giảm, hiện chỉ còn khoảng 700.000 – 750.000 đồng/tấn so với con số trên 800.000 đồng/tấn so với trước đây. Ông Thái, chủ xưởng xẻ Tây Cốc đánh giá: “*Bà con [các hộ trồng rừng] bị ảnh hưởng tương đối.*”

3. Tác động của Đại dịch tới khâu nhập khẩu

Bình quân mỗi năm Việt Nam nhập khẩu khoảng 4-4,5 triệu m³ gỗ nguyên liệu, chủ yếu là gỗ tròn và gỗ xẻ để phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu.⁵ Gỗ nhập khẩu vào Việt Nam được chia làm 2 nguồn chính: Nguồn gỗ từ các nước ôn đới (chiếm khoảng 30-40% tổng lượng nhập) và từ các nước nhiệt đới (60-70% tổng lượng nhập). Đại dịch ảnh hưởng đang và sẽ tiếp tục ảnh hưởng trực tiếp tới cả 2 luồng nhập khẩu này.

3.1. Đối với luồng nhập khẩu từ khu vực ôn đới

Bình quân mỗi năm Việt Nam nhập khẩu khoảng 2,0 – 2,5 triệu m³ gỗ nguyên liệu quy tròn từ khu vực ôn đới. Nguồn gỗ này chủ yếu được đưa vào chế làm đồ gỗ xuất khẩu; một phần được sử dụng sản xuất sản phẩm phục vụ thị trường nội địa.

Lượng nhập khẩu từ luồng này đang giảm rất lớn. Theo ông Võ Quang Hà, Tổng giám đốc của TAVICO – doanh nghiệp nhập khẩu gỗ từ các nước ôn đới lớn nhất tại Việt Nam, lượng nhập khẩu từ nguồn này của TAVICO hiện giảm 70% so với trước thời điểm dịch. Bên cạnh đó, Đại dịch làm các khâu như khai thác và vận chuyển từ các nguồn cung này trở nên khó khăn, đẩy giá gỗ nguyên liệu tăng cao. Theo Báo cáo ngày 30/3/2020 của VIFOREST, hiện giá gỗ nguyên liệu tăng 10-20 USD/m³ so với giá gỗ trước khi dịch. Bên cạnh đó, hiện lượng hàng xuất khẩu từ Việt Nam giảm mạnh, các hãng tàu biển vận chuyển hiện không có container rỗng để chuyển gỗ nguyên liệu về Việt Nam. Điều này đẩy giá cước vận chuyển lên 500-1000 USD mỗi container so với trước thời điểm dịch.

3.2. Đối với luồng nhập khẩu từ các nước nhiệt đới

Châu Phi là nguồn cung gỗ nguyên liệu nhiệt đới lớn nhất cho Việt Nam. Hàng năm lượng cung từ nguồn này khoảng trên dưới 1,5 triệu m³ gỗ quy tròn.⁶

Đại dịch hiện cũng làm nhập khẩu từ luồng cung này vào Việt Nam. Thông tin từ một số doanh nghiệp nhập khẩu cho biết lượng nhập khẩu hiện giảm rất nhiều. Lượng nhập khẩu hiện tại chỉ là từ các đơn hàng trước khi dịch diễn ra. Cũng theo các doanh nghiệp này, các doanh nghiệp hầu như không dám ký các đơn hàng mới nào kể từ tháng 3 trở đi, bởi họ lo ngại rằng Đại dịch sẽ làm đứt chuỗi cung và sẽ gây ra rủi ro về hàng hóa. Một số doanh nghiệp lo ngại Đại dịch có thể sẽ dẫn đến bạo loạn ở một số quốc gia Châu Phi. Lo ngại này cũng làm cho các doanh nghiệp không dám đặt hàng mới. Đại dịch đang diễn ra tại Châu Phi cũng dẫn đến việc chính phủ của một số quốc gia cung gỗ cho Việt Nam đóng cửa các cảng xuất khẩu.

⁵ <http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Vietnam%202019%20report.pdf>

⁶ <http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Vietnam%202019%20report.pdf>

Nigeria, một trong những quốc gia cung gỗ lớn nhất cho Việt Nam, là một ví dụ điển hình. Để ngăn chặn dịch, Chính phủ Nigeria đã đóng các cảng xuất khẩu. Điều này làm toàn bộ cho luồng cung từ nguồn này bị dừng hẳn.

Khó khăn trong khai thác và vận chuyển cũng đẩy giá gỗ nguyên liệu từ nguồn này tăng cao. Hiện giá gỗ lim – loài gỗ được nhập khẩu nhiều nhất vào Việt Nam - tại các nguồn cung Châu Phi tăng khoảng 1 triệu đồng/m³ so với thời điểm trước dịch.

4. Tác động của Đại dịch đến chế biến và tiêu thụ trong nước

Đại dịch đang tác động trực tiếp tới việc sản xuất và tiêu thụ các mặt hàng gỗ tại thị trường nội địa, làm giảm cầu tiêu dùng, co hẹp quy mô sản xuất và làm cho hàng chục nghìn người lao động tại các cơ sở chế biến tại làng nghề mất việc.

Theo một số doanh nghiệp nhập khẩu gỗ từ Châu Phi chuyên cung cấp cho một số làng nghề sản xuất đồ gỗ phục vụ thị trường nội địa, nhu cầu mua gỗ nguyên liệu đầu vào tại các làng nghề giảm 80% so với thời điểm trước dịch.

4.1. Toàn bộ kênh phân phối truyền thống dừng hoạt động

Người tiêu dùng lo sợ về dịch bệnh, cùng với các biện pháp mạnh của Chính phủ nhằm ngăn chặn bệnh dịch đã làm cho toàn bộ hệ thống phân phối đồ gỗ theo cách truyền thống (qua kênh các cửa hàng) – kênh chủ yếu về tiêu thụ đồ gỗ tại thị trường nội địa -- đã dừng hoạt động. Điều này làm sụt giảm sức mua tại thị trường nội địa.

