

BÁO CÁO NGHIÊN CỨU

MỘT SỐ RỦI RO CHÍNH CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

Thực trạng và Giải pháp chính sách



Báo cáo Nghiên cứu

**MỘT SỐ RỦI RO CHÍNH CỦA NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ
XUẤT KHẨU TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP**

Thực trạng và Giải pháp chính sách

Nhóm Nghiên cứu

Tô Xuân Phúc

Nguyễn Thị Thu Trang

Nguyễn Thị Thùy Dung

Hà Nội, tháng 12 năm 2016

Lời cảm ơn

Nghiên cứu “Một số rủi ro của ngành chế biến gỗ xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập – Thực trạng và giải pháp” được thực hiện trong khuôn khổ Dự án “*Tăng cường vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam trong tham vấn xây dựng chính sách phát triển ngành*” của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), do Đại sứ quán Úc tài trợ, Quỹ Châu Á quản lý.

Nhóm tác giả trân trọng cảm ơn hoạt động điều phối, quản lý hiệu quả và thực chất của Trung tâm WTO và Hội nhập VCCI, Đại sứ quán Úc và Quỹ Châu Á. Trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ quý báu và thường xuyên trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu của Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam (VIFORES), Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định (FPA), Hội gỗ mỹ nghệ và chế biến gỗ thành phố Hồ Chí Minh (HAWA). Chân thành cảm ơn Forest Trends đã hỗ trợ tích cực về mặt kỹ thuật cho nghiên cứu này.

Nhóm nghiên cứu xin trân trọng cảm ơn các ý kiến đóng góp sâu sắc và hữu ích trong quá trình nghiên cứu và với dự thảo báo cáo từ các chuyên gia, đặc biệt là Ông Nguyễn Tôn Quyền - Tổng thư ký, Phó Chủ tịch VIFORES, Ông Trần Lê Huy - Tổng thư ký FPA, Ông Huỳnh Văn Hạnh HAWA, Ông Nguyễn Mạnh Dũng - Cục Chế biến nông lâm thủy sản và nghề muối, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bà Phạm Chi Lan – Chuyên gia kinh tế cao cấp, Ông Vũ Thành Tự Anh - Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright.

MỤC LỤC

1. GIỚI THIỆU	1
2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	4
3. VÀI NÉT TỔNG QUAN VỀ NGÀNH CHẾ BIẾN GỠ VIỆT NAM.....	9
4. THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU CHÍNH VÀ QUY ĐỊNH CỦA THỊ TRƯỜNG.....	14
4.1. Thị trường Hoa Kỳ.....	14
4.1.1. Vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - Hoa Kỳ	14
4.1.2. Các quy định chính về gỗ của Hoa Kỳ.....	16
4.2. Thị trường EU	17
4.2.1. Một vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - EU.....	17
4.2.2. Các quy định chính về gỗ của EU.....	19
4.3. Thị trường Úc	23
4.3.1. Một vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - Úc	23
4.3.2. Một số quy định chính về gỗ của Úc.....	24
5. RỦI RO KHI THAM GIA THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU	26
5.1. Rủi ro về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu	26
5.1.1. Rủi ro do sử dụng nhóm gỗ nguyên liệu có nguy cơ cao về nguồn gốc bất hợp pháp	27
5.1.2. Rủi ro do không đáp ứng yêu cầu giải trình, minh bạch thông tin.....	31
5.1.3. Rủi ro do không xuất trình được các bằng chứng liên quan tới tính hợp pháp của gỗ	32
5.2. Rủi ro về thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả.....	34
5.2.1. Rủi ro từ việc thiếu chứng chỉ kiểm soát chuỗi cung	35
5.2.2. Rủi ro từ hiện trạng sản xuất xuất khẩu của doanh nghiệp.	38
5.3. Rủi ro trong sử dụng lao động.....	40

