



LIÊN KẾT TIÊU THỤ GỖ CAO SU 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)



Tháng 4 năm 2021

Lời cảm ơn

Báo cáo ***Liên kết tiêu thụ gỗ cao su 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. Đây là một trong số những sản phẩm được nhóm nghiên cứu công bố cùng với Báo cáo “Chuỗi cung ngành cao su Việt Nam: Một số nét chính và vai trò của cao su tiểu điền” và Báo cáo “Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách”.

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, đại lý thu mua gỗ cao su, DN chế biến và kinh doanh 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, Phòng Nông nghiệp và Hạt kiểm lâm huyện; và Ủy ban nhân dân và một số cán bộ tín dụng, đoàn thể cấp xã, nơi nghiên cứu được tiến hành, tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị.

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

Danh mục các Hình	iii
Danh mục các từ viết tắt	iii
1. Giới thiệu	4
2. Liên kết tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền tại Việt Nam.....	4
2.1. Chuỗi cung gỗ cao su từ hộ tiểu điền	4
2.2. Các mối liên kết tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền	6
2.2.1. Tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền thông qua đại lý trung gian	6
2.2.2. Liên kết trực tiếp tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền giữa Hộ – Công ty chế biến gỗ.....	9
2.3. Vai trò của chính quyền địa phương.....	10
3. Liên kết tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền: Ý nghĩa và khuyến nghị chính sách	10
3.1. Các khía cạnh chính trong liên kết	10
3.2. Khuyến nghị.....	14
Tài liệu tham khảo.....	15

Danh mục các từ viết tắt

DFID	Cơ quan Hợp tác Phát triển của Vương quốc Anh
DN	Doanh nghiệp
FDI	Đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Việt Nam (Foreign Direct Investment)
GCN	Giấy chứng nhận
ha	Héc-ta
NĐ 102	Nghị định 102/2020/NĐ-CP ngày 01/09/2020 về Quy định Hệ thống bảo đảm gỗ hợp pháp Việt Nam
NNPTNT	Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NORAD	Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
RRIV	Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam
UBND	Ủy ban Nhân dân
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

Gỗ cao su hiện đã trở thành một trong những nguồn cung gỗ nguyên liệu trong nước quan trọng nhất của ngành gỗ Việt Nam. Nguồn cung này ngày càng quan trọng bởi gỗ cao su trong nước được coi là gỗ có nguồn gốc pháp lý rõ ràng, chất lượng và công dụng tốt, sử dụng tạo ra các sản phẩm đa dạng được thị trường ưa chuộng. Mỗi năm, lượng gỗ cao su cung ra khoảng 5,5 triệu m³ gỗ quy tròn, riêng năm 2019 là 4,8 triệu m³ gỗ quy tròn với 87% lượng cung này được đưa vào sản xuất các sản phẩm xuất khẩu, phần còn lại (13%) được sử dụng nội địa (Hoa và cộng sự, 2021). Con số thống kê từ Hiệp hội Cao su Việt Nam cho thấy năm 2020 giá trị các mặt hàng gỗ được làm từ gỗ cao su xuất khẩu đạt gần 2,4 tỷ USD, tăng nhanh từ con số 1,2 tỷ USD năm 2015. Xu hướng thị trường cho thấy kim ngạch xuất khẩu đang tiếp tục mở rộng. Nguồn cung gỗ cao su nguyên liệu từ các hộ tiểu điền chiếm khoảng 30% trong tổng lượng cung gỗ cao su năm 2019 (Hoa và cộng sự, 2021) (gần 70% lượng cung còn lại là từ nguồn cao su đại điền). Công đoạn từ gỗ nguyên liệu từ các hộ tới các sản phẩm xuất khẩu (hoặc tiêu thụ trong nước) trải qua nhiều bước khác nhau, với sự tham gia của nhiều bên, bao gồm các DN chế biến.

Báo cáo **Liên kết tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách** là sản phẩm của nghiên cứu do Tổ chức Forest Trends, Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) và Viện Nghiên cứu Cao su Việt Nam (RRIV) phối hợp thực hiện. Nghiên cứu này nhìn vào các mô hình liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên và gỗ cao su từ hộ tiểu điền tại Việt Nam. Mục đích của nghiên cứu nhằm tìm hiểu về thực trạng các mối liên kết giữa hộ cao su tiểu điền và các bên liên quan trong tiêu thụ gỗ cao su của hộ. Liên kết trong tiêu thụ gỗ cao su nằm trong khuôn khổ của một báo cáo khác (Quang và cộng sự, 2021). Cụ thể, báo cáo này cung cấp bức tranh tổng thể về thực trạng các mối liên kết tiêu thụ gỗ cao su trong chuỗi cung từ các hộ tiểu điền đến DN chế biến và xuất khẩu. Những thuận lợi và khó khăn của các bên tham gia chuỗi cung gỗ cao su đang đối mặt, đặc biệt ở khâu liên kết giữa hộ tiểu điền và bên thu mua, cũng được trình bày trong báo cáo này. Báo cáo cũng đưa ra một số đề xuất chính sách nhằm xây dựng chuỗi cung ứng gỗ cao su tiểu điền đáp ứng các yêu cầu về khía cạnh hợp pháp và bền vững của thị trường xuất khẩu và nội địa trong tương lai.

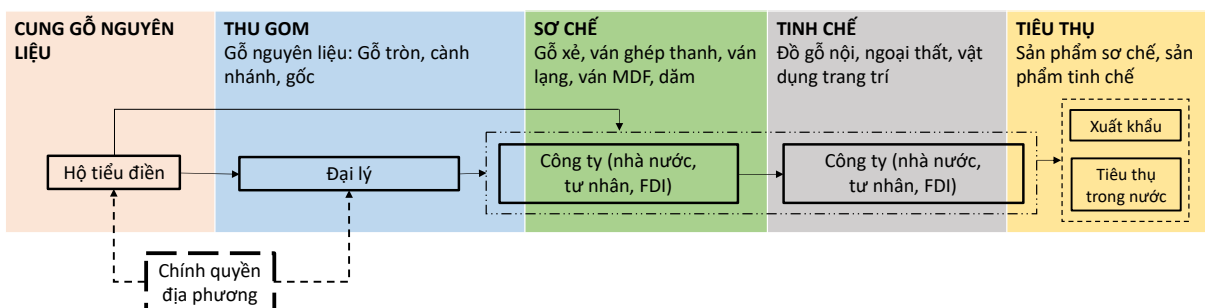
Nghiên cứu được tiến hành tại 3 tỉnh là Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị. Phương pháp nghiên cứu xem chi tiết tại Báo cáo Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền (Quang và cộng sự, 2021).

2. Liên kết tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền tại Việt Nam

2.1. Chuỗi cung gỗ cao su từ hộ tiểu điền

Năm 2018, Forest Trends và Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam thực hiện báo cáo chuỗi cung gỗ cao su tại Việt Nam (Quang và cộng sự, 2018). Báo cáo mô tả chi tiết về chuỗi cung gỗ cao su tại Việt Nam từ tất cả các nguồn cung, trong đó có nguồn từ các hộ tiểu điền. Hình 1 dưới đây cung cấp sơ đồ chuỗi cung gỗ cao su tiểu điền. Thông tin hình thành chuỗi được dựa vào thông tin thu thập qua khảo sát trực tiếp tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị.

Sơ đồ chuỗi cung gỗ cao su từ hộ tiểu điền tại Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu.