Ông Nguyễn Phi Chiến, Giám đốc Công ty TNHH Bách Việt, đơn vị chuyên sản xuất giường, tủ, bàn ghế cho thị trường nội địa thuộc làng nghề gỗ Liên Hà, huyện Đông Phương cho biết: *“Đơn hàng bị ảnh hưởng nhiều so với trước khi dịch xảy ra... do dịch các cửa hàng đóng cửa và lệnh của Thủ tướng về cách ly xã hội.”*

Đồng Kỵ thuộc huyện Từ Sơn tỉnh Bắc Ninh là một trong những làng nghề gỗ truyền thống nổi tiếng nhất của cả nước với các loại sản phẩm như bàn, ghế, giường, tủ... được làm bằng gỗ tự nhiên. Hiện toàn bộ hệ thống cửa hàng bán đồ gỗ trong địa bàn – hàng trăm các cửa hàng chỉ trong phạm vi làng – đã đóng cửa hoàn toàn. Không chỉ vậy, toàn bộ các cửa hàng, bao gồm cả hệ thống chợ gỗ cung cấp gỗ nguyên liệu cho các làng nghề gỗ, bao gồm cả Đồng Kỵ và các làng nghề gỗ gần với Đồng Kỵ -- hiện phải đóng cửa.

Ông Nguyễn Phúc Thắng, Giám đốc Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á, đơn vị chuyên sản xuất sản gỗ kỹ thuật sàn gỗ kỹ thuật và sàn gỗ tự nhiên phục vụ thị trường nội địa (và xuất khẩu đi Nhật Bản) cho biết toàn bộ hệ thống bán hàng của Công ty qua kênh các đại lý nhỏ hầu như đã ngừng hoạt động, với kim ngạch chỉ còn khoảng 10% so với thời điểm trước dịch.

4.2. Hoạt động của các làng nghề gỗ sụt giảm nghiêm trọng

Không có đầu ra, hoạt động của các làng nghề bị co hẹp nghiêm trọng. Theo ông Vũ Quốc Vương, Chủ tịch Hiệp hội gỗ Đồng Kỵ, người cũng là chủ cơ sở sản xuất đồ gỗ gia đình: *“Hoạt động sản xuất của các hộ tại địa bàn chỉ sụt giảm khoảng 80% [so với thời điểm trước dịch]... hiện chỉ còn khoảng 20%.”* Co giảm quy mô tác động trực tiếp đến nguồn thu của các hộ. Làng nghề Đồng Kỵ có khoảng 1.500 hộ gia đình tham gia sản xuất đồ gỗ phục vụ tiêu dùng nội địa. Theo ông Vương: *“Trước dịch, bình quân mỗi tháng mỗi hộ sản xuất thu khoảng 1 tỷ đồng, hiện tại nguồn thu mỗi tháng chỉ còn khoảng 200 triệu.”*

Giảm mạnh quy mô sản xuất cũng thấy ở các làng nghề khác, bao gồm cả làng nghề Hữu Bằng, huyện Thạch Thất của Hà Nội. Trước dịch, có khoảng trên 2.500 hộ tại Hữu Bằng tham gia vào sản xuất đồ gỗ phục vụ tiêu dùng trong nước. Tuy nhiên, theo ông Nguyễn Duy Khiêm, Phó Giám đốc Công ty TNHH Hoàng Phát hoạt động sản xuất kinh doanh tại Hữu Bằng: “*Hiện Công ty chỉ hoạt động khoảng 30% so với trước dịch.*” Đây là tình trạng chung đối với toàn bộ các cơ sở sản xuất tại làng nghề này.

4.3. Cầu tại các công trình dân sinh và dự án thu hẹp

Đại dịch cũng làm cầu các mặt hàng gỗ xây dựng (ví dụ sàn gỗ, cầu thang, cửa...) tại các công trình dân sinh, khách sạn, khu đô thị... giảm mạnh. Theo ông Nguyễn Phúc Thắng, Giám đốc Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á, đơn vị chuyên làm sàn gỗ cho các dự án nhà dân sinh, khách sạn... cho biết các hoạt động tại các công trình dân sinh (nhà dân) gần như đã bị dừng, vì người dân không dám cho Công ty thực hiện các hoạt động thi công trong thời gian cách ly xã hội. Một số hộ gia đình ngừng hoạt động mua sàn, hoặc mua nhưng chưa triển khai thi công, đợi đến hết giai đoạn dịch.

Theo ông Thắng, hiện Công ty đang thực hiện 4 dự án lớn, bao gồm 3 công trình tại khách sạn năm sao và 1 khu đô thị. Tuy nhiên, các hoạt động của Công ty tại 3 khách sạn năm sao đang bị tạm dừng, mặc dù Công ty đã ký hợp đồng. Lý do bởi chủ đầu tư đang khó khăn, không có nguồn thu do dịch bệnh. Công ty hiện chỉ đang thực hiện dự án tại khu đô thị.

Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á kết hợp nhiều kênh cung hàng. Các kênh này bao gồm bán hàng qua hệ thống đại lý (bán lẻ, bán buôn), thực hiện các hợp đồng theo các công trình (và xuất khẩu). Lượng sản phẩm tiêu thụ qua kênh bán lẻ và bán buôn nhỏ (20% trong tổng lượng cung sản phẩm của Công ty), do vậy công ty không bị ảnh hưởng quá nhiều bởi bệnh dịch. “Doanh thu của Công ty chỉ sụt giảm 20% so với trước thời điểm dịch” ông Thắng cho biết. Cũng theo ông Thắng, đối với các công ty tập trung vào phân khúc thị trường bán buôn, bán lẻ thì doanh thu có thể sụt giảm tới 90%.

4.4. Lao động tại các làng nghề mất việc

Một trong những đặc điểm chính quan trọng của các làng nghề gỗ truyền thống là sử dụng nhiều lao động. Ví dụ tại Đồng Kỵ, bên cạnh lượng lao động của bản thân hộ, bình quân mỗi hộ sản xuất đồ gỗ thuê khoảng 5-10 lao động từ nơi khác. Tổng lượng lao động tại các làng nghề gỗ trong cả nước có thể lên tới trên 350.000 người.⁷

Khoảng 80% lao động tại các làng nghề gỗ là lao động bên ngoài làng nghề. Lao động trực tiếp tại các làng nghề chỉ chiếm khoảng 20%.