5.3.1. Rủi ro trong sử dụng lao động chưa thành niên và lao động cao tuổi	42
5.3.2. Rủi ro có liên quan đến các loại hợp đồng lao động.....	44
5.4. Rủi ro do thiếu thông tin về các quy định của thị trường xuất khẩu....	46
5.5. Một số rủi ro khác	48
6. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC HỘI NHẬP TỪ TPP VÀ EVFTA	50
7. KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ GIẢM THIỂU RỦI RO XUẤT KHẨU	66
7.1. Các biện pháp cần thiết để ngành chế biến xuất khẩu gỗ khắc phục các rủi ro hội nhập.....	66
7.1.1. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu	66
7.1.2. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung.....	68
7.1.3. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến lao động.....	69
7.1.4. Nhóm rủi ro có liên quan đến thiếu hiểu biết về quy định của thị trường xuất khẩu.....	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	92
PHIẾU THAM VẤN DOANH NGHIỆP.....	1

Danh mục các Bảng

Bảng 2: Doanh nghiệp khảo sát tham gia thị trường xuất khẩu.....	6
Bảng 3: Một số đặc điểm chính của doanh nghiệp xuất khẩu tham gia khảo sát .	7
Bảng 4: Tiêu phí phân loại doanh nghiệp khu vực nông lâm thủy sản	12
Bảng 5: Quy mô ngành chế biến gỗ phân theo vốn và lao động.....	12
Bảng 6: Yêu cầu của thị trường xuất khẩu và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp	32
Bảng 7: Thực trạng áp dụng hệ thống quản lý chuỗi cung trong các doanh nghiệp khảo sát.....	36
Bảng 8: Thực trạng áp dụng hệ thống quản lý chuỗi cung trong các doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc.....	37
Bảng 9: Tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc theo nhóm mặt hàng.....	39
Bảng 10: Hiểu biết của doanh nghiệp về các quy định của thị trường xuất khẩu	46
Bảng 11: Hiểu biết của doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc về các quy định tại thị trường này	47
Bảng 12: Các khó khăn của doanh nghiệp khi tham gia thị trường Hoa Kỳ.....	48

Danh mục các Hình

Hình 1: Lượng gỗ sử dụng bình quân năm 2015 của mỗi doanh nghiệp khảo sát (m ³)	27
Hình 2: Loại hình hợp đồng được các doanh nghiệp xuất khẩu áp dụng.....	45
Hình 3: Tỷ lệ hiểu của các doanh nghiệp khảo sát về các quy định của thị trường xuất khẩu.....	47
Hình 4: Mức thuế mà các nước TPP đang áp dụng cho sản phẩm gỗ của Việt Nam năm 2015	54
Hình 5: Mức thuế mà các nước trong khối TPP đang áp dụng cho các mặt hàng gỗ của Việt Nam năm 2015	55

Danh mục các Hộp

Hộp 1: Một số hành vi vi phạm Luật Lacey.....	17
Hộp 2: Một số rủi ro trong các sản phẩm gỗ xuất khẩu.....	30
Hộp 3: Một số công việc trong ngành chế biến gỗ bị cấm đối với lao động chưa thành niên.....	43
Hộp 4: Một số khó khăn của các doanh nghiệp xuất khẩu	49
Hộp 5: Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)	50
Hộp 6: Hiệp định Thương mại Việt Nam – EU (EVFTA)	52
Hộp 7: Ví dụ về Biểu cam kết mở cửa mua sắm công của Hoa Kỳ trong TPP ..	62
Hộp 8: Một số nhóm hành vi vi phạm quyền sở hữu trí tuệ bị xử lý hình sự trong hoạt động chế biến, xuất khẩu đồ gỗ.....	64

1. GIỚI THIỆU

Trong gần một thập kỷ trở lại đây, với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ấn tượng, ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam là một trong những ngành năng động và thành công nhất trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nếu như năm 2004 xuất khẩu gỗ mới lần đầu tiên lọt vào danh sách “ngành xuất khẩu tỷ đô” thì 10 năm sau kim ngạch xuất khẩu gỗ đã tăng gấp 6 lần, đạt 6,2 tỷ USD. Ngành đã về đích trước 5 năm khi hoàn thành mục tiêu mà Chiến lược phát triển ngành này bằng thành tích 6,9 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu cho đến năm 2020¹.

Sự phát triển ấn tượng của ngành gỗ không chỉ mang lại lợi ích trực tiếp cho các chủ thể sản xuất, chế biến, thương mại gỗ xuất khẩu mà còn góp phần quan trọng vào việc cải thiện nguồn thu nhập, nâng cao mức sống của hàng triệu lao động tham gia các khâu trong chuỗi cung, bao gồm nhiều hộ gia đình trồng rừng, cung cấp nguyên liệu cho ngành chế biến.

