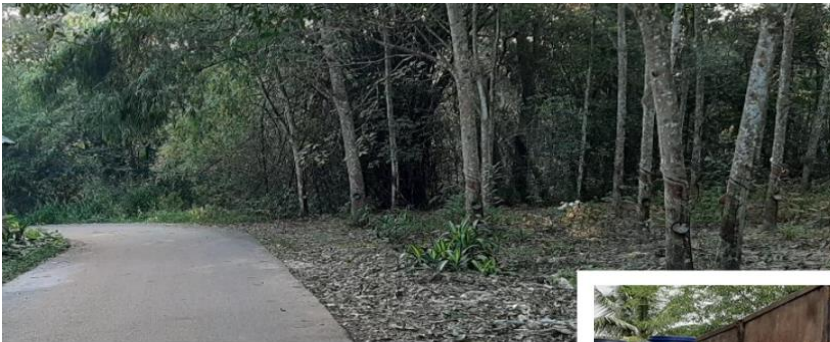




LIÊN KẾT TIÊU THỤ CAO SU THIÊN NHIÊN TỪ HỘ TIỂU ĐÌNH: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách



Nguyễn Vinh Quang (Forest Trends)

Tô Xuân Phúc (Forest Trends)

Trần Thị Thúy Hoa (RRIV)

Phan Trần Hồng Vân (VRA)

Đặng Quốc Thông (RRIV)

Bùi Thị Thu Hiền (VRA)



Norad



Tháng 4 năm 2021

Lời cảm ơn

Báo cáo ***Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách*** là sản phẩm do Tổ chức Forest Trends phối hợp cùng Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam và Hiệp hội Cao su Việt Nam thực hiện.

Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn sự hỗ trợ và cung cấp thông tin của các hộ dân trồng cao su tiểu điền, tư thương/đại lý thu mua mủ và gỗ cao su, doanh nghiệp nhà nước và tư nhân chế biến và kinh doanh mủ và gỗ cao su; Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Công Thương, Chi cục Kiểm lâm, Chi cục Bảo vệ Thực vật; Ủy ban nhân dân (UBND), Phòng Nông nghiệp và Hộ kiểm lâm huyện; UBND và một số cán bộ tín dụng, đoàn thể cấp xã tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị.

Kết quả sơ bộ của báo cáo đã được chia sẻ tại Hội thảo “*Kết nối cung – cầu: Hướng tới nguồn cao su thiên nhiên bền vững tại Việt Nam*” do Hiệp hội Cao su Việt Nam và Tổ chức Forest Trends tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 04/12/2020.

Báo cáo được hoàn thành với sự trợ giúp về tài chính của Cơ quan Hợp tác Phát triển của Vương quốc Anh (DFID) và Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy (NORAD). Các nhận định trong Báo cáo là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của các nhà tài trợ cũng như tổ chức hiện các tác giả đang làm việc.

Nhóm tác giả

Mục lục

Lời cảm ơn.....	ii
Danh mục các Bảng	iv
Danh mục các Hình	iv
1. Giới thiệu	6
2. Phương pháp nghiên cứu	7
3. Thực trạng sản xuất cao su tiểu điền tại Việt Nam và tại các điểm nghiên cứu	8
3.1. Cao su tiểu điền tại Việt Nam: Một số nét chính	8
3.2. Cao su tiểu điền tại 3 tỉnh nghiên cứu	10
3.2.1. Sản xuất cao su tại Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị	10
3.2.2. Sản xuất của hộ cao su tiểu điền tại 3 tỉnh nghiên cứu	12
3.2.3. Số lượng và công suất của doanh nghiệp chế biến mủ cao su tại 3 tỉnh khảo sát	13
3.2.4. Một số thông tin về hộ cao su tiểu điền được khảo sát	14
4. Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền	16
4.1. Chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền: Một số nét chính	16
4.2. Các mối liên kết trong chuỗi cung ứng mủ cao su tiểu điền.....	18
4.2.1. Liên kết cung ứng mủ tiểu điền thông qua đại lý trung gian	18
4.2.2. Liên kết trực tiếp giữa hộ tiểu điền và Công ty chế biến	23
4.2.3. Liên kết trực tiếp giữa Nhóm hộ tiểu điền và Công ty chế biến	24
4.2.4. Mối liên kết giữa các Công ty chế biến	25
4.3. Vai trò của các bên liên quan khác trong liên kết hộ tiểu điền – đại lý – DN chế biến	26
4.3.1. Chính quyền địa phương	26
4.3.2. Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam	26
4.3.3. Hiệp hội Cao su Việt Nam	27
5. Liên kết tiêu thụ cao su tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh về sản xuất cao su bền vững.....	27
5.1. Vai trò và vị thế của các hộ tiểu điền trong nguồn cung cao su thiên nhiên.....	27
5.2. Liên kết giữa các hộ tiểu điền và các bên trong chuỗi cung	28
5.3. Cao su tiểu điền trong chuỗi cung và ý nghĩa về sản xuất cao su bền vững.....	29
Tài liệu tham khảo.....	32
Phụ lục.....	33

Danh mục các Bảng

Bảng 1: Diện tích, sản lượng và năng suất mủ cao su phân theo tiểu điền, đại điền năm 2019	9
Bảng 2: Diện tích cao su, đất sản xuất và kinh nghiệm trồng cao su của các hộ khảo sát	14

Danh mục các Hình

Hình 1: Bản đồ các điểm nghiên cứu	8
Hình 2: Diện tích cây cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019	9
Hình 3: Sản lượng mủ cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019.....	9
Hình 4: Năng suất cây cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019.....	10
Hình 5: Số hộ cao su tiểu điền và tỷ lệ hộ phân theo quy mô diện tích, năm 2016	10
Hình 6: Diện tích cao su năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát phân theo đại điền, tiểu điền	11
Hình 7: Sản lượng cao su thiên nhiên năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát, phân theo đại điền, tiểu điền	11
Hình 8: Năng suất cây cao su năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát, phân theo đại điền, tiểu điền (kg/ha/năm)	12
Hình 9: Số hộ cao su tiểu điền và diện tích trung bình mỗi hộ tại 3 tỉnh khảo sát.....	12
Hình 10: Quy mô diện tích trồng cao su của hộ được khảo sát.....	15
Hình 11: Tỷ trọng thu nhập từ cao su tiểu điền trong tổng thu nhập của hộ được khảo sát	15
Hình 12: Sơ đồ chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền tại Việt Nam	16
Hình 13: Tỷ lệ hộ tiểu điền bán mủ qua các kênh khác nhau (%).....	19

Danh mục các từ viết tắt

DFID	Cơ quan Hợp tác Phát triển của Vương quốc Anh
DN	Doanh nghiệp
FAO	Tổ chức Nông Lương của Liên Hiệp Quốc
FDI	Đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Việt Nam (Foreign Direct Investment)
FPA Bình Định	Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định
GCN	Giấy chứng nhận
ha	Héc-ta
KCN	Khu công nghiệp
NNPTNT	Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NORAD	Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy
RRIV	Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam
TCHQ	Tổng cục Hải quan
TCTK	Tổng cục Thống kê
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
UBND	Ủy ban Nhân dân
USD	Đô la Mỹ
VIFORES	Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam
VRA	Hiệp hội Cao su Việt Nam (The Viet Nam Rubber Association)
VRG	Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam - CTCP (Viet Nam Rubber Group JSC)

1. Giới thiệu

Ngành cao su hiện nay đã trở thành một trong những ngành kinh tế quan trọng trong khối nông lâm công nghiệp của Việt Nam, được thể hiện qua kim ngạch xuất khẩu. Năm 2020, giá trị xuất khẩu của toàn ngành cao su đạt gần 7,9 tỷ USD, tăng 11% so với năm 2019. Trong ba nhóm sản phẩm của ngành, nhóm sản phẩm cao su đạt kim ngạch xuất khẩu năm 2020 hơn 3,1 tỷ USD (chiếm 40%), nhóm cao su thiên nhiên và nhóm các mặt hàng gỗ cao su cùng đạt khoảng 2,4 tỷ USD, tương đương 30% mỗi nhóm¹. Kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành cao su đóng góp khoảng 2,8% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cùng năm. Xu hướng cho thấy kim ngạch xuất khẩu của ngành cao su sẽ tiếp tục tăng trong tương lai.

Về sản xuất, năm 2019 Việt Nam có khoảng 941.300 ha, trong đó 710.700 ha (75,5%) đang trong giai đoạn thu hoạch mủ, với lượng mủ từ nguồn này đạt gần 1,19 triệu tấn quy khô trong năm. Khoảng 49% trong tổng diện tích là cao su đại điền, chủ yếu là do các công ty thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG) quản lý. Phần diện tích còn lại (51%) là diện tích tiểu điền.

Cao su tiểu điền đóng vai trò quan trọng trong ngành, đặc biệt trong các chuỗi cung cao su thiên nhiên xuất khẩu. Năm 2019, Việt Nam có khoảng 265.000 hộ trồng cao su tiểu điền. Khoảng gần 89% diện tích cao su tiểu điền đang trong giai đoạn thu hoạch mủ, với lượng cung khoảng trên 732.200 tấn mủ quy khô. Lượng cung này chiếm 62% tổng lượng mủ được khai thác trên toàn diện tích cao su cả nước năm 2019. Năng suất mủ năm 2019 của cao su tiểu điền cũng cao hơn đến 8% so với cao su đại điền, đạt 1.719 kg/ha/năm, chủ yếu do diện tích cao su tiểu điền đang vào thời kỳ cao điểm của chu kỳ năng suất.

Ngành cao su Việt Nam đã và đang hội nhập sâu rộng với thị trường thế giới. Các chủng loại cao su thiên nhiên của Việt Nam hiện đang được xuất khẩu và sử dụng tại trên 80 nước và sản phẩm cao su đang được xuất đến hơn 170 thị trường.² Lượng cao su thiên nhiên tiêu thụ nội địa ít hơn so với lượng xuất khẩu nhưng cũng đang ở mức cao và đang tiếp tục được mở rộng.³

Nguồn cung cao su thiên nhiên đầu vào của Việt Nam tương đối đa dạng. Bên cạnh hàng trăm công ty và hàng trăm ngàn hộ tiểu điền trồng cao su tại Việt Nam, nguồn cung còn bao gồm nguồn nhập khẩu, chủ yếu từ Campuchia và Lào, với lượng cung hàng năm khoảng 300.000 tấn theo thống kê chính thức.⁴ Ngoài ra, nguồn cung còn bao gồm lượng cao su nhập khẩu từ Campuchia và Lào vào Việt Nam qua đường tiểu ngạch (cùng nguồn trích dẫn). Ở công đoạn chế biến, các nguồn cung này có thể được phối trộn với nhau để sản xuất các chủng loại phù hợp phục vụ xuất khẩu hoặc chế biến sâu trong nước.

Dù vai trò của cao su tiểu điền ngày càng lớn trong chuỗi cung cao su thiên nhiên, nhưng thông tin về chuỗi cung nói chung, đặc biệt là về các mối liên kết giữa các hộ tiểu điền và các tác nhân khác trong việc tiêu thụ cao su tiểu điền hiện rất thiếu. Ngoài ra, cũng rất ít thông tin về các

¹ Cao su thiên nhiên bao gồm mủ cao su (chưa qua chế biến) và các sản phẩm đã qua chế biến như cao su khối (SVR), cao su tờ xông khói (RSS), cao su cô đặc (latex)... Các sản phẩm trong nhóm này còn được gọi là “cao su nguyên liệu”. Sản phẩm cao su là các sản phẩm cuối cùng như găng tay, lốp xe, băng tải, đế giày, nệm gối... được làm từ cao su thiên nhiên. “Các mặt hàng gỗ cao su” bao gồm gỗ cao su nguyên liệu (gỗ tròn, gỗ xẻ, các loại ván) và các sản phẩm gỗ được làm từ gỗ cao su như bàn, ghế, tủ...

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

² VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

³ Trần Thị Thúy Hoa, Tô Xuân Phúc và Cao Thị Cẩm (2018). Ngành cao su Việt Nam: Thực trạng và giải pháp phát triển bền vững. VRA, VIFORES và Forest Trends.

⁴ Số liệu nhập khẩu chính thức năm 2019, được VRA, RRIV và Forest Trends tổng hợp và phân tích từ số liệu của TCHQ, TCTK và ITC.

khía cạnh như cách thức vận hành của các liên kết, hình thức tổ chức mạng lưới thu mua, giá cả và cách thức xác định giá cả, chất lượng và cơ chế kiểm soát chất lượng sản phẩm, hình thức thỏa thuận mua bán, vấn đề cạnh tranh trong thu mua giữa các bên, vai trò, thuận lợi và khó khăn của các bên khi tham gia liên kết này, bao gồm cả vai trò của chính quyền địa phương.

Ngành cao su Việt Nam đã và đang hội nhập sâu rộng vào thị trường quốc tế. Để hội nhập thành công, các bên tham gia sản xuất và cung cấp cao su thiên nhiên cho chuỗi cung toàn cầu cần tuân thủ các yêu cầu của thị trường xuất khẩu, trong đó, bao gồm các hộ tiểu điền. Ngày càng nhiều thị trường yêu cầu cao su thiên nhiên được sản xuất theo phương thức bền vững, có nguồn gốc rõ ràng và hợp pháp⁵. Thiếu các thông tin về chuỗi cung, bao gồm thông tin về liên kết giữa các hộ tiểu điền và các đơn vị thu mua đồng nghĩa với việc không đáp ứng được các yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Điều này không những làm mất cơ hội cho các hộ và doanh nghiệp mở rộng thị trường, mà còn tạo ra rủi ro cho ngành cao su Việt Nam khi hội nhập quốc tế.

Để bổ sung thông tin về các liên kết trong tiêu thụ cao su tiểu điền tại Việt Nam, Tổ chức Forest Trends phối hợp với Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam (RRIV) thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG) và Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) thực hiện nghiên cứu về các liên kết này.⁶ Cụ thể, nghiên cứu tìm hiểu về thực trạng các mối liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên giữa các hộ tiểu điền với các cá nhân, đơn vị trong chuỗi cung cao su thiên nhiên như các tư thương, các nhà máy, doanh nghiệp chế biến mủ cao su... Nghiên cứu cũng giúp làm rõ những thuận lợi và khó khăn của các bên tham gia trong liên kết. Dựa vào thông tin thu thập được nêu trên, nghiên cứu đưa ra đề xuất một số chính sách và giải pháp thúc đẩy, hỗ trợ chuỗi cung ứng cao su tiểu điền đáp ứng các yêu cầu của thị trường về khía cạnh hợp pháp, truy xuất nguồn gốc và bền vững.

Báo cáo được chia làm 5 phần. Sau phần Giới thiệu (Phần 1), Phần 2 trình bày về phương pháp và địa điểm nghiên cứu. Phần 3 mô tả khái quát tình hình sản xuất cao su thiên nhiên tại Việt Nam và tại các tỉnh được khảo sát. Phần 4, phần quan trọng nhất của Báo cáo, mô tả thực trạng của các mối liên kết tiêu thụ mủ cao su tiểu điền với các bên thu mua, bao gồm các thông tin về hình thức vận hành, các bên tham gia, thuận lợi và khó khăn của các bên khi liên kết, và vai trò của chính quyền địa phương cũng như các bên liên quan đối với hoạt động liên kết. Phần 5, phần cuối của Báo cáo, đưa ra những thảo luận và kiến nghị chính sách hướng tới phát triển cao su thiên nhiên bền vững, với các hộ tiểu điền là hợp phần quan trọng của chuỗi cung này.

2. Phương pháp nghiên cứu

Báo cáo sử dụng nhiều nguồn số liệu khác nhau, bao gồm cả nguồn thông tin thứ cấp và sơ cấp. Số liệu thống kê tổng hợp các cấp về diện tích, sản lượng, năng suất, số hộ tiểu điền... được thu thập từ nguồn thông tin của các cơ quan thống kê (Tổng cục, Cục, Chi cục Thống kê) và Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (NNPTNT). Số liệu thống kê xuất nhập khẩu được thu thập từ Tổng cục Hải quan. Nguồn thông tin về số cơ sở sản xuất, chế biến được thu thập từ nguồn dữ liệu của Tổng cục Thống kê, Sở Công Thương, UBND huyện và xã. Ngoài ra, báo cáo còn tham khảo thông tin từ các báo cáo, số liệu điều tra của một số tổ chức và cá nhân.