Chuỗi cung ứng gỗ cao su tiểu điền bao gồm 5 khâu chính là cung gỗ nguyên liệu, thu mua, sơ chế, tinh chế, và tiêu thụ. Các bên tham gia trong chuỗi bao gồm các hộ là bên cung cấp nguyên liệu, thương lái hay đại lý là bên trung gian thu gom gỗ từ hộ, các công ty chế biến (nhà nước, tư nhân và FDI) và các công ty thương mại sản phẩm gỗ, bao gồm các DN xuất khẩu và DN bán hàng nội địa¹.

Hiện ngành cao su có sự tham gia của khoảng 265.000 hộ tiểu điền, trong đó có khoảng 3% số hộ có nguồn cung gỗ nguyên liệu ra thị trường từ vườn cao su khoảng 30 năm tuổi. Lượng gỗ cung của hộ khoảng 1,27 triệu m³ quy tròn mỗi năm trong giai đoạn 2015 – 2019.

Khâu thu mua gỗ nguyên liệu từ các hộ tiểu điền có sự tham gia của các thương lái hay đại lý – là các công ty hay cá nhân thu mua gỗ cao su nguyên liệu rồi bán lại cho các cơ sở chế biến có nhu cầu. Trong nhiều trường hợp, các công ty chế biến trực tiếp mua gỗ từ hộ tiểu điền mà không qua các đại lý.

Hoạt động chế biến bao gồm 2 khâu là sơ chế và tinh chế. Các công ty (bao gồm xưởng xẻ) tham gia khâu sơ chế tạo ra các sản phẩm thô như gỗ xẻ, ván bóc, ván ghép thanh (từ gỗ kích thước đủ lớn) và dăm, viên nén, ván MDF (từ cành, ngọn, gốc, và gỗ thừa từ công đoạn xẻ gỗ). Các công ty ở khâu tinh chế sản xuất các sản phẩm hoàn thiện như bàn, ghế và các sản phẩm nội thất khác, sử dụng nguồn nguyên liệu đầu vào như các loại ván, phôi gỗ từ khâu sơ chế. Một số mặt hàng sơ chế và các sản phẩm tinh chế sau đó được xuất khẩu và/hoặc tiêu thụ nội địa, thông qua bán trực tiếp hoặc qua các công ty chuyên về thương mại. Một số công ty chế biến lớn trực tiếp mua gỗ nguyên liệu từ hộ, thực hiện sơ chế và tinh chế sau đó trực tiếp bán sản phẩm tại trong nước và xuất khẩu.

Bên cạnh những bên có vai trò trực tiếp trong chuỗi cung ứng gỗ cao su tiểu điền nêu trên, chính quyền/các cơ quan quản lý địa phương có liên quan gián tiếp đến hoạt động sản xuất và tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền. Các cơ quan này xác nhận nguồn gốc và tính hợp pháp của gỗ từ hộ về diện tích, địa điểm và khối lượng khai thác, và quản lý hoạt động buôn bán (về đăng ký kinh doanh, thuế, bảo vệ môi trường) của các đại lý trung gian và các công ty chế biến, thương mại.

Cao su tiểu điền mới phát triển chủ yếu từ nửa cuối những năm 1990 (bắt đầu tăng với tốc độ nhanh hơn từ 1997) thông qua một số Chương trình khuyến khích của Nhà nước (Chương trình 327 năm 1993 – 1995) và tổ chức quốc tế như WB và AFD giai đoạn 2000 – 2010. Loại hình cao su tiểu điền phát triển mạnh nhất từ những năm 2008 – 2009 khi giá mủ cao su trên thị trường thế giới cao. Đến nay (2020) các vườn cao su tiểu điền phần lớn mới đạt khoảng trên dưới 20 tuổi – giai đoạn cây đang cho sản lượng mủ tốt. Vì vậy, lượng gỗ thu hoạch trên các diện tích đã hết chu kỳ khai thác mủ ít. Tuy nhiên, có một số diện tích được thu hoạch gỗ sớm bởi giá mủ cao su thấp, hộ tiểu điền đã chuyển đổi từ cao su sang các loại cây trồng khác.

Khảo sát tại một số địa bàn thuộc 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy khoảng 5 – 10% số hộ trồng cao su được khảo sát đã thanh lý một phần hoặc toàn bộ vườn cao su của mình trong thời gian 5 năm trở lại đây². Lý do các hộ thanh lý bao gồm: Diện tích trồng cao su của

¹ Để đảm bảo và kiểm soát chất lượng gỗ (để lâu nhựa cao su sẽ làm thâm đen gỗ, mất thẩm mỹ), cây gỗ nguyên liệu sau khi được chặt hạ thường được đưa vào cửa xẻ và ngâm tẩm ngay trong vòng 3 ngày, tối đa là 1 tuần, sau khi được chặt hạ. Công đoạn sấy khô, là công đoạn cuối đối với xử lý phôi gỗ cao su, cũng thường được thực hiện trong tối đa 10 ngày kể từ khi gỗ được chặt hạ.

² Khảo sát tháng 5/2020 tại Thôn 6, xã Đoàn Kết, huyện Bù Đăng, tỉnh Bình Phước cho thấy, trong 50 hộ trồng trên 100 ha cao su, diện tích cao su chuyển đổi sang cây trồng khác trong năm 2019 khoảng 15 – 20 ha. Lãnh đạo Sở NN&PTNT tỉnh Quảng Trị cho biết, nguồn cung gỗ cao su trên địa bàn tỉnh chủ yếu từ diện tích đại điền; nguồn gỗ thanh lý từ tiểu điền do chuyển đổi cây trồng hay tái canh rất ít. Phòng vấn trực tiếp lãnh đạo xã, trưởng thôn và các hộ dân tại Kon Tum và Quảng Trị (tháng 6 và 7/2020) cũng cho thấy, việc thanh lý tái canh chưa diễn ra ở những vùng này, do cây

hộ quá nhỏ (0,5 – 0,8 ha/hộ) sản xuất không hiệu quả, bão/gió lốc gây gãy đổ làm giảm sản lượng, cây được trồng trên đất không phù hợp, một số ít do trước đây mượn/thuê đất của Công ty cao su nhà nước nay phải trả lại, và đặc biệt do giá mủ cao su giảm mạnh trong những năm gần đây (từ 2012 đến 2019) khiến lợi nhuận từ cây cao su thấp hơn một số cây trồng khác.

Không giống các mối liên kết tiêu thụ mủ cao su tiểu điền diễn ra trong nhiều năm liên tục (theo thời gian thu hoạch mủ của cây khoảng 23 – 25 năm), hoạt động tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền chỉ diễn ra khi vườn cao su được thanh lý/cưa hạ³, lúc này mối quan hệ giữa hộ và người mua mới được hình thành. Nói cách khác, hình thức mua – bán gỗ từ hộ tiểu điền chỉ mang tính vụ việc ngắn hạn mà không phải mô hình liên kết dài hạn.

2.2. Các mối liên kết tiêu thụ gỗ cao su từ hộ tiểu điền

Hình 1 ở trên cho thấy, gỗ cao su từ hộ tiểu điền được tiêu thụ qua 2 kênh, đó là:

(1) Tiêu thụ qua trung gian: Hộ tiểu điền → Đại lý thu mua gỗ nguyên liệu → Công ty sơ chế → Công ty tinh chế → Công ty thương mại/xuất khẩu, và

(2) Tiêu thụ trực tiếp không qua trung gian: Hộ tiểu điền → Công ty sơ chế → Công ty tinh chế → Công ty thương mại/xuất khẩu.

Phần tiếp theo mô tả thực trạng các quan hệ giao dịch trong các kênh tiêu thụ này.

