



FOREST
TRENDS

2017

LIÊN KẾT TRONG NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ

Tăng cường cơ hội, giảm rủi ro vì mục tiêu phát triển bền vững



TÔ XUÂN PHÚC

Hà Nội, tháng 4 năm 2017

Mục Lục

1. Bối cảnh về tăng trưởng của ngành gỗ Châu Á và Việt Nam.....	2
2. Lý thuyết về lợi thế cạnh tranh và ý nghĩa đối với ngành gỗ Việt Nam	3
3. Ngành gỗ Việt Nam nhìn từ khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh	5
3.1. Vài nét cơ bản về ngành gỗ Việt Nam.....	5
3.2. Ngành gỗ Việt Nam nhìn từ khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh.....	8
4. Một số mô hình liên kết trong ngành gỗ	12
4.1. Các hạn chế cơ bản của ngành gỗ do thiếu liên kết.....	12
4.2. Tại sao đến nay liên kết chưa hình thành phổ biến ?.....	14
4.3. Liên kết giữa doanh nghiệp nhập khẩu/sản xuất gỗ nguyên liệu và các doanh nghiệp chế biến.....	15
4.4. Liên kết giữa công ty nhập khẩu gỗ nguyên liệu và làng nghề	15
4.5. Mô hình liên kết phát triển gỗ rừng trồng có chứng chỉ	16
5. Kết luận: Làm gì để hình thành liên kết trong ngành chế biến gỗ ?.....	17

1. Bối cảnh về tăng trưởng của ngành gỗ Châu Á và Việt Nam

Ngành chế biến gỗ của Việt Nam hiện đang nằm trong số các ngành có giá trị kim ngạch xuất khẩu cao nhất, với kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2016 đạt gần 7 tỉ USD.¹ Mặc dù tốc độ tăng trưởng về kim ngạch trong những năm gần đây giảm (hiện còn 5-10%, so với 10-15% trong những đầu của thập kỷ 21) nhiều ý kiến cho rằng ngành vẫn thường được coi là vẫn còn dư địa để phát triển.

Tại khu vực Đông Nam Á động lực phát triển của ngành chế biến gỗ của các nước như Malaysia, Thái Lan và Indonesia có nhiều nét tương đồng. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu của ngành tại các quốc gia này tăng nhanh đặc biệt trong những năm đầu của quá trình phát triển.

Tuy nhiên, khác với những quan niệm phổ biến hiện cho rằng ngành gỗ của các nước Châu Á, trong đó có Việt Nam vẫn còn dư địa để phát triển, một số nghiên cứu đã chỉ ra những tồn tại mang tính chất hệ thống của ngành. Theo tác giả Ratnasingam và Ioras (2003)² mặc dù kim xuất khẩu vẫn gia tăng, ngành gỗ của các nước đã và đang đối mặt với các khó khăn do năng suất (*productivity*) thấp. Theo các tác giả này, tăng trưởng về kim ngạch của ngành của các nước chủ yếu là do mở rộng xuất khẩu các sản phẩm có giá trị thấp, các hợp đồng xuất khẩu không có tính bền vững trong dài hạn bởi có sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các cơ sở chế biến với đầu ra là các sản phẩm giá rẻ, chất lượng thấp. Theo các tác giả này, các tồn tại mang tính chất hệ thống của ngành gỗ Châu Á bao gồm:

Thứ nhất, chúng ta thường bỏ qua một khía cạnh quan trọng là giá thị trường của các sản phẩm gỗ là giá hình thành do quan niệm (perceived value) chứ không phải giá trị thực. Hiện nay, giá của sản phẩm gỗ phụ thuộc nhiều vào các yếu tố như thiết kế kiểu dáng mẫu mã, sự kết hợp các chất liệu trong sản phẩm và mối quan tâm của người mua hàng về các vấn đề có liên quan đến môi trường, xã hội. Đây là các yếu tố đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành giá sản phẩm và lợi nhuận thu được trên mỗi sản phẩm.

Thứ hai, quan niệm sai lầm có tính chất phổ biến về lợi thế cạnh tranh của ngành. Quan niệm này thường cho rằng chi phí sản xuất thấp là lợi thế cạnh tranh căn bản của ngành. Tuy nhiên, chi phí sản xuất thấp, đặc biệt là chi phí về giá nhân công và nguyên liệu đầu vào không nhất thiết là những yếu tố cơ bản hình thành lợi thế cạnh tranh. Ngành chế biến gỗ Đài Loan, với giá nhân công đắt đỏ và nguyên liệu đầu vào khan hiếm nhưng hiện là một trong những quốc gia đứng đầu tại Châu Á về lợi thế cạnh tranh là một minh chứng điển hình cho những quan niệm sai lầm về lợi thế cạnh tranh. Điều này cũng nhấn mạnh vai trò của các yếu tố về mẫu mã, kết hợp chất liệu, mối quan tâm của người mua hàng trong việc hình thành giá trị sản phẩm.

¹ <http://vneconomy.vn/thi-truong/10-nhom-hang-chiem-710-kim-ngach-xuat-khau-viet-nam-2016-20170121062355867.htm>

² Ratnasingam, J & F. Ioras. The sustainability of the Asian wooden industry, *Originals*, 61(2003), 233-237.

Thứ ba, chính sách hỗ trợ ngành quan trọng nhưng điều này chưa đủ. Chính sách, bao gồm cả các chính sách bảo hộ các công ty trong nước khỏi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chính sách có liên quan đến các khoản trợ cấp, ưu đãi thuế quan, v.v. có thể dẫn đến hạn chế năng lực cạnh tranh và kìm hãm năng xuất.

Thứ tư, năng suất lao động của ngành thấp. Năng suất lao động không phải chỉ dựa trên các yếu tố nguyên liệu đầu vào, mà còn phụ thuộc vào mẫu mã sản phẩm và các yêu cầu khác nhau của thị trường – điều mà ngành gỗ Châu Á thường thiếu. Trừ Đài Loan, các quốc gia khác trong khu vực Châu Á có năng suất lao động trong ngành gỗ thấp hơn nhiều so với năng suất của ngành tại các quốc gia như Mỹ, Đức, nơi năng suất lao động cao chủ yếu là do mẫu mã thiết kế, sử dụng lao động có hàm lượng khoa học và công nghệ cao và sản phẩm đáp ứng các thị hiếu khác nhau của thị trường.

Thứ năm, thiếu đầu tư và ưu tiên về phát triển nguồn nhân lực và trong nghiên cứu và phát triển. Như đề cập ở trên, giá trị của sản phẩm gỗ không chỉ hình thành bởi các yếu tố nguyên liệu đầu vào mà quan trọng hơn là do kiểm soát thiết kế mẫu mã và thị trường. Điều này có nghĩa là ai kiểm soát các yếu tố mẫu mã, thị trường sẽ là người đạt được lợi nhuận cao hơn. Nhìn chung ngành chế biến gỗ ở các nước Châu Á thiếu các ưu tiên về phát triển nguồn nhân lực và hạn chế trong đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Kết quả là lợi nhuận trên một đơn vị sản phẩm chủ yếu tập trung cho nhóm kiểm soát thiết kế mẫu mã và thị trường chứ không phải là các nhà chế biến tại Châu Á.

Mặc dù ngành gỗ Việt Nam vẫn đang trên đà phát triển, hiện ngành đang đối mặt với các hạn chế mang tính chất hệ thống liệt kê ở trên. Cần làm gì để có thể giảm thiểu và tiến tới xóa bỏ các hạn chế nêu trên, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành, góp phần thúc đẩy ngành phát triển bền vững?

2. Lý thuyết về lợi thế cạnh tranh và ý nghĩa đối với ngành gỗ Việt Nam

Năng suất (*productivity*) chứ không phải tài nguyên thiên nhiên hay xuất khẩu quyết định sự thịnh vượng của một quốc gia (Ratnasingam và Ioras 2003). Năng suất được đo bằng giá trị sản phẩm đầu ra được tính trên một đơn vị lao động (ví dụ một ngày lao động) và một đơn vị vốn đầu tư cho sản xuất. Nâng cao năng suất đòi hỏi cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành.