Thông tin sơ cấp được thu thập từ các khảo sát thực địa, được thực hiện trong thời gian từ tháng 5 đến tháng 7 năm 2020 tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị. Đây là 3 tỉnh đại diện cho 3 vùng sinh thái khác nhau, có diện tích cao su lớn và cũng là các địa bàn có diện tích cao su tiểu điền lớn nhất trong vùng. Nghiên cứu sử dụng phương pháp phỏng vấn sâu, thảo luận nhóm

⁵ VRA, 2020. Chính sách phát triển bền vững của một số doanh nghiệp. https://drive.google.com/file/d/1hqSPDQ8dWXotZdJktTwQTg_GtSGm_qE3/view

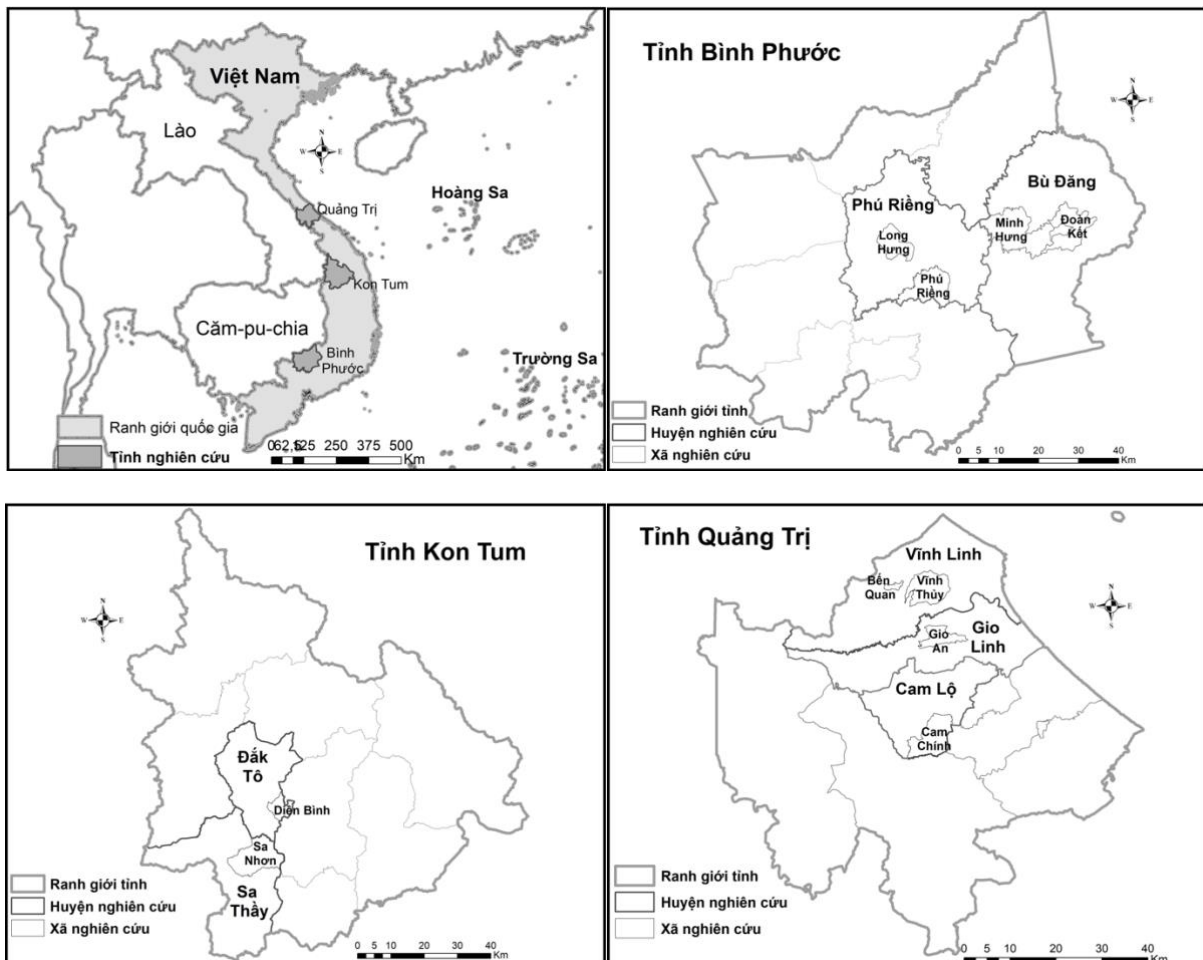
⁶ Forest Trends, RRIV và VRA cũng thực hiện một nghiên cứu khác, tìm hiểu về liên kết giữa hộ tiểu điền và các đơn vị khác tham gia chuỗi cung tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền.

và phỏng vấn theo phiếu khảo sát để thu thập thông tin. Tại 3 tỉnh này, nhóm đã thu thập thông tin từ các bên liên quan như sau:

- Cán bộ Sở NNPTNT, Sở Công Thương, Chi cục Kiểm lâm, Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật, UBND cấp huyện và xã;
- Lãnh đạo và cán bộ chuyên môn của công ty nhà nước và tư nhân chế biến và xuất khẩu cao su thiên nhiên;
- Tư thương hay đại lý thu mua mủ cao su từ hộ tiểu điền cung cấp cho các công ty chế biến;
- Trưởng thôn và đại diện Hội Nông dân nơi các hộ tiểu điền được khảo sát;
- Các hộ tiểu điền trồng cao su và tham gia liên kết tiêu thụ mủ cao su từ hộ.

Nghiên cứu thực địa được tiến hành tại 12 thôn thuộc 10 xã/thị trấn, tại 7 huyện của 3 tỉnh nêu trên. Riêng phỏng vấn theo phiếu khảo sát với hộ dân được tiến hành với đại diện của 47 thôn. Hình 1 cung cấp thông tin về địa điểm thực hiện các khảo sát đối với các hộ tiểu điền, doanh nghiệp và tư thương tham gia chuỗi liên kết cung ứng cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền. Phụ lục 1 tổng hợp số lượng các cuộc phỏng vấn và số lượng tổ chức, cá nhân được phỏng vấn.

Hình 1: Bản đồ các điểm nghiên cứu



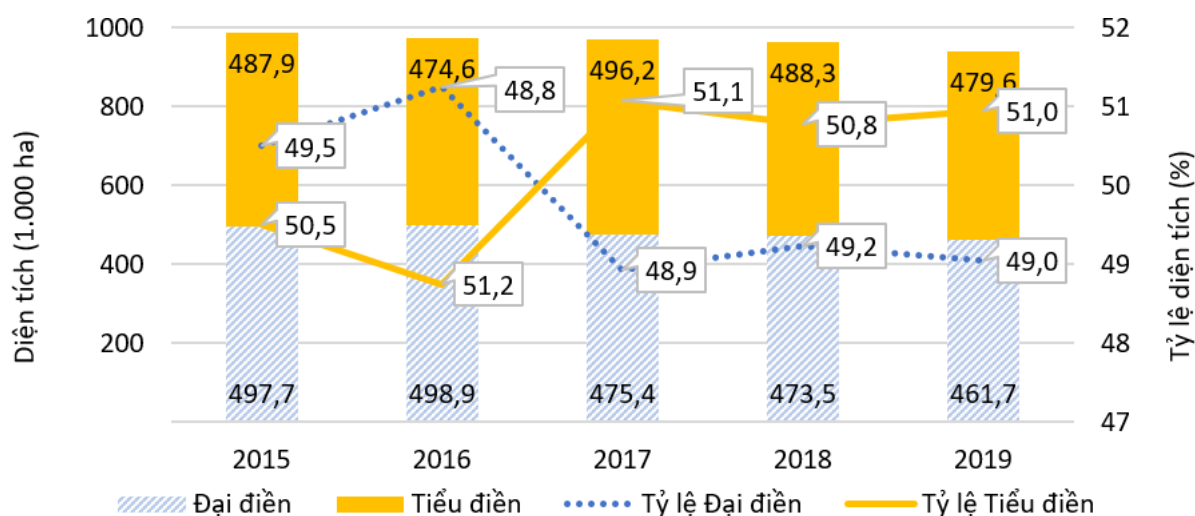
3. Thực trạng sản xuất cao su tiểu điền tại Việt Nam và tại các điểm nghiên cứu

3.1. Cao su tiểu điền tại Việt Nam: Một số nét chính

Cao su tiểu điền ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với ngành cao su của Việt Nam. Theo số liệu thống kê chính thức, từ năm 2017 diện tích cao su tiểu điền đã vượt diện tích đại điền (chủ yếu thuộc các công ty cao su của nhà nước và một số ít là công ty tư nhân, FDI), nhưng sản lượng

cao su tiểu điền vượt đại điền sớm hơn, từ năm 2015. Năm 2019, Việt Nam có khoảng 265.000 hộ tiểu điền trồng cao su đạt 479.600 ha, tương đương 51% trong tổng diện tích cả nước là 941.300 ha (Hình 2)⁷. Trong đó, gần 90% diện tích được thu hoạch mủ, với sản lượng khoảng 732.300 tấn mủ quy khô, chiếm 62% tổng sản lượng cao su cả nước (Bảng 1).

Hình 2: Diện tích cây cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019



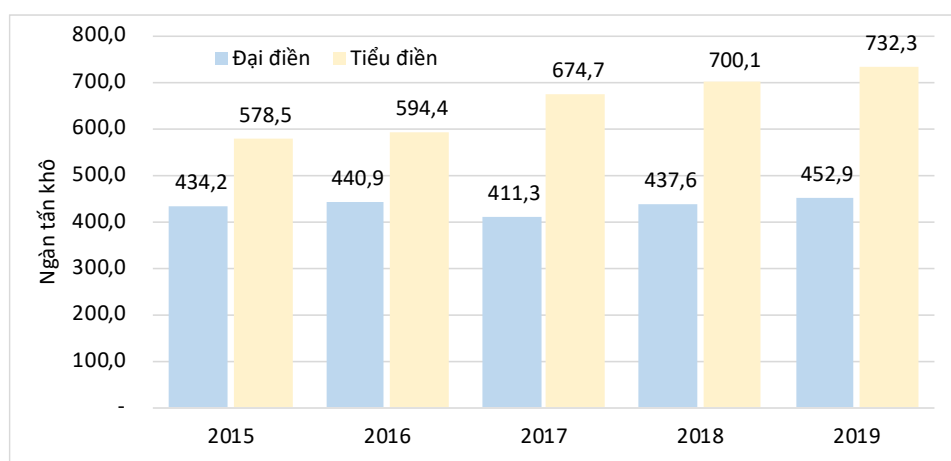
Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

Bảng 1: Diện tích, sản lượng và năng suất mủ cao su phân theo tiểu điền, đại điền năm 2019

Chỉ tiêu	ĐVT	Đại điền	Tiểu điền	Tổng
Diện tích	Ngàn ha	461,7	479,6	941,3
Diện tích thu hoạch	Ngàn ha	284,7	426,0	710,7
Sản lượng	Ngàn tấn quy khô	452,9	732,3	1.185,2
Năng suất	Kg/ha/năm	1.591	1.719	1.668

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

Hình 3: Sản lượng mủ cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019



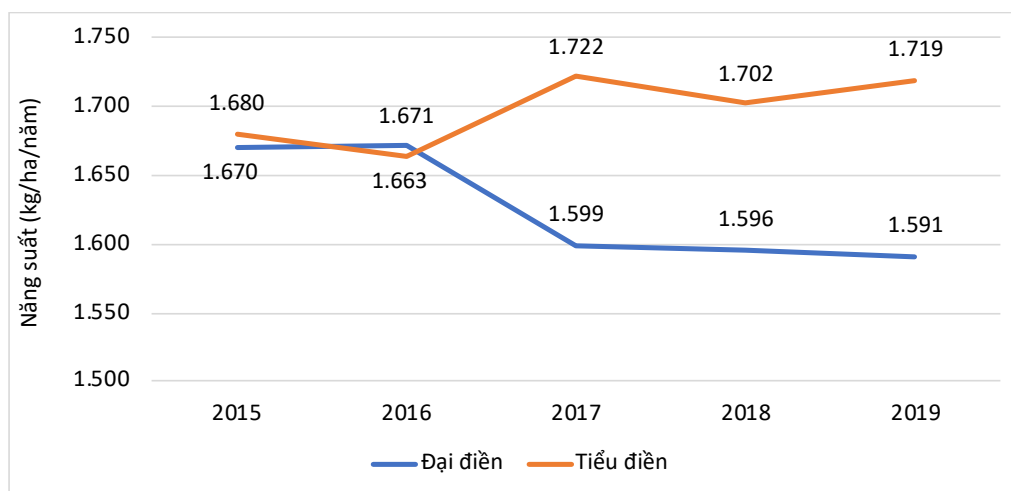
Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

⁷ Nghiên cứu của Ban Kinh tế Trung ương năm 2019 cho biết cao su tiểu điền chiếm tới 53,2% trong tổng diện tích cao su cả nước.

Tổng diện tích cao su toàn quốc đến hết năm 2020 là 926.000 ha (Số liệu của TCTK), giảm khoảng 15.300 ha so với năm 2019. Do chưa có số liệu tách riêng giữa tiểu điền và đại điền, nên Báo cáo vẫn sử dụng số liệu năm 2019.

Không chỉ có diện tích lớn hơn đại điền, sản lượng và năng suất của cao su tiểu điền cũng cao hơn đại điền. Hình 3 cho thấy sản lượng cao su hàng năm từ các vườn cao su tiểu điền luôn cao hơn từ 33 – 64% so với sản lượng thu được từ đại điền, trong suốt 5 năm 2015 – 2019. Năng suất các vườn tiểu điền cũng cao hơn đại điền đáng kể, đặc biệt trong 3 năm 2017, 2018 và 2019. Năng suất mùa năm 2019 của cao su tiểu điền cao hơn đến 8% so với cao su đại điền, chủ yếu do diện tích cao su tiểu điền đang vào thời kỳ cao điểm của chu kỳ năng suất và sử dụng giống năng suất cao được khuyến cáo gần đây (Hình 4).

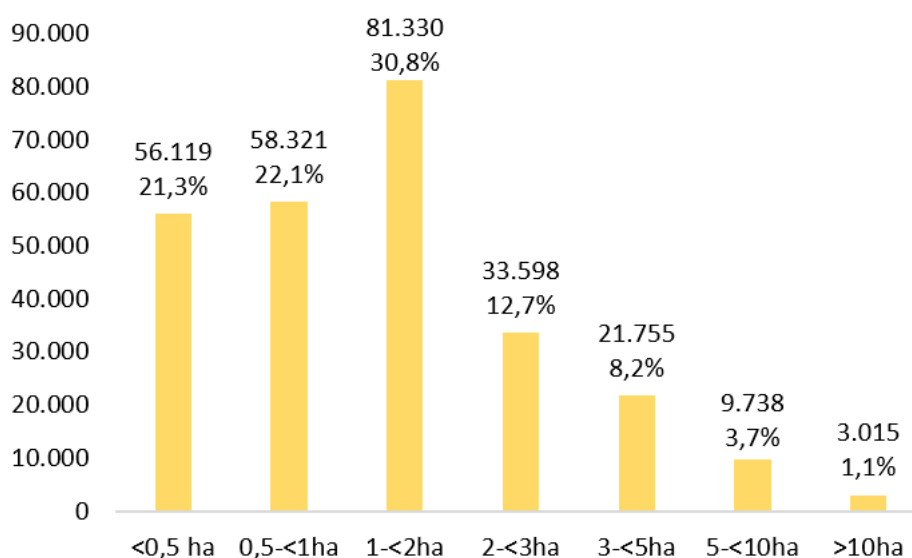
Hình 4: Năng suất cây cao su trong nước phân theo đại điền và tiểu điền, 2015 – 2019



Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

Về quy mô diện tích tính trên mỗi hộ tiểu điền, số liệu của TCTK năm 2016 cho thấy phần lớn (87%) các vườn cao su tiểu điền có quy mô diện tích nhỏ dưới 3 ha; số hộ có trên 10 ha chỉ chiếm dưới 1,5% (Hình 5).

Hình 5: Số hộ cao su tiểu điền và tỷ lệ hộ phân theo quy mô diện tích, năm 2016



Nguồn: VRA và RRIV tổng hợp theo số liệu của TCTK (Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản, 2016)

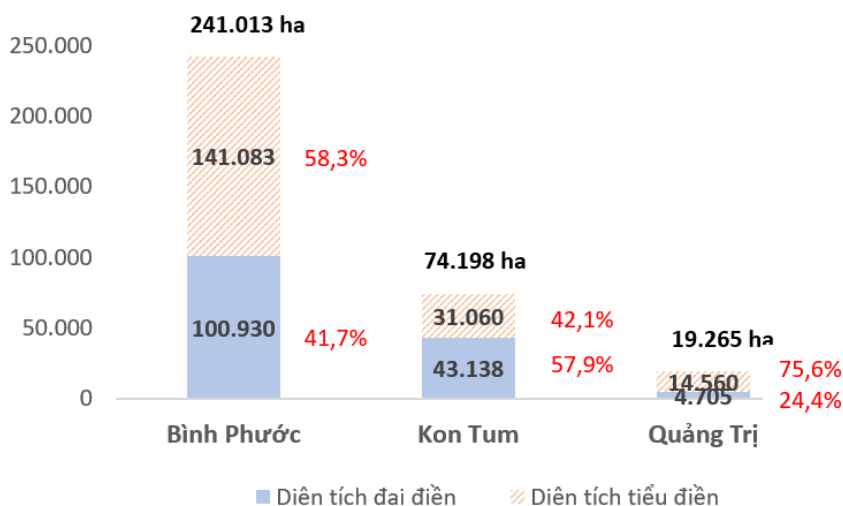
3.2. Cao su tiểu điền tại 3 tỉnh nghiên cứu

3.2.1. Sản xuất cao su tại Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị

Năm 2019, diện tích cao su bao gồm cả tiểu điền và đại điền tại tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị lần lượt là 242.013 ha, 74.198 ha và 19.264 ha, trong đó, diện tích tiểu điền lớn hơn đại

điền ở Bình Phước và Quảng Trị. Đặc biệt, tỉnh Quảng Trị có diện tích tiểu điền lớn gấp hơn 3 lần diện tích đại điền (Hình 6).

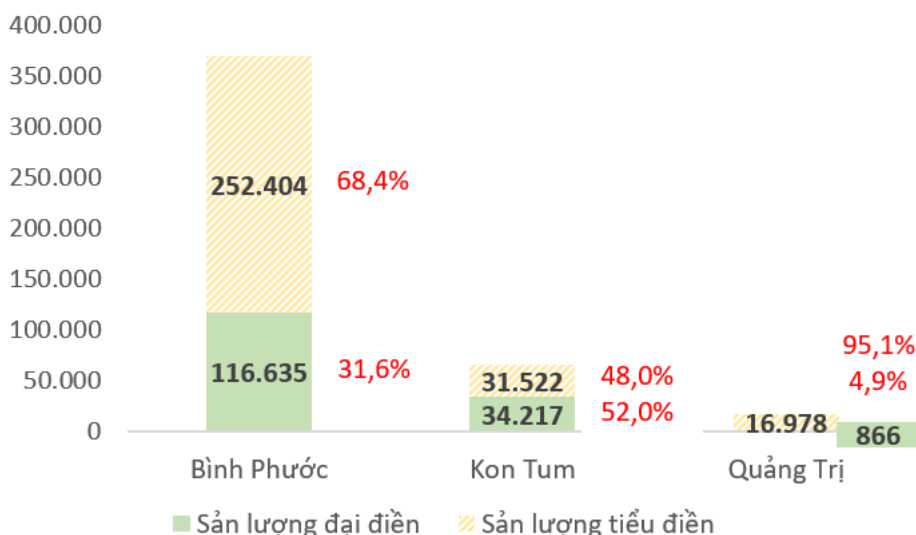
Hình 6: Diện tích cao su năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát phân theo đại điền, tiểu điền



Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu 2019 của Tổng cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

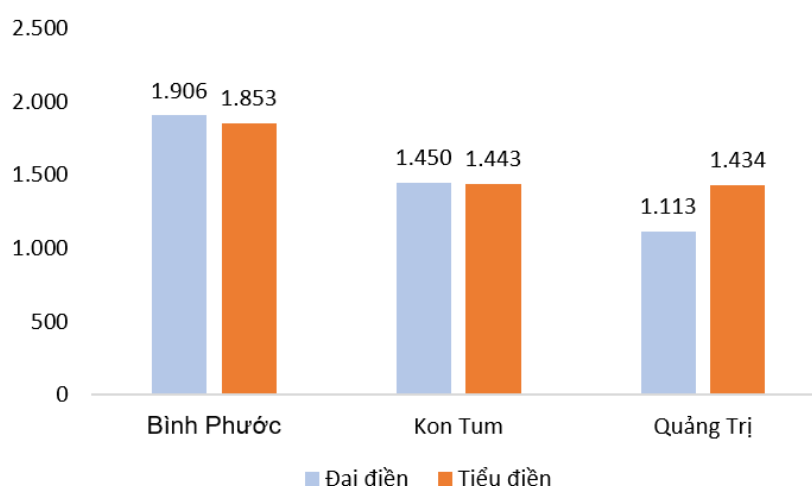
Sản lượng cao su thiên nhiên bao gồm cả nguồn đại điền và tiểu điền tại Bình Phước đạt 369.037 tấn, Kon Tum 65.864 tấn, và Quảng Trị 17.844 tấn quy khô, trong đó nguồn cung từ tiểu điền lớn hơn từ đại điền, đặc biệt tại Bình Phước và Quảng Trị (Hình 7). Năng suất cao su tiểu điền thấp hơn một chút so với đại điền tại Bình Phước và Kon Tum, nhưng cao hơn tại Quảng Trị. Thông tin chi tiết về diện tích trồng cao su, diện tích thu hoạch, sản lượng cao su của tiểu điền và đại điền giai đoạn 2015 – 2019 tại 3 tỉnh khảo sát được tổng hợp trong Phụ lục 3.