Các lao động bên ngoài làng nghề (80%) phần nhiều là các lao động thuộc các địa bàn lân cận; một số từ các địa phương khác. Các lao động này thường là từ các nông hộ, đi làm tại các hộ tại làng nghề gỗ trong giai đoạn nông nhàn. Tuy nhiên, nhiều nông hộ do diện tích đất canh tác bị co hẹp bởi các khu đô thị, khu công nghiệp, các công việc tại làng nghề gỗ trở thành nguồn thu chính của hộ.⁸ Hoạt động sản xuất của làng nghề bị thu hẹp do giảm cầu tiêu dùng, và do lệnh cách ly xã hội của Chính phủ làm cho toàn bộ số lượng lao động là những người ngoài làng nghề bị mất việc. Các hộ này mất nguồn thu chính, điều này

⁷<http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/P1.P10.Lang%20nghe%20CBG%20trong%20boi%20canh%20thuc%20thi%20FLEGT%20REDD+%20tai%20Viet%20Nam.pdf>

⁸

<http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/P1.P10.Lang%20nghe%20CBG%20trong%20boi%20canh%20thuc%20thi%20FLEGT%20REDD+%20tai%20Viet%20Nam.pdf>

trực tiếp tác động đến sinh kế của hàng chục ngàn hộ gia đình. Tuy nhiên đến nay chưa có thông tin về mức độ tác động của Đại dịch đến nhóm hộ này.

5. Đối diện và vượt qua thách thức để phát triển bền vững

Đại dịch đang và sẽ tiếp tục tác động tiêu cực rất lớn tới tất cả các khâu trong chuỗi cung ngành gỗ, từ khâu xuất khẩu, sản xuất và tiêu thụ trong nước tới khâu nhập khẩu nguyên liệu. Đại dịch đã làm tắt cả các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam -- Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc đóng băng, làm đứt gãy các chuỗi cung. Hiện tình trạng này chưa có dấu hiệu chấm dứt. Đại dịch làm quy mô hoạt động của các làng nghề -- một trong những kênh cung cấp đồ quan trọng hàng đầu cho thị trường nội địa -- giảm 70-80%. Đại dịch gây ra tình trạng các dự án sử dụng đồ gỗ xây dựng như các công trình dân sinh, khách sạn, nhà hàng dừng hoạt động. Đại dịch làm luồng cung gỗ nguyên liệu nhập khẩu giảm ít nhất 70% về lượng nhập. Hiện Chính phủ và đặc biệt cộng đồng doanh nghiệp đang nỗ lực thực hiện các biện pháp nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực của Đại dịch tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành. Các giải pháp trong ngắn hạn này là rất cần thiết. Bên cạnh đó, ngành cần có những giải pháp mang tính chất dài hạn, nhằm nâng cao khả năng chống đỡ của ngành đối với các biến động của thị trường và để phù hợp với xu thế tiêu dùng và phát triển bền vững trong tương lai.

5.1. Các giải pháp trong ngắn hạn

Chính sách hỗ trợ của Chính phủ

Trong tháng 3 vừa qua, cộng đồng doanh nghiệp gỗ đã gửi đi nhiều văn bản tới Chính phủ và chính quyền địa phương, mục đích nhằm kêu gọi sự trợ giúp của Chính quyền nhằm giảm thiểu tác động của Đại dịch tới doanh nghiệp. Theo Thông báo về *Các kiến nghị của VIFOREST và các hội địa phương với Chính phủ và các bộ trong bối cảnh đại dịch COVID-19*, trong thời gian vừa VIFOREST và các hội địa phương đã gửi nhiều văn bản cho các cơ quan chức năng. Cụ thể, ngày 18/3/2020, FPA Bình Định đã gửi văn bản Kiến nghị số 358/BC-HH/2020 tới UBND tỉnh Bình Định và VIFOREST đề xuất các kiến nghị có liên quan đến việc hỗ trợ, miễn, giảm các khoản thuế, phí đối với doanh nghiệp, và bảo hiểm y tế và xã hội đối với các lao động phải tạm dừng việc. BIFA cũng đã có công văn kiến nghị VIFOREST đề nghị các bộ ngành hoãn nộp thuế và tiền thuê đất cho các doanh nghiệp tới khi hết dịch. HAWA ngày 20/3/2020 cũng đã gửi kiến nghị tới Bộ Công thương và Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đề nghị gia hạn các loại thuế và tiền thuê đất cho doanh nghiệp trong 6 tháng. Trong các ngày 17/3, 27/3 và 30/3/2020 VIFOREST đã gửi văn bản kiến nghị tới Thủ tướng, Văn phòng Chính phủ, Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Công thương về việc đưa chế biến gỗ và các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa vào dự thảo Nghị định gia hạn thời hạn nộp thuế và tiền thuê đất. Điều này cho thấy các Hiệp hội gỗ trong cả nước đã rất nỗ lực và tích cực trong công tác vận động chính sách, nhằm tiếp cận với các gói hỗ trợ của Chính phủ về chính sách tài khóa, tín dụng thương mại, hỗ trợ người lao động.

Tại cuộc họp thường kỳ ngày 1/4/2020 của Chính phủ, Văn phòng Chính phủ đã có ý kiến đồng ý với kiến nghị của VIFOREST và Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, trong đó giao Bộ Tài chính đưa vào Dự thảo Nghị định về gia hạn thời gian nộp thuế và tiền thuê đất đối với các doanh nghiệp ngành gỗ. Ngày 3/4/2020 Bộ Tài chính đã tiếp thu và đưa phân ngành chế biến gỗ và các sản phẩm từ gỗ, tre nứa vào dự thảo Nghị định trình Chính phủ. Bộ Tài chính tiếp tục đề xuất nâng gói tài khoá này lên gần 180.000 tỷ đồng, gấp 6 lần số tiền dự tính ban đầu và ngày 8/4/2020 Thủ tướng đã chính thức ký Nghị định số 41/NĐ-CP về gia hạn thời gian nộp thuế và tiền thuê đất trong đó có ngành gỗ. Tại cuộc họp thường trực Chính phủ chiều 5/4/2020, Thủ tướng đã đồng ý với dự thảo Nghị quyết gói 61.580 tỷ đồng hỗ trợ người lao động, doanh nghiệp khó khăn do Đại dịch. Theo thông báo cáo Bộ Tài chính, các doanh nghiệp đã nộp

thuế trong kỳ quyết toán 30/3/2020, Bộ Tài chính sẽ cho phép bù trừ vào các khoản thuế phải nộp khác để đảm bảo các doanh nghiệp đều được hưởng ưu đãi này.