Giáo sư kinh tế của Đại học Harvard Michael Porter (1990)³ đưa ra lý thuyết về lợi thế cạnh tranh dựa trên bốn hợp phần cơ bản:

- Các điều kiện về nhân tố đầu vào (*factor conditions*)
- Các điều kiện về cầu (*demand conditions*)
- Các ngành công nghiệp phụ trợ và liên quan (*related and supporting industry*) và
- Chiến lược, cấu trúc của công ty và cạnh tranh nội địa (*firm strategy, structure and rivalry*)

³ Porter M.E. (1990): *The Competitive Advantage of the Nations*. The Free Press, New York

Ngoài ra còn có 2 hợp phần nữa bao gồm

- Chính sách của chính phủ (*governmental policy*) và
- Cơ hội (*chance*)

Thứ nhất, các điều kiện về nhân tố đầu vào, được phân ra thành 2 phần chính bao gồm:

- *Loại hình các yếu tố*: Bao gồm (a) các yếu tố tiên tiến như lao động tay nghề cao, vốn đầu tư, cơ sở hạ tầng, kiến thức. Đây là các yếu tố tạo được lợi thế cạnh tranh và (b) các yếu tố cơ bản như lao động tay nghề thấp, nguyên liệu thô đầu vào. Đây là các yếu tố không tạo ra lợi thế cạnh tranh.
- *Các yếu tố riêng biệt và phổ quát*: Bao gồm nguồn nhân lực có trình độ tay nghề cao, kỹ năng cao trong một số ngành đặc biệt, chuyên gia sâu trong một số lĩnh vực. Đây là các yếu tố tạo lợi thế cạnh tranh.

Thứ hai, các điều kiện về cầu. Bao gồm các nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng về sản phẩm và quy mô của cầu thị trường. Nhìn chung cầu thị trường càng đa dạng, càng phức tạp đòi hỏi công ty phải liên tục đổi mới, nhằm đáp ứng các yêu cầu của thị trường. Điều này làm nâng cao năng lực cạnh tranh

Thứ ba, các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan. Để một ngành phát triển cần có hệ thống các ngành công nghiệp phụ trợ, bao gồm:

- Các ngành công nghiệp đầu vào. Cần đảm bảo nguồn cung hiệu quả, tiếp cận nhanh với các thông tin về thị trường, sản phẩm, với các kiến thức mới và các ý tưởng mới. Điều này làm tăng tính cạnh tranh cho ngành
- Các ngành công nghiệp có liên quan. Cần phát triển để đảm bảo các ngành kết nối với nhau, chia sẻ các hoạt động với nhau khi tham gia chuỗi giá trị trong môi trường cạnh tranh

Thứ tư, chiến lược, cấu trúc công ty và cạnh tranh nội địa. Các điều kiện của quốc gia có tác động trực tiếp tới việc hình thành và hoạt động của công ty. Vận hành và quản lý của công ty chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như mối quan hệ giữa công ty với các cơ quan quản lý, mối quan hệ giữa công nhân và chủ doanh nghiệp, các chuẩn mực về hành vi và thái độ... Tất cả các yếu tố này có liên quan trực tiếp tới hệ thống giáo dục đào tạo của quốc gia, cấu trúc gia đình và xã hội, v.v. Bên cạnh đó, vận hành của công ty còn phụ thuộc vào mục tiêu và kỳ vọng của công ty cũng như sức ép cạnh tranh tại thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu. Các sức ép này đòi hỏi công ty liên tục đổi mới, nhằm đáp ứng với các yêu cầu của thị trường.

Thứ năm, chính sách của nhà nước. Bao gồm các cơ chế, chính sách, hoặc loại bỏ các cơ chế chính sách có tác động đến bốn hợp phần cơ bản nêu trên. Cụ thể:

- Chính sách tác động đến các yếu tố đầu vào. Ví dụ các chính sách nhằm tạo mới hoặc tăng cường các yếu tố như chất lượng lao động, các kiến thức khoa học cơ bản, phát

triển cơ sở hạ tầng, phát triển hoặc hỗ trợ các cơ sở đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nâng cao lợi thế cạnh tranh.

- Chính sách tác động đến cầu tiêu thụ sản phẩm. Các chính sách có thể điều chỉnh, tạo mới hoặc làm giảm, mất cầu của thị trường về một số loại sản phẩm, hàng hóa. Ví dụ chính sách mua sắm công đối với các sản phẩm hợp pháp có thể hình thành cạnh tranh giữa các công ty sản xuất sản phẩm hợp pháp.
- Chính sách có thể tác động đến các ngành công nghiệp phụ trợ và các ngành liên quan, thông qua việc hình thành, nuôi dưỡng và thúc đẩy các ngành công nghiệp phụ trợ phát triển.
- Chính sách có thể tác động trực tiếp đến việc hình thành, vận hành và quản lý của công ty.

Thứ sáu, cơ hội. Những thay đổi lớn về công nghệ, tình hình kinh tế vĩ mô, chính trị... có thể dẫn đến những thay đổi về ngành, từ đó làm thay đổi những yếu tố cạnh tranh.

Lợi thế cạnh tranh bất cứ một quốc gia hoặc ngành nào cần được nhìn theo cách hệ thống. Thay đổi của hợp phần này dẫn đến những thay đổi trực tiếp của hợp phần khác.

3. Ngành gỗ Việt Nam nhìn từ khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh

3.1. Vài nét cơ bản về ngành gỗ Việt Nam

Từ góc độ quy mô số lượng doanh nghiệp và lao động, ngành gỗ Việt Nam hiện tại bao gồm khoảng 4.300 doanh nghiệp, với hàng trăm nghìn lao động hiện đang tham gia các hoạt động khác nhau tại các doanh nghiệp chuyên về thương mại, chế biến với sản phẩm phục vụ thị trường nội địa hoặc/và thị trường xuất khẩu. Ngành còn bao gồm hàng trăm nghìn hộ gia đình hiện đang tham gia các hoạt động chế biến, thương mại tại các làng nghề truyền thống, các cơ sở chế biến, thương mại quy mô hộ gia đình nằm rải rác tại các địa phương. Khoảng trên 95% các doanh nghiệp gỗ có quy mô nhỏ, sở hữu tư nhân, với số lượng dưới 50 lao động/doanh nghiệp.

Từ góc độ nguồn nguyên liệu và thị trường tiêu thụ sản phẩm, ngành gỗ bao gồm bốn hợp phần cơ bản.

Thứ nhất là cung nguyên liệu trong nước. Hiện Chính phủ Việt Nam đang thực hiện chính sách đóng cửa rừng tự nhiên do vậy nguồn cung gỗ từ nguồn này không còn (trừ lượng gỗ khai thác lậu hiện không có con số thống kê). Nguồn cung gỗ trong nước chủ yếu là từ nguồn gỗ rừng trồng, với lượng khai thác hàng năm khoảng trên 24 triệu m³ gỗ tròn. Tuy nhiên gỗ có kích thước lớn từ nguồn này chỉ chiếm 20-30% trong tổng lượng khai thác. Đây là lượng gỗ có thể được đưa vào chế biến đồ gỗ phục vụ xuất khẩu và tiêu thụ nội địa. Phần còn lại (70-80%) là gỗ nhỏ, chủ yếu được sử dụng làm nguyên liệu dăm để xuất khẩu.

Khoảng 60-70% lượng cung gỗ rừng trồng là gỗ của các hộ gia đình (30-40% còn lại là từ các công ty lâm nghiệp, các hợp tác xã). Chính sách giao đất giao rừng cho các hộ được Chính phủ bắt đầu thực hiện từ thập kỷ 90, với kết quả khoảng 1,4 triệu hộ được giao

3,4 triệu ha đất lâm nghiệp không chỉ góp phần quan trọng trong việc cải thiện sinh kế cho nhiều hộ gia đình vùng núi, bao gồm các hộ nghèo là đồng bào dân tộc thông qua tạo nguồn thu nhập từ gỗ rừng trồng, mà còn góp phần tăng độ che phủ rừng của quốc gia. Trong bối cảnh nguồn cung gỗ từ rừng tự nhiên trong nước không còn và ngành gỗ vẫn tiếp tục được mở rộng, nguồn cung gỗ từ rừng trồng ngày càng trở nên quan trọng. Nói cách khác, đẩy mạnh giao đất lâm nghiệp cho hộ không những trực tiếp góp phần tạo nguồn cung nguyên liệu quan trọng cho ngành gỗ, tăng độ che phủ của rừng, góp phần xóa đói giảm nghèo.