Hình 7: Sản lượng cao su thiên nhiên năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát, phân theo đại điền, tiểu điền



Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu 2019 của TCTK, Sở NNPTNT các tỉnh

Hình 8: Năng suất cây cao su năm 2019 tại 3 tỉnh khảo sát, phân theo đại điền, tiểu điền (kg/ha/năm)

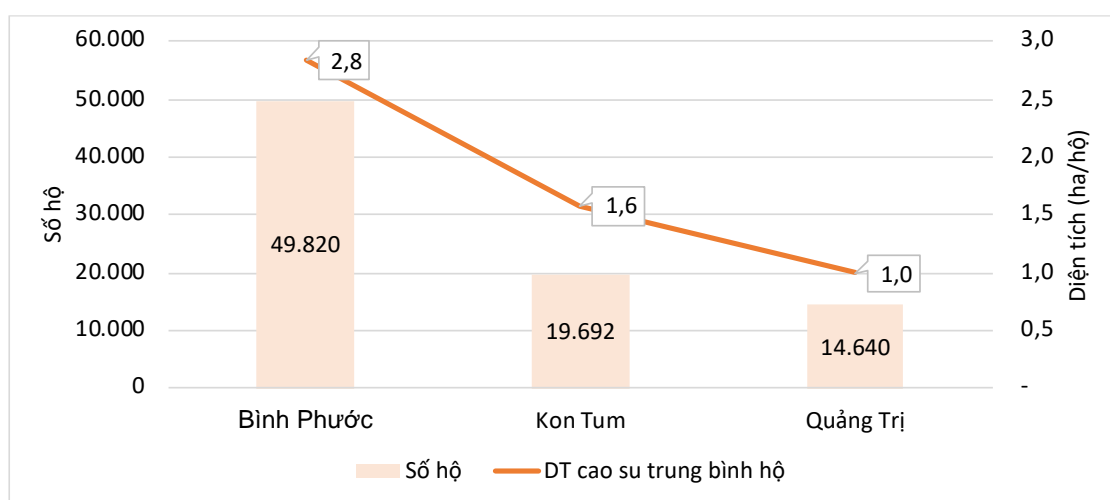


Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu 2019 của Tổng cục Thống kê, Sở NNPTNT các tỉnh

3.2.2. Sản xuất của hộ cao su tiểu điền tại 3 tỉnh nghiên cứu

Trong 3 tỉnh nghiên cứu, Bình Phước là tỉnh có số hộ và diện tích cao su tiểu điền bình quân trên hộ lớn nhất, trong khi Quảng Trị là tỉnh có số hộ cao su tiểu điền ít nhất và diện tích cao su bình quân trên hộ nhỏ nhất (Hình 9).

Hình 9: Số hộ cao su tiểu điền và diện tích trung bình mỗi hộ tại 3 tỉnh khảo sát



Nguồn: Tỉnh Bình Phước: Số liệu năm 2020 Sở NNPTNT cung cấp; Tỉnh Quảng Trị: Số liệu năm 2019 Sở NNPTNT cung cấp; Tỉnh Kon Tum: Số liệu 2019 Chi cục Trồng trọt và BVTV cung cấp

Nghiên cứu thực địa tại 3 tỉnh cho thấy cao su tiểu điền tại các tỉnh này phần lớn được đầu tư bằng vốn của gia đình. Một số hộ được hỗ trợ của Chương trình 327 “Phủ xanh đất trống đồi núi trọc” (1992 – 1997), Chương trình 661 “Trồng mới 5 triệu ha rừng” (1998 – 2005), Dự án Đa dạng hoá Nông nghiệp (2001 – 2010) hỗ trợ vốn vay dài hạn cho khoảng 27.000 hộ ở Tây Nguyên và miền Trung, Dự án Phát triển cao su tiểu điền (2010 – 2015) hỗ trợ vốn vay lãi suất thấp cho khoảng 19.000 hộ cũng chỉ cho vùng Tây Nguyên và miền Trung. Các hộ trong Chương trình, Dự án này được hỗ trợ về cây giống và kỹ thuật về cây cao su. Một số địa phương, chủ yếu do Sở NNPTNT thực hiện, đã hỗ trợ cao su tiểu điền phát triển theo định hướng và quy hoạch của tỉnh, tổ chức việc hướng dẫn, đào tạo kỹ thuật và giới thiệu cây giống theo khuyến cáo của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam và Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam (RRIV). Thông qua Chương trình Khuyến nông quốc gia do RRIV thực hiện, một số hộ được hỗ trợ về cây giống, phân bón, vật tư,

tập huấn để đầu tư, chăm sóc và thu hoạch mủ cây cao su đúng quy trình kỹ thuật. Còn lại, đa số các hộ ngoài Chương trình, Dự án hỗ trợ trên, tự tìm nguồn cây giống để mua và tự tìm hiểu hoặc học hỏi lẫn nhau. Một số hộ trước đó đã làm công nhân hoặc có người trong gia đình làm cho các nông trường cao su nên đã tích lũy được kinh nghiệm và kiến thức cần thiết trong kỹ thuật trồng, chăm sóc và thu hoạch.

Sau giai đoạn kiến thiết cơ bản (5 – 9 năm đầu), các hộ tiến hành thu hoạch mủ trong thời gian 20 – 25 năm. Thời gian cạo mủ mỗi năm khoảng 7 – 9 tháng tùy vùng sinh thái, kéo dài từ tháng 4 – 5 năm trước đến tháng 1 – 2 năm sau. Thời gian không cạo mủ là khi cây cao su thay lá vào mùa khô, các hộ tập trung chăm sóc, phòng chống cháy, làm vệ sinh cây cạo chuẩn bị cho vụ thu hoạch mủ tiếp theo. Trong giai đoạn cạo mủ, thời gian cạo mỗi ngày có thể bắt đầu từ 1 – 2 giờ sáng, có nơi 5 – 7 giờ sáng tùy điều kiện thời tiết. Một số hộ với lao động hạn chế và/hoặc diện tích rộng (5 – 6 ha trở lên) phải thuê nhân công cạo, thời gian cạo có thể bắt đầu từ 9 giờ tối hôm trước đến 4 giờ sáng hôm sau, là thời gian cây cao su cho nhiều mủ.

Về cách thức thu hoạch mủ, các hộ thường áp dụng nhịp độ cạo d2 (tức 2 ngày cạo 1 lần) hoặc d3 (3 ngày cạo 1 lần). Những hộ có diện tích lớn thường chia diện tích thành 2 – 3 phần cạo, mỗi ngày cạo 1 phần khoảng 400 – 500 cây và do đó, có mủ bán hàng ngày. Hộ có diện tích nhỏ cạo 1 lần hết toàn bộ diện tích thì 2 – 3 ngày mới có mủ bán.

Hầu hết các hộ bán mủ sau thu hoạch ngay trong ngày. Có đến trên 88% lượng mủ từ hộ được tiêu thụ ở dạng mủ nước, phần còn lại ở dạng mủ đông. Các hộ có mủ đông là các hộ có các diện tích mới thu hoạch, năng suất mủ còn thấp và mủ đông nhanh sau khi cạo trong đầu mùa. Ngoài ra, một số hộ thu mủ đông khi diện tích vườn cao su của hộ nhỏ hoặc số cây cạo ít, hộ nằm ở xa điểm thu mua, hay do thời tiết không thuận lợi (mưa, gió, bão) khiến hộ không thể thu mủ nước.

Trong những năm gần đây, do giá thu mua mủ xuống thấp, các hộ tiểu điền có xu hướng giảm đầu tư chăm sóc vườn cao su (giảm bón phân, giảm phun thuốc diệt cỏ,...). Một số hộ kéo giãn thời gian khai thác lên 4 – 5 ngày mới cạo mủ 1 lần (tức áp dụng d4, d5), hoặc tạm dừng không khai thác mủ. Một số ít hộ đã chặt bỏ vườn cao su chuyển sang trồng cây khác có lợi nhuận cao hơn. Ghi nhận từ khảo sát tại Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy có khoảng 3 – 5% diện tích tiểu điền tại các tỉnh này bị thanh lý dù vẫn đang trong tuổi khai thác.

3.2.3. Số lượng và công suất của doanh nghiệp chế biến mủ cao su tại 3 tỉnh khảo sát

Số liệu do Sở NNPTNT tỉnh Bình Phước cung cấp cho thấy tại thời điểm tháng 5/2020, trên địa bàn tỉnh có 54 nhà máy chế biến cao su, bao gồm 50 nhà máy chế biến mủ cao su (cao su sơ chế) và 4 nhà máy chế biến sản phẩm cao su⁸. Công suất chế biến mủ cao su của tất cả các nhà máy khoảng 380.000 tấn/năm, trong đó, công suất của 7 DN nhà nước chiếm 52% và 44 DN tư nhân chiếm 48%⁹. Nguyên liệu mủ cao su đầu vào của các nhà máy tư nhân phần lớn là từ nguồn cung của tiểu điền và một phần từ nguồn nhập khẩu chính thức hoặc qua mậu biên (mủ chén, mủ đông, mủ tờ cán vắt nước). Một số nhà máy của DN nhà nước cũng thu mua cao su của hộ tiểu điền để tạo mặt bằng giá tốt cho tiểu điền và để nâng cao hiệu suất của nhà máy.

Tại Kon Tum, có 4 DN nhà nước và 3 DN tư nhân chế biến các chủng loại cao su thiên nhiên với tổng công suất khoảng 56.000 tấn/năm. Ngoài ra, tại địa bàn tỉnh còn có 1 DN tư nhân chế biến

⁸ Công ty Cổ phần Kỹ thuật Cao su Đồng Phú sản xuất các sản phẩm nệm, gối cao su; Công ty TNHH SX-TM-DV Nam Cường sản xuất găng tay cao su xuất khẩu và sử dụng trong nước; Công ty TNHH KJ Glove (Hàn Quốc)-KCN Đồng Xoài sản xuất găng tay bảo hộ lao động; Công ty Liên doanh MEDEVICE 3S sản xuất bao cao su.

⁹ Các công ty nhà nước thuộc Tập đoàn VRG bao gồm Công ty Cao su Đồng Phú, Phú Riêng, Bình Long, Lộc Ninh, Phú Thịnh; thuộc tỉnh là Công ty Cao su Sông Bé; thuộc Bộ Quốc phòng là Công ty TNHH MTV 16.

sản phẩm cao su. Tại Quảng Trị, có 2 DN nhà nước và 6 DN tư nhân tham gia chế biến các chủng loại cao su thiên nhiên với tổng công suất khoảng 42.850 tấn/năm. Ngoài ra, tỉnh còn có 1 DN chế biến sản phẩm cao su.

Qua khảo sát cho thấy nguồn cung nguyên liệu cao su đầu vào cho các công ty chế biến mủ cao su tại 3 tỉnh này bao gồm từ các diện tích cao su đại điền và tiểu điền trong nước, và từ nhập khẩu chính ngạch cũng như tiểu ngạch. Đối với nguồn nhập khẩu, doanh nghiệp có thể nhập trực tiếp hoặc thông qua bên thứ ba. Đối với nguồn cung từ tiểu điền, các công ty tổ chức mạng lưới thu mua, thông qua hệ thống các đại lý tư thương hoặc qua các điểm thu mua trực tiếp mủ cao su của các hộ, hoặc kết hợp cả hai phương thức (mua trực tiếp các hộ gần nhà máy và mua qua đại lý tư thương đối với các hộ cách xa nhà máy). Đối với các công ty nhà nước có nguồn cung từ các diện tích cao su của chính công ty (tức đại điền) và một phần từ cao su tiểu điền được thu mua, các nguồn cung thường được tách riêng để chế biến những chủng loại phù hợp và có thể truy xuất nguồn gốc khi cần để có giải pháp kiểm soát và cải thiện chất lượng. Đối với doanh nghiệp tư nhân quy mô lớn, nguồn cung chủ yếu là từ cao su tiểu điền và một phần từ nhập khẩu, các nguồn cung có thể được phối trộn để chế biến những chủng loại đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Đối với những công ty chế biến quy mô nhỏ, nguồn cung từ tiểu điền là nguồn cung duy nhất cho các công ty này. Phần dưới đây sẽ cung cấp thông tin chi tiết về sản xuất và tiêu thụ mủ của hộ cao su tiểu điền tại các điểm khảo sát.

3.2.4. Một số thông tin về hộ cao su tiểu điền được khảo sát

Tại 3 tỉnh khảo sát, nhóm nghiên cứu thực hiện phỏng vấn sâu đối với 100 hộ tiểu điền. Diện tích cao su bình quân của mỗi hộ trong nhóm này khoảng 2,8 ha, chiếm khoảng 50% trong tổng diện tích đất sản xuất của hộ. Các hộ đã tham gia trồng cao su từ khá lâu, với kinh nghiệm khoảng trên dưới 15 năm (Bảng 2).

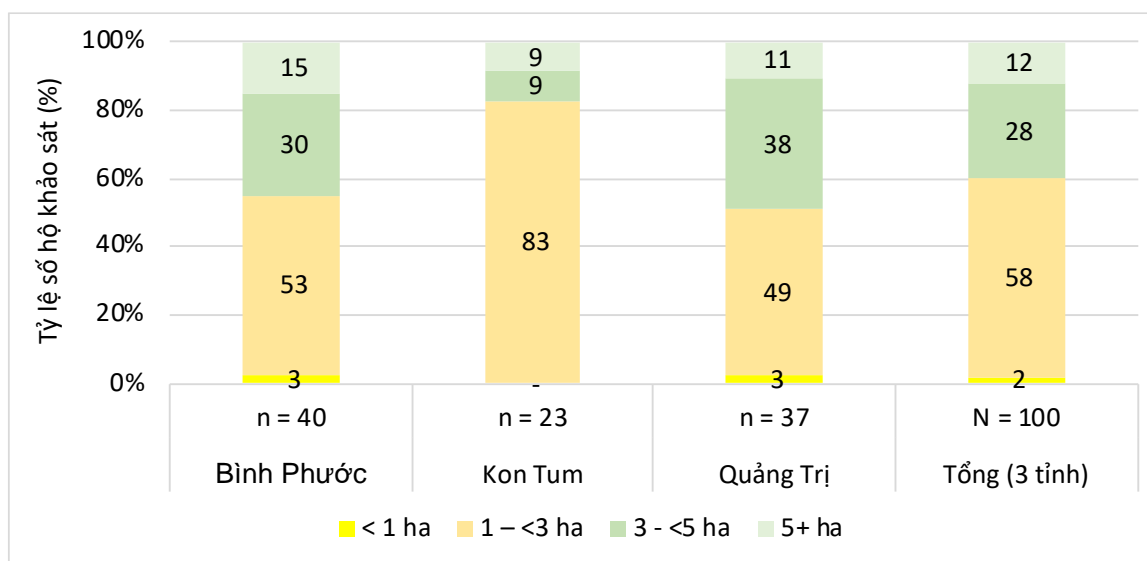
Bảng 2: Diện tích cao su, đất sản xuất và kinh nghiệm trồng cao su của các hộ khảo sát

Loại thông tin	ĐVT	Tỉnh			Tổng (3 tỉnh) N = 100
		Bình Phước n = 40	Kon Tum n = 23	Quảng Trị n = 37	
Diện tích đất sản xuất trung bình	Ha/hộ	5,5	4,3	6,1	5,5
Diện tích trồng cao su trung bình (Tỷ trọng diện tích cao su/tổng diện tích đất sản xuất của hộ)	Ha/hộ (%)	3,0 (54,5%)	2,1 (48,8%)	3,0 (49,2%)	2,8 (50,9%)
Số năm tham gia trồng cao su trung bình	Năm	13,4	15,0	19,1	15,9

Nguồn: Khảo sát trực tiếp hộ tiểu điền (tháng 5, 6, 7/2020)

Khoảng 58% số hộ có diện tích cao su từ 1 – dưới 3 ha, 28% có diện tích từ 3 – 5 ha. Số hộ có diện tích từ 5 ha trở lên thấp, chiếm 12% trong số hộ khảo sát (Hình 10).