Ngày 13/3/2020, Ngân hàng Nhà nước đã ban thành Thông tư số 01/2020/TT-NHNN, quy định về ưu đãi các khoản tín dụng cho các ngân hàng thương mại để các tổ chức này cung cấp các gói tín dụng ưu đãi cho doanh nghiệp. Đây là chính sách tín dụng đầu tiên trong gói hỗ trợ của Chính phủ. Các doanh nghiệp gỗ hiện nay cũng nằm trong danh sách được tiếp cận với gói tín dụng này, theo như chỉ đạo của Thủ tướng ngày 1/4/2020 vừa qua. Bên cạnh đó, Thủ tướng cũng giao cho Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội và các bộ liên quan hướng dẫn chính sách hỗ trợ về lao động. Các chính sách này bao gồm (1) Hỗ trợ trả lương cho người lao động bị tạm hoãn và nghỉ không lương, chưa đủ điều kiện hưởng trợ cấp thất nghiệp, lao động không có giao kết hợp đồng lao động, lao động mất việc làm; (2) Dừng đóng quỹ hưu trí và tử tuất (3) Doanh nghiệp sử dụng quỹ Bảo hiểm thất nghiệp để bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho công nhân; (4) Lùi thời gian đóng phí công đoàn; và (5) Hỗ trợ hộ kinh doanh cá thể và doanh nghiệp vay vốn lãi suất 0% để trả một phần lương cho người lao động.

Các thay đổi trong chính sách của Chính phủ trong thời gian vừa qua đã cho thấy các phản ứng sắc bén của Chính phủ trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp trong cả nước, bao gồm các doanh nghiệp trong ngành gỗ. Điều quan trọng tiếp theo là làm thế nào để thực hiện các cơ chế chính sách này nhanh và hiệu quả, đảm bảo các nguồn gỗ kịp thời và đúng với các nhóm đối tượng cần hỗ trợ. Bên cạnh đó, các chính sách và cơ chế này cũng cần có độ phủ rộng hơn, quan tâm đến các nhóm dễ bị tổn thương trong ngành, bao gồm các cơ sở chế biến quy mô hộ gia đình tại các làng nghề, và lao động tại các làng nghề này, các cơ sở sản xuất và chế biến quy mô nhỏ. Ví dụ, chỉ riêng làng nghề gỗ Đồng Kỵ với 1.500 cơ sở chế biến quy mô hộ gia đình, hay làng nghề Hữu Bằng với trên 2.500 hộ, với hàng chục nghìn lao động hiện đang phải tạm dừng sản xuất hoặc hoạt động với quy mô co giảm nghiêm trọng. Con số thống kê năm 2019 của Tổng cục Lâm nghiệp cho thấy các cơ sở sản xuất chế biến gỗ quy mô nhỏ và hộ gia đình tại tỉnh Lào Cai là 316 cơ sở và hộ, tại tỉnh Tuyên Quang là 302 cơ sở và hộ, tại Tây Ninh là 311 cơ sở và hộ. Các cơ sở và hộ tại các tỉnh này và tại các địa phương khác cần được ưu tiên trong việc tiếp cận với các nguồn hỗ trợ của Chính phủ.

Sáng kiến và hành động của doanh nghiệp

Trong bối cảnh Đại dịch đang hoành hành, cộng đồng doanh nghiệp đang hết sức nỗ lực, cố gắng duy trì phần nào hoạt động sản xuất kinh doanh, để giảm thiểu các động của dịch tới hoạt động của doanh nghiệp. Ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch BIFA nhận xét: *“Trong bối cảnh này, doanh nghiệp chỉ có 2 sự lựa chọn. Một là cố gắng tìm các giải pháp để tồn tại và chuẩn bị kỹ càng các bước tiếp theo để khi nào bệnh dịch qua đi thì doanh nghiệp có thể tăng tốc trở lại vị trí trước dịch. Hai là đóng cửa và phá sản. Tất nhiên chẳng doanh nghiệp nào muốn lựa chọn phương án thứ hai, thành thử doanh nghiệp nào cũng phải cố gắng tìm mọi cách để tồn tại thôi”*. Hiện trong cộng đồng doanh nghiệp bắt đầu thực hiện các sáng kiến để tồn tại và chuẩn bị để quay trở lại sau dịch. Các sáng kiến và hành động này bao gồm:

Thứ nhất, một số cơ sở kinh doanh hộ gia đình tại các làng nghề, với sản phẩm phục vụ thị trường nội địa, bắt đầu chuyển đổi sang hình thức bán hàng online. Hiệp hội gỗ Đồng Kỵ hiện nay đã thành lập nhóm trên zalo, viber và facebook, bao gồm các hộ gia đình sản xuất, hộ chuyên làm thương mại và hộ cung cấp nguyên liệu đầu vào, với ít nhất 179 thành viên đang tham gia vào các nhóm bán hàng này. Các thành viên trong nhóm thường xuyên chia sẻ các mặt hàng mà hộ mình làm ra, chào giá bán trên nhóm và nhờ các thành viên trong nhóm kết nối với người mua có nhu cầu. Sáng kiến thành nhập nhóm và bán hàng qua mạng cũng xuất hiện tại làng nghề Hữu Bằng. Theo ông Nguyễn Duy Khiêm, Phó Giám đốc Công ty TNHH Hoàng Phát tại Hữu Bằng, Công ty hiện tại hoạt động chủ yếu theo phương thức bán hàng online, qua zalo, viber và sản xuất theo các đơn đặt hàng theo các kênh đặt hàng trên các nhóm này.