Một trong những đặc trưng cơ bản của ngành chế biến gỗ là sử dụng nguyên liệu gỗ đầu vào. Do vậy, định hướng và phương thức phát triển của ngành này có tác động trực tiếp tới các mục tiêu phát triển bền vững, bảo vệ và thân thiện với môi trường.

Ngành gỗ hiện đang hội nhập sâu rộng với thị trường thế giới. Hội nhập trong đang đặt ngành gỗ trước những cơ hội và thách thức lớn.

Việt Nam tham gia một loạt các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, đặc biệt là Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định thương mại tự do với EU (EVFTA), Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Á Âu (FTA VN-EUEA). Các đối tác FTA (trong đó đáng chú ý là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Nga...) đã có những cam kết mở cửa mạnh mẽ thị trường của mình. Ngành chế biến gỗ đang đứng trước cơ hội lớn để tiếp cận các thị trường lớn nhất, tiềm năng nhất với các điều kiện ưu tiên. Nói cách khác, hội nhập giúp ngành gỗ có cơ hội tiếp cận và mở rộng thị trường; hội nhập cũng tạo động lực thúc đẩy quá

¹ Quyết định 18/2007/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển lâm nghiệp giai đoạn 2006-2020: Xuất khẩu lâm sản đạt trên 7,8 tỷ USD (bao gồm 7 tỷ USD sản phẩm gỗ và 0,8 tỷ USD sản phẩm lâm sản ngoài gỗ).

trình sản xuất kinh doanh của toàn ngành, từ đó tạo đà cho ngành phát triển theo hướng bền vững trong tương lai.

Tuy nhiên, việc tăng cường các yêu cầu về tăng trưởng xanh, bao gồm các yêu cầu về nguồn gốc gỗ hợp pháp đang trở thành xu hướng chủ đạo ở nhiều thị trường. Luật Lacey của Hoa Kỳ, Chương trình Thực thi Luật lâm nghiệp, Quản trị rừng và Thương mại Lâm sản (FLEGT) của EU, Luật Chống khai thác gỗ lậu của Úc là các ví dụ điển hình về các yêu cầu liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu trong các sản phẩm gỗ ở các thị trường xuất khẩu. Các yêu cầu này đang tạo ra những thách thức lớn đối với sự phát triển của ngành chế biến gỗ xuất khẩu. Bên cạnh đó, ngành chế biến gỗ xuất khẩu còn phải đối mặt với các rào cản dưới dạng các biện pháp kỹ thuật, kiểm dịch thực vật ... hiện đang được sử dụng ngày càng phổ biến ở nhiều thị trường xuất khẩu. Rủi ro của ngành chế biến gỗ xuất khẩu trong việc không đáp ứng được các yêu cầu mới của thị trường vì vậy đang ngày càng lớn.

Ngành gỗ có thể làm gì để một mặt tận dụng các cơ hội từ hội nhập để tiếp tục phát triển bền vững mặt khác có thể nhận diện và chuẩn bị đầy đủ cho mình để vượt qua những rủi ro này? Đây là những câu hỏi quan trọng cần được trả lời càng sớm càng tốt. Việc tìm ra các giải pháp để ngành gỗ tận dụng được cơ hội, giảm thiểu rủi ro là rất quan trọng nhằm giúp ngành gỗ duy trì được động lực tăng trưởng, thúc đẩy sự phát triển bền vững của ngành trong tương lai.

Tận dụng cơ hội, giảm thiểu rủi ro trước hết phụ thuộc vào các yếu tố nội tại của doanh nghiệp, bao gồm các tính toán và chiến lược kinh doanh. Môi trường thuận lợi hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là những chính sách hỗ trợ hợp lý từ Nhà nước cũng là yếu tố không thể thiếu giúp doanh nghiệp để doanh nghiệp phát triển ổn định, hiện thực hóa các cơ hội và vượt qua những rủi ro này.