Nguồn cung trong nước hiện cũng bao gồm nguồn từ các loại cây phân tán (ví dụ từ vườn nhà) và từ các rừng cao su thanh lý. Con số thống kê về lượng cung từ nguồn cây phân tán không thống nhất, tuy nhiên một số ý kiến cho rằng lượng cung từ nguồn này khoảng 3,3 triệu m³/năm (Nguyễn Tôn Quyền và cộng sự, 2016).⁴ Lượng cung gỗ từ nguồn các rừng cao su thanh lý hiện ở mức gần tương đương (3,2 triệu m³/năm) và có thể đạt mức 8 triệu m³ năm 2040 (Trần Thị Thúy Hoa, 2016).⁵ Gỗ từ nguồn cây phân tán và các vườn cao su thanh lý được đưa vào chế biến phục vụ tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Một lượng gỗ cao su nguyên liệu được xuất khẩu sang Trung Quốc.

Thứ hai là nguồn cung gỗ từ nhập khẩu. Hàng năm Việt Nam nhập khẩu khoảng 4-5 triệu m³ gỗ nguyên liệu quy tròn, bao gồm gỗ tròn và gỗ xẻ, từ trên 100 quốc gia và vùng lãnh thổ khác nhau, với số lượng loài nhập khẩu đa dạng (150-170 loài). Giá trị nhập khẩu gỗ nguyên liệu tương đương với khoảng 2,2-2,3 tỉ USD/năm. Gỗ nhập khẩu có nguồn gốc từ các khu vực rừng tự nhiên là rừng nhiệt đới (ví dụ các nước thuộc Tiểu vùng Sông Mê Kông, Châu Phi) và gỗ (tự nhiên, rừng trồng) tại các khu vực ôn đới (ví dụ Châu Âu, Hoa Kỳ). Đối với nguồn cung gỗ nhiệt đới, các quốc gia cung gỗ quan trọng cho Việt Nam bao gồm Lào (kể từ đầu 2016 trở về trước)⁶, Campuchia, Cameroon, Kenya, Mozambique. Gỗ nhập khẩu từ các nguồn này chủ yếu là các loài gỗ quý như Trắc, Hương, Cẩm Lai, Cẩm Xe, Lim... Tính hợp pháp của các loài gỗ từ các nguồn này hiện đang còn rất nhiều tranh cãi.

Gỗ nhập khẩu từ các quốc gia ôn đới như Hoa Kỳ, Châu Âu chủ yếu là các loại gỗ như Sồi, Tần Bì, Dương, Thông... Gỗ nhập khẩu từ các nguồn này thường có tính pháp lý rõ ràng. Lượng cung gỗ từ các nguồn này có tính ổn định cao, cả về số lượng và thành phần các loài nhập khẩu.

Lượng cung gỗ có nguồn gốc từ rừng tự nhiên từ các khu vực nhiệt đới có sự biến động lớn trong những năm gần đây. Cụ thể, lượng cung các loài gỗ quý từ các nước Tiểu vùng

⁴ Báo cáo Thực trạng sử dụng nguyên liệu trong chế biến gỗ

(http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/1482216238_Thuc%20trang%20nguyen%20lieu%20CBG.pdf)

⁵ Trần Thị Thúy Hoa. Nguồn cung gỗ cao su tại Việt Nam. Bài trình bày tại Hội thảo Nguồn nguyên liệu gỗ của Việt Nam 2016, được tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh ngày 14/12/2016.

⁶ Chính phủ Lào bắt đầu áp dụng chính sách cấm xuất khẩu gỗ tròn và xẻ từ tháng 4/2016. Chính sách này đã làm cho nguồn cung gỗ từ Lào vào Việt Nam suy giảm nghiêm trọng. Thông tin chi tiết về thay đổi nguồn cung gỗ từ Lào vào Việt Nam tham khảo tại Báo cáo Laos log and sawnwood export ban: Impacts on Vietnam – Laos timber trade (http://forest-trends.org/publication_details.php?publicationID=5515)

Sông Mê Kông sụt giảm nghiêm trọng, chủ yếu do các chính sách cấm xuất khẩu từ các quốc gia này. Biến động còn thể hiện do xu hướng dịch chuyển nguồn cung sang các nước Châu Phi, chủ yếu nhằm bù đắp lại một phần nguồn cung sụt giảm từ khu vực Tiểu vùng Sông Mê Kông.

Thứ ba là thị trường xuất khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ. Các sản phẩm gỗ của Việt Nam được tiêu thụ tại thị trường xuất khẩu và nội địa. Hiện các sản phẩm gỗ đa dạng từ Việt Nam có mặt tại trên 120 quốc gia và vùng lãnh thổ, với kim ngạch xuất khẩu trung bình hàng năm đạt khoảng 6-7 tỉ USD. Các thị trường xuất khẩu chính bao gồm Hoa Kỳ, Trung Quốc, EU và Nhật Bản. Các sản phẩm xuất khẩu chính bao gồm bàn, ghế, đồ gỗ nội thất thuộc chương 94 với kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm thuộc nhóm này chiếm 70% trong tổng lượng kim ngạch xuất khẩu hàng năm (30% kim ngạch còn lại là các sản phẩm thuộc nhóm đồ gỗ, chương 44). Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản là các thị trường tiêu thụ chính đối với các sản phẩm thuộc chương 94. Trung Quốc là thị trường tiêu thụ nhiều các sản phẩm thuộc chương 44, bao gồm cả gỗ tròn và gỗ xẻ.

Trong khi thị trường tiêu thụ các sản phẩm gỗ của Việt Nam tại Hoa Kỳ tiếp tục được mở rộng, thị trường tại EU giảm, đặc biệt là tại các quốc gia có lượng cầu lớn như Đức, Anh, Hà Lan. Cầu tại thị trường Trung Quốc với các sản phẩm gỗ của Việt Nam rất lớn, tuy nhiên đây cũng là thị trường có tính biến động cao. Cụ thể, xuất khẩu các sản phẩm được làm từ các loại gỗ quý có nguồn gốc từ rừng tự nhiên được nhập khẩu vào Việt Nam sang Trung Quốc giảm sâu trong những năm gần đây. Tuy nhiên xuất khẩu các sản phẩm như ván bóc, ván ghép thành, v.v. sang thị trường này lại tăng.

Thứ tư là thị trường tiêu thụ nội địa. Với dân số trên 90 triệu dân và tầng lớp trung lưu lớn và không ngừng mở rộng, thị trường nội địa đóng vai trò quan trọng trong việc tiêu thụ các sản phẩm gỗ của Việt Nam. Cầu sản phẩm gỗ từ thị trường nội địa đa dạng, bao gồm các sản phẩm gỗ trong xây dựng, đồ gỗ nội, ngoại thất, gỗ sử dụng làm tàu thuyền... Hiện các thông tin về tổng cầu tại thị trường nội địa chưa thống nhất, nhưng một số ý kiến cho rằng quy mô về cầu của thị trường là khoảng 7 triệu m³ gỗ nguyên liệu quy tròn và kim ngạch khoảng 2 tỉ USD/năm (Nguyễn Tôn Quyền và cộng sự, 2016).

Thị trường nội địa hiện cũng đang là nơi tiêu thụ nhiều sản phẩm gỗ, đặc biệt là các sản phẩm đồ gỗ nội thất có nguồn gốc từ nhập khẩu. Nhiều ý kiến cho rằng hiện các sản phẩm nội thất nhập khẩu đã bao chiếm toàn bộ thị trường nội địa.

Phần 3.2 dưới đây sẽ đánh giá một số thực trạng của ngành gỗ theo góc nhìn khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh. Các đánh giá tập trung phản ánh cả các điểm mạnh và điểm yếu trong các hợp phần. Các đánh giá này chỉ là sơ bộ, chưa bao trùm được hết các khía cạnh chi tiết. Kết quả của các đánh giá này được kỳ vọng sẽ làm nền để tạo ra các thảo luận trong tương lai, nhằm góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh của ngành theo hướng phát triển bền vững.

3.2. Ngành gỗ Việt Nam nhìn từ khung lý thuyết về lợi thế cạnh tranh

Thứ nhất là về hợp phần **các điều kiện nhân tố đầu vào**. Các khía cạnh quan trọng bao gồm vốn, lao động, hàm lượng khoa học công nghệ và các yếu tố có liên quan đến cơ sở hạ tầng, kiến trúc. Các yếu tố này trực tiếp tác động đến hiệu quả của năng suất của ngành.