2.2.1. Tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền thông qua đại lý trung gian

Theo kênh tiêu thụ này, đại lý là mắt xích trung gian quan trọng thu mua gỗ nguyên liệu từ hộ tiểu điền sau đó bán lại cho các cơ sở chế biến. Đại lý có thể là một cá nhân/tiểu thương hay một công ty tư nhân chuyên buôn bán gỗ nguyên liệu đóng tại địa phương hoặc những vùng lân cận (bán kính khoảng 50 – 60 km). Gỗ cao su thường chỉ là một trong những loại gỗ được những đại lý này kinh doanh.

Theo khảo sát tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị, trong 10 hộ đã thanh lý và tái canh vườn cao su được khảo sát, có tới 9 hộ bán gỗ cho các đại lý trung gian, trong đó hầu hết (8 hộ) thay vì hộ tổ chức khai thác, các hộ bán cây đứng cho các đại lý. Diện tích trung bình mỗi hộ đã bán gỗ là 1,46 ha (hộ nhiều nhất 3 ha, hộ ít nhất 0,7 ha). Chỉ có 1 hộ trong số này phải tự khai thác và vận chuyển giao cho đại lý. Lý do là bởi vườn cây của hộ nằm ở vị trí khó tiếp cận nên đại lý không mua cây đứng.

Trong 10 hộ khảo sát, chỉ có 1 hộ trong số hộ đã bán gỗ nói trên bán trực tiếp cho công ty chế biến. Diện tích vườn cây của hộ là 16 ha.⁴ Các cơ sở chế biến chỉ trực mua gỗ từ các hộ có các diện tích lớn (khoảng 10 ha/hộ trở lên).

Chất lượng gỗ cao su tiểu điền được cho là “chỉ bằng 60% so với gỗ đại điền” dù cùng giống, cùng tuổi, trồng trên cùng điều kiện thổ nhưỡng, khí hậu. Nguyên nhân là do các hộ không tuân

cao su vẫn đang trong tuổi cho thu mủ tốt. Cụ thể, tại thôn Mai Đàn, xã Cam Chính, huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị, trong 5 năm qua chỉ có hơn 2 ha được thanh lý chuyển đổi sang cây ăn quả (do hộ thiếu lao động), trong tổng 70,8 ha cao su tiểu điền. Xã Diên Bình, huyện Đăk Tô, tỉnh Kon Tum trong 5 năm qua chỉ thanh lý bán gỗ 150 ha trong tổng số 1.157 ha cao su tiểu điền trên toàn xã. Các trường hợp chủ động chặt hạ và bán gỗ cao su, nếu có, là các trường hợp hộ chuyển đổi sang trồng cây trồng khác (khi cây cao su còn nhỏ, có trường hợp chỉ 8 – 10 tuổi), hoặc cây cao su gãy đổ do gió bão hoặc ở vị trí bị xói lở. Đặc biệt nhiều trường hợp dù thừa nhận với giá mủ hiện tại, thu nhập từ cây cao su không hiệu quả, họ cũng chỉ dừng cạo mủ và vẫn giữ nguyên vườn cao su.

³ Hộ có diện tích lớn và nhiều mảnh vườn cao su có thể bán gỗ thanh lý vài lần trong vài năm (tức bán theo vườn).

⁴ Nghiên cứu của Nepcon và Forest Trends năm 2018 thống kê về lượng gỗ cao su tiểu điền tiêu thụ qua các kênh khác nhau, cho thấy khoảng 35% lượng gỗ cao su tiểu điền được cung cấp ra thị trường qua đại lý; số còn lại 65% bán trực tiếp cho các cơ sở chế biến và xưởng xẻ.

thủ đúng quy trình kỹ thuật và hạn chế đầu tư (phân bón, chăm sóc, trồng dặm). Tình trạng hộ mở cạo sớm (năm thứ tư, thứ năm đã mở cạo, trong khi hướng dẫn kỹ thuật khuyến cáo mở cạo sớm nhất từ năm thứ sáu), không bón đủ phân và không bón đúng thời điểm, khai thác mù quá mức,... tương đối phổ biến. Những cách làm trên ảnh hưởng đến sự phát triển của cây, và do đó tới năng suất và chất lượng gỗ. Ngược lại, các vườn đại điền của các công ty, vốn tuân thủ khá nghiêm ngặt quy trình sản xuất, hướng dẫn kỹ thuật và được đầu tư tốt. Cây nhỏ, khối lượng gỗ thấp và lượng cung ít do diện tích nhỏ là những lý do các đại lý thường dùng để ép giá gỗ cao su của hộ tiểu điền.

Do đặc điểm hay có gió bão, tại Quảng Trị cũng như các tỉnh miền Trung khác, khoảng 40% diện tích cao su tiểu điền có cây phân cành thấp, hoặc bị gãy đổ lúc nhỏ nhưng do hộ dân chăm sóc phục hồi (mà không loại bỏ) nên cây tạo nhiều thân trên một gốc, dẫn tới chất lượng cây gỗ thấp nên thường không bán được gỗ thu hoạch với giá cao. Gỗ từ các khu vực này thường được các hộ sử dụng làm củi hoặc bán cho nhà máy chế biến gỗ MDF Quảng Trị.

Phần lớn diện tích cao su tiểu điền được trồng trên đất nông nghiệp đã được cấp GCN QSDĐ từ lâu. Tuy nhiên, có một số diện tích trồng trên đất lâm nghiệp, chưa hoặc gần đây mới được cấp.

Mối quan hệ giữa Hộ tiểu điền và Đại lý

Khi có nhu cầu thanh lý vườn cao su, hộ liên hệ với các đại lý để thoả thuận. Đại lý sẽ đến vườn đánh giá trữ lượng và chất lượng gỗ (tuổi, số cây, kích thước, mật độ, tình trạng cạo mù, tình trạng gãy đổ,...), điều kiện vận chuyển (khoảng cách và chất lượng đường giao thông từ vườn đến đường lớn xe tải lớn có thể lưu thông)⁵. Việc mua bán gỗ thanh lý chỉ diễn ra với từng hộ cá thể, do nhu cầu và thời điểm thanh lý của từng hộ rất khác nhau và không đại trà, liên tục như đối với giao dịch mù. Do vậy, không có sự cạnh tranh giữa các hộ bán gỗ. Hộ có thể tham khảo giá của vài đại lý để chọn bán cho nơi mua giá cao hơn và đáp ứng yêu cầu của hộ (dọn sạch vườn sau cưa hạ cây).

Khi thanh lý vườn cây, hộ thường bán dạng “trọn gói” tức bán cây đứng, bán toàn bộ cả thân (gỗ tròn), cành nhánh, gốc. Bên mua tự tổ chức khai thác và vận chuyển gỗ đi tiêu thụ. Tuy nhiên, cũng có một số ít trường hợp đại lý chỉ mua thân cây – phần gỗ có thể sản xuất phiêu/ván làm đồ nội thất, hoặc làm cột chống. Phần cành ngọn và gốc được hộ bán cho các cơ sở băm dăm, sản xuất ván MDF, hay giữ lại làm củi.

Khi bán gỗ, các hộ thường thảo dựa vào tham khảo giá đấu thầu vườn cao su thanh lý của các công ty cao su lân cận được công bố trên website, hoặc dựa vào giá giao dịch hiện tại hay gần đây của các cơ sở chế biến đóng trên địa bàn. Nhìn chung, các kênh tiếp cận thông tin về giá cả thị trường khá hạn chế đối với các hộ dân, dẫn tới rủi ro bị các đại lý ép giá.