Báo cáo này tập trung nhận diện các rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh mà nhóm các doanh nghiệp trực tiếp tham gia chế biến và xuất khẩu các sản phẩm gỗ đang phải đối mặt. Báo cáo đặc biệt quan tâm tới các rủi ro ở các thị

trường xuất khẩu trọng điểm của Việt Nam. Báo cáo cũng đánh giá bối cảnh chính sách trong nước và quốc tế liên quan tới hoạt động sản xuất, chế biến gỗ xuất khẩu và các rủi ro tiềm ẩn có liên quan tới các khâu của chuỗi cung trong bối cảnh các chính sách này đang được thực thi. Trên cơ sở đó Báo cáo sẽ tập trung đưa ra các kiến nghị chính sách của Nhà nước để giảm thiểu các rủi ro này.

Phần 2 của Báo cáo mô tả các phương pháp nghiên cứu được áp dụng trong quá trình thu thập số liệu. Phần 3 trình bày một số thông tin cơ bản về ngành gỗ của Việt Nam. Phần 4 mô tả các thị trường xuất khẩu trọng điểm, bao gồm Hoa Kỳ, EU và Úc cũng như các quy định của các thị trường này về các sản phẩm gỗ được tiêu thụ tại đây. Phần 5 tập trung vào các rủi ro, được phân tích ở hai mức độ (a) dữ liệu thống kê xuất nhập khẩu và (b) doanh nghiệp. Dựa trên kết quả của các phần này, Phần 6 thảo luận về các cơ hội cũng như rủi ro của ngành chế biến gỗ xuất khẩu trong bối cảnh hội nhập, đặc biệt là TPP và EVFTA. Phần 7 đánh giá hiện trạng khung khổ chính sách liên quan tới ngành và đưa ra một số kiến nghị về chính sách.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Báo cáo có sử dụng nguồn thông tin thứ cấp và sơ cấp. Nguồn thông tin thứ cấp được thu thập từ các ấn phẩm từ các tổ chức nghiên cứu, bao gồm các ấn phẩm của Tổ chức Forest Trends và các Hiệp hội Gỗ có sử dụng nguồn số liệu thống kê xuất nhập khẩu của Tổng cục Hải quan Việt Nam² và một số báo cáo của các cơ quan quản lý. Nguồn thông tin này cung cấp các dữ liệu về đặc điểm của ngành gỗ, bao gồm nguồn nguyên liệu, lao động, hoạt động xuất nhập khẩu và thị trường. Nguồn thông tin này cũng cho phép xác định các yêu cầu cơ bản tại một số thị trường xuất khẩu và từ đó giúp định hình một số rủi ro có liên quan đến các khâu khác nhau của chuỗi cung.

Trong nghiên cứu này, Hoa Kỳ và EU là hai thị trường được lựa chọn để nghiên cứu sâu. Đây là các thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam và cũng là các thị trường có các yêu cầu khắt khe có liên quan đến các yêu cầu về xã hội và môi trường của sản phẩm gỗ được tiêu thụ tại các thị trường này. Bên cạnh đó, thị trường Úc cũng được lựa chọn, không phải bởi tầm quan trọng của thị trường này đối với các sản phẩm gỗ của Việt Nam mà bởi tiềm năng mở rộng thị trường này trong tương lai cũng như các quy định về tính hợp pháp của gỗ vừa được Chính phủ Úc ban hành.

Trong Báo này, rủi ro có liên quan đến hội nhập được xác định ở hai mức độ. *Thứ nhất*, rủi ro được xác định thông qua các phân tích dữ liệu thống kê xuất khẩu các sản phẩm gỗ của Việt Nam được xuất khẩu vào các thị trường quan trọng, đặc biệt vào Hoa Kỳ, EU và Úc. Dữ liệu thống kê này được thu thập từ Tổng cục Hải quan. Thông tin từ nguồn này cho phép xác định một số rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu. *Thứ hai*, rủi ro được xác định thông qua nguồn thông tin sơ cấp, được thu thập từ khảo sát các doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu.