Thông tin khảo sát từ một số doanh nghiệp cho thấy tiếp cận với nguồn vốn của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ gặp nhiều khó khăn. Tiếp cận vốn yếu hạn chế khả năng đầu tư của doanh nghiệp. Thông tin từ các doanh nghiệp này còn cho thấy theo quy định các doanh nghiệp không trực tiếp tham gia xuất khẩu thì không được tiếp cận với nguồn vốn vay bằng ngoại tệ. Điều này tạo ra khó khăn lớn đặc biệt đối với các doanh nghiệp không trực tiếp tham gia xuất khẩu nhưng phải sử dụng ngoại tệ để nhập khẩu nguyên liệu đầu vào. Theo một số doanh nghiệp, điều này thể hiện sự cạnh tranh không bình đẳng giữa các doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu, bao gồm cả các doanh nghiệp FDI, và doanh nghiệp không trực tiếp tham gia xuất khẩu (bao gồm các doanh nghiệp chỉ bán sản phẩm tại thị trường nội địa).

Việt Nam đang ở trong giai đoạn dân số vàng, với một lượng rất lớn số người nằm trong độ tuổi lao động.⁷ Đây thường được coi như là một trong những lợi thế cạnh tranh của ngành gỗ hiện nay. Hiện lượng lao động tham gia trực tiếp ngành chế biến gỗ khoảng 300.000 nghìn người. Con số này chưa bao gồm hàng triệu người hiện đang làm việc tại các làng nghề và các cơ sở sản xuất quy mô hộ gia đình trong cả nước. Tuy nhiên, giai đoạn dân số vàng sẽ không còn nhiều. Điều này có nghĩa rằng lợi thế cạnh tranh này sẽ mất đi trong tương lai.

Ở một số quốc gia như Thái Lan, Malaysia hiện đang trả qua giai đoạn thiếu hụt lao động trong ngành gỗ. Điều này tạo ra sự cạnh tranh lớn giữa các doanh nghiệp có mức lương trả cho người lao động cao (đặc biệt là các doanh nghiệp FDI) và các doanh nghiệp có mức lương thấp hơn. Ở mức độ doanh nghiệp, cạnh tranh về lao động có thể làm cho các doanh nghiệp yếu không phát triển, thậm chí bị xóa sổ. Tuy nhiên ở góc độ của ngành, cạnh tranh sẽ là động lực để ngành phát triển theo hướng bền vững trong tương lai.

Đến nay ở Việt Nam lao động trong ngành gỗ vẫn chưa có tín hiệu bị thiếu hụt. Tuy nhiên, cạnh tranh về lao động đang và sẽ tiếp tục diễn ra, giữa các doanh nghiệp có mức lương cao hơn và thấp hơn. Thông thường, các doanh nghiệp FDI (khoảng 600 doanh nghiệp) với mức lương cao so với các doanh nghiệp khác là nơi hút lao động, đặc biệt là các lao động đã thành thạo trong nghề. Điều này phần nào làm hạn chế trong đầu tư của chủ doanh nghiệp vào người lao động và kết nối bền vững giữa hai bên.

Khoảng 70-80% lao động của ngành chế biến gỗ hiện nay đều có xuất phát điểm là lao động phổ thông. Phần còn lại là kỹ sư ngành chế biến gỗ (1-2%) và công nhân kỹ thuật

⁷ <http://baodautu.vn/gs-tran-van-tho-chi-dich-danh-3-nguy-co-cua-kinh-te-viet-nam-d40427.html>

được đào tạo bài bản (18-29%) (Nguyễn Tôn Quyền, 2016).⁸ Mặc dù nguồn lao động phổ thông dồi dào, lượng lao động có tay nghề thiếu. Các doanh nghiệp thường phải đầu tư các nguồn lực để đào tạo công nhân khi các công nhân bắt đầu bước vào nghề. Hiện tượng lao động sau khi đã được nâng cao tay nghề chạy sang các cơ sở sản xuất chế biến có mức lương cao hơn (ví dụ FDI) vẫn diễn ra phổ biến. Điều này làm hạn chế mong muốn đầu tư vào nâng cao tay nghề cho người lao động và mức độ gắn kết giữa chủ doanh nghiệp và người lao động.

Hiện đã hình thành hệ thống các trường đại học và cao đẳng nghề trên cả nước đào tạo kỹ sư và công nhân ngành lâm nghiệp, với lượng sinh viên lên tới hàng chục nghìn mỗi năm (Nguyễn Tôn Quyền, 2016).⁹ Tuy nhiên, kết nối giữa các cơ sở đào tạo và các doanh nghiệp thường yếu. Doanh nghiệp thường phải đào tạo lại các công nhân đào tạo bởi các cơ sở này.

Liên kết giữa cơ sở đào tạo và doanh nghiệp cần được ưu tiên hình thành và phát triển trong tương lai. Mô hình liên kết của Thái Lan với sự tham gia của các cơ sở đào tạo (trường đại học), Phòng thương mại và Công nghiệp Thái Lan, và doanh nghiệp chế biến gỗ nên được tham khảo. Trong mô hình này, một số doanh nghiệp chế biến với sự hỗ trợ của Phòng thương mại và Công nghiệp đã xây dựng nội dung chương trình đào tạo tại cấp doanh nghiệp. Các sinh viên được lựa chọn tham gia vào các chương trình đào tạo lý thuyết tại các trường, sau đó được gửi xuống các doanh nghiệp và được đào tạo trực tiếp thông qua thực hành công việc tại các cơ sở chế biến. Toàn bộ các chi phí đào tạo, bao gồm cả học bổng cho sinh viên được các doanh nghiệp chi trả. Sau quá trình đào tạo, các sinh viên sẽ được nhận làm việc trực tiếp trong các doanh nghiệp. Mô hình kết nối đào tạo này đã tạo được kết nối cung – cầu, với sản phẩm đầu ra của đào tạo đáp ứng trực tiếp với các nhu cầu công việc tại doanh nghiệp.

Cung gỗ là một trong những điều kiện quan trọng của các điều kiện đầu vào. Như đã đề cập ở trên, cung gỗ từ nguồn rừng trồng càng ngày càng trở nên quan trọng. Tại Việt Nam, cung gỗ rừng trồng chủ yếu là để phục vụ ngành dăm và ngành chế biến gỗ. Đến nay đang có sự cạnh tranh gay gắt về nguồn nguyên liệu giữa 2 ngành này. Hiện đang còn nhiều quan điểm trái chiều về sự phát triển của ngành dăm, ngành được coi là xuất khẩu nguyên liệu thô, với giá trị gia tăng thấp (so với ngành chế biến gỗ) và ngành làm kim hãm sự phát triển của ngành chế biến gỗ, do vấn đề cạnh tranh nguyên liệu. Một số chính sách đã được đưa ra nhằm hạn chế ngành dăm phát triển. Tuy nhiên trong dài hạn, ưu tiên về nguồn nguyên liệu cho ngành dăm hay chế biến gỗ nên để cho thị trường quyết định. Các biện pháp can thiệp bằng các mệnh lệnh hành chính có thể gây ra méo mó về thị trường, và có thể đem lại các tác động không mong muốn cho hàng triệu hộ trồng rừng, bao gồm nhiều hộ đồng bào dân tộc.

⁸ Nguyễn Tôn Quyền, 2016. Báo cáo Đánh giá nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực ngành công nghiệp chế biến thương mại lâm sản Việt Nam từ góc độ sản xuất kinh doanh và hội nhập kinh tế Quốc tế.

⁹ Nguồn: Cùng với footnote 8.

Dự địa phát triển nguồn cung gỗ rừng trồng vẫn còn và điều này có tiềm năng trong việc xóa đói giảm nghèo cho các hộ đồng bào dân tộc. Với vai trò trọng tâm của các hộ trong việc phát triển rừng trồng, chương trình tái cơ cấu ngành lâm nghiệp của Chính phủ nên ưu tiên cho việc mở rộng tiếp cận đất đai cho các hộ thông qua việc giảm quỹ đất hiện đang được quản lý bởi các công ty lâm nghiệp nhà nước. Thực tế cho thấy các hộ đầu tư vào trồng rừng sau khi có đất có tiềm năng đạt được các mục tiêu về môi trường, xã hội và kinh tế.