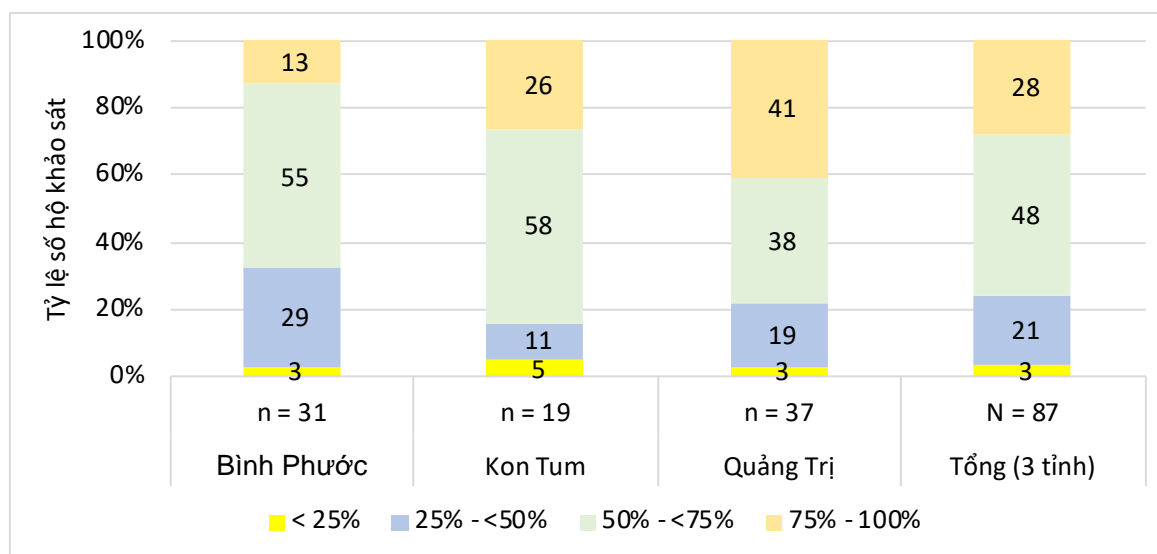
Hình 10: Quy mô diện tích trồng cao su của hộ được khảo sát



Nguồn: Khảo sát trực tiếp hộ tiểu điền (tháng 5, 6, 7/2020)

Thu nhập từ cao su đóng vai trò quan trọng nhất trong số các nguồn thu của nhiều hộ. Khoảng 48% số hộ khảo sát cho biết nguồn thu từ cao su chiếm 50 – 75% tổng nguồn thu trong năm của hộ, 28% số hộ có nguồn thu từ cao su chiếm trên 2/3 trong tổng thu nhập của hộ. Tỷ trọng thu nhập từ cao su khác nhau giữa các địa bàn nghiên cứu. Số hộ có thu nhập từ cao su chiếm 75 – 100% tổng nguồn thu của hộ ở Quảng Trị là 41%, kế tiếp ở Kon Tum 26% và Bình Phước 13% (Hình 11).

Hình 11: Tỷ trọng thu nhập từ cao su tiểu điền trong tổng thu nhập của hộ được khảo sát



Nguồn: Khảo sát trực tiếp hộ tiểu điền (tháng 5, 6, 7/2020)

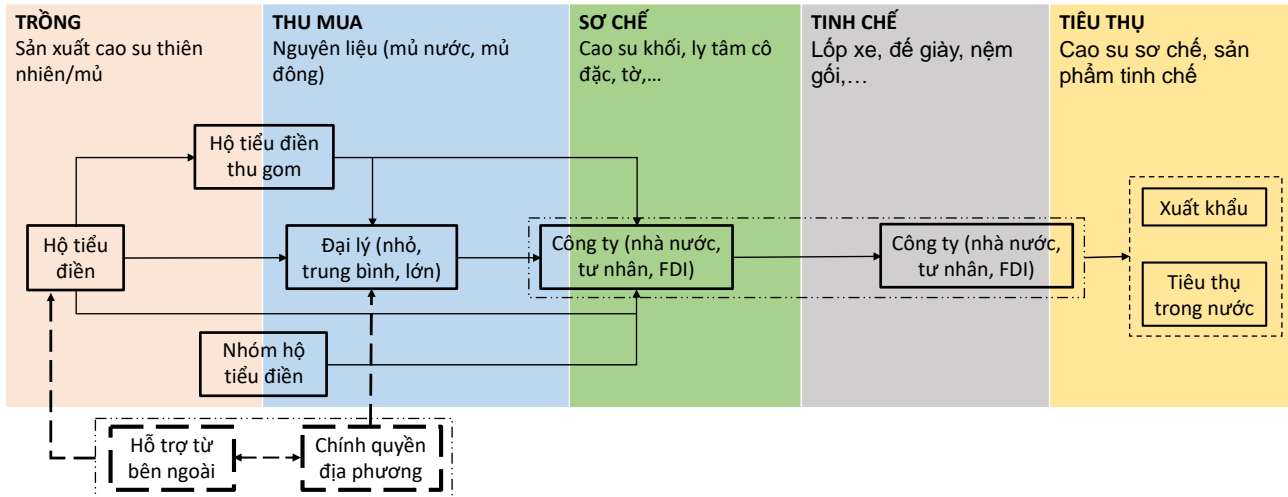
Qua tổng hợp thông tin về 100 hộ được khảo sát tại 3 tỉnh (Bình Phước, Kon Tum, Quảng Trị), cho thấy điều kiện để bảo đảm tính hợp pháp cho mủ cao su và cả gỗ cao su của tiểu điền khá cao khi có đến 92% hộ được cấp GCN quyền sử dụng đất. Việc truy xuất nguồn gốc của sản phẩm cao su tiểu điền khá thuận lợi khi diện tích trồng cao su trên đất nông nghiệp chiếm 82%. Các hộ đều bán được mủ cao su, phần lớn (88%) bán dạng mủ nước ngay trong ngày thu hoạch cho tư thương theo hình thức thỏa thuận miệng với giá mua chủ yếu do bên mua quyết định và hầu hết được thanh toán bằng tiền mặt. Tuy nhiên, các hộ cũng cho biết có tham khảo giá của các công ty công bố hoặc của hộ khác để không bị ép giá quá nhiều. Một số thông tin chi tiết về các hộ được khảo sát được tổng hợp trong Phụ lục 4.

4. Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền

4.1. Chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền: Một số nét chính

Thông tin khảo sát tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền được khái quát trong Hình 12 dưới đây.

Hình 12: Sơ đồ chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền tại Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

Thông tin thu thập thực tế tại 3 tỉnh cho thấy có 3 chuỗi cung ứng cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền đang vận hành trong thực tế, với các mắt xích chính trong mỗi chuỗi như sau:

- Chuỗi cung ứng qua trung gian: Hộ tiểu điền → Các cấp đại lý mủ nguyên liệu → Các công ty chế biến, gia công → Các công ty thương mại/xuất khẩu/tiêu thụ trong nước để chế biến sâu.
- Chuỗi cung ứng trực tiếp từ hộ không qua trung gian: Hộ tiểu điền → Các công ty chế biến mủ, gia công → Các công ty thương mại/xuất khẩu/tiêu thụ trong nước để chế biến sâu.
- Chuỗi cung ứng trực tiếp từ Nhóm hộ không qua trung gian: Nhóm hộ tiểu điền → Các công ty chế biến mủ, gia công → Các công ty thương mại/xuất khẩu/tiêu thụ trong nước để chế biến sâu.

Nhìn chung, các chuỗi cung này có một số đặc điểm chung như sau:

Khâu từ hộ tiểu điền đến đại lý, công ty chế biến

Sơ đồ trên cho thấy chuỗi cung cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền đến xuất khẩu và tiêu thụ trong nước gồm có 5 khâu chính, bao gồm trồng/sản xuất mủ, thu mua mủ nguyên liệu, sơ chế, tinh chế sản phẩm và xuất khẩu nguyên liệu cao su thiên nhiên hoặc sản phẩm cao su.

Các hộ dân trồng cao su là mắt xích đầu tiên của chuỗi cung, sản xuất và cung cấp mủ cho khâu chế biến. Nguồn mủ từ hộ được bán cho các đại lý hoặc công ty ở 2 dạng chủ yếu là mủ nước, chiếm 88% (97% tại Bình Phước, 89% tại Kon Tum, 77% ở Quảng Trị) và mủ đông (mủ chén và mủ tạp/mủ tận thu), chiếm khoảng 12% trong tổng lượng cung từ hộ trong 3 tỉnh.

Mủ cao su từ hộ tiểu điền được đưa vào chuỗi cung qua 3 hình thức sau:

(i) Hộ bán cho tư thương hay đại lý thu mua mủ nguyên liệu¹⁰. Các đại lý thường là những tổ chức/cá nhân chuyên thu mua mủ nguyên liệu, sau đó cung cấp cho các cơ sở chế biến. Một số tư thương/đại lý này cũng chính là hộ tiểu điền – vừa trồng và khai thác mủ trên diện tích của cá nhân, vừa thu mua mủ từ một số hộ xung quanh để bán kiếm lời (gọi là “hộ tiểu điền kết hợp thu mua”).

(ii) Hộ bán trực tiếp cho các công ty chế biến.

(iii) Hộ tổ chức thành các Nhóm hộ. Nhóm cử đại diện bán mủ trực tiếp cho công ty chế biến.

Khảo sát thực tế tại 3 tỉnh cho thấy hình thức bán mủ thông qua đại lý (mắt xích trung gian) là hình thức phổ biến nhất trong tiêu thụ cao su tiểu điền hiện nay. Kênh này có khối lượng mủ giao dịch lớn nhất, với trên 79% lượng mủ từ 91% số hộ được tiêu thụ qua kênh này.

Hình thức hộ và Nhóm hộ bán trực tiếp cho các nhà máy chế biến thực tế không phổ biến. Lượng mủ từ hộ bán qua hình thức này chỉ chiếm chưa đến 10% tổng lượng mủ hộ cung ra thị trường. Kết nối trực tiếp giữa hộ và công ty chế biến hạn chế là bởi các hộ cá thể có lượng mủ nhỏ, thu mua trực tiếp từ nhiều hộ với lượng cung nhỏ làm tăng chi phí và có rủi ro về chất lượng cho doanh nghiệp. Thông thường, các công ty chế biến chỉ thu mua mủ trực tiếp từ hộ có diện tích lớn (có thể cung cấp khối lượng mủ lớn), những hộ có vườn cây gần nhà máy chế biến của công ty. Trong trường hợp này, hộ phải tự vận chuyển mủ đến điểm thu mua hay nhà máy chế biến của công ty¹¹.

Hình thức tiêu thụ mủ qua nhóm hộ mới xuất hiện từ khoảng vài năm trở lại đây. Mô hình được thành lập khi hộ tổ chức thành Nhóm, với sự tham gia của 20 – 30 hộ thành viên mỗi nhóm. Các nhóm tự tổ chức thu mua mủ do các hộ thành viên sản xuất ra, và bán trực tiếp cho công ty chế biến. Hiện nay, có 5 Nhóm hộ tại huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị hoạt động khá ổn định và hiệu quả.

Khâu từ đại lý thu mua đến nhà máy chế biến

Tư thương/đại lý mua mủ cao su từ hộ có thể bán ngay cho công ty chế biến. Tuy nhiên, phần lớn vườn cao su tiểu điền xa nhà máy chế biến, nên phổ biến hơn là trường hợp các đại lý mua bán mủ nguyên liệu thông qua từ 2 đến 3 cấp, với các đại lý nhỏ cung nguyên liệu đầu vào cho các đại lý lớn hơn, trước khi cung cấp đến công ty chế biến.

Hoạt động chế biến mủ cao su thiên nhiên có sự tham gia của cả 3 nhóm doanh nghiệp là công ty nhà nước (thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam hoặc UBND các tỉnh), công ty tư nhân, và công ty có vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Các công ty này có thể chỉ chế biến các chủng loại cao su thiên nhiên như cao su khối, cao su tờ xông khói, cao su cô đặc. Các sản phẩm này được sử dụng làm nguyên liệu đầu vào cho công ty khác sản xuất các sản phẩm hoàn thiện (lốp xe, găng tay, nệm gối...) hoặc để xuất khẩu.

Giữa các công ty chế biến mủ cao su có giao dịch mua bán mủ nguyên liệu và sản phẩm chế biến với nhau. Một số công ty còn ký hợp đồng gia công chế biến cao su cho các công ty khác.

Khâu từ công ty chế biến mủ cao su đến tiêu thụ

¹⁰ Có nhiều cách gọi đối với nhóm đối tượng này tư thương, đại lý, tiểu thương, thương lái.

¹¹ Thực chất việc công ty chế biến còn thu mua trực tiếp từ hộ cá thể là do các công ty muốn giữ quan hệ tốt với các hộ dân xung quanh cơ sở chế biến.

Đối với khâu tiêu thụ, một số công ty chế biến mủ cao su có thể trực tiếp tìm đối tác và thị trường xuất khẩu các sản phẩm do đơn vị tự sản xuất. Một số công ty khác bán hàng qua các công ty thương mại hay xuất khẩu ủy thác qua doanh nghiệp khác.

Các bên liên quan khác

Bên cạnh những bên có vai trò trực tiếp trong chuỗi cung ứng mủ cao su tiểu điền trong các phân khúc nêu trên, có một số cơ quan, tổ chức có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất và kinh doanh cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền. Các cơ quan này bao gồm các đơn vị quản lý tại địa phương (Sở NNPTNT, Sở Công Thương), nghiên cứu và chuyển giao kỹ thuật, tổ chức giáo dục, hỗ trợ phát triển, tín dụng, công ty cung cấp vật tư kỹ thuật như giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật... Vai trò của các tổ chức này nhằm hỗ trợ nâng cao năng lực và kiến thức về kỹ thuật chăm sóc và khai thác cây cao su cho các hộ tiểu điền. Một số tổ chức, dự án cung cấp vốn vay và cây giống cho các hộ. Chính quyền địa phương cũng có vai trò trong chuỗi cung tiểu điền, thông qua các hoạt động như cấp GCN quyền sử dụng đất, xác nhận nguồn gốc gỗ cao su, cung cấp dịch vụ khuyến nông cho các hộ, cấp giấy phép kinh doanh cho các tư thương/đại lý. Phần tiếp theo phân tích thực trạng những mối liên kết giữa các mắt xích trong các chuỗi này.

4.2. Các mối liên kết trong chuỗi cung ứng mủ cao su tiểu điền

Với 3 chuỗi cung ứng mủ cao su từ hộ tiểu điền nêu trên, phần này sẽ tập trung phân tích thực trạng mối quan hệ hay liên kết giữa các mắt xích của mỗi chuỗi tại các điểm nghiên cứu. Các thông tin mô tả về liên kết bao gồm: cách thức tổ chức và vận hành mạng lưới thu mua và vai trò, trách nhiệm của mỗi bên; cách xác định giá cả và phương thức thanh toán; các yếu tố tác động/có ảnh hưởng đến quyết định tham gia/dừng tham gia liên kết của các bên; thuận lợi và khó khăn của các bên khi tham gia liên kết; khả năng đáp ứng các yêu cầu về phát triển bền vững và đảm bảo các yêu cầu của thị trường thế giới/khách hàng lớn (tính pháp lý, truy xuất nguồn gốc, chất lượng sản phẩm, tính ổn định của lượng cung,...). Thông tin về vai trò của chính quyền địa phương hay cơ quan quản lý trong việc hỗ trợ hay kiểm soát các hoạt động giao dịch mủ nguyên liệu cũng được thảo luận trong phần này.

Do hạn chế về tiếp cận thông tin, Báo cáo không đi vào các khía cạnh của toàn chuỗi mà chỉ phân tích thực trạng các mối liên kết giữa hộ tiểu điền – sản xuất và cung ứng mủ cao su với các đại lý và các công ty chế biến mủ cao su. Cụ thể, Báo cáo tập trung vào các khía cạnh sau:

Đối với chuỗi cung ứng qua đại lý trung gian thu mua mủ nguyên liệu: Các khía cạnh tập trung bao gồm liên kết giữa Hộ tiểu điền và Đại lý, liên kết giữa các Đại lý và Liên kết giữa Đại lý và Công ty chế biến nhà nước/tư nhân.

Đối với chuỗi cung ứng trực tiếp từ hộ không qua trung gian: Khía cạnh tập trung bao gồm liên kết giữa Hộ tiểu điền và Công ty chế biến nhà nước/tư nhân.

Đối với chuỗi cung ứng trực tiếp từ Nhóm hộ không qua trung gian: Khía cạnh tập trung bao gồm liên kết giữa Nhóm hộ tiểu điền và Công ty chế biến nhà nước/tư nhân.

Ngoài ra, Báo cáo cũng thảo luận về liên kết trong chế biến giữa các công ty (nhà nước và tư nhân), tập trung vào trường hợp một công ty chế biến gia công sản phẩm cho công ty chế biến khác. Hình thức hợp tác này có ở tất cả các chuỗi cung ứng nêu trên.

4.2.1. Liên kết cung ứng mủ tiểu điền thông qua đại lý trung gian

Một số khía cạnh trong liên kết giữa hộ và đại lý thu mua

Liên kết giữa hộ tiểu điền và đại lý hay tư thương thu mua mủ nguyên liệu được hình thành dựa trên uy tín và sự tin cậy/lòng tin giữa 2 bên. Tùy theo quy mô, một đại lý có thể mua mủ từ vài hộ đến vài chục hộ mỗi ngày. Một hộ cũng có thể có mối quan hệ lâu dài hay ngắn hạn với một tư

thương/đại lý. Liên kết giữa 2 bên phụ thuộc vào các yếu tố như quan hệ họ hàng, hàng xóm, uy tín trong kinh doanh, giá thu mua, độ tin cậy trong xác định chất lượng hay hàm lượng mủ, hỗ trợ của đại lý đối với hộ như cho vay hay ứng trước tiền, vật tư và công cụ sản xuất. Ngoài ra, mối quan hệ 2 bên còn phụ thuộc vào chính sách chăm sóc khách hàng của đại lý đối với hộ (như thăm hỏi khi ốm đau, biếu quà dịp lễ tết).

Giữa các hộ tiểu điền không có sự cạnh tranh trong việc cung cấp mủ cho đại lý. Thực tế cho thấy, hộ bán khối lượng bao nhiêu, loại mủ nào (mủ nước hay đông/chén), các đại lý đều thu mua toàn bộ. Hộ tiểu điền và đại lý không có hợp đồng mua bán chính thức. Giữa 2 bên không có cam kết cụ thể sẽ mua hay cung cấp bao nhiêu mủ, giá mua bán, thời hạn giao hàng, chất lượng... Các thỏa thuận mua bán chỉ là thỏa thuận miệng được xác định hàng ngày theo chuyến hàng hộ tiểu điền bán cho đại lý. Nói cách khác, các hộ tiểu điền không có ràng buộc nào với các đại lý và có toàn quyền quyết định việc bán mủ cho ai. Giao dịch có thành công hay không được quyết định bởi sự đồng thuận giữa bên mua và bên bán về giá thu mua và chất lượng mủ, độ mủ (hàm lượng cao su).