Khi đã thống nhất về trữ lượng và giá thu mua, 2 bên thoả thuận về thời gian hoàn thành việc khai thác, thời gian thanh toán, số lần thanh toán và các yêu cầu khác như xin xác nhận của chính quyền địa phương về nguồn gốc gỗ cao su được cưa bán. Hai bên tự thoả thuận có làm hợp đồng hay không, và thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Với những trường hợp giá trị mua bán lớn (từ một vài trăm triệu đồng trở lên), và/hoặc thời gian hoàn thành việc khai thác trả lại mặt bằng cho hộ kéo dài, thì 2 bên ký hợp đồng chính thức và thanh toán qua chuyển khoản. Nếu có yêu cầu của bên mua đối với xác nhận của chính quyền địa phương về diện tích gỗ thanh lý, hộ sẽ tự thực hiện. Nhưng có nhiều trường hợp đại lý tự xin giấy xác nhận, khi đại lý thu mua từ nhiều hơn một hộ tại một địa phương, hoặc xin “một thể” theo đợt.

⁵ Những trường hợp cây gãy đổ do gió bão, xói lở (xảy ra ở Kon Tum và Quảng Trị) có khối lượng nhỏ (vài m³) thì hộ dân thường tự thu gom và vận chuyển bán cho cơ sở băm dăm, hay cơ sở sản xuất ván MDF, nếu hộ không sử dụng làm chất đốt.

Trong một số trường hợp, đại lý ký hợp đồng thu mua gỗ với các hộ. Hợp đồng làm nền tảng cho những ràng buộc pháp lý giữa 2 bên.

Mối quan hệ giữa các Đại lý

Một số đại lý cũng có giao dịch gỗ cao su nguyên liệu với nhau. Đại lý thỏa thuận hoặc ký hợp đồng với hộ có thể tự tổ chức khai thác và vận chuyển, sau đó bán lại gỗ hoặc bán lại hợp đồng đã ký với hộ cho đại lý khác. Một đại lý lớn có thể mua gỗ nguyên liệu từ nhiều đại lý nhỏ. Tuy nhiên, tình trạng mua bán qua lại giữa các đại lý không diễn ra nhiều cấp như với giao dịch mù nguyên liệu. Giao dịch giữa các đại lý thường chỉ diễn ra 1 cấp, tức một đại lý chỉ bán lại cho đại lý khác 1 lần, trước khi gỗ được bán cho cơ sở chế biến.

Có sự cạnh tranh về giá thu mua gỗ giữa các đại lý vào những thời điểm thiếu nguồn cung, tạo thuận lợi cho hộ được hưởng giá cao.

Mối quan hệ giữa Đại lý và Cơ sở chế biến gỗ cao su

Các cơ sở chế biến gỗ cao su bao gồm xưởng xẻ và công ty chế biến gỗ (sơ chế, tinh chế). Giao dịch mua bán gỗ nguyên liệu giữa đại lý và công ty chế biến có thể được thực hiện theo đặt hàng từ phía công ty chế biến, hoặc do đại lý chủ động liên lạc cung cấp nguồn gỗ đầu vào cho cơ sở chế biến này. Một số cơ sở chế biến chỉ mua cây gỗ để xẻ phôi, làm ván ghép, ván lạng; một số khác chỉ mua cành ngọn, gốc để băm dăm và làm ván MDF; một số khác mua toàn bộ. Một đại lý có thể bán gỗ cho vài cơ sở chế biến. Mỗi cơ sở chế biến cũng mua gỗ từ nhiều đại lý khác nhau.

Đối với các giao dịch có số lượng gỗ lớn (vài trăm m³/lần), công ty chế biến sẽ cử cán bộ kỹ thuật đến vườn cao su (nếu chưa cưa hạ) hoặc điểm tập kết gỗ của đại lý (nếu cây đã được chặt hạ và chuyển ra bãi tập kết) để kiểm tra chất lượng, khối lượng và định giá. Đối với các giao dịch số lượng nhỏ (chỉ tương đương một vài chuyến xe) 2 bên thường trao đổi qua điện thoại để thỏa thuận sơ bộ. Sau đó việc kiểm tra thực tế và thống nhất giá bán được thực hiện tại thời điểm đại lý vận chuyển gỗ đến cơ sở chế biến. Các giao dịch giữa đại lý và công ty chế biến cũng diễn ra theo 2 dạng là có hợp đồng – với đơn hàng lớn, và không có hợp đồng – với đơn hàng nhỏ “1 – 2 chuyến xe”. Thanh toán cũng tương tự, áp dụng hình thức chuyển khoản cho giao dịch giá trị lớn và tiền mặt với giá trị nhỏ (dưới 20 triệu đồng).

Do nhu cầu sử dụng gỗ cao su cao, tình trạng cạnh tranh thu mua gỗ cao su tiểu điền xảy ra khá gay gắt giữa các đại lý và giữa các công ty chế biến với nhau. Cạnh tranh giữa các công ty chế biến tư nhân diễn ra mạnh mẽ nhất, bởi gỗ nguyên liệu từ hộ là nguồn nguyên liệu đầu vào duy nhất của các công ty này. Một số công ty chế biến là DN nhà nước cũng cạnh tranh trong thu mua gỗ từ tiểu điền, tuy nhiên, mức độ cạnh tranh không gay gắt như giữa các công ty tư nhân bởi thường thì công ty nhà nước có vườn cao su riêng của mình, với một phần diện tích được thanh lý hàng năm. Đối với các công ty thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG), Tập đoàn điều phối nguyên liệu giữa các công ty do vậy thường không xảy ra tình trạng quá thiếu hụt nguồn cung.

Một công ty chế biến không chỉ mua gỗ nguyên liệu trực tiếp từ hộ tiểu điền, mà còn mua từ các nguồn khác như các đại lý khác hoặc/và từ công ty cao su khác. Một số sử dụng nguồn gỗ cao su nhập khẩu⁶. Gỗ cao su từ các nguồn gỗ khác nhau không phải lúc nào cũng có đầy đủ giấy tờ chứng minh nguồn gốc xuất xứ. Điều này làm cho chuỗi cung gỗ trở nên phức tạp, đặc biệt khi các gỗ từ các nguồn khác nhau được trộn lẫn/giao cùng một đơn hàng cho cơ sở chế biến. Gỗ đầu vào

⁶ Lượng gỗ cao su nhập khẩu rất ít. Xem Báo cáo “Chuỗi cung ngành cao su Việt Nam: Một số nét chính và vai trò của cao su tiểu điền”.

của các cơ sở chế biến và một số đại lý không chỉ là từ nguồn hộ tiểu điền mà còn từ các diện tích đại điền và nhập khẩu.

Một số đại lý bỏ qua các bằng chứng chứng minh cho tính hợp pháp của gỗ được khai thác từ các diện tích của hộ. Do vận chuyển trong vùng (ví dụ xã, huyện) thì đại lý hoặc đơn vị vận chuyển không cần giấy xác nhận của cơ quan quản lý địa phương (UBND xã xác nhận đối với cây trồng trên đất nông nghiệp, hoặc kiểm lâm đối với cây trồng trên đất lâm nghiệp). Do vậy trong nhiều trường hợp, đại lý không xin giấy xác nhận này khi bên mua không yêu cầu.

Nhiều đại lý thay mặt các hộ bán gỗ tiến hành xin giấy xác nhận nguồn gốc gỗ được khai thác, nhưng xin 1 lần cho nhiều hợp đồng mua bán với nhiều hộ với các giao dịch diễn ra vào các thời điểm khác nhau trước khi đại lý xin giấy. Hình thức “xin một thể” này cho thấy việc xin xác nhận của chính quyền địa phương đối với giao dịch của hộ tiểu điền chỉ mang tính hình thức, không đảm bảo được thông tin trong giấy xác nhận chính xác về các khía cạnh như nguồn gốc gỗ, khối lượng gỗ. Điều này làm ảnh hưởng đến việc truy xuất nguồn gốc khi gỗ đi vào chuỗi sản xuất.