² Từ 2012 Tổ chức Forest Trends (Hoa Kỳ) phối hợp với Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFORES), Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định (FPA Bình Định) và Hội Mỹ nghệ và Chế biến Gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) thực hiện nhiều phân tích ngành gỗ, đặc biệt là các hoạt động có liên quan đến xuất nhập khẩu. Các báo cáo có liên quan có thể tham khảo tại địa chỉ: <http://goviet.org.vn/bai-viet/bao-cao-tai-chinh>

Thông tin thu thập từ doanh nghiệp cho phép xác định các rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu cũng như các rủi ro có liên quan đến sử dụng lao động, hệ thống quản lý chuỗi cung, tiếp cận thông tin thị trường và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp với các yêu cầu của thị trường xuất khẩu.

Khảo sát doanh nghiệp được thực hiện thông qua bảng hỏi được tiến hành từ tháng 1 đến tháng 4 năm 2016. Bảng hỏi được thiết kế nhằm thu thập cả thông tin định lượng và định tính. Chi tiết bảng hỏi được trình bày trong Phụ lục 1 của Báo cáo này.

Với sự hỗ trợ của Hiệp hội gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFORES) và Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định, bảng hỏi được gửi trực tiếp đến doanh nghiệp. Các doanh nghiệp được lựa chọn dựa trên danh sách khuyến cáo của hai Hiệp hội. Lựa chọn các doanh nghiệp không dựa trên phương pháp lấy mẫu ngẫu nhiên và chưa mang tính chất đại diện cho toàn bộ các doanh nghiệp của ngành chế biến gỗ xuất khẩu. Thông tin khảo sát từ doanh nghiệp chỉ phản ánh một phần mà chưa phản ánh được toàn diện các rủi ro của các doanh nghiệp khi tham gia thị trường xuất khẩu..

Tổng số đã có 154 doanh nghiệp phản hồi phiếu khảo sát, trong đó có 16 doanh nghiệp chỉ bán sản phẩm tại nội địa mà không tham gia thị trường xuất khẩu. Toàn bộ 16 doanh nghiệp nằm ngoài phạm vi quan tâm của nghiên cứu do vậy dữ liệu từ các doanh nghiệp này được loại bỏ khỏi bộ dữ liệu của nghiên cứu. Các doanh nghiệp còn lại (138) là các doanh nghiệp trực tiếp tham gia thị trường xuất khẩu. Trong số 138 doanh nghiệp này có 68 doanh nghiệp (49,2%) vừa tham gia thị trường nội địa vừa tham gia thị trường xuất khẩu; 70 doanh nghiệp còn lại (50,8%) là các doanh nghiệp chỉ chuyên xuất khẩu. Dữ liệu sử dụng trong báo cáo dựa trên thông tin cung cấp từ 138 doanh nghiệp này.

Trong số các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu có nhiều doanh nghiệp tham gia nhiều thị trường cùng một lúc. Ví dụ dữ liệu khảo sát cho thấy hiện có 33 doanh nghiệp được khảo sát vừa xuất khẩu sản phẩm của mình sang EU vừa xuất khẩu sang Hoa Kỳ; 16 doanh nghiệp vừa xuất khẩu vào Hoa Kỳ, vừa xuất khẩu vào

Úc. Bảng 1 chỉ ra sự đa dạng của doanh nghiệp trong việc tham gia các thị trường xuất khẩu. Thông tin từ Bảng 1 không thể hiện số lượng các doanh nghiệp cùng một lúc tham gia nhiều hơn 2 thị trường.

Bảng 1: Doanh nghiệp khảo sát tham gia thị trường xuất khẩu

Thị trường xuất khẩu	Hoa Kỳ	EU	Úc	Trung Quốc	Nhật Bản	Hàn Quốc	Khác
Hoa Kỳ	8	33	16	6	15	6	17
EU	33	6	17	7	12	4	12
Úc	16	17	3	2	4	1	7
Trung Quốc	7	6	2	4	10	6	5
Nhật Bản	15	12	4	10	2	11	12
Hàn Quốc	6	4	1	6	11	3	8
Khác ³	17	12	7	6	12	8	11

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Phiếu khảo sát bao gồm 3 phần chính với nhiều phần nhỏ (câu hỏi) trong mỗi phần. Trong quá trình phân tích dữ liệu các câu trả lời không hợp lý của doanh nghiệp (ví dụ trả lời thiếu thông tin) được loại bỏ khỏi bộ dữ liệu. Điều này có nghĩa rằng số tổng lượng phản hồi của các doanh nghiệp cho các câu hỏi khác nhau có thể khác nhau.