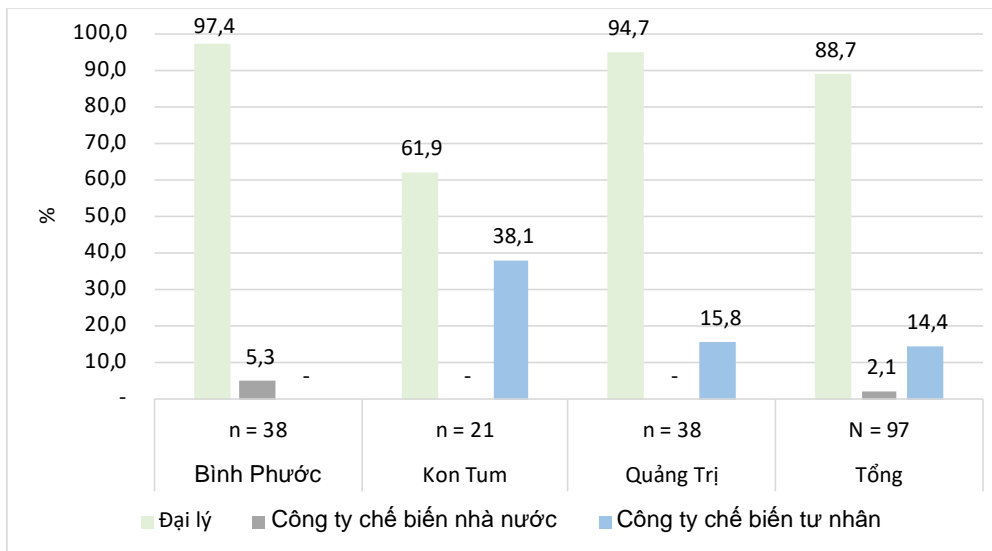
Về việc xác định giá mua bán mủ, giá được tính theo độ mủ (TSC), là tổng hàm lượng chất rắn để quy đổi ra hàm lượng cao su khô (DRC) trong 1 đơn vị khối lượng. Độ mủ là chỉ số xác định lượng cao su khô của mủ nước. Độ mủ càng cao, lượng cao su cao và ngược lại. Giá cả do tư thương – bên thu mua – đưa ra dựa trên thông tin do các DN chế biến trong vùng cung cấp qua điện thoại, tin nhắn hoặc thông báo trên website. Giá mủ nước được các tư thương xác định dựa trên độ mủ, trong khi giá mủ đông thường được tư thương quyết định dựa trên quan sát trực tiếp và kinh nghiệm bản thân. Tùy từng địa bàn, mức giá thu mua có thể thay đổi hàng ngày. Ở một số nơi, giá thu mua được duy trì trong khoảng thời gian 10 ngày. Một số đại lý tiến hành thu mua mủ tại vườn cao su của hộ và chịu trách nhiệm vận chuyển. Một số hộ vận chuyển mủ đến bán tại điểm thu mua của đại lý. Sau khi hộ và đại lý đồng ý về giá và phương thức giao hàng, các đại lý trả ngay tiền cho hộ (tức thanh toán dứt điểm từng chuyến hàng). Lý do chủ yếu do thu nhập từ cao su là nguồn thu chính của hộ, các hộ cần tiền mặt để chi tiêu hàng ngày. Chỉ một số ít hộ ký sổ xác nhận với bên thu mua, nhận 1 phần số tiền bán và gửi lại 1 phần để tích lũy, hoặc nhận tiền sau vài chuyến hàng (trong khoảng tối đa 15 ngày)¹².

Trong mỗi liên kết này, mặc dù không có ràng buộc chặt chẽ về mặt pháp lý, đại lý và hộ vẫn có những thỏa thuận “phi chính thức” khác để duy trì mối quan hệ. Cụ thể, các đại lý cho hộ tiểu điền vay tiền không lãi khi hộ có nhu cầu vay. Một số đại lý ứng trước tiền bán mủ cho hộ. Với những đại lý có điểm thu mua cố định và kết hợp kinh doanh vật tư nông nghiệp đầu vào như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, công cụ sản xuất, đại lý sẽ ứng trước công cụ sản xuất (như chén hứng mủ, dao cạo, máng che mưa,...), hay vật tư cho các hộ có nhu cầu. Các hộ có thể trả lại sau cho đại lý bằng mủ khi thu hoạch, hoặc bằng tiền mặt. Nhiều đại lý có các hoạt động chăm sóc khách hàng như biếu quà cho các hộ vào những dịp lễ, tết, đặc biệt những hộ có lượng mủ lớn. Đổi lại, đại lý kỳ vọng các hộ sẽ bán mủ cho mình, đảm bảo nguồn cung lâu dài và chất lượng tốt cho đại lý.

Khảo sát trực tiếp hộ tiểu điền tại Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy có đến 88,7% số hộ cho biết họ bán toàn bộ hoặc phần lớn mủ của hộ cho các đại lý. Số hộ còn lại bán trực tiếp cho công ty chế biến mủ của tư nhân hoặc nhà nước (Hình 13).

Hình 13: Tỷ lệ hộ tiểu điền bán mủ qua các kênh khác nhau (%)

¹² Giao dịch mủ nước chiếm đa số trong tổng lượng mủ hộ tiểu điền cung cấp. Mủ nước cần được giao đến cơ sở chế biến càng sớm càng tốt để đảm bảo chất lượng mủ, do đó mủ nước thu được trong ngày được bán dứt điểm cho đại lý ngay trong ngày. Đối với mủ đông (chỉ khoảng 10% tổng lượng mủ thu hoạch của hộ), hộ gom lại và đem bán khi có giá tốt, khi có nhu cầu hoặc khi có khối lượng đủ lớn.



Nguồn: Phỏng vấn trực tiếp hộ tiểu điền (tháng 5, 6, 7/2020)

Thuận lợi và khó khăn trong liên kết giữa hộ và đại lý

Thị trường đầu ra cho sản phẩm của hộ cao su tiểu điền luôn có. Bất kể hộ bán khối lượng bao nhiêu, chất lượng mủ như thế nào, loại mủ nào (mủ nước hay đông/chén), đại lý đều thu mua toàn bộ nhưng giá có mức khác nhau, chủ yếu tùy theo chất lượng. Các hộ cũng bán được sản phẩm (mủ) tại chỗ, hoặc chỉ cần đem đến điểm thu mua của đại lý, nằm ở vị trí gần vườn cao su của hộ. Điều này giúp hộ tiết kiệm thời gian, công sức và chi phí mua sắm phương tiện vận chuyển. Khi bán hàng cho đại lý, hộ cũng nhận được thanh toán ngay. Hộ cũng có thể được ứng tiền, vay tiền không lãi suất, được cung cấp vật tư, công cụ phục vụ sản xuất từ đại lý khi có nhu cầu. Hộ cũng được toàn quyền quyết định trong việc lựa chọn đại lý để bán mủ cao su.

Nhìn chung, các đại lý ở vị trí “tay trên” trong mối liên kết với các hộ tiểu điền. Các công ty chế biến ưu tiên mua mủ nguyên liệu từ các đại lý thay vì mua trực tiếp từ các hộ, do đó, các hộ không có lựa chọn khác mà phải bán mủ qua các đại lý trong địa bàn. Điều này tạo lợi thế cho đại lý trong việc định giá thu mua đối với hộ. Quá trình thảo luận nhóm và phỏng vấn trực tiếp các hộ tiểu điền tại 3 tỉnh ghi nhận nhiều ý kiến phản ánh về việc hộ bị đại lý ép giá thu mua mủ. Cách thức các đại lý thường áp dụng khi thu mua sản phẩm của hộ là “giảm nhanh, tăng chậm”. Hình thức này có nghĩa rằng khi công ty chế biến thông báo giảm giá thu mua mủ nguyên liệu thì đại lý giảm ngay giá mua đầu vào từ hộ, nhưng khi công ty chế biến tăng giá thu mua đầu vào thì vài ngày sau đại lý mới tăng giá thu mua cho hộ. Thực trạng này cho thấy hạn chế tiếp cận thông tin thị trường của các hộ hiện nay.

Độ mủ là chỉ số quan trọng nhất để xác định giá trị hộ thu được. Hiện việc xác định độ mủ hoàn toàn do đại lý kiểm soát, điều này tạo ra sự bất lợi cho hộ. Phương pháp xác định độ mủ phổ biến hiện nay là lấy mẫu và nướng/đốt trên chảo. Để xác định độ mủ chính xác, đòi hỏi người thực hiện phải tuân thủ những yêu cầu và kỹ năng về lấy mẫu và nướng/đốt mẫu (xem Phụ lục 5 về phương pháp xác định hàm lượng chất khô trong mủ). Khi lấy mẫu không chính xác hay nướng/đốt mẫu không chuẩn (ví dụ đốt quá mức) sẽ dẫn tới sai số lớn về hàm lượng cao su trong mủ. Một số đại lý khi đo độ mủ có thể có những “thủ thuật” nhằm hạ thấp độ mủ (ví dụ như đong/cân mẫu không đủ lượng, lấy mẫu mủ nước ở vị trí có hàm lượng cao su thấp, đốt/nướng quá mức). Đây cũng là điểm mà nhiều hộ được khảo sát ở 3 tỉnh bức xúc nhất. Đã có nhiều trường hợp bất đồng hay tranh cãi xảy ra giữa hộ và đại lý về kết quả xác định độ mủ do đại lý thực hiện. Mặc dù vậy, nhiều trường hợp hộ vẫn phải bán dù không đồng tình với kết quả đo độ mủ do đại lý thực hiện, vì

các lý do như không có đại lý khác ở các khu vực lân cận hoặc hộ không có lao động hay phương tiện vận chuyển mủ tới các đại lý xa hơn.

Mặc dù hộ có nguồn tham khảo thông tin về giá khác nhau, chủ yếu từ mạng lưới các đại lý, có một số nghi ngờ từ hộ cho thấy các đại lý thông đồng với nhau để đưa ra các mức giá gây thiệt thòi cho hộ. Ngoài ra, ở một số nơi các đại lý hoạt động tại cùng địa phương (xã/huyện) ngầm phân chia vùng để thu mua. Thông tin từ một dự án của Viện Mekong triển khai tại Quảng Trị cho biết, một số hộ tiểu điền ở thôn/xã nhất định chỉ có thể bán cho 1 – 2 đại lý cố định, khó có thể bán được cho đại lý khác do việc phân chia vùng thu mua này. Thông tin này cần được kiểm chứng thêm.

Một số đại lý có xu hướng “nhìn mặt bắt hình dong” và điều này tạo ra một số bất lợi và thiệt thòi cho các hộ. Thông tin từ khảo sát thực địa cho thấy những hộ kém kỹ năng đàm phán, do vậy nhận được mức giá thấp hơn mức giá thông thường thường rơi vào những hộ người đồng bào dân tộc thiểu số. Các hộ có diện tích nhỏ, có lượng cung mủ thấp thường không được các đại lý ưu tiên thu mua, hoặc mua với mức giá thấp hơn mức giá của các hộ khác. Các đại lý cũng không ưu tiên về giá, hoặc áp dụng các phương thức đánh giá độ mủ khắt khe hơn đối với các hộ hay thay đổi đại lý, các hộ có lượng bán không ổn định.

Nhìn chung, chất lượng cao su tiểu điền thấp hơn so với chất lượng cao su đại điền. Các yếu tố dẫn đến chất lượng cao su tiểu điền thấp là bởi các hạn chế của hộ về trình độ kỹ thuật chăm sóc, cạo mủ, quy mô sản xuất nhỏ lẻ manh mún, thiếu đầu tư, lẩn nhiều tạp chất vào mủ. Hiện giá thu mua mủ nguyên liệu từ hộ tiểu điền “thường thấp hơn từ 1 đến 1,5 triệu đồng/tấn so với giá cao su đại điền”¹³.

Bên cạnh các lợi thế nêu trên, các đại lý cũng đối mặt với một số khó khăn. Cụ thể, do giá mủ trên thị trường xuống thấp, các hộ không đầu tư chăm sóc vườn cao su, không cạo mủ, một số hộ thậm chí chặt bỏ vườn cao su và chuyển sang trồng cây trồng khác. Điều này khiến nguồn cung mủ cho đại lý giảm, chất lượng mủ thấp, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của đại lý. Ngoài ra, một số đại lý còn bị chiếm dụng vốn mà không thu mua được mủ nguyên liệu do các hộ mua chịu vật tư, vay vốn từ đại lý nhưng lại bán mủ cho đại lý khác. Một số đại lý trong tình trạng này không đáp ứng đủ lượng mủ cung cho cơ sở chế biến.

Kiểm soát chất lượng và nguồn gốc mủ đầu vào từ hộ tiểu điền cũng là khó khăn của nhiều đại lý. Để tăng độ mủ, một số hộ dân pha tạp chất vào mủ. Điều này gây mất uy tín, bất lợi cho đại lý trong đàm phán giá bán và duy trì thoả thuận cung nguyên liệu với công ty chế biến. Các đại lý thường biết rõ hộ tiểu điền thuộc thôn nào, có bao nhiêu diện tích trồng cao su. Tuy nhiên, với mỗi chuyến hàng, đại lý không biết chính xác nguồn gốc của mủ được cung cấp. Thông tin về nguồn gốc, nếu đại lý được các nhà máy chế biến yêu cầu khai báo, phụ thuộc hoàn toàn vào hộ. Theo khảo sát trực tiếp tại 3 tỉnh, các đại lý có ghi chép lượng mủ thu mua được từ mỗi chuyến hàng của hộ chuyển đến. Với trường hợp các hộ bán mủ chưa nhận tiền ngay thì đại lý còn kèm theo thông tin về tên, địa chỉ người bán và tổng giá trị giao dịch. Tuy nhiên, những thông tin này chỉ giúp đại lý theo dõi khối lượng thu mua được trong ngày và công nợ với người bán. Các thông tin này không đảm bảo truy xuất được nguồn cung một cách chính xác, đặc biệt khi có sự pha trộn nguồn mủ, khó xác định mủ được khai thác ở những mảnh vườn nào, ai là chủ vườn, đất trồng cao su là loại đất nào, đất đã được cấp sổ đỏ hay chưa, đất có đang ở tình trạng tranh chấp hay lẩn chiếm hay không...

Kết nối giữa các Đại lý thu mua mủ nguyên liệu

¹³ Tham khảo <http://baochinhphu.vn/Kinh-te/Phat-trien-ben-vung-cao-su-Viet-Nam-Dung-thay-kho-ma-bo/379374.vgp>

Như đề cập ở trên, mủ nguyên liệu thu mua được từ tiểu điền có thể được đại lý bán trực tiếp cho công ty chế biến, hoặc mua bán giữa các tư thương với nhau trước khi cuối cùng được cung cấp cho công ty chế biến.

Mủ từ hộ tiểu điền thông thường được giao dịch qua vài đại lý khác trước khi tới nhà máy chế biến. Việc mua bán giữa các đại lý với nhau diễn ra tương đối phổ biến. Các tiểu thương hay đại lý nhỏ (khối lượng thu mua từ vài tạ đến 1 – 2 tấn mủ nước/ngày) bán lại cho đại lý lớn hơn (vài tấn đến vài chục tấn/ngày). Một số đại lý lớn có cả mủ nguyên liệu từ nguồn nhập khẩu chính thức hoặc/và từ nguồn nhập tiểu ngạch. Giao dịch giữa các đại lý cũng không có hợp đồng chính thức mà phổ biến là chỉ thỏa thuận miệng, trao đổi qua điện thoại, theo từng chuyến hàng cụ thể, diễn ra trong ngày. Các giao dịch thực hiện phần lớn bằng tiền mặt. Mức chênh lệch về giá giữa các đại lý thường nhỏ, tối đa 5 đồng/độ mủ, tương đương 500.000 đồng/tấn.

Các đại lý cạnh tranh với nhau trong việc thu mua mủ tiểu điền, đặc biệt khi nhu cầu mủ nguyên liệu của công ty chế biến tăng cao (ví dụ khi công ty chế biến ký được đơn hàng lớn, hoặc cần phải giao hàng gấp số lượng lớn cho khách hàng). Trong trường hợp này, đại lý có nhu cầu mua khối lượng lớn sẽ đẩy giá thu mua lên cao hơn nhằm gom được nguồn nguyên liệu mủ.

Nhằm duy trì nguồn cung nguyên liệu đầu vào ổn định từ các hộ, các đại lý lớn thường cho đại lý nhỏ hơn vay tiền để thu mua mủ từ các hộ tiểu điền. Một số đại lý lớn ứng tiền cho các hộ vay, hay cung cấp vật tư đầu vào và công cụ sản xuất cho các hộ.

Kết nối giữa Đại lý thu mua mủ nguyên liệu và Công ty chế biến

Đại lý thu mua mủ nguyên liệu có vai trò sống còn đối với các công ty chế biến tư nhân, lý do là bởi các công ty tư nhân không có diện tích trồng cao su do vậy không có nguồn nguyên liệu của chính mình mà phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn cung từ đại lý (và từ hộ bán trực tiếp, xem phần dưới). Bên cạnh việc cung mủ đầu vào cho các cơ sở chế biến tư nhân, một số đại lý còn cung cấp nguồn nguyên liệu cho các công ty chế biến nhà nước. Lý do bởi các doanh nghiệp nhà nước này có nhu cầu mở rộng hoạt động chế biến, cần nguồn cung nguyên liệu lớn mà lượng cung từ các diện tích cao su của các doanh nghiệp này không đủ đáp ứng¹⁴. Đại lý có thể mượn tiền không lãi suất hoặc ứng tiền trước từ công ty chế biến sử dụng cho việc mua gom mủ cho công ty (có thể cho hộ tiểu điền mượn/vay lại).

Thông thường mỗi đại lý cung cấp mủ nguyên liệu cố định cho một nhà máy chế biến. Tuy nhiên, để có đủ lượng cung đầu vào, mỗi doanh nghiệp chế biến có thể mua mủ từ nhiều đại lý. Ví dụ như Nhà máy chế biến mủ cao su Thuận Dung thuộc Công ty TNHH Cao su Thuận Lợi (Bình Phước) hàng ngày thu mua mủ nguyên liệu từ 24 đại lý. Doanh nghiệp chế biến nhà nước có liên kết với số lượng đại lý ít hơn so với doanh nghiệp tư nhân.