Khảo sát tại Quảng Trị ghi nhận tình trạng GCN QSDĐ của một số hộ tại xã Vĩnh Thủy, huyện Vĩnh Linh ghi không chính xác về diện tích và ranh giới các hộ đang trồng cao su. Điều này ảnh hưởng đến tính pháp lý của gỗ (và cả mủ cao su) khai thác trên những diện tích này. Tại xã Đoàn Kết, huyện Bù Đăng, tỉnh Bình Phước, đất trồng cây cao su đại đa số là đất đã được cấp GCN QSDĐ thời hạn 50 năm. Đây là loại đất nông nghiệp trồng cây lâu năm. Tuy nhiên, có nhiều hộ mới được cấp GCN trong khoảng 2 năm trở lại đây.

Mối quan hệ giữa các Công ty chế biến gỗ cao su

Trong hoạt động chế biến gỗ cao su một số công ty chế biến cũng hợp tác với nhau. Công ty sản xuất các sản phẩm sơ chế (gỗ xẻ, ván ghép thanh, ván bóc,...) cung cấp sản phẩm của mình cho các công ty chế biến sản phẩm hoàn chỉnh. Mối quan hệ này vận hành trên phạm vi rộng đến cấp quốc gia. Ví dụ như Công ty chế biến ván MDF ở Quảng Trị, ván ghép thanh ở Bình Phước cung cấp sản phẩm cho các công ty sản xuất bàn, ghế ở Đồng Nai, Bình Dương, TP. Hồ Chí Minh, Bình Định, Hà Nội, Hưng Yên,...

Trong quá trình khảo sát, nhóm nghiên cứu có ghi nhận tình trạng thuê gia công giữa các công ty cao su thuộc VRG. Cụ thể, một số công ty cao su có nguồn gỗ cao su từ diện tích thanh lý nhưng không có nhà máy xẻ, do vậy thuê lại các đơn vị chuyên xẻ phối theo quy cách riêng⁷.

2.2.2. Liên kết trực tiếp tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền giữa Hộ – Công ty chế biến gỗ

Một số hộ có vườn cao su cần thanh lý liên hệ với một số cơ sở chế biến lân cận để chào bán. Tùy từng địa phương, cơ sở chế biến có thể chỉ là một xưởng xẻ quy mô hộ gia đình, có thể là công ty tư nhân hoặc nhà nước, chỉ sản xuất phối gỗ, ván ghép thanh, ván bóc/lạng, ván MDF, hoặc dăm gỗ. Do đó, cơ sở chế biến có thể chỉ mua cây gỗ hoặc chỉ mua cành ngọn, gốc.

Việc mua bán có thể diễn ra trực tiếp tại cơ sở chế biến (thường với trường hợp hộ bán cành ngọn, gốc cho cơ sở băm dăm hay sản xuất ván MDF, với khối lượng nhỏ). Một số giao dịch diễn ra tại vườn cao su của hộ (trường hợp bán cây đứng). Khi giao dịch tại cơ sở chế biến, thỏa thuận giá cả được thực hiện tại chỗ và hộ thường nhận thanh toán bằng tiền mặt. Ví dụ Công ty Cổ phần Gỗ MDF Quảng Trị thuộc VRG đóng tại Quảng Trị (chỉ thu mua cành, nhánh, gốc, hoặc cây gãy đổ kích thước nhỏ để sản xuất ván MDF) thanh toán tiền mặt cho các hộ, dù giá trị mua bán lớn hơn 20 triệu đồng/giao dịch.

⁷ Mối quan hệ này thực chất không phải là quan hệ giữa 2 công ty chế biến gỗ, mà là giữa một bên có gỗ nguyên liệu (“chủ vườn đại điền”), với một bên là công ty chế biến.

Với trường hợp bán trọn gói, tức bán cây đứng tại vườn, 2 bên cùng kiểm tra thực tế vườn cao su để tính khối lượng và chất lượng gỗ, điều kiện khai thác và vận chuyển, để thống nhất giá giao dịch. Hai bên thường ký hợp đồng chính thức, và tiền được bên mua thanh toán qua chuyển khoản. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, hình thức giao dịch trực tiếp giữa hộ tiểu điền và công ty chế biến không phổ biến. Lý do là vì công ty chế biến thường có nhu cầu lớn về gỗ nguyên liệu đầu vào, và không muốn mua từ hộ với nguồn cung nhỏ. Khảo sát một số công ty chế biến tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy các công ty chế biến chỉ mua trực tiếp tại vườn của hộ với những trường hợp có diện tích vườn thanh lý vài ha trở lên, thậm chí có công ty chỉ thu mua trực tiếp từ hộ có diện tích thanh lý từ 10 ha trở lên. Một số xưởng xẻ có thể mua trực tiếp những diện tích nhỏ. Tuy nhiên, hình thức này không phổ biến.

Khi hộ bán cành ngọn, gốc cây cho các cơ sở chế biến, các cơ sở này thường không yêu cầu hộ cung cấp giấy tờ xác nhận nguồn gốc, xuất xứ. Tuy nhiên, khi bán gỗ, hoặc các diện tích cây đứng, nếu bên mua yêu cầu, các hộ sẽ xin giấy xác nhận về sở hữu vườn cao su từ UBND cấp xã hoặc từ Kiểm lâm huyện. Một số trường hợp bên mua tự xin xác nhận của chính quyền xã.

Công ty chế biến thường không chỉ mua gỗ từ tiểu điền, mà còn mua cả từ các vườn đại điền, hoặc qua thương lái mà không biết chính xác các nguồn cung gỗ. Ngoài ra, trong quá trình sản xuất, các nhà máy/xưởng chế biến trộn lẫn các nguồn gỗ khác nhau, nên không thể xác định được chính xác nguồn gốc gỗ đã đưa vào chế biến. Nhìn chung, các công ty chế biến chưa chú trọng vấn đề truy xuất nguồn gốc gỗ, chủ yếu bởi các đơn vị này chưa nhận được yêu cầu từ khách hàng về nhu cầu này.

2.3. Vai trò của chính quyền địa phương

Thực tế khảo sát tại 3 tỉnh Bình Phước, Kon Tum và Quảng Trị cho thấy, đối với hoạt động tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền, chính quyền địa phương nói chung không có can thiệp vào các giao dịch giữa bên mua và bán. Tuy nhiên, khi bên mua hoặc bán yêu cầu, chính quyền địa phương, cụ thể là UBND cấp xã, vẫn thực hiện các chức năng về quản lý nhà nước như xác nhận về sở hữu đối với đất đai của hộ dân, xác nhận nhân thân chủ vườn cao su và đăng ký kinh doanh của đại lý. Cơ quan kiểm lâm cấp huyện (Hạt Kiểm lâm) xác nhận bằng kê gỗ do chủ gỗ lập đối với gỗ khai thác trên diện tích cần có xác nhận⁸.

Vai trò chính của chính quyền và các cơ quan chuyên môn địa phương bao gồm UBND các cấp, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NNPTNT) và các đơn vị trực thuộc sở (bao gồm cơ quan khuyến nông, bảo vệ thực vật), Sở Tài nguyên và Môi trường (TNMT) đôi khi phối hợp với các tổ chức đoàn thể như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ,... hỗ trợ về chuyên môn kỹ thuật và quản lý đối với hoạt động trồng cây cao su. Các hoạt động hỗ trợ bao gồm hướng dẫn kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hoạch mủ, phòng trừ sâu bệnh các vườn cao su; tuyên truyền khuyến khích hộ dân phát triển và duy trì diện tích cao su; cấp GCN QSDĐ; hỗ trợ và cung cấp giống cây. Ở những vùng cây cao su được xác định là cây trồng chủ lực, và không có sự hiện diện/hỗ trợ của các công ty thuộc VRG (ví dụ trường hợp huyện Vĩnh Linh, tỉnh Quảng Trị) thì chính quyền và các cơ quan chuyên môn đóng góp tích cực hơn trong tuyên truyền, hỗ trợ kỹ thuật trong việc trồng và chăm sóc, khai thác cây cao su cho các hộ trồng cao su.