Phát triển nguồn nguyên liệu gỗ rừng trồng càng cần được ưu tiên hơn trong bối cảnh Chính phủ Trung Quốc bắt đầu thực hiện việc đóng cửa rừng tự nhiên. Thông tin chi tiết về chính sách đóng cửa rừng của Trung Quốc và tác động của chính sách này đến nguồn gỗ rừng trồng của Việt Nam được thể hiện trong Báo cáo Ngành công nghiệp gỗ của Trung Quốc: Thị trường, chính sách và ý nghĩa đối với Việt Nam (<http://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Nganh%20cong%20nghiep%20go%20cua%20Trung%20Quoc%20.pdf>). Báo cáo chỉ ra rằng chính sách đóng cửa rừng tự nhiên của Trung Quốc sẽ dẫn thiếu hụt khoảng 50 triệu m³ gỗ nguyên liệu mỗi năm tại quốc gia này, và điều này có thể tạo ra một lực hút rất lớn về gỗ nguyên liệu từ Việt Nam vào Trung Quốc trong tương lai. Nếu điều này xảy ra, cạnh tranh gỗ rừng trồng ở Việt Nam sẽ trở nên mạnh mẽ hơn. Chính sách cần ưu tiên để đẩy mạnh nguồn cung gỗ từ nguồn này, đặc biệt thông qua việc tạo nguồn đất trồng rừng cho hộ.

Gỗ nhập khẩu là gỗ tự nhiên, có nguồn gốc từ các khu vực rừng nhiệt đới, từ khu vực Tiểu vùng Sông Mê Kông sẽ dần bị mất đi. Trong tương lai, cung gỗ từ nguồn này sẽ không còn nữa. Một phần lượng cung mất đi từ khu vực này sẽ được bù đắp bởi lượng cung thay thế từ khu vực Châu Phi. Tuy nhiên, lượng thay thế sẽ nhỏ hơn rất nhiều và nhiều loài mất đi sẽ không thể thay thế do khác biệt về địa lý. Điều này sẽ tác động trực tiếp tới hoạt động của các làng nghề, đặc biệt là các làng nghề vùng Đồng Bằng Sông Hồng có sử dụng gỗ quý phục vụ xuất khẩu. Chuyển đổi hoạt động của các làng nghề theo hướng sử dụng các loại gỗ sẵn có hơn, với mức giá rẻ hơn và trọng tâm vào thị trường nội địa nên được ưu tiên.

Gỗ nhập khẩu từ các nguồn 'sạch' với tính hợp pháp rõ ràng là nguồn cung quan trọng cho ngành gỗ. Gỗ từ nguồn này sau nhập khẩu được đưa vào chế biến và xuất khẩu ngược trở lại các quốc gia cung gỗ. Lượng cung từ nguồn này tương đối ổn định, tuy nhiên có thể sẽ có những thay đổi trong tương lai, do gia tăng sức hút gỗ nguyên liệu vào Trung Quốc là hệ quả của chính sách đóng cửa rừng tự nhiên tại quốc gia này.

Trong **các nhân tố đầu vào** của ngành gỗ còn có một hợp phần quan trọng là công nghệ, được chia ra làm công nghệ sơ chế và tinh chế. Nhìn chung, công nghệ sơ chế còn lạc hậu, hiệu quả sử dụng nguyên liệu và năng lượng thấp, từ đó dẫn đến năng suất lao động không cao. Công nghệ trong mảng tinh chế hiện đại hơn, tuy nhiên công nghệ thực sự hiện đại chủ yếu nằm ở các doanh nghiệp FDI.

Thứ hai, các điều kiện về cầu, bao gồm các nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng về sản phẩm và quy mô của cầu thị trường. Cầu thị trường càng đa dạng, càng phức tạp đòi hỏi

công ty phải liên tục đổi mới, nhằm đáp ứng các yêu cầu của thị trường. Điều này làm nâng cao năng lực cạnh tranh.

Việt Nam xuất khẩu sản phẩm gỗ đa dạng, sang nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ. Tuy nhiên cầu từ thị trường xuất khẩu, bao gồm cả về chủng loại sản phẩm, thiết kế mẫu mã, kiểu dáng ... lại phụ thuộc gần như hoàn toàn vào người mua nước ngoài. Nói cách khác, mặc dù cầu đa dạng và ngành gỗ Việt Nam được coi là hội nhập sâu với thị trường quốc tế, ngành chế biến gỗ Việt Nam chưa tạo được thương hiệu riêng cho mình và hầu như chưa có ảnh hưởng đến cầu thế giới. Điều này hạn chế sự cạnh tranh của ngành trên trường quốc tế.

Thị trường nội địa với trên 90 triệu dân có sự đa dạng lớn về cầu. Tuy nhiên, đến nay các thông tin về thị trường nội địa như quy mô, nhu cầu và chủng loại sản phẩm rất hạn chế. Một số ý kiến cho sản hiện nay cung các sản phẩm nội thất tại thị trường nội địa chủ yếu là từ nguồn nhập khẩu với sản phẩm của các công ty nội địa, trừ đối với một số sản phẩm của làng nghề, lại hầu như vắng bóng trên thị trường. Điều này là nguyên nhân hình thành một số quan niệm cho rằng các doanh nghiệp Việt đang 'bỏ ngó' thị trường nội địa. Bài học từ Thái Lan cho thấy thị trường nội địa là thị trường màu mỡ cho doanh nghiệp, và có độ ổn định rất lớn, khác hẳn so với thị trường xuất khẩu. Chen chân vào thị trường nội địa sẽ là khó khăn rất lớn cho nhiều doanh nghiệp Việt hiện nay. Tuy nhiên, cần phải có những quan tâm lớn hơn, cả từ phía các cơ quan quản lý và từ doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường nội địa trong tương lai.

Thứ 3 là các ngành công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp có liên quan. Có thể nói, ngành chế biến gỗ hiện nay thiếu vắng ngành công nghiệp phụ trợ và các ngành khác có liên quan. Các liên kết dọc (các các khâu trong chuỗi cung theo chiều dọc) và liên kết ngang (giữa các công ty cùng trong mảng chế biến) hầu như chưa được hình thành (xem phần 4 dưới đây về một số mô hình mới được hình thành ở giai đoạn đầu). Hạn chế trong liên kết hạn chế tính hiệu quả của nguồn cung, sử dụng các nguồn lực và hạn chế tiếp cận thông tin thị trường, từ đó làm giảm tính cạnh tranh cho ngành.

Liên kết giữa các khâu trong chuỗi giá trị là một nhu cầu tất yếu, góp phần tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực, nâng cao lợi nhuận cho các bên liên quan. Tuy nhiên, liên kết cần tập hợp các điều kiện, bao gồm môi trường thể chế thông thoáng, minh bạch, điều kiện tự nhiên phù hợp và thời gian để xây dựng lòng tin. Thiếu vắng liên kết trong ngành gỗ hiện nay không những làm hạn chế hiệu quả sử dụng nguồn lực, giảm lợi nhuận cho các bên liên quan mà còn làm mất cơ hội thị trường trong việc đáp ứng các yêu cầu đơn hàng lớn (xem phần 4).

Các hiệp hội gỗ đại diện cho các doanh nghiệp của ngành có vai trò quan trọng trong việc hình thành và thúc đẩy liên kết. Tuy nhiên vai trò này hiện đang còn hạn chế, bởi các khó khăn do nguồn lực con người và tài chính, tiếp cận thông tin, thực quyền được trao cho các hiệp hội bởi các cơ quan quản lý. Bên cạnh đó, mâu thuẫn về lợi ích còn tồn tại giữa các thành viên trong cùng một hiệp hội và giữa các hiệp hội với nhau. Tất cả các yếu tố này làm cản trở đến việc hình thành các liên kết trong ngành.