Giao dịch giữa các đại lý và các doanh nghiệp chế biến chủ yếu là thỏa thuận miệng mà không ký kết hợp đồng, được thực hiện dựa trên cơ sở niềm tin lâu dài. Các giao dịch theo đơn hàng/chuyến hàng diễn ra hàng ngày, với mức giá cả xác định theo từng ngày hoặc theo khoảng thời gian nhất định (có thể 10 ngày). Giá và phương thức giao dịch được 2 bên thống nhất trước khi thực hiện giao dịch. Các thanh toán chủ yếu thực hiện bằng tiền mặt trao tay, theo chuyến hàng. Một số doanh nghiệp chế biến được khảo sát cho biết với những đơn hàng có giá trị lớn, từ 20 triệu đồng trở lên thì doanh nghiệp sẽ chuyển khoản. Tuy nhiên các đại lý khi được phỏng vấn cho biết hình thức thanh toán phổ biến vẫn là tiền mặt, dù giá trị giao dịch/giá trị một lần thanh

¹⁴ Phỏng vấn các doanh nghiệp chế biến cao su nhà nước tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị (tháng 5, 6, 7/2020).

toán có thể lên đến vài trăm triệu đồng. Đối với những cơ sở chế biến quy mô nhỏ, giá giao dịch được đưa ra dựa theo chất lượng mù, xác định bằng phương pháp đốt/nướng mẫu mù nước trên chảo và quan sát trực tiếp (kinh nghiệm) mù đông. Những cơ sở chế biến lớn có đầu tư hệ thống máy móc thiết bị chuyên dụng phục vụ kiểm nghiệm (như Phòng kiểm nghiệm đạt chuẩn VILAS) thì kiểm tra chất lượng mù bài bản (đúng quy trình kỹ thuật) và chính xác hơn. Thỏa thuận miệng trong giao dịch giữa đại lý và doanh nghiệp chế biến bao gồm cả xử lý vi phạm. Cụ thể, nếu mù nguyên liệu bị trộn tạp chất ảnh hưởng đến chất lượng mù, đại lý cung mù sẽ bị cảnh cáo trong 2 lần đầu và giảm giá thu mua (đến 5 giá, tức 5 đồng/độ mù), và dừng thu mua nếu tái phạm đến lần thứ 3¹⁵.

Các doanh nghiệp chế biến vừa cạnh tranh vừa hợp tác trong việc thu mua mù nguyên liệu. Khi 1 công ty chế biến có đơn hàng cần hoàn thành gấp và/hoặc cần lượng mù nguyên liệu lớn, công ty sẽ đẩy giá thu mua mù lên cao, và các đại lý theo đó cũng đẩy giá thu mua mù lên theo, tạo ra tình trạng cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp chế biến. Việc đẩy giá thu mua mù nguyên liệu lên để cạnh tranh thu mua phần lớn xuất phát từ công ty chế biến tư nhân. Và công ty tư nhân thường dành phần thắng do có thể đưa ra quyết định nhanh chóng và linh hoạt hơn nhiều so với công ty chế biến nhà nước, vốn có quy trình xin thay đổi giá tương đối phức tạp và mất nhiều thời gian. Yêu cầu về chất lượng mù đầu vào của công ty nhà nước cũng cao và khắt khe hơn so với công ty tư nhân, khiến công ty nhà nước không thể mua “thượng vàng hạ cám” như công ty tư nhân. Tuy nhiên, ở nhiều thời điểm, các doanh nghiệp chế biến cũng hợp tác với nhau, “cho mượn” mù nguyên liệu, thậm chí cả sản phẩm đã sơ chế, để kịp đáp ứng đơn hàng yêu cầu giao hàng gấp và/hoặc với khối lượng lớn.

Về xác định nguồn gốc mù nguyên liệu, phần lớn các doanh nghiệp chế biến khi thu mua có yêu cầu đại lý cung cấp thông tin liên quan đến mù nguyên liệu như tên chủ vườn, địa chỉ vùng trồng, diện tích cao su, giống cây cao su hộ trồng,... nhằm truy xuất nguồn gốc khi cần thiết, ví dụ như theo yêu cầu của khách hàng, hoặc để quy trách nhiệm về chất lượng mù cung cấp nếu chất lượng mù không đạt yêu cầu. Tuy nhiên, thực tế những thông tin được cung cấp thường không chính xác, do đại lý gom từ các hộ tiểu điền hoặc từ các đại lý khác mà không có điều kiện kiểm chứng. Nói cách khác, thông tin về nguồn cung nguyên liệu mà các đại lý hoặc các doanh nghiệp chế biến nhận được có thể chỉ là hình thức. Bên cạnh đó, một số đại lý nằm ở các khu vực biên giới còn có tổ chức hệ thống thu mua mù trực tiếp từ các hộ thuộc Lào và Campuchia, thông thường là mù đông. Nguồn cung này được vận chuyển theo các hình thức khác nhau, như xe tải nhỏ, gửi theo xe khách, hoặc thậm chí xe máy.

4.2.2. Liên kết trực tiếp giữa hộ tiểu điền và Công ty chế biến

Một số hộ tiểu điền bán mù trực tiếp cho công ty chế biến mà không qua khâu đại lý trung gian. Cụ thể, các hộ vận chuyển mù cao su đến nhà máy chế biến hay trạm thu mua của các nhà máy. Giao dịch không có hợp đồng chính thức, thanh toán tiền mặt. Tuy nhiên, hình thức kết nối này không phổ biến mà chỉ diễn ra với số ít hộ có vườn cao su ở gần nhà máy chế biến hay trạm thu mua của công ty (trong bán kính vài km trở xuống). Thực tế, các công ty chế biến muốn giữ mối quan hệ tốt với, hay “tạo điều kiện” cho các hộ tiểu điền xung quanh, nên vẫn duy trì việc thu mua với hộ cá thể. Liên kết trực tiếp giữa hộ và nhà máy chế biến không phổ biến là bởi khối lượng

¹⁵ Tuy nhiên trên thực tế, các hộ được khảo sát cho biết hộ sản xuất ra bao nhiêu mù đều tiêu thụ được bấy nhiêu, tức đại lý đều thu mua toàn bộ. Có một số ít trường hợp đại lý từ chối thu mua mù từ hộ. Nhưng lý do từ chối vì bị pha tạp chất chỉ là một phần nhỏ, mà vì những lý do khác như tranh cãi về kết quả đo độ mù hay mức giá thu mua đại lý đưa ra, hộ thường xuyên thay đổi người mua. Mặc dù vậy, khi không bán được cho đại lý này thì hộ vẫn bán được cho đại lý khác (vấn đề chỉ là giá bán). Trường hợp tương tự cũng xảy ra giữa đại lý và công ty chế biến. Các đại lý được khảo sát cho biết chưa ghi nhận trường hợp nào công ty chế biến từ chối thu mua một chuyến hàng. Công ty chế biến chủ yếu chỉ nhắc nhở đại lý khi mù bị pha tạp chất/không đảm bảo chất lượng như yêu cầu.

mủ mỗi hộ cung cấp hàng ngày thường rất nhỏ (tối đa vài tạ mủ nước/ngày là phổ biến) so với nhu cầu của nhà máy (mỗi nhà máy sử dụng vài chục đến vài trăm tấn/ngày). Bên cạnh đó, khi mua trực tiếp từ hộ, các nhà máy vẫn phải tiến hành kiểm tra chất lượng mủ (đo độ mủ) đầy đủ như với chuyển hàng có lượng mua lớn. Điều này làm tăng chi phí sản xuất.

Bán mủ trực tiếp cho công ty chế biến thường được trả giá cao hơn so với bán qua đại lý/tư thương trung gian, tuy nhiên không phải lúc nào các hộ tiểu điền ở gần cũng bán trực tiếp cho nhà máy vì nhiều lý do (ví dụ không có người vận chuyển/phải bán tại vườn, lượng mủ thu được ít không muốn tự vận chuyển, bên mua khác đẩy giá thu mua cao hơn). Ngoài ra, lượng cung từ các hộ thường thiếu ổn định, một phần là do cam kết từ phía hộ tiểu điền thấp là nguyên nhân khiến các nhà máy chế biến không mặn mà thu mua trực tiếp từ các hộ. Nói cách khác, mối liên kết cung ứng mủ trực tiếp giữa hộ tiểu điền và công ty chế biến chỉ tồn tại ở quy mô rất nhỏ và không mang tính ổn định, bền vững.

Hàng năm, các công ty thành viên của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG) thu mua khoảng 80.000 tấn cao su từ các hộ tiểu điền, với giá mua thường cao hơn so với giá bình quân của thị trường. Một số thành viên của VRG đã công bố giá thu mua mủ cao su tiểu điền trên website, làm nền cho các mức giá tham khảo cho các hộ tiểu điền và các bên liên quan khác.

4.2.3. Liên kết trực tiếp giữa Nhóm hộ tiểu điền và Công ty chế biến

Mô hình liên kết giữa các nhóm hộ tiểu điền và công ty chế biến mủ cao su mới xuất hiện trong thời gian khoảng 3 năm gần đây. Mô hình này hình thành với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương và một số tổ chức phát triển. Theo mô hình này, một số hộ trồng cao su tiểu điền tại một số địa phương tập hợp với nhau thành nhóm hay tổ hợp tác với mục đích thu mua mủ từ vườn cao su của các thành viên và bán trực tiếp cho doanh nghiệp chế biến.

Việc giao dịch mua bán mủ nguyên liệu giữa nhóm hộ và doanh nghiệp chế biến được hình thành với thỏa thuận bằng văn bản được ký kết hàng năm giữa 2 bên. Thỏa thuận này bao gồm các điều khoản được 2 bên thống nhất về sản lượng và chất lượng mủ do nhóm hộ sẽ cung cấp, cơ sở xác định giá giao dịch, hình thức thanh toán, các hỗ trợ của bên mua đối với nhóm hộ, và quy định về hình thức xử phạt khi có vi phạm.

Các thành viên tham gia nhóm hộ cùng nhau xây dựng và thống nhất quy chế hoạt động của nhóm. Các quy định bao gồm yêu cầu phải trồng, chăm sóc, thu hoạch và bán mủ theo quy định của nhóm. Các thành viên cam kết không bán sản phẩm qua trung gian hoặc ra bên ngoài mà phải bán cho nhà máy chế biến đã ký kết thỏa thuận với nhóm. Các hộ trong nhóm cũng cam kết nguồn cung mủ phải có nguồn gốc từ chính diện tích vườn cao su của bản thân và đảm bảo không pha trộn tạp chất.

Mô hình nhóm hộ được ghi nhận có ưu điểm giúp các hộ bán được giá tốt nhất và được hưởng toàn bộ giá trị sản phẩm mình làm ra, không bị tư thương ép giá. Các nhà máy chế biến liên kết với hộ có nguồn nguyên liệu ổn định đảm bảo chất lượng cao hơn, đồng đều, đáp ứng được yêu cầu đầu vào khắt khe của nhà máy¹⁶. Hộ 1 cung cấp một số thông tin về mô hình nhóm hộ tại huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị.

Hộ 1: Mô hình liên kết nhóm hộ tiểu điền và Công ty chế biến mủ cao su tại huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị

Mô hình hình thành từ cuối năm 2018, với 5 nhóm hộ tiểu điền tại các xã Cam Nghĩa, Cam

¹⁶ <http://quangtrivn.vn/tin-tuc-n3205/cam-lo-thanh-lap-5-nhom-lien-ket-tieu-thu-mu-cao-su.html>;
<http://www.dacsancamlu.vn/Trang-chu/Chi-tiet/modid/423/ItemID/50>.

Chính, Cam Hiếu của huyện Cam Lộ. Các nhóm hộ hiện đang hoạt động và có thỏa thuận cung cấp mù nguyên liệu cho Nhà máy Chế biến Mủ cao su Cam Lộ (thuộc Tổng công ty Thương mại Quảng Trị). Mô hình được thành lập với hỗ trợ về kỹ thuật, một phần kinh phí của Viện Mê-kông¹⁷ – một tổ chức phát triển. Ngoài ra, mô hình còn có sự tham gia hỗ trợ của chính quyền tỉnh, huyện, xã trong việc tuyên truyền, vận động các hộ dân tham gia nhóm. Mỗi nhóm hộ hiện nay có 15 – 30 hộ thành viên, với diện tích khoảng 30 ha cao su/nhóm. Mỗi nhóm cung bình quân khoảng 7 tạ đến 1 tấn mù nước/ngày cho Nhà máy.

Trong mỗi nhóm, nhóm trưởng chịu trách nhiệm đại diện nhóm giao dịch với bên mua, thủ quỹ nhóm quản lý tài chính của nhóm, và cán bộ kỹ thuật phụ trách cân đo và ghi chép lượng mù khi các thành viên nhóm chuyển đến. Các vị trí nêu trên do các thành viên nhóm thống nhất lựa chọn/bầu. Thành viên nhóm đóng góp kinh phí ban đầu 400.000 đồng/hộ để mua sắm dụng cụ phục vụ hoạt động cung ứng mù (cân, bể,...) và xây dựng kho tập kết mù (bên cạnh khoản hỗ trợ từ Viện Mê-kông).

Cán bộ kỹ thuật của nhóm là người chịu trách nhiệm cân và đo độ mù cũng chịu trách nhiệm vận chuyển mù đến giao cho nhà máy chế biến. Kinh phí trả công cho người cân đo và chi phí vận chuyển mù được trích từ tiền bán mù của các hộ với mức 5% giá trị bán mù của mỗi hộ.

Nhóm cũng nhận được hỗ trợ của Nhà máy. Cụ thể, Nhà máy liên kết với hộ hỗ trợ thuốc chống đông, máng che mưa, và tập huấn kỹ thuật khai thác cho các hộ thành viên của nhóm đã ký thỏa thuận.

Giữa nhóm và Nhà máy chế biến ký thỏa thuận hợp tác theo năm (ký vào đầu năm khai thác – khoảng tháng 5 hàng năm), với các cam kết cụ thể:

- Nhóm hộ cam kết khối lượng mù nhóm sẽ cung cấp trong thời gian thỏa thuận có hiệu lực, không pha tạp chất vào mù, giao mù đúng thời gian theo yêu cầu của Nhà máy.
- Nhà máy chế biến cam kết mua mù của nhóm với giá bằng hoặc cao hơn thị trường tại thời điểm giao dịch.
- Nhà máy báo giá thu mua hàng ngày cho nhóm làm cơ sở để xác định giá giao dịch. Nếu giá mù nơi khác cao hơn liên tục trong 2 ngày thì nhóm có thể bán cho bên mua khác.
- Hình thức thanh toán: Nhà máy thanh toán hàng ngày bằng tiền mặt theo chuyển hàng.
- Xử lý vi phạm: nếu Nhà máy phát hiện mù bị pha tạp chất sẽ hủy thỏa thuận, dừng thu mua.

Nguồn: Khảo sát trực tiếp (tháng 6/2020).

4.2.4. Mối liên kết giữa các Công ty chế biến

Liên kết giữa các công ty chế biến, bao gồm cả công ty nhà nước và tư nhân, hình thành khi công ty này thuê công ty khác chế biến mù theo quy cách/thông số kỹ thuật, và sau đó gắn nhãn hàng hóa mà bên thuê yêu cầu. Trường hợp này thường xảy ra khi công ty có đơn hàng lớn không đáp ứng đủ (về khối lượng) và kịp yêu cầu giao hàng (về thời gian) của khách hàng. Nhiều trường hợp công ty gia công đóng gói sản phẩm mang thương hiệu của công ty thuê gia công ngay tại nơi gia công¹⁸. Ngoài ra, việc “mượn” sản phẩm cũng diễn ra giữa một số công ty chế biến. Cụ thể, khi

¹⁷ Thông tin về Viện Mê-kông xem tại: <https://www.mekonginstitute.org>.

¹⁸ Tình trạng này cũng thấy tại một số công ty chế biến cao su có nguồn vốn Việt Nam tại Lào. Một số công ty cao su đầu Việt Nam mua nguyên liệu từ các công ty của Việt Nam tại Lào, sau đó thuê trực tiếp các công ty tại Lào chế chế

một công ty cần gấp sản phẩm, hay nguyên liệu để chế biến cao su thiên nhiên để hoàn thành đơn hàng khi công ty này không đủ sản phẩm hoặc nguyên liệu thì họ có thể “mượn” hàng từ một đơn vị chế biến khác.

Mặc dù báo cáo này tập trung vào liên kết giữa hộ tiểu điền với các đại lý mua mủ cao su từ hộ và các công ty chế biến, liên kết giữa các công ty chế biến có liên quan trực tiếp tới nhiều hộ tiểu điền. Lý do là bởi nguồn cung mủ cao su từ các hộ tiểu điền đã trở thành nguồn nguyên liệu đầu vào cho việc hình thành các sản phẩm của các công ty chế biến.

4.3. Vai trò của các bên liên quan khác trong liên kết hộ tiểu điền – đại lý – DN chế biến

4.3.1. Chính quyền địa phương

Chính quyền địa phương có vai trò nhất định trong chuỗi cung cao su thiên nhiên nói chung và trong liên kết giữa các hộ tiểu điền, đại lý và công ty chế biến nói riêng. Chính quyền địa phương có vai trò tuyên truyền phổ biến chủ trương, định hướng của nhà nước về cây cao su về các khía cạnh như quy mô diện tích, vùng trồng cao su, kỹ thuật trồng trọt... Các trung tâm dạy nghề, các trung tâm khuyến nông, các Hội Nông dân mở các lớp đào tạo ngắn hạn cho các hộ từ khâu trồng, chăm sóc và cạo mủ. Tuy nhiên, các chương trình này không được tổ chức thường xuyên do các hạn chế về nguồn lực.

Chính quyền cấp tỉnh và cấp huyện còn có chức năng cấp phép hoạt động và định kỳ kiểm tra, giám sát hoạt động của các đại lý/cơ sở kinh doanh mủ nguyên liệu hoạt động trong địa bàn quản lý. Theo quy định, các đại lý phải đăng ký kinh doanh với cơ quan quản lý địa phương. Một số nơi (như Quảng Trị) chính quyền còn quy định về vị trí có thể đặt điểm thu mua nhằm tránh gây ô nhiễm, bảo vệ môi trường. Tuy nhiên, trên thực tế nhiều đại lý được hình thành tự phát, không hoặc chưa được cấp phép hoạt động. Một số điểm thu mua giữa khu dân cư gây ô nhiễm môi trường. Nói chung, chính quyền không hỗ trợ hay can thiệp đối với hoạt động giao dịch giữa các hộ, đại lý và công ty. Giao dịch mua bán do các bên trực tiếp thỏa thuận với nhau.

Đối với hoạt động sản xuất của hộ tiểu điền, vai trò của cơ quan khuyến nông, trồng trọt và bảo vệ thực vật cũng tương đối mờ nhạt. Các hộ chủ yếu canh tác tự phát, học hỏi lẫn nhau và từ các công ty cao su trên địa bàn. Một số hộ nhận được sự hỗ trợ về kỹ thuật và vật tư của một số dự án trong ngắn hạn.