3. Liên kết tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền: Ý nghĩa và khuyến nghị chính sách

3.1. Các khía cạnh chính trong liên kết

Vai trò của hộ tiểu điền trong nguồn cung ứng gỗ cao su nguyên liệu

⁸ Cơ quan Kiểm lâm có nhiệm vụ xác nhận bằng kê gỗ do chủ gỗ lập là những trường hợp gỗ được khai thác không phải từ rừng trồng, vườn rừng, hay diện tích cây phân tán.

Nguồn cung gỗ cao su từ các hộ tiểu điền đóng vai trò quan trọng, chiếm khoảng 30% trong tổng lượng cung gỗ cao su nguyên liệu ra thị trường mỗi năm. Đây là nguồn cung quan trọng cho ngành chế biến gỗ, giúp ngành gỗ có một nguồn cung nguyên liệu hợp pháp, giá cả hợp lý, giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu có giá cao. Nguồn cung gỗ tiểu điền cũng giúp nhiều hộ gia đình có nguồn thu nhập tuy không thường xuyên nhưng rất có ý nghĩa, giúp hộ thực hiện các hoạt động đầu tư quan trọng. Nguồn cung từ hộ sẽ tiếp tục tăng trong tương lai. Điều này cho thấy ý nghĩa về mặt xã hội và kinh tế của nguồn cung gỗ từ tiểu điền này.

Các khía cạnh trong liên kết hộ - đại lý

Nhu cầu về gỗ cao su nguyên liệu, bao gồm gỗ từ các hộ tiểu điền, đang rất lớn và ngày càng mở rộng, không chỉ phục vụ sản xuất nhóm sản phẩm gỗ xuất khẩu mà cả nhóm sản phẩm tiêu thụ nội địa. Tuy nhiên, hầu hết các hộ không trực tiếp tiếp cận với thị trường mà thông qua hệ thống các kênh đại lý. Đại lý thu mua có vai trò kết nối giữa các hộ là người cung gỗ với các cơ sở chế biến đồ gỗ xuất khẩu và tiêu thụ trong nước. Nói cách khác, các đại lý thu mua gỗ nguyên liệu chính là “thị trường” cho nguồn gỗ đầu ra của hộ. Chức năng “thị trường” này của đại lý đóng vai trò đặc biệt quan trọng, bởi phần lớn các hộ tiểu điền bán gỗ qua hệ thống đại lý. Đại lý cũng đóng vai trò là nguồn cung chính gỗ cao su tiểu điền cho công ty chế biến, đặc biệt là các công ty tư nhân. Đại lý giúp giảm chi phí cơ hội của các công ty chế biến, tạo nguồn cung đủ lớn cho các công ty này.

Tuy nhiên, vận hành của hệ thống đại lý hiện đang còn một số tồn tại. Thứ nhất, các đại lý phát triển tự phát, không có sự kiểm soát của các cơ quan quản lý. Một đại lý có thể mua gỗ từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm cả nguồn gỗ của hộ. Hoạt động của các đại lý chưa chuyên nghiệp với hệ thống lưu trữ thông tin chưa đồng bộ. Nguồn gỗ từ đại lý tiếp tục đi vào các khâu của chuỗi cung, bao gồm cả chuỗi cung xuất khẩu. Điều này cho thấy lỗ hổng thông tin trong chuỗi, hạn chế khả năng truy xuất các hoạt động trong chuỗi.

Thứ hai, liên kết giữa đại lý và các hộ cung gỗ không bình đẳng. Các hộ thường ở thế yếu trong đàm phán giá với đại lý. Nhiều hộ gặp hạn chế trong việc tiếp cận các nguồn thông tin nhằm tham khảo giá. Nguyên nhân của tình trạng này là do phần lớn các hộ không có đủ năng lực để tự khai thác, vận chuyển gỗ đi tiêu thụ, việc tổ chức khai thác do đó phải phụ thuộc vào đại lý. Bên cạnh đó, diện tích vườn cao su của hộ thường nhỏ, lượng gỗ ít, không hấp dẫn bên thu mua khác ngoài đại lý. Điều này làm hạn chế sự cạnh tranh trong khâu thu mua, làm hộ thiệt thòi về giá. Ngoài ra, chất lượng gỗ của các hộ thường thấp, do hạn chế về kỹ thuật chăm sóc vườn cây trong quá trình khai thác mủ. Đây là những yếu tố thuận lợi cho các đại lý sử dụng để đẩy mức giá mua xuống thấp, làm ảnh hưởng đến lợi ích kinh tế của hộ.

Tính pháp lý đối với gỗ cao su tiểu điền

Nhìn chung, tính pháp lý của nguồn gỗ đầu ra của hộ rõ ràng. Lý do là bởi các hộ đó các quyền hợp pháp đối với các diện tích đất trồng cao su của mình. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, các quyền của hộ đối với đất đai chưa được công nhận, và điều này làm tính hợp pháp của nguồn gỗ đầu ra của hộ còn một số tồn tại. Cụ thể, ranh giới giữa các vườn cao su của một số hộ bị chồng lấn tại thực địa, không chính xác trên GCN QSDĐ. Một số diện tích trồng trên đất lâm nghiệp hiện chưa có GCN.

Tình trạng thiếu nhất quán trong việc xin xác nhận và lưu trữ hồ sơ xác minh nguồn gốc gỗ từ hộ tiểu điền (khi có, khi không) làm giảm tính minh bạch của chuỗi cung. Việc hòa trộn gỗ từ các nguồn khác nhau, bao gồm nguồn từ các hộ tiểu điền ở khâu đại lý thu gom khiến cho các thông tin trong chuỗi cung hạn chế. Điều này có tác động trực tiếp tới khía cạnh pháp lý của sản phẩm đầu ra.

Những điểm nêu trên chưa đáp ứng được các điều kiện đảm bảo nguồn gốc gỗ hợp pháp theo Nghị định 102/2020/NĐ-CP của chính phủ quy định về hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp Việt Nam⁹, xét về tính pháp lý hay hợp pháp của gỗ. Theo NĐ này, “*gỗ hợp pháp là gỗ, sản phẩm gỗ được khai thác, [...], vận chuyển, mua bán, chế biến, xuất khẩu phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam, các quy định liên quan của Điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên...*”. Một tài liệu rất quan trọng trong hồ sơ chứng minh/đảm bảo gỗ hợp pháp là bảng kê gỗ/lâm sản¹⁰. Đây là tài liệu bắt buộc tối thiểu, bên cạnh các tài liệu khác như: Quyết định giao đất, hoặc GCN QSDĐ, hoặc Quyết định thuê đất; Xác nhận của UBND địa phương về tính ổn định lâu dài/không có tranh chấp đối với đất đang sử dụng (để trồng cây cung cấp gỗ); Hồ sơ phương án khai thác... Bảng kê lâm sản cũng là tài liệu bắt buộc phải có theo quy định về quản lý hồ sơ gỗ xuất khẩu¹¹.