Thứ tư, chiến lược, cấu trúc công ty và cạnh tranh nội địa. Như đề cập ở trên, các điều kiện của quốc gia có tác động trực tiếp tới việc hình thành và hoạt động của công ty. Vận hành và quản lý của công ty chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như mối quan hệ giữa công ty với các cơ quan quản lý, mối quan hệ giữa công nhân và chủ doanh nghiệp, các chuẩn mực về hành vi và thái độ... Kết quả của Báo cáo Doing Business 2017 của Ngân hàng Thế giới đánh giá về môi trường kinh doanh của 190 nền kinh tế cho thấy Việt Nam chỉ ở mức trung bình, đứng thứ 82 trong bảng xếp hạng. Mặc dù các tiêu chí như thành lập doanh nghiệp, xin cấp phép xây dựng, tiếp cận điện năng, đăng kí tài sản, vay vốn, bảo vệ nhà đầu tư nhỏ, nộp thuế, giao thương quốc tế, thực thi hợp đồng và xử lý mất khả năng thanh toán (10 tiêu chí sử dụng đánh giá môi trường cạnh tranh) tăng, mức xếp hạng của Việt Nam vẫn còn thua xa các quốc gia trong khu vực như Thái Lan (42) hay Malaysia (22). Điều này cho thấy môi trường kinh doanh nói chung tại Việt Nam, bao gồm cả môi trường cạnh tranh của ngành gỗ vẫn hạn chế.

Thứ 5 có liên quan đến ***các chính sách của nhà nước***. Bao gồm tập hợp nhiều cơ chế chính sách khác nhau, có liên quan đến việc quản lý sử dụng các yếu tố đầu vào (ví dụ như nguồn gỗ nguyên liệu trong nước, nhập khẩu, sử dụng lao động), đến cầu sản phẩm (ví dụ mức thuế xuất nhập khẩu đối với các sản phẩm hàng hóa), chính sách phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ...

Đánh giá chung, đến nay ngành chế biến gỗ phát triển một cách tương đối tự nhiên, với các chính sách tương đối mở, tạo cơ hội cho ngành gỗ phát triển. Tuy nhiên, hiện ngành đang cần có các chính sách mới, trong đó tập trung ưu tiên vào việc tăng trưởng có chất lượng và tăng trưởng bền vững, với các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Điều này có liên quan đến các cơ chế chính sách nhằm ổn định và bền vững về nguồn nguyên liệu đầu vào sạch, đổi mới mô hình đào tạo thông qua việc gắn kết trực tiếp giữa các cơ sở đào tạo lý thuyết (các trường) và thực tế (các doanh nghiệp) nhằm tạo đội ngũ lao động có tay nghề cao. Bên cạnh đó, chính sách khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam phát triển thị trường nội địa, khuyến khích người Việt sử dụng sản phẩm Việt cũng cần được quan tâm, nhằm chiếm lĩnh thị trường nội địa trong tương lai.

Chính sách nhằm hình thành và thúc đẩy các mô hình liên kết trong tương lai cũng cần nhận được ưu tiên. Các liên kết này sẽ giúp sử dụng nguồn lực hiệu quả, tạo giá trị gia tăng cho ngành. Các liên kết này cũng có vai trò quan trọng trong việc xây dựng hình ảnh của ngành chế biến gỗ Việt Nam. Phần 4 dưới đây sẽ đi vào mô tả thực trạng của một số mô hình liên kết hiện nay, và đưa ra một số đánh giá về phương diện chính sách đối với các liên kết này.

4. Một số mô hình liên kết trong ngành gỗ

4.1. Các hạn chế cơ bản của ngành gỗ do thiếu liên kết

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu của ngành gỗ rất lớn và vẫn tiếp tục tăng, một số ý kiến cho rằng ngành vẫn tồn tại một số vấn đề mang tính hệ thống và đã đến lúc cần có những thay đổi lớn nhằm giải quyết các tồn tại nhằm phát triển bền vững ngành trong tương lai. Tồn tại thể hiện qua các mặt như sử dụng lao động giá rẻ, dụng nguyên liệu đầu vào

chiếm tỉ lệ còn cao trong cơ cấu giá thành (40-50%) với giá trị gia tăng trong sản phẩm thấp. Điều này làm cho năng suất lao động của ngành thấp hơn nhiều so với năng suất lao động của ngành chế biến của các quốc gia như Thái Lan, Malaysia.

Một trong những nguyên nhân cơ bản dẫn đến năng suất lao động của ngành thấp là chưa có tính liên kết trong ngành. Theo nhận định của một số doanh nghiệp của ngành chế biến, các doanh nghiệp Việt có xu hướng muốn làm từ A tới Z. Điều này dẫn tới dàn trải trong đầu tư của doanh nghiệp, công nghệ không đồng bộ, tạo hình thành được đội ngũ lao động chuyên môn sâu. Cụ thể:

- *Thiếu liên kết làm lãng phí nguồn lực trong đầu tư, đặc biệt trong khâu dự trữ nguyên liệu của các doanh nghiệp chế biến.* Chủ động về nguyên liệu gỗ đầu vào là một trong những điều kiện quan trọng đối với các doanh nghiệp ngành chế biến, nhằm đáp ứng chủ động các đơn hàng của người mua. Hầu hết các doanh nghiệp trong ngành chế biến hiện nay đều phải dự trữ nguyên liệu gỗ đầu vào. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp cần phải tập trung nguồn lực tài chính rất lớn. Thông tin từ một số doanh nghiệp cho thấy khoảng 60-70% vốn liếng của doanh nghiệp chế biến được dành cho khâu dự trữ nguyên liệu. Khoảng 30-40% vốn liếng còn lại tập trung vào khâu từ khi đưa cây gỗ vào chế biến đến khi ra sản phẩm. Điều này khác hẳn với ngành gỗ của một số quốc gia như Trung Quốc. Thông tin chia sẻ từ các doanh nghiệp này cho thấy 1 doanh nghiệp của Trung Quốc mỗi ngày xuất 60 container đồ gỗ cần dự trữ khoảng 2.000 m³ gỗ xẻ nguyên liệu. Điều này trái ngược hoàn toàn với 1 doanh nghiệp của Việt Nam, mỗi ngày xuất khẩu 10 container hàng trong khi lượng nguyên liệu dự trữ khoảng 10.000 m³. Lí do các doanh nghiệp Việt Nam phải dự trữ nguyên liệu là hiện trong ngành gỗ chưa hình các doanh nghiệp chuyên phụ trách khâu dự trữ nguyên liệu và càng chưa có liên kết giữa các doanh nghiệp kiểu này và các doanh nghiệp trong ngành chế biến. Hệ quả là các doanh nghiệp chế biến luôn cần nguồn lực rất lớn để dự trữ nguyên liệu. Nguồn lực không chỉ đơn thuần là tài chính mà còn đòi hỏi một diện tích nhà xưởng rộng để dự trữ nguyên liệu.
- *Doanh nghiệp đầu tư dàn trải là hậu quả của việc thiếu liên kết.* Thiếu liên kết dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp đầu tư dàn trải vào nhiều khâu khác nhau của chuỗi cung, nhằm chủ động trong sản xuất (ví dụ đầu tư vào các khâu trồng rừng, chế biến đồ gỗ, làm ván ép). Mặc dù đầu tư vào các khâu có thể nâng cao tính chủ động của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất, rủi ro hình thành do đầu tư dàn trải, từ đó làm hạn chế hiệu quả của đầu tư đã xảy ra đối với một số doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ.
- *Thiếu liên kết hạn chế khả năng chuyên môn hóa trong các khâu khác nhau của chuỗi cung.* Đầu tư đa dạng vào các khâu không những dẫn đến sự dàn trải về vốn mà còn hạn chế khả năng chuyên môn hóa về lao động và công nghệ trong các khâu. Chuyên môn hóa về lao động và công nghệ thấp dẫn đến năng suất lao động hạn chế.

- *Thiếu liên kết làm mất cơ hội thị trường cho các doanh nghiệp.* Một số doanh nghiệp có uy tín hiện nhận được những đơn hàng rất lớn và với khả năng của mình thì không thể đáp ứng được các yêu cầu này. Thiếu liên kết làm mất cơ hội chia sẻ các đơn hàng giữa doanh nghiệp này với các doanh nghiệp khác. Điều này đem lại tổn thất cho ngành gỗ, đặc biệt trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp vẫn còn thiếu đơn hàng.