4.3.2. Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam (RRIV)

RRIV trực thuộc VRG, có chức năng nghiên cứu và chuyển giao kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất và chất lượng cao su. RRIV có nhiều phòng, trung tâm nghiên cứu, tập trung vào các khía cạnh như giống, đất, phân bón, bảo vệ thực vật, thu hoạch mủ, quản lý chất lượng cao su thiên nhiên. Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Cao su Tiểu điền trực thuộc RRIV có vai trò hỗ trợ phát triển cao su tiểu điền. Viện và Trung tâm đã có nhiều nghiên cứu, dự án có mục tiêu hỗ trợ các hộ trồng cao su tại Việt Nam. Năm 2016, Bộ NNPTNT phê duyệt Chương trình Khuyến nông quốc gia tại Quyết định số 5505/QĐ-BNN-KHCN ngày 30/12/2016, giao RRIV thực hiện trong thời gian từ 2017 – 2020 để xây dựng một số mô hình thâm canh tổng hợp trong vườn cây cao su tiểu điền, hướng dẫn và tập huấn nông hộ sản xuất cao su một cách bền vững và hiệu quả kinh tế cao. Dự án được triển khai tại 6 tỉnh gồm Nghệ An, Quảng Trị, Phú Yên, Gia Lai, Kon Tum và Bình Thuận. Qua đó, đã hỗ trợ những giải pháp kỹ thuật tiến bộ, mang đến hiệu quả kinh tế và nâng cao năng suất cho các hộ tham gia xây dựng mô hình và các lớp tập huấn.

thành sản phẩm (ví dụ cao su khối). Sản phẩm sau khi chế biến được đóng gói, với nhãn mác, bao bì, thậm chí thông tin về xuất xứ của công ty từ Việt Nam.

Trong các năm qua, RRIV còn là nơi cung cấp giống cao su mới có chất lượng đảm bảo cho cao su tiểu điền thông qua hợp tác với các dự án và chính quyền địa phương (Sở NNPTNT). Tuy nhiên, các hoạt động của RRIV chủ yếu tập trung vào vấn đề nâng cao năng suất, chất lượng mà chưa chú trọng vào khâu liên kết giữa các bên, bao gồm liên kết của hộ và các bên liên quan.

4.3.3. Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA)

VRA không phải là cơ quan đại diện của hộ tiểu điền nhưng đã có một số hoạt động nhất định hỗ trợ việc phát triển cao su của các hộ thông qua hoạt động của hội viên. Ví dụ, thông qua việc xây dựng thương hiệu ngành cao su Việt Nam và cấp quyền sử dụng Nhãn hiệu chứng nhận “Cao su Việt Nam” cho các hội viên đạt tiêu chí Chất lượng và Uy tín, VRA khuyến khích các hội viên thu mua mủ cao su tiểu điền với giá phù hợp với thị trường và đảm bảo khả năng truy xuất nguồn gốc. Ngoài ra, VRA khuyến khích hội viên làm đầu mối liên kết với các hộ/nhóm hộ tiểu điền để xây dựng chứng chỉ nhóm về quản lý rừng bền vững theo tiêu chuẩn quốc gia (VFCS) và quốc tế (FSC, PEFC).

5. Liên kết tiêu thụ cao su tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh về sản xuất cao su bền vững

5.1. Vai trò và vị thế của các hộ tiểu điền trong nguồn cung cao su thiên nhiên

Cao su tiểu điền đã trở thành một trong những hợp phần quan trọng nhất của ngành cao su hiện nay, đặc biệt trong khâu sản xuất cao su thiên nhiên. Hiện khâu này có sự tham gia đông đảo của các hộ gia đình (265.000 hộ), với diện tích của các hộ chiếm trên 50% trong tổng diện tích cao su và lượng cung chiếm trên 60% trong tổng lượng cung cao su thiên nhiên của cả nước. Cao su tiểu điền hiện đã phát triển tại tất cả các vùng trồng cao su trong cả nước, bao gồm cả những vùng được coi không phải là địa bàn truyền thống cho cây cao su. Tuy nhiên, cao su tiểu điền chủ yếu được phát triển mạnh mẽ ở vùng Đông Nam Bộ và Tây Nguyên. Cây cao su cũng đã trở thành một trong những nguồn sinh kế quan trọng của nhiều hộ gia đình, với nguồn thu nhập hàng ngày từ cao su là một trong những nguồn thu có ý nghĩa và ổn định đối với nhiều hộ.

Nguồn cao su tiểu điền là một hợp phần quan trọng trong chuỗi cung cao su thiên nhiên hiện nay. Các hộ tiểu điền cung cấp mủ cao su ra thị trường chủ yếu thông qua các đại lý, tư thương cá thể (trên 90%), phần còn lại (dưới 10%) là trực tiếp tới các nhà máy chế biến. Sản phẩm từ hộ có thể được phối trộn với các nguồn cung khác, bao gồm nguồn cao su nhập khẩu (chủ yếu tiểu ngạch) để tạo nên những sản phẩm phục vụ xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

Những biến đổi tại thị trường đầu ra của sản phẩm có tác động trực tiếp đến việc sản xuất của các hộ tiểu điền trong thời gian gần đây. Tình trạng giá mủ trên thị trường giảm mạnh kể từ năm 2012 tới nay đã tác động tiêu cực đến hoạt động sản xuất, chăm sóc vườn cao su của các hộ. Nhiều hộ dân sản xuất cầm chừng, dừng hoặc giảm chăm sóc, bón phân cho cây, bỏ cạo hoặc giãn thời gian cạo mủ, thậm chí chặt bỏ cây cao su chuyển sang cây trồng khác. Điều này có nguy cơ gây ra sự thiếu hụt nguồn cung mủ nguyên liệu trong tương lai, ảnh hưởng đến chuỗi cung của toàn ngành.

Đến nay, phát triển cao su tiểu điền vẫn chủ yếu do tự phát. Mặc dù nhà nước và một số dự án, tổ chức đã và đang thực hiện các hoạt động hỗ trợ phát triển cao su tiểu điền, nhưng quy mô của các hoạt động này thường nhỏ, không đủ để đem lại những lợi ích thiết thực cho số đông các hộ tiểu điền. Hầu hết các hộ tự tìm hiểu thông tin và học hỏi lẫn nhau khi phát triển các vườn cây cao su. Một số hộ được tiếp cận được với các nguồn thông tin tốt, bao gồm cả nguồn cây giống, kỹ thuật chăm sóc vườn cây khi tham gia các dự án, chương trình, nhưng số hộ này không nhiều. Với vai trò quan trọng của các hộ tiểu điền trong chuỗi cung cao su thiên nhiên hiện nay, các hộ tiểu điền chưa nhận được sự quan tâm đúng mức từ các cơ quan quản lý và các hoạt động hỗ trợ.

Mặc dù các hộ tiểu điền có vai trò quan trọng trong ngành, vai trò và vị thế của các hộ vẫn chưa được nhìn nhận và đánh giá một cách khách quan và đúng mức. Đến nay, vẫn còn thiếu một cơ quan đại diện cho các hộ tiểu điền. Hội Nông dân có chức năng “chăm lo, bảo vệ quyền và lợi ích của người nông dân”, tuy nhiên, các lĩnh vực hoạt động thường rộng, không tập trung vào lĩnh vực phát triển cao su của hộ. Bên cạnh đó, Hội có chức năng chủ yếu là tuyên truyền về các cơ chế chính sách của nhà nước và thiếu các thông tin về thị trường đầu ra cho sản phẩm của hộ. VRA có chức năng “đại diện cho các doanh nghiệp, tổ chức và công dân Việt Nam hoạt động trong ngành cao su hoặc có liên quan đến ngành cao su”. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có sự tham gia của các hộ tiểu điền trong VRA. Tình trạng thiếu cơ quan đại diện cho các hộ tiểu điền làm hạn chế việc phổ biến thông tin về các cơ chế chính sách, thông tin thị trường tới hộ cũng như việc phản ánh tâm tư nguyện vọng của hộ trong khâu sản xuất tới các cơ quan quản lý.

5.2. Liên kết giữa các hộ tiểu điền và các bên trong chuỗi cung

Các hộ tiểu điền hiện nay kết nối với thị trường chủ yếu qua hệ thống các đại lý. Các đại lý có vị trí đặc biệt quan trọng đối với hộ tiểu điền cũng như công ty chế biến tư nhân và một số công ty nhà nước có nhu cầu mua cao su tiểu điền qua đại lý. Diện tích vườn tiểu điền của các hộ phần lớn có quy mô nhỏ, lượng cung nguyên liệu mỗi chuyến hàng ít. Điều này hạn chế các hộ giao dịch trực tiếp với công ty chế biến vốn ưu tiên giao dịch khối lượng lớn. Hiện nay, các công ty tư nhân gần như phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn cung mù nguyên liệu của các hộ tiểu điền thông qua các đại lý. Một số công ty của nhà nước cũng dựa vào các đại lý để có thêm nguồn nguyên liệu từ tiểu điền. Tuy nhiên, đến nay thông tin về sự vận hành của các hệ thống đại lý gần như không có. Hoạt động của các đại lý hầu chỉ được quyết định bởi thị trường. Các hoạt động này thường thiếu sự quản lý và hỗ trợ của cơ quan chức năng.

Đến nay, liên kết giữa các hộ tiểu điền và các đại lý thu mua nguyên liệu từ hộ thường là phi chính thức, với các đại lý thường có vị thế “tay trên” trong liên kết này. Các giao dịch thường không có ràng buộc pháp lý, phụ thuộc nhiều vào niềm tin và quan hệ cá nhân giữa các bên. Như đã đề cập ở trên, thị trường đầu ra sản phẩm cho hộ luôn mở rộng, cho dù sản phẩm của hộ có chất lượng không cao. Về nguyên tắc, hộ có quyền lựa chọn các đại lý để bán mù cao su. Tuy nhiên, đại lý là người có quyết định cuối cùng về các khía cạnh cốt lõi trong liên kết, bao gồm các khía cạnh như mức giá cả, phương thức xác định chất lượng mù để tính giá, phương thức thanh toán... Để tăng phần lợi ích cho mình, một số đại lý áp dụng các biện pháp gây bất lợi về giá cả cho các hộ sản xuất. Đây là các khía cạnh thể hiện tính không bền vững trong liên kết hiện nay.

Kết nối giữa hộ tiểu điền và các đại lý không chỉ dừng lại ở các giao dịch trực tiếp về mù, mà còn có liên quan tới các khía cạnh như vốn, vật tư nông nghiệp đầu vào cho các hộ sản xuất. Nhiều đại lý ứng vốn cho các hộ nhằm phát triển hoặc duy trì hoạt động sản xuất cao su. Một số đại lý cung cấp nguồn vật tư nông nghiệp đầu vào như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật... Có thể nói, bên cạnh việc là thị trường đầu ra cho sản phẩm của hộ, các đại lý vận hành như hệ thống tín dụng và khuyến nông phi chính thức, hỗ trợ cho việc duy trì và phát triển cao su của các hộ tiểu điền. Đây là các yếu tố giúp cho việc hình thành và phát triển liên kết giữa hộ và đại lý, đảm bảo sự gắn kết giữa 2 bên.

Mặc dù không trực tiếp xuất hiện trong liên kết giữa đại lý và cơ sở chế biến, các hộ tiểu điền có vai trò quyết định trong liên kết này. Vì vậy, một số cơ sở chế biến ứng tiền và vật tư nông nghiệp cho các đại lý. Nguồn vốn và vật tư này sau đó được các đại lý chuyển tới các hộ sản xuất. Trong liên kết ba bên này, mặc dù cơ sở chế biến không có kết nối trực tiếp với các hộ tiểu điền, nguồn lực từ các cơ sở này có vai trò then chốt trong việc hình thành và phát triển liên kết giữa hộ và các đại lý.

Sự hình thành và phát triển của các đại lý có vai trò quan trọng, kết nối hộ tiểu điền với thị trường. Tuy nhiên, hoạt động nhiều “tàng” và thông tin không minh bạch trong hệ thống đại lý

hiện nay có thể gây bất lợi cho các hộ tiểu điền. Thông thường, sản phẩm của hộ phải đi qua 2 - 3 “tầng” đại lý trước khi tới được các cơ sở chế biến. Các “tầng” đại lý này quan trọng trong bối cảnh các hộ nằm ở các khu vực dân cư không tập trung, khó thiết lập đại lý, lượng cung từ các hộ nhỏ. Tuy nhiên, nhiều “tầng” làm phát sinh các chi phí gây bất lợi cho giá bán của hộ. Bên cạnh đó, nhiều “tầng” đại lý cũng làm cho việc thu thập, lưu trữ thông tin làm cơ sở cho truy xuất nguồn gốc thông tin khó khăn hơn (xem phần dưới).

5.3. Cao su tiểu điền trong chuỗi cung và ý nghĩa về sản xuất cao su bền vững

Chuỗi cung cao su có sự tham gia của các hộ tiểu điền hiện nay tương đối phức tạp và điều này có ý nghĩa quan trọng tới nỗ lực hướng tới sản xuất cao su bền vững tại Việt Nam trong tương lai. Hiện nguồn cung đầu vào cho các cơ sở chế biến, đặc biệt là các cơ sở tư nhân được đảm nhận bởi hệ thống các đại lý hoạt động đa dạng ở các vùng địa lý khác nhau với phương thức mua bán linh hoạt, làm cầu nối trung gian giữa các nhà máy chế biến và các hộ sản xuất. Hiện nay, việc ghi chép và lưu trữ thông tin về sản phẩm từ hộ sản xuất tới các nhà máy chế biến, thông qua mạng lưới đại lý thu mua, hầu như chưa hình thành. Thêm vào đó, các thông tin có liên quan đến hoạt động sản xuất cao su của hộ và hệ thống các đại lý, đặc biệt là việc tuân thủ quy định về lao động, môi trường, xã hội, phí, thuế... hầu như rất ít. Nói cách khác, thông tin về chuỗi hành trình cao su thiên nhiên từ hộ gia đình thông qua đại lý đến các cơ sở chế biến rất hạn chế tại Việt Nam.

Như đề cập ở trên, nguồn cung cao su thiên nhiên từ các hộ có thể được “hòa trộn” cùng với nguồn cung nhập khẩu từ tiểu ngạch. Thực trạng hòa trộn giữa các nguồn cung khác nhau, cho thấy tính phức tạp của chuỗi cung hiện nay. Tuy nhiên, các thông tin đầy đủ và chi tiết về các nguồn cung khác nhau và thực trạng của việc hòa trộn này hầu như không có.

Thị trường đầu ra cho mủ cao su luôn tồn tại “kể cả đối với các loại mủ chất lượng thấp”, như phản ánh của đại diện một số cơ sở chế biến. Sự dễ tính này tạo ra bởi nhu cầu tiêu thụ cao su khổng lồ từ thị trường Trung Quốc, quốc gia hiện đang sử dụng trên 60% trong tổng lượng cung cao su nguyên liệu của cả Việt Nam. Đây cũng là yếu tố nền tảng cho việc hình thành và phát triển của hàng nghìn các đại lý thu mua nguyên liệu từ hộ và cung cấp cho các cơ sở chế biến. Chính sự dễ tính của thị trường này đã góp phần cản trở các nỗ lực thay đổi để nâng cao chất lượng và có nguồn gốc rõ ràng của nhiều bên trong chuỗi cung hiện nay, bao gồm các hộ tiểu điền, mạng lưới đại lý và các cơ sở chế biến, đặc biệt là các cơ sở tư nhân. Tuy nhiên, nhiều tín hiệu cho thấy thị trường lớn nhất nhập khẩu cao su thiên nhiên của Việt Nam đang thay đổi, trong đó bao gồm yêu cầu các sản phẩm phải có nguồn gốc (một phần hoặc tất cả). Tại Trung Quốc, Chính phủ bắt đầu ban hành và thực hiện các chính sách nhằm tạo các chuỗi cung hàng hóa hợp pháp và bền vững, trong đó bao gồm cả chuỗi cung cao su thiên nhiên có nguồn gốc từ nhập khẩu. Cụ thể là, Hướng dẫn đầu tư nước ngoài đã được ban hành để đảm bảo các dự án đầu tư có nguồn vốn từ Trung Quốc tuân thủ luật pháp quốc gia và cam kết quốc tế, cũng như đảm bảo các sản phẩm từ các dự án này được nhập khẩu vào Trung Quốc là hợp pháp. Bên cạnh đó, nhiều tổ chức đang hợp tác với Chính phủ Trung Quốc và đưa ra những khuyến cáo về chính sách và biện pháp cần thiết để thay đổi hành vi tiêu dùng, ưu tiên các sản phẩm theo hướng bền vững, bao gồm cả các sản phẩm có nguồn gốc từ nhập khẩu. Sự thay đổi của thị trường Trung Quốc đối với các sản phẩm cao su từ Việt Nam không chỉ do nhu cầu nội tại của Chính phủ mà một phần còn do sức ép của các tổ chức quốc tế.

Xu hướng của thị trường yêu cầu sản phẩm hợp pháp và bền vững không chỉ mang tính tất yếu trong tương lai mà còn đang ngày càng mở rộng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, thị trường đầu ra cho sản phẩm là yếu tố quyết định tới mọi khâu trong chuỗi cung. Tại các quốc gia cung ứng nguyên liệu cho các chuỗi cung toàn cầu như Việt Nam hiện nay, chính sách có thể tác động tới một số khía cạnh chuỗi cung, tuy nhiên, không có vai trò định hình chuỗi cung. Nói cách khác, để tồn tại và phát triển trong tương lai, ngành cao su thiên nhiên Việt Nam cần thay đổi phương thức

vận hành: từ cung cấp cho thị trường những mặt hàng ngành sản xuất được sang trạng thái chủ động đón nhận những tín hiệu thay đổi về nhu cầu và thị hiếu của thị trường để cung ứng ra thị trường đúng chủng loại sản phẩm mà thị trường cần. Tính bền vững của ngành cao su nói chung và các hộ tiểu điền, liên kết giữa hộ, hệ thống các đại lý và các cơ sở chế biến tại Việt Nam nói riêng phụ thuộc vào sự thay đổi trong phương thức vận hành của ngành.