Thứ hai, một số cơ sở sản xuất chuyển đổi cơ cấu mặt hàng, sản xuất các mặt hàng thay thế các mặt hàng trước đó được nhập khẩu tại thị trường nội địa. Việc đứt gãy các chuỗi cung, bao gồm cả các chuỗi cung nhập khẩu các mặt hàng gỗ từ nước ngoài, đặc biệt là từ Trung Quốc vào Việt Nam phục vụ tiêu dùng nội địa đã tạo ra khoảng trống về các mặt hàng này tại thị trường nội địa. Một số cơ sở sản xuất, bao gồm các hộ tại các làng nghề, nắm bắt cơ hội thị trường này, thực hiện chuyển đổi cơ cấu dòng sản phẩm của mình, nhằm sản xuất ra các sản phẩm lấp chỗ trống thị trường trong nước. Một ví dụ điển hình là Công ty TNHH Hoàng Phát hiện nay đang nghiên cứu về các mặt hàng như cũi trẻ em, ghế ăn trẻ em... trước đó Việt Nam thường nhập khẩu từ Trung Quốc. Hiện Công ty đang có hướng chuyển đổi loại hình sản phẩm để sản xuất các sản phẩm này cung ứng cho thị trường nội địa. Ông Khiêm, Phó Giám đốc Công ty chia sẻ: *“...các mặt hàng phụ vụ trong nước nhiều, Công ty đang xoay sang sản xuất các mặt hàng này để tạo công việc cho lao động.”*

Thứ ba, một số doanh nghiệp tranh thủ cơ hội trong giai đoạn giảm quy mô hoạt động để tổ chức lại quy mô và năng lực sản xuất. Thông tin từ ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch BIFA, Tổng Giám đốc Công ty Minh Phát 2 (MIFACO) cho biết, hiện năng suất lao động trong ngành gỗ của Việt Nam còn thấp hơn khoảng 20% so với năng suất lao động của ngành gỗ Trung Quốc. Theo ông Hiệp, hoạt động sản xuất kinh doanh chùng xuống trong giai đoạn này bên cạnh những tác động tiêu cực tới doanh nghiệp có lợi thế là tạo ra khoảng thời gian để doanh nghiệp nhìn nhận lại hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, tìm ra các khía cạnh cạnh/khâu chưa hiệu quả, từ đó đưa ra phương án cải thiện để nâng cao hiệu quả sản xuất, nâng cao năng suất lao động. Ông Hiệp chia sẻ: *“Trước khi dịch xảy ra, Công ty hoạt động hết công suất, thậm chí liên tục tăng ca, hầu như không nghỉ... Đây là thời điểm tốt để ngồi nhìn lại cái gì cần cải thiện... nâng cao tay nghề cho anh em công nhân, nâng cao năng suất lao động, sẵn sàng chuẩn bị cho các hoạt động sau dịch.”*

Thứ tư, hiện nhiều doanh nghiệp và một số Hiệp hội đang tích cực thực hiện các hoạt động chuẩn bị về nguyên, vật liệu, tổ chức sản xuất, sẵn sàng cho việc quay lại sản xuất kinh doanh ngay sau khi Đại dịch chấm dứt. HAWA hiện đang tích cực tổ chức các cuộc thảo luận trực tuyến, nhằm thảo luận với các doanh nghiệp thành viên về những biện pháp giảm tác động của Đại dịch và về các hoạt động cần chuẩn bị để có thể quay trở lại sản xuất một cách nhanh nhất khi đại dịch đi qua. Các sáng kiến này thể hiện nỗ lực và quyết tâm vô cùng lớn của các doanh nghiệp trong ngành, nhằm lựa chọn phương án ‘tồn tại và phát triển’ chứ không phải phương án ‘đóng cửa và phá sản.’ Nói cách khác, các sáng kiến và các hành động này có vai trò sống còn để doanh nghiệp không những chỉ tồn tại mà còn phát triển trong tương lai.

5.2. Giải pháp trung và dài hạn

Đến nay, các cơ chế chính sách của Chính phủ cũng như hoạt động của nhiều doanh nghiệp trong ngành vẫn đi theo hướng trọng tâm xuất khẩu. Các ưu tiên này không có gì sai. Tuy nhiên, Đại dịch với kết quả là các chuỗi cung gỗ xuất khẩu bị đứt gãy do thị trường xuất khẩu hầu hết bị đóng băng đòi hỏi ngành cần nhìn nhận chi tiết hơn về cơ cấu dòng hàng và thị trường xuất khẩu. Đại dịch cũng làm đứt gãy các chuỗi cung trong nhập khẩu, đặc biệt đối với các mặt hàng nguyên phụ liệu từ Trung Quốc, gây ra các khó khăn cho các doanh nghiệp phụ thuộc vào nguồn cung này. Đại dịch cũng cho thấy phương thức bán hàng truyền thống (offline) cần phải thay đổi, nhằm giảm rủi ro trong hội nhập và phù hợp với xu thế thương mại thế giới. Đại dịch cũng giúp định dạng lại tầm quan trọng của thị trường nội địa và đòi hỏi cần có sự quan tâm của Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp tới thị trường này.

Xác định dòng sản phẩm và thị trường chiến lược

Xác định dòng sản phẩm và thị trường chiến lược có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngành chế biến gỗ xuất khẩu. Điều này đặc biệt đúng trong bối cảnh Đại dịch đang xảy ra. Dòng

sản phẩm chiến lược là các sản phẩm có nhu cầu lớn, có độ ổn định cao và cầu liên tục mở rộng. Thị trường chiến lược là thị trường chiếm thị phần lớn, có độ ổn định cao và cầu luôn tăng, ví dụ như thị trường Hoa Kỳ, Nhật Bản và Hàn Quốc. Theo ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch VIFOREST: *“Trong khi hầu hết các doanh nghiệp trong ngành hiện đang phải thu hẹp quy mô sản xuất, một số doanh nghiệp vẫn hoạt động bình thường, lý do là bởi doanh nghiệp này đi vào các dòng sản phẩm có độ ổn định rất lớn, tại các thị trường trọng điểm.”*