Trong phạm vi của Báo cáo này, các doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ bao gồm toàn bộ các doanh nghiệp khảo sát trực tiếp tham gia xuất khẩu sản phẩm của mình vào thị trường Hoa Kỳ. Nhiều doanh nghiệp này trong số này cũng có sản phẩm xuất khẩu đi các thị trường khác; một số doanh nghiệp có sản phẩm

³ Các thị trường xuất khẩu khác đa dạng, bao gồm các quốc gia như Canada, các Tiểu vương quốc Ả Rập, Thổ Nhĩ Kỳ, v.v.

tiêu thụ tại thị trường nội địa. Tương tự như vậy đối với các doanh nghiệp xuất khẩu đi EU và Úc.

Thông tin thu thập từ các doanh nghiệp được mã hóa và phân tích theo mục tiêu của nghiên cứu. Bảng 2 mô tả các đặc điểm chính của các doanh nghiệp khảo sát.

Bảng 2: Một số đặc điểm chính của doanh nghiệp xuất khẩu tham gia khảo sát

Một số đặc điểm chính của các doanh nghiệp được khảo sát	Số DN phản hồi	
Theo loại hình sở hữu của doanh nghiệp		%
<i>Tổng số doanh nghiệp khảo sát trả lời, trong đó</i>	<i>137</i>	<i>100</i>
• Doanh nghiệp 100% vốn tư nhân trong nước	109	79,6
• Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài	19	13,9
• Doanh nghiệp có vốn nhà nước chiếm chỉ lệ chi phối	5	3,6
• Doanh nghiệp có một phần vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài	3	2,2
• Loại hình khác	1	0,7
Theo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp		
<i>Tổng số doanh nghiệp khảo sát trả lời, trong đó⁴</i>	<i>138</i>	<i>100</i>
• Số doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất ngoài	44	31,9

⁴ Một doanh nghiệp thường tham gia sản xuất kinh doanh một số nhóm mặt hàng khác nhau, do vậy tổng số lượt trả lời của các doanh nghiệp về nhóm hoạt động sản xuất kinh doanh lớn hơn tổng số doanh nghiệp tham gia khảo sát. Cụ thể, trong tổng số doanh nghiệp trả lời câu hỏi này có 82 doanh nghiệp tham gia sản xuất một nhóm mặt hàng (chiếm 59,4% trong tổng số số các doanh nghiệp 138 doanh nghiệp), 35 doanh nghiệp sản xuất hai nhóm mặt hàng (25,4%), 19 doanh nghiệp sản xuất ba nhóm mặt hàng (13,8%) và hai doanh nghiệp sản xuất 4-5 nhóm mặt hàng (1,4%).

trời		
• Số doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất gia đình	68	49,3
• Số doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất văn phòng	36	26,1
• Số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đồ mỹ nghệ	17	12,3
• Số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh các sản phẩm gỗ khác	53	38,4
Theo thị trường đầu ra sản phẩm		
<i>Tổng số doanh nghiệp trả lời, trong đó</i>	<i>138</i>	<i>100</i>
• Số doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu	70	
• Số doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu và nội địa	68	
Theo doanh thu của các doanh nghiệp khảo sát		
<i>Doanh thu bình quân hàng năm của mỗi doanh nghiệp (tỉ đồng/doanh nghiệp/năm), trong đó</i>	<i>127,4</i>	<i>100</i>
• Doanh thu bình quân từ thị trường nội địa (tỉ đồng/doanh nghiệp/năm)	27,6	21,7
• Doanh thu từ thị trường xuất khẩu (tỉ đồng/doanh nghiệp/năm)	99,8	78,3
Theo lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu		
<i>Tổng số doanh nghiệp khảo sát trả lời, trong đó</i>	<i>133</i>	<i>100</i>
• Số doanh nghiệp có 10 lao động trở xuống	4	3

• Số doanh nghiệp có số lao động từ 10 đến 200	84	63,2
• Số doanh nghiệp có số lao động từ 200 đến 300	10	7,5
• Số doanh nghiệp có trên 300 lao động	35	26,3

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Báo cáo này chỉ tập trung vào các rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, sử dụng lao động và hệ thống quản lý chuỗi cung, nhập thức của doanh nghiệp về các quy định của thị trường. Các rủi ro khác có liên quan đến mức độ tuân thủ của doanh nghiệp về các yêu cầu liên quan tới môi trường (ví dụ bụi, ô nhiễm, tiếng ồn), sử dụng hóa chất trong sản phẩm, bản quyền và sở hữu trí tuệ không nằm trong khuôn khổ của Báo cáo này.