Thay đổi phương thức vận hành của ngành hướng tới các sản phẩm bền vững trong tương lai cần bắt đầu tại khâu thay đổi trong nhận thức của các bên tham gia chuỗi cung. Thay đổi nhận thức đòi hỏi cần có các chương trình phổ cập thông tin, chuyển tải các thông điệp của thị trường về các sản phẩm bền vững tới các bên tham gia chuỗi cung. Nhận thức sau đó cần môi trường để chuyển tải thành những hành động cụ thể. Các cơ chế, chính sách theo sau nên được phát triển theo hướng tạo ra các cơ chế ưu tiên cho việc phát triển cao su bền vững trong tương lai. Với tầm quan trọng về kinh tế, xã hội của các hộ tiểu điền trong ngành cao su hiện nay, các cơ chế chính sách này cần đặt các hộ tiểu điền vào trung tâm, với các ưu tiên trong tiếp cận nguồn lực, cả về vốn và công nghệ kỹ thuật và thông tin thị trường. Bên cạnh đó, các cơ chế chính sách cũng cần quan tâm tới việc phát triển các liên kết giữa hộ, các đại lý, các cơ sở chế biến theo hướng minh bạch thông tin, giảm các khâu trung gian không cần thiết, đảm bảo sự công bằng cho các bên khi tham gia. Trong liên kết này, chính quyền địa phương cần có vai trò then chốt, đại diện và bảo vệ cho quyền lợi của các hộ.

Minh bạch thông tin về chuỗi cung, đảm bảo việc truy xuất nguồn gốc và tính hợp pháp của sản phẩm, là một trong những đòi hỏi cần thiết trong việc hướng tới chuỗi cung cao su thiên nhiên bền vững tại Việt Nam. Thông tin về các luồng cung, bao gồm cả luồng tiểu điền, hoạt động cụ thể trong từng khâu của chuỗi và mức độ tuân thủ của các hoạt động này với các yêu cầu pháp lý, cần được thu thập và lưu trữ một cách khoa học và chính xác. Việc thu thập và lưu trữ thông tin cũng cần được tiến hành theo hướng cho phép xác định được chính xác luồng cung đó được hình thành thế nào, từ đâu, ai tham gia trong toàn bộ chuỗi hành trình của sản phẩm. Từ các thông tin này, các bên cần xây dựng các hoạt động cụ thể nhằm củng cố chuỗi cung theo hướng giảm rủi ro trong các hoạt động và hướng tới tạo ra các sản phẩm bền vững.

Nỗ lực phát triển chuỗi cung cao su thiên nhiên bền vững đã hình thành tại Việt Nam. Các mô hình phát triển cao su thiên nhiên bền vững áp dụng tiêu chuẩn của Việt Nam (VFCS) mà VRG đang đi tiên phong là những bước khởi đầu quan trọng, đặt nền móng cho ngành cao su hướng tới các sản phẩm bền vững được thị trường xuất khẩu chấp nhận rộng rãi¹⁹. Các mô hình này tập trung vào các diện tích cao su đại điền, trong đó các công ty cao su nhà nước đóng vai trò quan trọng²⁰. Thúc đẩy các mô hình này theo hướng đạt chứng chỉ của Tổ chức Hội đồng Quản lý rừng (FSC) trong tương lai là cần thiết²¹. Các mô hình này thành công sẽ có tiềm năng trong việc tạo các chuyển đổi mang tính chất đột phá, dẫn dắt ngành đi theo hướng phát triển bền vững trong tương lai.

Các hộ tiểu điền có vai trò quan trọng trong nỗ lực hướng tới phát triển bền vững của ngành. Những mô hình liên kết giữa hộ và các công ty chế biến như mô hình tại Cam Lộ (Quảng Trị) có tiềm năng trong việc hướng tới chuỗi cung cao su bền vững có sự tham gia của các hộ tiểu điền.

¹⁹ Hệ thống Chứng chỉ rừng quốc gia (VFCS) của Việt Nam được công nhận bởi Chương trình công nhận các hệ thống chứng chỉ rừng quốc gia (PEFC) ngày 29/10/2020. Thông tin chi tiết tham khảo tại:

<http://vfcs.vnforest.gov.vn/LamNghiep/Index/he-thong-chung-chi-rung-quoc-gia-vfcs-da-duoc-pefc-cong-nhan-30>.

²⁰ Thông tin về một số công ty cao su thuộc Tập đoàn đã đạt chứng chỉ VFCS tham khảo tại:

<http://vfcs.vnforest.gov.vn/LamNghiep/Index/chung-chi-rung-viet-nam-vfcs-lan-dau-tien-duoc-trao-cho-3-cong-ty-thuoc-tap-doan-cao-su-26>.

²¹ Thông tin chi tiết về FSC tham khảo tại: <https://fsc.org/en>.

Thông tin về các mô hình liên kết sản xuất trong ngành cần được thu thập và đúc kết thành những bài học kinh nghiệm để tiếp tục phát triển những mô hình có hiệu quả cao. Các mô hình liên kết giữa hộ và công ty chế biến để tạo sản phẩm bền vững theo các tiêu chí quốc tế đã được hình thành trong ngành gỗ Việt Nam²². Kinh nghiệm từ mô hình này có giá trị tham khảo quan trọng cho ngành cao su hướng tới phát triển việc sản xuất cao su bền vững với vai trò trọng tâm của các hộ tiểu điền.

²² Thông tin chi tiết về mô hình này tham khảo tại: <https://www.forest-trends.org/publications/linking-smallholder-plantations-to-global-markets/>.

Tài liệu tham khảo

Ban Kinh tế Trung ương, 2019. Báo cáo “Nghiên cứu, đề xuất chủ trương, chính sách đối với ngành cao su.” Tài liệu Hội nghị Phát triển Cao su Hiệu quả, bền vững đến năm 2030. TP Hồ Chí Minh, ngày 06/11/2019.

Báo cáo 145/BC-CP ngày 03/11/2006 của Chính phủ Báo cáo kết quả thực hiện Dự án trồng mới 5 triệu ha rừng giai đoạn 1998-2005 và nhiệm vụ giải pháp thực hiện giai đoạn 2006-2010.

<http://apmb.gov.vn/du-an/thong-tin/2014/12/du-an-cao-su-tieu-dien>

<http://baobinhphuoc.com.vn/Content/cao-su-loc-ninh---dien-hinh-ve-thu-mua-mu-cao-su-tu-nhan-45353>

<http://baochinhphu.vn/Kinh-te/Phat-trien-ben-vung-cao-su-Viet-Nam-Dung-thay-kho-ma-bo/379374.vgp>

<http://caosu.net.vn/chia-se-kinh-nghiem/phuong-phap-xac-dinh-do-mu-cao-su-b2124.php>

<http://quangtrivn.vn/tin-tuc-n3205/cam-lo-thanh-lap-5-nhom-lien-ket-tieu-thu-mu-cao-su.html>

<http://www.dacsancamlo.vn/Trang-chủ/Chi-tiết/modid/423/ItemID/50>

<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/tai-chinh-nha-nuoc/Quyet-dinh-243-2008-QD-UBND-chinh-sach-ho-tro-phat-trien-cao-su-tren-dia-ban-tinh-Thanh-Hoa-62206.aspx>

<https://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=rubber&months=180>

Ngân hàng Thế giới, 2007. Báo cáo Hoàn thành và Kết quả Triển khai Dự án (Số ICR0000348). Ngày 26/06/2007.

Nguyễn Vinh Quang, Tô Xuân Phúc, Trần Thị Thuý Hoa, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, 2018. Chuỗi cung gỗ cao su Việt Nam. Thực trạng và Chính sách. VRA, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định, và Forest Trends.

Quyết định số 327-CT ngày 15/09/1992 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng) về một số chủ trương, chính sách sử dụng đất trống, đồi núi trọc, rừng, bãi bồi ven biển và mặt nước.

Số liệu của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn các tỉnh.

Số liệu của Tổng cục Hải quan. <https://www.customs.gov.vn>

Số liệu của Tổng cục Thống kê. <https://www.gso.gov.vn>

Trần Thị Thuý Hoa, Tô Xuân Phúc và Cao Thị Cẩm, 2018. Ngành cao su Việt Nam: Thực trạng và giải pháp phát triển bền vững. VRA, VIFORES và Forest Trends.

Phụ lục

Phụ lục 1: Số lượng các bên liên quan được khảo sát tại tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị

Phụ lục 1.1: Nhóm đối tượng phỏng vấn và số lượng các cuộc phỏng vấn

TT	Nhóm đối tượng phỏng vấn	Số cuộc TLN/người	Số cuộc PVS	Số cuộc PV PKS	Tổng số lượt người được PV
1	Hộ tiểu điền cung mủ và gỗ cao su	5/56			56
1.1	Mủ và gỗ			10	10
1.2	Mủ			101	101
2	Tư thương/Đại lý thu mua mủ và gỗ cao su tiểu điền				
2.1	Mủ		9		9
2.2	Gỗ		3		3
3	Công ty chế biến nhà nước				
3.1	Mủ	9/36			36
3.2	Gỗ	6/20			20
4	Công ty chế biến tư nhân				
4.1	Mủ	5/18			18
4.2	Gỗ	2/4			4
5	Trưởng thôn		6		6
6	Cơ quan quản lý				
6.1	Cấp xã (bao gồm lãnh đạo UBND xã, đoàn thể, cán bộ tín dụng cấp xã)		9		9
6.2	Cấp huyện (bao gồm lãnh đạo UBND huyện, Phòng Nông nghiệp, Hạt Kiểm lâm)	6/18			18
6.3	Cấp tỉnh (bao gồm Sở NNPTNT, Sở Công Thương, Chi cục Kiểm lâm, Chi cục Trồng trọt)	9/30			30
	Tổng	41/182	27	111	320

Phụ lục 1.2: Địa điểm thực hiện khảo sát và số thôn có đại diện hộ trả lời khảo sát tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị

Tỉnh	Huyện	Xã/Thị trấn	Số thôn có đại diện hộ trả lời khảo sát
Bình Phước	Bù Đăng	Đoàn Kết	6
		Minh Hưng	4
	Phú Riềng	Long Hưng	5
		Phú Riềng	6
Kon Tum	Đắk Tô	Diên Bình	6
	Sa Thầy	Sa Nhơn	5
Quảng Trị	Cam Lộ	Cam Chính	5
		Gio Linh	Gio An
	Vĩnh Linh	(Thị trấn) Bến Quan	4
		Vĩnh Thủy	3

Phụ lục 2: Diện tích trồng cao su, sản lượng và năng suất cao su tại Việt Nam, 2015 – 2019

	Năm	Đại điền	Tiểu điền	Tổng
Diện tích (ngàn ha)	2015	497,7	487,9	985,6
	2016	498,9	474,6	973,5
	2017	475,4	496,2	971,6
	2018	473,5	488,3	961,8
	2019	461,7	479,6	941,3
Diện tích thu hoạch (ngàn ha)	2015	260,1	344,2	604,3
	2016	264,0	357,4	621,4
	2017	257,2	391,8	649,0
	2018	274,2	411,3	685,5
	2019	284,7	426,0	710,7
Sản lượng (ngàn tấn khô)	2015	434,2	578,5	1.012,7
	2016	440,9	594,4	1.035,3
	2017	411,3	674,7	1.086,0
	2018	437,6	700,1	1.137,7
	2019	452,9	732,3	1.185,2
Năng suất (kg/ha/năm)	2015	1.670	1.680	1.676
	2016	1.671	1.663	1.666
	2017	1.599	1.722	1.673
	2018	1.596	1.702	1.660
	2019	1.591	1.719	1.668

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NNPTNT các tỉnh

Phụ lục 3: Một số thông tin về diện tích trồng cao su, sản lượng mủ cao su thu hoạch tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị, giai đoạn 2015-2019

Tỉnh	Năm	Cao su đại điền			Cao su tiểu điền			Tổng		
		Tổng DT (ha)	DT thu mủ (ha)	Sản lượng mủ (tấn khô)	Tổng DT (ha)	DT thu mủ (ha)	Sản lượng mủ (tấn khô)	Tổng DT (ha)	DT thu mủ (ha)	Sản lượng mủ (tấn khô)
Bình Phước	2015	100.647	53.869	101.620	134.185	103.944	187.981	234.832	157.813	289.601
	2016	100.652	56.696	106.914	134.198	109.719	202.070	234.850	166.414	308.985
	2017	91.920	54.440	103.472	145.649	121.132	225.764	237.568	175.572	329.236
	2018	92.279	58.695	112.395	146.218	130.600	243.228	238.498	189.295	355.623
	2019	100.930	61.204	116.635	141.083	136.183	252.402	242.013	197.387	369.037
Kon Tum	2015	45.040	14.617	24.103	23.736	16.989	22.329	68.776	31.606	46.432
	2016	42.631	14.588	25.136	24.648	17.561	25.237	67.279	32.149	50.373
	2017	43.818	18.110	26.436	25.234	18.231	26.254	69.052	36.341	52.690
	2018	43.337	18.466	33.217	29.195	19.419	28.801	72.532	37.885	62.018
	2019	43.138	23.675	34.342	31.060	21.850	31.522	74.198	45.525	65.864
Quảng Trị	2015	4.891	2.429	1.960	14.784	8.119	10.241	19.674	10.547	12.202
	2016	4.860	1.842	1.740	15.086	8.849	11.133	19.946	10.691	12.873
	2017	4.697	1.479	1.455	14.814	9.474	13.343	19.511	10.953	14.798
	2018	4.643	1.683	1.503	14.613	10.780	13.779	19.256	12.464	15.282
	2019	4.705	778	866	14.560	11.836	16.978	19.264	12.614	17.844

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK và Sở NNPTNT 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị

Phụ lục 4: Một số thông tin về 100 hộ được khảo sát tại tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị

Thông tin về hộ được khảo sát	Đơn vị	Giá trị
Diện tích sản xuất nông nghiệp bình quân của hộ	Ha/hộ	5,5
Diện tích sản xuất cao su bình quân của hộ	Ha/hộ	2,8
Số năm trồng cao su	Năm	15,9
Đã có GCN quyền sử dụng đất	Hộ	92
Trồng cao su trên đất nông nghiệp	Hộ	82
Nguồn vốn trồng cao su từ vay ngân hàng	Hộ	44
Nguồn cây giống tự mua	Hộ	79
Được tập huấn kỹ thuật	Hộ	40
<u>Đã thu hoạch và bán mủ cao su</u>	<u>Hộ</u>	<u>100</u>
Bán mủ nước (tỷ trọng trong tổng lượng mủ bán ra)	%	88,2
Bán mủ cho đại lý, tư thương (tỷ trọng trong tổng lượng)	%	79,3
Hộ bán mủ cho đại lý, tư thương	Hộ	91
Thỏa thuận miệng trong bán mủ	Hộ	92
Giá mủ do bên mua quyết định	Hộ	78
Thanh toán bằng tiền mặt cho mủ bán ra	Hộ	95
<u>Đã từng bán gỗ cao su</u>	<u>Hộ</u>	<u>10</u>
Bán gỗ cho tư thương	Hộ	8
Thỏa thuận miệng trong bán gỗ	Hộ	9
Giá gỗ do hai bên mua quyết định	Hộ	7
Thanh toán bằng tiền mặt cho gỗ bán ra	Hộ	8
Kế hoạch của hộ tiếp tục duy trì vườn cao su	Hộ	78
Kế hoạch của hộ sẽ mở rộng vườn cao su	Hộ	11
<u>Kiến nghị của hộ</u>	<u>Hộ</u>	<u>86</u>
- Hỗ trợ, khuyến cáo giống và kỹ thuật mới	Hộ	37
- Công khai và cải thiện/tăng giá bán mủ, ổn định đầu ra	Hộ	31
- Hỗ trợ vốn vay với lãi suất thấp	Hộ	12
- Bán mủ qua tổ, nhóm trực tiếp đến nhà máy chế biến	Hộ	3
- Phương pháp tính hàm lượng mủ chính xác hơn	Hộ	2
- Cải thiện cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển cao su	Hộ	1

Nguồn: Khảo sát trực tiếp hộ tiêu điền (tháng 5, 6, 7/2020)

Phụ lục 5: Phương pháp đo độ mũ cao su và cách tính giá mũ

Độ mũ cao su là tên thường gọi của chỉ số TSC. TSC (Total Solid Content) là chỉ số tổng hàm lượng chất rắn có trong mũ cao su thiên nhiên nói chung. DRC (Dry Rubber Content) là hàm lượng cao su khô có trong mũ nước. Chỉ số TSC và DRC có thể được quy đổi qua lại với nhau với hệ số quy đổi nhất định.

Cách đo độ mũ cao su đối với mũ nước:

- Phương pháp đo độ mũ cao su phổ biến nhất hiện nay là phương pháp nướng chảo:
 - o Sử dụng một lượng mũ nước nhất định (thường 10g) được cân đo chính xác bằng cân kỹ thuật (sai số cho phép 0,01g) vào chảo. Tráng đều mũ nước trên mặt chảo
 - o Đun trên bếp cho hơi nước bốc hơi hết và cho đến khi mũ khô còn lại trong chảo có màu vàng đều
 - o Lấy hết mũ khô ra khỏi chảo, để nguội và cân trọng lượng bằng cân kỹ thuật đã sử dụng cân mũ nước ban đầu
 - o Độ mũ là tỷ lệ phần trăm giữa lượng mũ sau nướng chảo và lượng mũ trước nướng chảo (Độ mũ = (Lượng mũ khô sau đốt / Lượng mũ nước trước khi đốt) x 100%).
- Ngoài ra để chính xác hơn, các bên có thể còn sử dụng máy phân tích độ ẩm AND. Tuy nhiên phương pháp này thường không áp dụng trong giao dịch giữa hộ tiểu điền và đại lý.

Lưu ý khi lấy mẫu để đo độ mũ đối với mũ nước:

Các phân tử mũ cao su nhẹ hơn nước nên có xu hướng nổi lên trên, việc lấy mẫu từ các dụng cụ chứa (thùng, can, téc,...) cần đảm bảo tính đại diện bằng cách khuấy đều trước khi lấy, hoặc lấy mẫu từ các tầng khác nhau (đáy, giữa, mặt trên) của dụng cụ chứa.

Cách tính giá trị mũ cao su giao dịch:

Giá trị mũ cao su thu mua được tính theo công thức sau:

Giá trị mũ cao su = Giá 1 độ mũ cao su x Độ mũ đo được x Trọng lượng mũ

(Ví dụ: Giá 1 độ = 250 đồng; Độ mũ đo được = 30; Tổng lượng mũ: 200 kg

→ Giá trị giao dịch = 250 đồng x 30 độ x 200 kg = 1.500.000 đồng.)

Nguồn: Tổng hợp từ <http://caosu.net.vn/chia-se-kinh-nghiem/phuong-phap-xac-dinh-do-mu-cao-su-b2124.php>