“Hiện cơ cấu dòng sản phẩm gỗ của Việt Nam đang sai” ông Đỗ Xuân Lập nhận xét. Theo ông Lập sai là bởi ngành hiện đang sản xuất các sản phẩm không có nhu cầu lớn và nhu cầu không tăng cao trong tương lai. Cụ thể, nhóm đồ gỗ phòng bếp, phòng tắm và bàn trang điểm hiện đang chiếm khoảng 60% trong tổng cầu của tất cả các loại đồ gỗ trên toàn thế giới. Phần 40% còn lại là các nhóm đồ gỗ khác như đồ gỗ văn phòng, đồ gỗ ngoài trời... Khi dịch bệnh xảy ra, chuỗi cung cho các loại đồ gỗ chiến lược không bị biến động quá lớn, do nhu cầu về các sản phẩm thuộc nhóm vẫn còn tồn tại, trong khi nhu cầu về các nhóm đồ gỗ khác gần như mất hẳn. Tuy nhiên, hiện nay tại Việt Nam sản xuất các mặt hàng thuộc nhóm đồ gỗ chiến lược này lại bị nhiều doanh nghiệp của Trung Quốc chiếm lĩnh, đặc biệt là kể từ lúc cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung nổ ra. *“Miếng bánh này hiện nay Việt Nam đang cho người khác hưởng”* từ góc nhìn của ông Lập.

Nhìn rộng hơn, ngành gỗ hiện vẫn đang còn thiếu một chiến lược phát triển bền vững. Chiến lược này cần định dạng chính xác ngành gỗ Việt Nam trên bản đồ chế biến, thương mại và tiêu thụ các mặt hàng gỗ toàn cầu. Chúng ta thường nghe nói kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam mới chiếm khoảng 6% thị phần toàn cầu, và như vậy đồ gỗ Việt Nam còn dư địa để phát triển. Tuy nhiên chúng ta chưa xác định được cơ hội của Việt Nam trong việc gia tăng thị phần toàn cầu có hay không, nếu có cơ hội này nằm ở đâu về mặt dòng sản phẩm và thị trường. Chúng ta cũng chưa có thông tin chính xác về các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam, đặc biệt là các đối thủ cũng đang muốn tăng thị phần của họ trong phần 94% thị phần toàn cầu còn lại. Chiến lược phát triển bền vững cho ngành gỗ cũng cần bao hàm thông tin về xu hướng thay đổi cung – cầu thế giới về đồ gỗ. Bức tranh cung – cầu này luôn biến động, không chỉ bởi các cơ chế chính sách của nhà nước mà còn do thay đổi thị hiếu và nhận thức của người tiêu dùng toàn cầu. Xác định một chiến lược cho ngành gỗ Việt, với các hợp phần này sẽ giúp cho ngành gỗ giảm được các rủi ro do thị trường và bệnh dịch, và đi theo hướng bền vững trong tương lai. Bộ Công thương và các Hiệp hội gỗ trong cả nước và các nhà phân tích có vai trò đặc biệt quan trọng trong xây dựng chiến lược phát triển bền vững cho ngành.

Liên kết và giảm phụ thuộc và cung nước ngoài

Đứt gãy các chuỗi cung trong xuất khẩu đồ gỗ và trong nhập khẩu nguyên phụ liệu, đặc biệt là nhập khẩu từ Trung Quốc, một lần nữa cho thấy vai trò đặc biệt quan trọng của liên kết, bao gồm liên các doanh nghiệp trong ngành với các ngành khác có liên quan trong việc giảm rủi ro trong thương mại toàn cầu và thúc đẩy phát triển bền vững. Tuy nhiên cho đến nay, các liên kết trong ngành gỗ, và giữa ngành và các ngành liên quan vẫn còn rất thiếu và yếu, mặc dù đã có một số nghiên cứu và hội thảo chỉ rõ thực trạng của tình trạng này.⁹

⁹ Trong nhiều báo cáo của các Hiệp hội gỗ và Forest Trends, vấn đề liên kết ngang và liên kết dọc trong ngành gỗ và với các ngành khác liên tục được đề cập. Forest Trends cũng có một báo cáo riêng, phân tích thực trạng của tình trạng liên kết trong ngành gỗ Việt Nam và kiến nghị các cơ chế thay đổi (<http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Lien%20ket%20trong%20nganh%20che%20bien%20go,%20tang%20o%20hoi%20giam%20rui%20rol..pdf>). Báo cáo này làm nền cho một cuộc hội thảo do các Hiệp hội gỗ và Forest Trends tổ chức tại TP HCM vào năm 2017.

Đại dịch cho thấy các chuỗi cung xuất khẩu đồ gỗ hiện nay của Việt Nam rất mong manh, và việc hình thành các chuỗi cung hoàn chỉnh tại Việt Nam sẽ giúp giảm thiểu sự đứt gãy trong các chuỗi cung này, giúp tăng cường sức chống chịu của ngành với các biến động của thị trường và bệnh dịch. Với vai trò là cầu nối giữa các doanh nghiệp, các Hiệp hội cần nỗ lực hơn trong việc hiểu rõ các thành viên của mình, từ đó xác định được các thuận lợi và đặc biệt các khó khăn trong việc hình thành các kết nối giữa các doanh nghiệp trong ngành hiện nay. Nguồn thông tin này sẽ giúp các Hiệp hội đưa ra những kiến nghị và chính sách phù hợp cho các cơ quan quản lý, nhằm thúc đẩy hình thành và phát triển liên kết. Các liên kết này cũng không chỉ giới hạn trong phạm vi các doanh nghiệp nội địa. Liên kết với các doanh nghiệp FDI giúp các doanh nghiệp nội địa hiểu rõ hơn về các dòng sản phẩm và thị trường xuất khẩu ở quy mô toàn cầu, và xu hướng thay đổi các sản phẩm và thị trường này trong tương lai. Kết nối với các doanh nghiệp FDI cũng sẽ tạo cơ hội trong việc trao đổi thông tin về quản trị doanh nghiệp, công nghệ và thị trường, tạo ra các kiến nghị về chính sách sát thực tế hơn.