4.2. Tại sao đến nay liên kết chưa hình thành phổ biến ?

Một câu hỏi quan trọng đặt ra ở đây là mặc dù lợi ích của liên kết là rất rõ ràng vậy tại sao cho đến nay các liên kết vẫn chưa được hình thành, hoặc nếu được hình thành (xem phần 4.3-4.5) lại chưa trở thành phổ biến? Thông tin phỏng vấn từ một số doanh nghiệp thấy có 3 lý do chính, với quan điểm của các doanh nghiệp thường không đồng nhất về các lý do này, bao gồm:

- *Văn hóa của người Việt nói chung và của khối doanh nghiệp nói riêng.* Một số doanh nghiệp cho rằng rằng văn hóa của người Việt, bao gồm cả các doanh nghiệp gỗ, nhấn mạnh vào tính cá nhân, thay vì nhấn vào các yếu tố cộng đồng. Điều này, theo các doanh nghiệp, khác hẳn với văn hóa của các doanh nghiệp Trung Quốc, nơi các doanh nghiệp thường hội tụ lại với nhau và hành động vì những mục đích chung. Cũng theo các doanh nghiệp này, nhấn mạnh vào yếu tố cá nhân tạo ra sự tập trung các nguồn lực nhằm tối đa hóa lợi ích cá nhân, không quan tâm hoặc có nhưng ít đến các lợi ích của cộng đồng. Tuy nhiên, lí do này có điểm chưa thuyết phục đó là khái niệm ‘văn hóa’ ở đây bao gồm các yếu tố gì, và tại sao các yếu tố ‘văn hóa’ này lại là yếu tố cản trở sự hình thành liên kết.
- *Ngành chế biến gỗ mới ở giai đoạn đầu của phát triển và liên kết cần nhiều thời gian hơn để hình thành và phát triển.* Một số doanh nghiệp cho rằng ngành chế biến gỗ của Việt Nam mới được hình thành và phát triển trong 10-15 năm vừa qua, và thời gian này là quá ngắn (so với ngành chế biến gỗ của các quốc gia khác như Trung Quốc, Malaysia hay Thái Lan) để có thể hình thành các liên kết trong ngành gỗ. Theo các doanh nghiệp này, một trong những yếu tố cơ bản để hình thành liên kết là lòng tin và các doanh nghiệp cần nhiều thời gian để hình thành hệ thống lòng tin lẫn nhau. Theo luồng quan điểm này, liên kết trong ngành gỗ chắc chắn sẽ hình thành trong tương lai.
- *Vai trò của hiệp hội còn hạn chế.* Theo một số doanh nghiệp, để liên kết được hình thành và trở thành phổ biến đòi hỏi phải có vai trò của người kết nối. Là cơ quan đại diện cho quyền lợi của các doanh nghiệp, các hiệp hội có tiềm năng quan trọng trong việc đảm nhận vai trò này. Tuy nhiên cho đến nay, vai trò của các hiệp hội còn hạn chế. Một trong những hạn chế cơ bản là các hiệp hội mặc dù thường được tham vấn bởi cơ quan quản lý trong việc hoạch định các cơ chế chính sách có liên quan tới ngành nhưng chưa được trao quyền thực sự trong việc đưa ra các đường hướng

chiến lược của ngành. Bên cạnh đó, một số hiệp hội còn thiếu các thiết chế cần thiết, nhằm ràng buộc trách nhiệm của các doanh nghiệp thành viên trong việc đạt các mục tiêu chung, cũng như thiếu chế tài đủ mạnh trong việc điều chỉnh hành vi của các doanh nghiệp thành viên khi các thành viên này không tuân thủ các quy định chung.

Các doanh nghiệp được tham vấn đều cho rằng cần có những ‘cú hích’ để liên kết trong ngành gỗ được hình thành phát triển. Trước khi thảo luận về các cú hích, phần dưới đây sẽ đưa ra một số thông tin sơ bộ về một số mô hình liên kết mới ở trong giai đoạn đầu của quá trình hình thành.

4.3. Liên kết giữa doanh nghiệp nhập khẩu/sản xuất gỗ nguyên liệu và các doanh nghiệp chế biến

Hiện mô hình này đã được nhen nhóm hình thành ở một số khu vực, đặc biệt là tại một số tỉnh phía Nam. Có 2 dạng liên kết được hình thành. **Thứ nhất** là liên kết giữa công ty nhập khẩu nguyên liệu và công ty chế biến gỗ xuất khẩu, hình thành theo hình thức tự phát, chủ yếu do một số chủ của các doanh nghiệp, những người có mối quan hệ bạn bè/anh em thân thiết với nhau, hiểu rõ về cung cách làm ăn, hoạt động của nhau quyết định kết hợp với nhau. Mô hình chợ gỗ nguyên liệu của Công ty TAVICO (Đồng Nai) hay công ty Tiến Đạt (Quy Nhơn) có thể là một ví dụ. Trong mô hình này, công ty nhập khẩu nguyên liệu đóng vai trò là nguồn cung gỗ đầu vào (một phần) cho các doanh nghiệp chế biến. Nguồn gỗ nguyên liệu được nhập khẩu từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm cả gỗ tròn và gỗ xẻ. Tùy theo yêu cầu về chủng loại, số lượng, thời gian giao hàng của các công ty chế biến, công ty cung nguyên liệu có thể cung trực tiếp nguồn gỗ nhập khẩu, hoặc thực hiện việc sơ chế (xẻ theo quy cách, sấy) nhằm đáp ứng các yêu cầu của các công ty chế biến. Hiện mô hình này mới chỉ hình thành ở những bước ban đầu.

Thứ hai, mô hình cung gỗ nguyên liệu gỗ rừng trồng (keo, tràm) cho các công ty chế biến đồ gỗ xuất khẩu. Mô hình của công ty Thanh Hòa (TP Hồ Chí Minh) là một ví dụ. Trong mô hình này, công ty Thanh Hòa đi tìm hiểu nhu cầu sử dụng gỗ nguyên liệu của một số công ty chế biến, chủ yếu là các công ty quen biết. Dựa trên nhu cầu này, Thanh Hòa kết nối với các xưởng xẻ tại các vùng nguyên liệu để đặt hàng. Nhằm tạo ra những sản phẩm có chất lượng, đáp ứng được các yêu cầu của các doanh nghiệp chế biến, Thanh Hòa cũng tổ chức tập huấn đào tạo cho một số xưởng xẻ, nhằm nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm trong công đoạn sơ chế. Thanh Hòa cũng đầu tư tài chính cho một số xưởng xẻ nhằm đổi mới /nâng cao công nghệ và xây dựng một số lò sấy. Hiện Thanh Hòa đang nỗ lực mở rộng liên kết với các doanh nghiệp chế biến, nhằm tăng đơn hàng từ các doanh nghiệp này.

4.4. Liên kết giữa công ty nhập khẩu gỗ nguyên liệu và làng nghề

Mô hình bắt đầu được hình thành giữa Công ty TAVICO và một số hộ gia đình thuộc làng nghề gỗ tại Hồ Nai, với các sản phẩm liên kết được tiêu thụ hoàn toàn tại thị trường nội địa. Trong mô hình liên kết này, TAVICO chịu trách nhiệm:

- Đào tạo, nâng cao tay nghề cho các hộ
- Phối hợp với hộ, nâng cao chất lượng của sản phẩm
- Cung cấp nơi trưng bày sản phẩm của liên kết nhằm quảng bá sản phẩm và bán hàng trực tiếp
- Phát triển kênh phân phối sản phẩm liên kết ở tại địa phương, và tại các địa bàn khác, thông qua hệ thống bán hàng online và qua hệ thống cửa hàng kí gửi.

Quyền lợi TAVICO là cung gỗ nguyên đầu vào cho các hộ làng nghề.

Theo TAVICO, điểm đặc biệt thú vị trong mô hình này là kênh phân phối sản phẩm. TAVICO không phải tạo mới nhiều kênh phân phối, mà kênh phân phối các sản phẩm liên kết chủ yếu được dựa trên kênh phân phối truyền thống sẵn có của hệ thống làng nghề. Theo TAVICO, *“khi vào hệ thống [bán hàng] truyền thống... hàng được bán kìn kìn”* và trong hệ thống này *“không ai làm marketing [trong hệ thống phân phối truyền thống của làng nghề] giỏi như người dân. Họ là những người biết design của thị trường cần gì, biết hệ thống phân phối, chất lượng. Họ là những người phân phối tốt nhất, sâu nhất.”*

Hình thức liên kết giữa TAVICO và các hộ thuộc làng nghề là mô hình mới, với sản phẩm tạo ra trong liên kết đáp ứng được các yêu cầu thị hiếu của người mua thuộc thị trường nội địa. Kênh phân phối truyền thống được tận dụng tối đa. Chất lượng của sản phẩm được nâng lên, với hình thức kinh doanh không còn mang tính chất chộp dật như trước kia. Chất lượng sản phẩm do liên doanh tạo ra thay đổi, đòi hỏi các hộ gia đình không tham gia liên doanh cũng phải thay đổi chất lượng, nhằm cạnh tranh. Hình thức cạnh tranh này sẽ thúc đẩy thị trường phát triển.