Phần 3 dưới đây giới thiệu một số đặc điểm chính về ngành chế biến gỗ của Việt Nam.

3. VÀI NÉT TỔNG QUAN VỀ NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ VIỆT NAM

Về các chủ thể kinh doanh trong ngành chế biến gỗ xuất khẩu, số liệu thống kê của Tổng cục Lâm nghiệp cho thấy năm 2015 Việt Nam có khoảng 4000 doanh nghiệp chế biến và kinh doanh lâm sản (Tổng cục Lâm nghiệp, 2016).⁵ Trong số này có khoảng 3000 doanh nghiệp trực tiếp tham gia vào khâu chế biến; số còn lại (khoảng 1000) là các doanh nghiệp chuyên về thương mại.

⁵ Đến nay số liệu về số lượng doanh nghiệp tham gia chế biến, thương mại gỗ không thống nhất nhau giữa các nguồn. Trong Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ tròn và xẻ: Tổng quan* do Forest Trends, VIFORES, HAWA (Hội Gỗ mỹ nghệ và chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh), FPA Bình Định (Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định) soạn thảo năm 2016, tổng số doanh nghiệp nghiệp chế biến gỗ được thống kê là 4200. Con số này trùng với con số mà Hiệp hội gỗ và Lâm sản đưa ra (xem chi tiết trong bài trình bày của ông Nguyễn Tôn Quyền tại Hội thảo *Công nghệ gỗ - Cơ hội việc làm và Phát triển* tại Hà Nội ngày 9 tháng 4 năm 2016). Sự khác nhau về số lượng các doanh nghiệp tham gia chế biến và thương mại giữa các nguồn có thể phản ánh một số hạn chế trong việc quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngành gỗ hiện nay.

Nguồn thống kê này không cho phép xác định trong số 3000 doanh nghiệp chế biến có bao nhiêu doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu.

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

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

Hội nhập của ngành gỗ Việt Nam không chỉ thể hiện qua tính đa dạng về các thị trường mà các doanh nghiệp đang xuất khẩu các sản phẩm gỗ mà còn qua số lượng các quốc gia mà Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu. Năm 2015 Việt Nam nhập khẩu khoảng 4,79 triệu m³ gỗ nguyên liệu quy tròn, tương đương với gần 1,7 tỉ USD về kim ngạch (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016a). Lượng gỗ nhập khẩu có nguồn gốc từ 70-90 quốc gia và vùng lãnh thổ, với 160-170 loài khác nhau. Hiện Chính phủ Việt Nam đang thực hiện chính sách đóng cửa rừng tự

nhiên. Gỗ rừng trồng trong nước ngày càng trở thành quan trọng cho ngành chế biến, tuy nhiên khoảng 80% sản lượng gỗ rừng trồng trong nước được khai thác là gỗ có đường kính nhỏ và được đưa vào chế biến dăm (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016b). Trong bối cảnh này, nguồn gỗ nguyên liệu nhập khẩu đã và đang có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngành chế biến.

Về năng suất và chất lượng lao động, hiện ngành chế biến gỗ đang thu hút khoảng 300.000 lao động, với 50% trong số đó là ở miền Đông Nam Bộ, nơi tập trung nhiều cơ sở chế biến nhất trong cả nước (Nguyễn Tôn Quyền, 2016). Lượng lao động làm việc trong ngành gỗ thuộc các vùng khác ít hơn. Cụ thể Duyên hải Miền trung và Tây Nguyên có 80.000 lao động, Miền Bắc 40.000 lao động, Bắc Trung Bộ 30.000 lao động (cùng nguồn trích dẫn). Nhìn chung, chất lượng lao động trong ngành gỗ không tốt. Chỉ có khoảng 1-2% lượng lao động trong tổng số là lao động có trình độ đại học, 20-30% trong tổng lao động được đào tạo bài bản, còn lại (70-80%) là lao động phổ thông (cùng nguồn trích dẫn). Điều này dẫn đến chất lượng và năng suất lao động của ngành gỗ tương đối thấp: Năng suất lao động trong ngành gỗ của Việt Nam chỉ bằng 50% năng suất lao động trong ngành gỗ của Philipin, 40% của Trung Quốc và 20% của EU (Nguyễn Thị Thu Trang, 2015).