Hình thành chuỗi cung hoàn chỉnh tại Việt Nam đòi hỏi các cơ chế, chính sách của nhà nước ưu tiên về phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ. Đến nay, ngành gỗ Việt Nam thiếu ngành công nghiệp phụ trợ và điều này không những làm ngành lệ thuộc vào nguồn phụ trợ nhập khẩu từ bên ngoài, đặc biệt từ Trung Quốc mà còn gây rủi ro cho ngành khi có biến động thị trường và/bệnh dịch. Đánh giá về các hạn chế này, ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch VIFOREST cho biết: *“Thực tế thì một số doanh nghiệp hiện vẫn sản xuất được [trong bối cảnh dịch bệnh] tuy nhiên họ thiếu nguyên vật liệu, thiếu nhà thầu phụ... không có sơn, không có keo, không có vani... [do vậy] các doanh nghiệp phải bó tay.”* Chính phủ cần nắm bắt thông tin từ các Hiệp hội gỗ về các ngành phụ trợ nào có liên quan trực tiếp tới ngành gỗ cần nằm trong chiến lược ưu tiên phát triển, từ đó ban hành các cơ chế chính sách phù hợp, nhằm phát triển các ngành này trong thời gian sớm nhất. Hình thành các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước giúp tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, giảm sự lệ thuộc của ngành vào bên ngoài, và giảm thiểu được các đứt gãy trong chuỗi cung.

Thay đổi phương thức bán hàng

Sự đứt gãy trong các chuỗi cung xuất khẩu do các hạn chế về cách ly xã hội cho thấy một yêu cầu hết sức cấp bách của ngành trong việc chuyển đổi phương thức bán hàng theo cách truyền thống (offline) theo hình thức bán hàng online. Đây cũng là xu hướng trong thương mại toàn cầu hiện nay. Theo ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch của BIFA, hiện tại BIFA đang hợp tác với 2 công ty thương mại điện tử lớn nhất toàn cầu Amazon và Alibaba trong việc chuyển đổi hình thức bán hàng. Cụ thể, hai đối tác này đang tiến hành các hoạt động đào tạo cho một số công ty thành viên của BIFA và kỳ vọng trong tương lai các bên sẽ phối hợp để hình thành kênh thương mại online.

Để chuyển đổi phương thức bán hàng từ truyền thống sang hình thức online đòi hỏi cần phải có những thay đổi căn bản về dòng sản phẩm, trình độ quản trị doanh nghiệp và tay nghề của người lao động, và phát triển cơ sở hạ tầng nhằm thực hiện các giao dịch online. Cụ thể, các mặt hàng bán qua hình thức online thông thường là các mặt hàng đơn giản, thuộc nhóm mặt hàng người mua tự lắp ráp, với mức giá bình dân hoặc rẻ, phục vụ nhóm khách hàng thu nhập trung bình hoặc thấp. Ít nhất trong ngắn hạn, hình thức bán hàng online đối với các dòng sản phẩm high-end, không thể tháo rời, có mức giá cao, phục vụ nhóm khách hàng thu nhập cao vẫn chưa có khả năng phát triển. Lý do bởi các dòng sản phẩm này thường có sự lựa chọn kỹ lưỡng của người mua và hình thức bán hàng online chưa cho phép thực hiện được việc này. Tuy nhiên, theo ông Điền Quang Hiệp: *“Hãy bắt đầu từ các sản phẩm đơn giản trước, sau đó đi vào các sản phẩm phức tạp [sản phẩm high-end].”*

Chuyển đổi phương thức bán hàng sang hình thức online đòi hỏi cần có những thay đổi căn bản trong bản thân doanh nghiệp, đặc biệt trong khâu thiết kế. Theo ông Điền Quang Hiệp, Chủ tịch BIFA, cho đến nay, *“hầu hết các doanh nghiệp trong ngành vẫn chủ yếu làm công việc gia công chế biến, với mẫu mã thiết kế*

là do người mua cung cấp". Điều này có nghĩa rằng bản quyền về mẫu mã thiết kế của sản phẩm không thuộc về doanh nghiệp mà thuộc về người mua. Doanh nghiệp không thể thực hiện được hình thức bán hàng online nếu mẫu mã và thiết kế không thuộc bản quyền của mình. Nói cách khác, doanh nghiệp cần phát triển mẫu mã riêng của mình để thực hiện việc chuyển đổi bán hàng online. Để làm được điều này, các doanh nghiệp cần phải đầu tư nguồn lực nhằm đẩy mạnh khâu nghiên cứu và phát triển. Chính phủ cũng cần ưu tiên hỗ trợ phát triển khâu mẫu mã thiết kế, thông qua đẩy mạnh hoạt động này tại các trường đào tạo thiết kế, và/hoặc thiết kế các chương trình riêng tập trung phát triển mảng mẫu mã thiết kế.

Chuyển đổi phương thức bán hàng sang hình thức online cũng đòi hỏi một nền tảng công nghệ phát triển, cho phép các doanh nghiệp thực hiện chuyển đổi. Ngày 5/3/2020 vừa qua, BIFA, HAWA và Hiệp hội Gỗ và Thủ Công mỹ nghệ Đồng Nai (DOWA) đã tiến hành ký Biên bản ghi nhớ về việc hợp tác đẩy mạnh chuyển đổi số với Tập đoàn FPT. Thỏa thuận này được ký kết trong bối cảnh Đại dịch COVID-19 đã làm đứt gãy các chuỗi cung ứng quan trọng toàn cầu và đẩy nhanh tốc độ thích ứng nhanh với các doanh nghiệp trong ngành.¹⁰ Ở góc độ rộng hơn, Chính phủ cần cung cấp nguồn lực để hỗ trợ xây dựng nền tảng công nghệ này. Đây cần được coi là cơ sở hạ tầng cần ưu tiên phát triển nhằm thúc đẩy mở rộng thương mại. Bên cạnh đó, Chính phủ và các Hiệp hội cũng cần đẩy mạnh khâu truyền thông nhằm chỉ ra xu hướng thương mại online này cho các doanh nghiệp trong ngành, từ đó giúp cho các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động thay đổi cần thiết, nhằm đáp ứng với các yêu cầu mới.