Mô hình liên kết này có thể áp dụng được đối với một số làng nghề chế biến gỗ truyền thống khu vực phía Bắc.

4.5. Mô hình liên kết phát triển gỗ rừng trồng có chứng chỉ

Liên kết giữa các công ty chế biến gỗ và các hộ trồng rừng nhằm phát triển nguồn gỗ rừng trồng có chứng chỉ FSC đã và đang được phát triển tại một số địa phương như Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Yên Bái, Tuyên Quang... Đến nay động lực hình thành mô hình này là do yêu cầu của tập đoàn IKEA đối với các nhà cung cấp, là các công ty gia công chế biến gỗ cho tập đoàn này, như công ty Woodsland hay công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Nam Định (NAFOCO), công ty Scan Pacific. Theo yêu cầu của tập đoàn, toàn bộ các sản phẩm gỗ được cung bởi các nhà cung cấp phải được làm từ nguồn gỗ có chứng chỉ quản lý rừng bền vững FSC.

Để có nguồn cung gỗ FSC này, các nhà cung cấp cho IKEA tiến hành thực hiện liên kết với hàng nghìn hộ gia đình trồng rừng, với diện tích tham gia liên kết bình quân của mỗi hộ khoảng 1-3 ha. Toàn bộ các diện tích này có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ). Trong liên kết này, trách nhiệm của các nhà cung cấp của IKEA bao gồm:

- Hỗ trợ kỹ thuật nhằm giúp các hộ đáp ứng được các tiêu chí về quản lý rừng bền vững do FSC đưa ra

- Cung cấp tín dụng ưu đãi nhằm giúp các hộ kéo dài chu kỳ phát triển của cây, nhằm tạo nguồn nguyên liệu gỗ lớn cho chế biến gỗ
- Hỗ trợ kinh phí thực hiện đánh giá chứng chỉ

Trách nhiệm của các hộ trồng rừng khi tham gia mô hình bao gồm:

- Góp phần rừng trồng của mình vào liên kết (thông thường rừng trồng năm thứ 3-4).
- Chịu trách nhiệm về chăm sóc bảo vệ cây, tuân thủ theo các quy định về chăm sóc bảo vệ của FSC
- Khi cây đến thời điểm khai thác, bán gỗ cho công ty.

Tham gia liên kết, công ty chủ động được nguồn gỗ FSC theo yêu cầu của tập đoàn IKEA. Các nhà cung cấp cho IKEA cam kết mua gỗ đầu ra của người dân, với mức giá cao hơn mức giá gỗ bán tại thị trường tại thời điểm khai thác khoảng 10-15%. Các hộ gia đình tham gia liên kết được ổn định đầu ra đối với các sản phẩm gỗ của mình.

Mô hình liên kết này còn nhiều khía cạnh đáng quan tâm, trong đó đặc biệt về vấn đề chi phí, nhằm giúp các hộ tham gia mô hình đáp ứng được các yêu cầu của FSC. Thông tin chi tiết về mô hình này, bao gồm cả những khía cạnh cần quan tâm được thể hiện trong Báo cáo Liên kết giữa công ty và hộ gia đình trồng rừng của Forest Trends và VIFORES thực hiện năm 2017.

5. Kết luận: Làm gì để hình thành liên kết trong ngành chế biến gỗ ?

Liên kết các khâu trong chuỗi cung là nhu cầu tất yếu của bất cứ một ngành sản xuất kinh doanh nào, bao gồm cả ngành chế biến gỗ. Liên kết đem lại nhiều lợi ích, từ việc sử dụng hiệu quả các nguồn lực, tăng tính chuyên môn hóa, giảm rủi ro, mở rộng tiếp cận thị trường và nâng cao lợi ích. Tuy nhiên cho đến nay, liên kết trong ngành chế biến gỗ vẫn còn hạn chế. Một trong những lý do cơ bản là do hiện ngành gỗ còn thiếu vắng giá trị cốt lõi hình thành liên kết, đó là hệ thống yếu tố **lòng tin** và **chia sẻ lợi ích công bằng** giữa các bên tham gia. Xây dựng lòng tin cần thời gian. Chia sẻ lợi ích cần bằng cần lòng tin và môi trường xã hội và thể chế lành mạnh, khuyến khích việc xây dựng lòng tin và tạo cơ sở cho việc chia sẻ lợi ích.

Thể chế là một trong những điều kiện tiên quyết tạo ra sự thay đổi xã hội, bao gồm những thay đổi trong ngành chế biến gỗ. Thể chế/ thay đổi thể chế có thể kích thích hoặc khuyến khích sự hình thành và phát triển của liên kết. Ba mô hình liên kết trong ngành chế biến gỗ có tiềm năng đem lại sự thay đổi theo hướng tích cực cho ngành chế biến gỗ, bao gồm (i) liên kết giữa công ty cung cấp gỗ nguyên liệu (bao gồm cả công ty khẩu gỗ nguyên liệu) và công ty chế biến gỗ, (ii) liên kết giữa công ty chế biến gỗ và làng nghề, và (iii) liên kết giữa công ty chế biến gỗ và hộ trồng rừng. Thay đổi môi trường thể chế có thể tạo động lực cho các mô hình này phát triển. Cụ thể:

- *Liên kết giữa công ty cung nguyên liệu và các công ty chế biến gỗ.* Liên kết giữa 2 bên sẽ giúp tăng hiệu quả của nguồn lực đầu tư, tăng tính chuyên môn hóa, giảm rủi ro, tăng cơ hội thị trường. Môi trường thể chế cần thiết để khuyến khích mô hình này

phát triển có thể bao gồm việc hình thành các chợ gỗ đầu mối hoặc thành lập các cụm công nghiệp nhằm khuyến khích cách doanh nghiệp trong ngành tập trung vào một địa bàn tập trung. Các hỗ trợ cần thiết kể theo hình thức tránh các mệnh lệnh hành chính mà đi theo hướng khuyến khích. Bên cạnh các cơ quan quản lý, các hiệp hội gỗ có vai trò rất lớn trong việc phát triển và mở rộng mô hình này.

- *Liên kết giữa công ty chế biến/thương mại gỗ và các hộ thuộc làng nghề gỗ.* Đây là mô hình có tiềm năng rất lớn trong việc chuyển đổi các làng nghề theo hướng tạo ra các sản phẩm gỗ hợp pháp, có chất lượng cao hơn và đẩy mạnh kênh phân phối, tập trung vào thị trường nội địa. Môi trường thể chế nên được thiết kế theo hướng phát triển thị trường nội địa, với mục tiêu người Việt dùng hàng Việt. Các cơ chế chính sách cần hỗ trợ các doanh nghiệp liên kết với các làng nghề, thông qua các hỗ trợ như đào tạo nâng cao tay nghề, thay đổi thiết kế mẫu mã, hỗ trợ kênh tiêu thụ sản phẩm. Cơ chế chính sách cũng có thể được thiết kế theo hướng tạo cầu mới về sản phẩm của liên kết, ví dụ thông qua các chính sách mua sắm công.
- *Liên kết giữa công ty chế biến gỗ và hộ trồng rừng.* Những thể chế mới cần được tạo ra nhằm khuyến khích mô hình này phát triển. Các cơ chế chính sách có thể bao gồm tín dụng ưu đãi cho người trồng rừng, đặc biệt cho các năm ở cuối chu kỳ phát triển của cây nhằm kéo dài chu kỳ cây, tạo rừng gỗ lớn; đẩy mạnh việc giao đất cho các hộ, thông qua việc dịch chuyển đất đai hiện đang được các công ty lâm nghiệp sử dụng không hiệu quả sang cho các hộ. Đảm bảo tính ổn định và hạn chế các rủi ro trong các hợp đồng giữa công ty và hộ thông qua việc đẩy mạnh vai trò của chính quyền địa phương và các hiệp hội.

Thay đổi thể chế góp phần thúc đẩy các mô hình phát triển. Điều này sẽ tạo được những hiệu ứng lan tỏa trong ngành, góp phần nâng cao hiệu quả của ngành chế biến gỗ, đi theo hướng tăng trưởng về chất lượng và bền vững trong tương lai./.