NĐ 102 cũng quy định về phân loại DN chế biến và xuất khẩu, có liên quan chặt chẽ đến vấn đề đảm bảo gỗ hợp pháp. Theo đó, các DN chế biến và XK gỗ được chia thành 2 nhóm I và II¹²:

- Nhóm I là những DN đáp ứng đầy đủ các tiêu chí (Khoản 1, Điều 12 và Khoản 4 Điều 27 của NĐ 102):

+ Tuân thủ đầy đủ quy định của pháp luật trong việc thành lập và hoạt động ít nhất 01 năm kể từ ngày đăng ký thành lập DN;

+ Tuân thủ quy định pháp luật về bảo đảm gỗ hợp pháp;

+ Tuân thủ chế độ báo cáo (3 tháng/lần);

+ Không vi phạm pháp luật đến mức phải xử lý (bị xử lý hình sự, hoặc bị xử phạt vi phạm hành chính đối với các hành vi khai thác rừng trái pháp luật; phá rừng trái pháp luật; vận chuyển lâm sản trái pháp luật; tàng trữ, mua bán, chế biến lâm sản trái pháp luật với mức xử phạt bằng tiền từ 25 triệu đồng trở lên);

+ Lưu trữ hồ sơ về gỗ trong vòng 5 năm kể từ ngày xuất bán gỗ.

Những DN được xếp loại thuộc Nhóm I, được gọi là Nhóm “tuân thủ”, sẽ có lợi thế trong hoạt động xuất khẩu sản phẩm gỗ, như được cấp phép FLEGT sẽ nhanh chóng hơn (do không phải cung cấp bổ sung một số loại giấy tờ chứng minh nguồn gốc gỗ hợp pháp), cũng như chịu sự kiểm tra giám sát đơn giản hơn.

- Nhóm II là DN chưa đáp ứng được (dù chỉ) một trong các tiêu chí để được phân loại thuộc Nhóm I nêu trên.

Như vậy có thể thấy việc không đảm bảo hồ sơ gỗ, trong trường hợp này là thiếu bảng kê lâm sản, có nghĩa là gỗ chưa đảm bảo tính hợp pháp để được đưa vào chuỗi cung. DN chế biến và xuất khẩu khi thiếu tài liệu này cũng không được phân loại vào Nhóm I. Mặc dù các quy định về phân loại DN đến 30/04/2022 mới có hiệu lực, các DN nếu không nhanh chóng nghiêm túc thực

⁹ Nghị định 102/2020/NĐ-CP ngày 01/09/2020 của Chính phủ quy định hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp Việt Nam.

¹⁰ Bảng kê gỗ khai thác do chủ gỗ lập. Trường hợp gỗ được khai thác từ rừng trồng, vườn rừng, và diện tích cây phân tán thì không cần xác nhận của Cơ quan Kiểm lâm. Các trường hợp khác phải có xác nhận của Cơ quan Kiểm lâm.

¹¹ Nội dung về quản lý hồ sơ gỗ xuất khẩu theo NĐ 102 hiện chưa có hiệu lực, cần có quyết định của Thủ tướng chính phủ sau khi Bộ NNPTNT thống nhất với Ủy ban thực thi chung thực hiện Hiệp định VPA/FLEGT về phương pháp đánh giá và thực hiện việc đánh giá các khâu chuẩn bị cần thiết cho việc cấp phép FLEGT theo quy định của VPA/FLEGT, báo cáo Thủ tướng Chính phủ quyết định thời điểm có hiệu lực thi hành của Nghị định đối với quản lý gỗ xuất khẩu, và cấp giấy phép FLEGT. Hiện nay quy định về hồ sơ xuất khẩu vẫn áp dụng theo Điều 27 Thông tư 27/2018/TT-BNNPTNT ngày 16/11/2018 của Bộ NNPTNT quy định về quản lý, truy xuất nguồn gốc lâm sản.

¹² Điều khoản về phân loại DN chế biến và xuất khẩu gỗ của NĐ 102 hiện chưa có hiệu lực. Quy định này chỉ có hiệu lực từ 30/04/2022, tức sau 18 tháng tính từ ngày NĐ 102 có hiệu lực (vào 30/10/2020).

hiện và tuân thủ các quy định nêu trên, trong đó có việc đảm bảo sử dụng gỗ hợp pháp với bảng kê lâm sản luôn luôn phải có đầy đủ, sẽ gặp bất lợi trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

Cùng với việc thiếu hồ sơ về khai thác gỗ, các vấn đề về ranh giới đất đai không rõ ràng hay thiếu tài liệu chứng minh tính hợp pháp của đất trồng cây cao su cũng là yếu tố cản trở việc gỗ khai thác từ diện tích này được xác nhận là hợp pháp, đủ điều kiện đi vào chuỗi cung và xuất khẩu. Nói cách khác, gỗ cao su tiểu điền sẽ không thể được bán ra thị trường, dẫn tới hộ mất nguồn thu từ gỗ, nếu không đáp ứng đầy đủ các giấy tờ đảm bảo tính hợp pháp của gỗ.

Liên kết hộ - DN tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền và sản xuất gỗ có chứng chỉ bền vững

Một số mô hình liên kết giữa các hộ dân (hình thành tổ nhóm, hợp tác xã) trồng rừng với DN chế biến gỗ nhằm tiêu thụ gỗ rừng trồng đã hoạt động được nhiều năm và đã chứng minh tính hiệu quả. Mô hình này vừa đảm bảo việc tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho hộ trồng rừng (phổ biến với cây keo), đảm bảo hộ dân có thu nhập tốt hơn, DN chế biến có đầu vào cho sản xuất ổn định dài hạn và khối lượng lớn hơn, các yêu cầu về chất lượng gỗ và tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu được đảm bảo. Đặc biệt, mô hình liên kết này loại bỏ được vai trò trung gian của thương lái, giúp tỷ lệ lợi nhuận của hộ dân đạt cao hơn. Đây là mô hình các hộ trồng cao su tiểu điền có thể học tập và áp dụng đối với tiêu thụ gỗ cao su khi thanh lý.

Nhu cầu về gỗ cao su có chứng chỉ bền vững hiện đang rất lớn. Gần như toàn bộ các diện tích cao su hiện tại ở Việt Nam hiện chưa có chứng chỉ bền vững, trừ 11.400 ha của 3 công ty thuộc VRG đạt chứng chỉ Quản lý Rừng bền vững theo tiêu chuẩn của Việt Nam (VFSC) năm 2019 – hệ thống VFCS đã được Chương trình xác nhận chứng chỉ rừng quốc tế (PEFC) công nhận. Toàn bộ các diện tích cao su còn lại, bao gồm cả các diện tích cao su tiểu điền, chưa có chứng chỉ. Mặc dù có tính đồng bộ (về đất đai, quản lý), tập trung cao hơn (về khía cạnh phân bố diện tích), tiếp cận với thông tin khoa học tốt hơn ngành gỗ ở khâu đầu chuỗi cung (khâu sản xuất), ngành cao su hiện tại đang ở vị thế đứng sau ngành gỗ trong việc đạt chứng chỉ quản lý rừng bền vững, đặc biệt đối với hệ thống Chứng chỉ FSC – được coi là tiêu chuẩn vàng, hay tiêu chuẩn cao nhất, về khía cạnh đảm bảo các lợi ích về kinh tế, xã hội và môi trường.