Phát triển thị trường nội địa

Thị trường nội địa có độ ổn định và đặc biệt có 'sức chống chịu' đối với đối với Đại dịch tốt hơn nhiều so với thị trường xuất khẩu. Với dân số gần 97 triệu và tầng lớp trung lưu đông đảo và ngày càng phát triển, quy mô của thị trường nội địa không hề nhỏ. Kinh nghiệm từ ngành chế biến gỗ của Thái Lan cho thấy thị trường nội địa bên cạnh những thế mạnh là ổn định và tạo công ăn việc làm đặc biệt cho các cơ sở sản xuất vừa và nhỏ tốt hơn so với thị trường xuất khẩu, các sản phẩm bán tại thị trường nội địa đem lại lợi nhuận cao hơn trên 1 đơn vị sản phẩm so với các sản phẩm xuất khẩu. Điều này cho thấy Chính phủ và các doanh nghiệp trong ngành gỗ của Việt Nam cần dành sự quan tâm xứng đáng cho thị trường nội địa. Nói cách khác, chiến lược phát triển ngành gỗ không chỉ chú trọng vào mở rộng xuất khẩu mà cần có các cơ chế, chính sách và hoạt động nhằm phát triển bền vững thị trường nội địa.

Trong khi các thị trường xuất khẩu hầu như đóng băng, thị trường nội địa vẫn đang tiếp tục hoạt động mặc dù có sự suy giảm mạnh về quy mô. Khoảng 20-30% các cơ sở chế biến quy mô hộ gia đình tại các làng nghề gỗ như Đồng Kỵ và Hữu Bằng vẫn đang hoạt động. Trong khi các xưởng xẻ quy mô hộ gia đình tại các vùng gỗ nguyên liệu như Phú Thọ chuyên cung cấp phôi gỗ cho các nhà máy gỗ chế biến xuất khẩu phải ngừng hoàn, các xưởng xẻ cung gỗ nguyên liệu cho các cơ sở sản xuất đồ gỗ phục vụ thị trường nội địa như cho các làng nghề tại Liên Hà, Đông Anh, Hà Nội vẫn tiếp tục hoạt động. Bên cạnh đó, một số cơ sở quy mô nhỏ tại các làng nghề như Hữu Bằng đang chuyển sang các dòng sản phẩm tiêu thụ nội địa mà trước đó được nhập khẩu.

Phát triển thị trường nội địa đòi hỏi Chính phủ và các doanh nghiệp cần có cách hiểu chính xác về thực trạng và vai trò của thị trường nội địa, xu hướng cung – cầu tại thị trường này, và mối tương quan giữa thị trường này và thị trường xuất khẩu. Nghiên cứu về thị trường nội địa cần được thực hiện để tìm hiểu về cách thức cạnh tranh này, từ đó giúp cho việc hình thành các cơ chế chính sách phù hợp để phát triển thị trường

¹⁰ <https://fpt.com.vn/vi/tin-tuc/chi-tiet/fpt-hop-tac-03-hiep-hoi-nganh-go-thuc-day-chuyen-doi-so-nganh-go-viet-nam>

này. Chính phủ cũng nên dành sự quan tâm xứng đáng cho các cơ sở chế biến quy mô nhỏ, hộ gia đình, đặc biệt là hệ thống các làng nghề gỗ trong cả nước, bởi đây là nhóm dễ bị tổn thương nhất.

Để khuyến khích các doanh nghiệp tham gia phát triển thị trường nội địa, Chính phủ cần đóng vai trò dẫn dắt. Việc Chính phủ yêu cầu các sản phẩm gỗ theo hình thức đấu thầu trong mua sắm công phải đảm bảo tính hợp pháp có thể là một bước khởi đầu tốt để khuyến khích doanh nghiệp tham gia thị trường này. Chính phủ nên tạo điều kiện ưu tiên cho các doanh nghiệp tham gia vào không cung cấp các sản phẩm gỗ hợp pháp, đặc biệt là các sản phẩm có nguồn gốc từ gỗ rừng trồng của hộ gia đình, được sơ chế thông qua các xưởng xẻ quy mô hộ gia đình tại các vùng gỗ nguyên liệu rừng trồng. Việc khuyến khích này sẽ giúp hình thành liên kết và chuỗi cung nội địa giữa doanh nghiệp, các cơ sở chế biến và các hộ trồng rừng nhằm phục vụ phân khúc thị trường mua sắm công – một phân khúc không hề nhỏ.¹¹ Liên kết này sẽ thành công sẽ tạo ra cơ hội cho sự lan tỏa sang các phân khúc thị trường khác trong thị trường nội địa.

6. Kết luận

Báo cáo này đưa ra một số thông tin ban đầu về tác động của Đại dịch COVID-19 đến ngành gỗ. Hiện bức tranh về tác động của Đại dịch đối với ngành chủ yếu là màu xám, với tất cả các khâu trong chuỗi cung, bao gồm xuất khẩu, nhập khẩu, chế biến và tiêu thụ nội địa của ngành đang bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực của Đại dịch, Chính phủ và đặc biệt là cộng đồng doanh nghiệp đang hết sức nỗ lực thực hiện các cơ chế chính sách và hành động cụ thể. Đây chủ yếu là các giải pháp trong ngắn hạn, nhằm giúp doanh nghiệp đối diện với các khó khăn mà không bị phá sản. Tuy nhiên, để giảm rủi ro trong các chuỗi cung xuất khẩu gây ra bởi những biến động của thị trường, bao gồm cả những biến động có liên quan trực tiếp đến Đại dịch, ngành cần phải có những chiến lược phát triển dài hạn để vượt qua thách thức, nhằm phát triển bền vững trong tương lai. Bệnh dịch sẽ qua nhưng chắc chắn sự vận hành của ngành không thể duy trì theo cách trước khi dịch xảy ra. Ngành cần có những hướng đi mới, với các thay đổi căn bản để phát triển bền vững. Các thay đổi căn bản này liên quan tới việc xác định các dòng sản phẩm và thị trường chiến lược, hình thành và phát triển các liên kết giữa các doanh nghiệp trong ngành và phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ, chuyển đổi dần từ phương thức bán hàng truyền thống sang hình thức bán hàng online, và phát triển thị trường nội địa. Thực hiện các thay đổi này đòi hỏi cần có sự ưu tiên và tập trung nguồn lực từ cả Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp. Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp cần bắt tay vào chuẩn bị để thực hiện các thay đổi này, bắt đầu ngay từ hôm nay./.

¹¹ Báo cáo của VCCI và Forest Trends có đánh giá về quy mô của phân khúc thị trường này. Báo cáo tham khảo tại: <http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/bao%20cao%20goviet.pdf>.