Việc đạt chứng chỉ rừng bền vững sẽ đem lại lợi ích vô cùng to lớn cho ngành cao su, trong đó có vai trò của các hộ cao su tiểu điền, bởi các lợi ích về kinh tế, xã hội và môi trường mà các sản phẩm có chứng chỉ đem lại. Tuy nhiên, trong bối cảnh nguồn lực, kiến thức và tiếp cận thông tin như hiện nay, các hộ cao su tiểu điền sẽ ít có khả năng đáp ứng các tiêu chí này. Liên kết với các công ty chế biến có thể là một trong những phương thức khả thi nhất, giúp hộ có thể trở thành một bộ phận trong chuỗi cung gỗ cao su bền vững. Hiện ngành cao su đang có những mô hình các hộ tiểu điền kết hợp với các cơ sở chế biến trong việc tiêu thụ cao su thiên nhiên (Quang và cộng sự, 2021). Mô hình này có thể mở rộng đối với nguồn gỗ từ các hộ tiểu điền.

Để đạt chứng chỉ rừng bền vững cho nguồn gỗ của tiểu điền thông qua hình thức liên kết với các công ty chế biến, trước hết đòi hỏi chuỗi cung cần minh bạch. Điều này không chỉ yêu cầu giải quyết các khía cạnh tồn tại về đất đai của hộ và cấp GCN QSDĐ như đề cập ở trên, mà còn cần tạo thói quen trong việc thu thập và lưu trữ các thông tin về toàn bộ các hoạt động trong chuỗi. Theo đuổi mục tiêu chứng chỉ bền vững đối với nguồn gỗ tiểu điền cũng đòi hỏi việc hình thành các pháp nhân, là đại diện cho các hộ trong việc tham gia liên kết. Điều này không những giúp hộ có vai trò hợp pháp cho việc tham gia liên kết mà còn giúp giảm chi phí cơ hội cho các bên tham gia. Tất cả các hoạt động này cần có các nguồn lực trợ giúp về kỹ thuật, con người và tài chính. Bên cạnh đó, bài học từ mô hình liên kết giữa hộ và công ty trong sản xuất gỗ keo có chứng chỉ quản lý rừng bền vững (Quang và cộng sự, 2018) cho thấy vai trò của chính quyền địa phương rất quan trọng trong việc thúc đẩy hình thành liên kết và là nhân tố gắn kết các bên trong việc tuân thủ cam kết khi thực hiện.

Đạt chứng chỉ quản lý rừng bền vững đối với nguồn gỗ nguyên liệu của tiểu điền không những đem lại lợi ích cho bản thân các hộ mà còn mang lại giá trị to lớn về môi trường và xã hội, không chỉ cho ngành cao su mà còn cho cả ngành gỗ.

3.2. Khuyến nghị

Trong liên kết tiêu thụ gỗ cao su tiểu điền hiện nay, các hộ đang ở thế yếu. Vị thế của các hộ cần được nâng lên. Điều này có thể đạt được thông qua việc hình thành các tổ hợp tác và/hoặc hợp tác xã, là đơn vị đại diện cho quyền lợi hợp pháp và chính đáng của hộ. Việc đàm phán, tiêu thụ sản phẩm theo tổ hợp tác, hợp tác xã (có khối lượng sản phẩm lớn) sẽ nâng cao năng lực đàm phán, góp phần giảm thiểu tình trạng ép giá. Việc tổ chức thành tổ hợp tác với sự tham gia của nhiều hộ sẽ tạo ra được nguồn lực lớn, có thể đầu tư trang thiết bị phục vụ việc khai thác vườn cây, thậm chí cung cấp dịch vụ khai thác cho các hộ khác có nhu cầu. Việc hình thành các đơn vị đại diện cũng giúp cho các yêu cầu, kiến nghị của hộ được truyền tải đến các bên liên quan, bao gồm các cơ quan quản lý, tốt hơn.

Trong lúc chờ đợi việc hình thành các đơn vị đại diện cho các hộ tiểu điền, Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) cần hỗ trợ các hộ bằng việc huy động nguồn lực xây dựng các hoạt động cung cấp thông tin và nâng cao năng lực như tình hình giá gỗ nguyên liệu cập nhật theo thị trường thông qua thiết bị di động hoặc trang web của VRA; tổ chức hội thảo, tập huấn giới thiệu về hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp của Việt Nam (VNTLAS), phương thức sản xuất bền vững và nhu cầu thị trường về sản phẩm gỗ bền vững; phối hợp thực hiện các nghiên cứu, dự án, khảo sát chuyên sâu về các hộ tiểu điền nhằm nắm bắt thực trạng và kiến nghị các giải pháp tháo gỡ khó khăn, vướng mắc của các bên liên quan trong chuỗi cung gỗ cao su.

Chất lượng của gỗ cao su phụ thuộc nhiều vào loại giống cây cao su. Chính quyền địa phương cần có vai trò đảm bảo quản lý, kiểm soát việc cung cấp đúng giống tại địa phương, cũng như kết nối và xác nhận các cơ sở cung cấp cây giống có uy tín. Ngoài ra, chính quyền địa phương cần tăng cường vai trò trong việc xác minh và cấp GCN QSDĐ cho các hộ nhằm đảm bảo tính hợp pháp và minh bạch hóa nguồn gỗ từ hộ. Chính quyền cần hỗ trợ các hộ thành lập tổ hợp tác liên kết hay hợp tác xã tiêu thụ gỗ, giới thiệu và kết nối DN; cung cấp thông tin thị trường, giá cả. Bên cạnh đó, chính quyền địa phương cần tiếp tục tuyên truyền và giám sát việc tuân thủ các quy định pháp luật (mới), đặc biệt là về sản xuất bền vững, truy xuất nguồn gốc, tạo thuận lợi khi hộ có yêu cầu xác nhận bằng kê lâm sản theo Nghị định 102.

Các công ty chế biến gỗ cần có chính sách thu mua nguyên liệu gỗ cao su minh bạch, công khai về điều kiện nguồn gốc gỗ hợp pháp theo quy định của pháp luật và hệ thống chứng chỉ mà DN tham gia, để thúc đẩy các đại lý tuân thủ với các quy định.

Các DN có vườn cao su cung cấp nguyên liệu gỗ cần xây dựng phương án quản lý rừng bền vững theo quy định của Luật Lâm nghiệp 2017¹³ để đảm bảo điều kiện được chứng nhận gỗ theo chứng chỉ rừng quốc gia và/hoặc quốc tế. Các DN này cần hỗ trợ và liên kết với hộ tiểu điền để tạo vùng nguyên liệu có kế hoạch khai thác hiệu quả, tác động thấp, bền vững và hướng đến có chứng chỉ.

¹³ Điều 27 Luật Lâm nghiệp 2017 quy định: Chủ rừng là tổ chức phải xây dựng và thực hiện phương án quản lý rừng bền vững. Đối với hộ gia đình thì khuyến khích, không bắt buộc.

Tài liệu tham khảo

NepCon và Forest Trends, 2018. Vietnam: Diagnoses and Regulatory Assessment of Small and Micro Forest Enterprises in the Mekong Region. National Report.

Nghị định 102/2020/NĐ-CP ngày 01/09/2020 của Chính phủ quy định hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp Việt Nam.

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.

Nguyễn Vinh Quang, Trần Thị Thuý Hoa, Phan Trần Hồng Vân, Bùi Thị Hiền, Đặng Quốc Thông, Tô Xuân Phúc, 2021. Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiểu điền: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách. VRA, RRIV và Forest Trends.

Thông tư 27/2018/TT-BNNPTNT ngày 16/11/2018 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quy định về quản lý, truy xuất nguồn gốc lâm sản.

Trần Thị Thuý Hoa, Nguyễn Vinh Quang, Phan Trần Hồng Vân, Tô Xuân Phúc, 2021. Chuỗi cung ngành cao su Việt Nam: Một số nét chính và vai trò của cao su tiểu điền. VRA, RRIV và Forest Trends.

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.