Chênh lệch về năng suất lao động cũng thể hiện rõ giữa các loại hình doanh nghiệp chế biến cùng hoạt động tại Việt Nam. Cụ thể, năng suất lao động của các doanh nghiệp có vốn sở hữu tư nhân chỉ bằng khoảng 50% năng suất của các cơ sở FDI (Báo cáo của Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Bình Định năm 2013, trích trong Báo cáo của Nguyễn Thị Thu Trang, 2015). Báo cáo của Tổng cục Lâm nghiệp (2016, trang 5 cũng đưa ra nhận xét: “[...] giá nhân công rẻ, các ưu đãi chưa thỏa đáng, nên chưa phát huy được tối ưu tiềm năng con người trong quá trình sản xuất.”. Đây có thể là một trong những nguyên nhân dẫn đến năng suất lao động trong ngành gỗ đặc biệt trong các cơ sở có vốn sở hữu tư nhân còn thấp. Điều này cũng là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự chênh lệch rất lớn về kim ngạch xuất khẩu giữa các công ty FDI và công ty tư nhân.

Về quy mô doanh nghiệp, Bảng 2 đưa ra các tiêu chí phân loại quy mô của doanh nghiệp khu vực nông lâm thủy sản dựa trên hai khía cạnh là vốn và lao động, được quy định trong Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ.

Bảng 3: Tiêu chí phân loại doanh nghiệp khu vực nông lâm thủy sản

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

Nguồn: Nghị định 56/2009/NĐ-CP

Áp dụng tiêu chí này cho các doanh nghiệp chế biến gỗ nói chung hiện nay ở Việt Nam cho thấy hầu hết các doanh nghiệp đều là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Bảng 4).

Bảng 4: Quy mô ngành chế biến gỗ phân theo vốn và lao động

Theo tổng số nguồn vốn ⁶	Theo số lao động
<ul style="list-style-type: none"> • 93% doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ • 5,5% doanh nghiệp vừa • 1,2% doanh nghiệp lớn 	<ul style="list-style-type: none"> • 46% doanh nghiệp siêu nhỏ • 49% doanh nghiệp nhỏ • 1,7% doanh nghiệp vừa • 2,5% doanh nghiệp lớn

Nguồn: Tổng cục Lâm nghiệp, 2016

Số liệu Bảng 2 thể hiện các con số về doanh thu và lao động trong các doanh nghiệp xuất khẩu tham gia khảo sát trong nghiên cứu này. Về lao động, 63,2%

⁶ Trong Báo cáo *Tình hình xuất, nhập khẩu gỗ, sản phẩm gỗ, những thuận lợi và khó khăn, đề xuất, kiến nghị chỉ đạo tăng nhanh, bền vững kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2016 và những năm tới* của Tổng cục Lâm nghiệp (2016) cho thấy số doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ hơn 1 tỉ chiếm 16%, doanh nghiệp có vốn từ 1-5 tỉ chiếm 48%, 5-10 tỉ (13%), 10-15 tỉ (16%), 50-200 tỉ (5%), trên 200 tỉ (2%).

số doanh nghiệp xuất khẩu được khảo sát là các doanh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên, về doanh thu bình quân, các doanh nghiệp thuộc vào nhóm các doanh nghiệp vừa. Điều này có thể cho thấy so với các doanh nghiệp nói chung của ngành gỗ, các doanh nghiệp xuất khẩu được khảo sát có lượng lao động nhỏ tuy nhiên doanh thu lớn hơn. Điều này có thể phần nào phản ánh sự khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh giữa các doanh nghiệp xuất khẩu và các doanh nghiệp của ngành gỗ nói chung.

Về trình độ công nghệ trong ngành chế biến, Báo cáo của Tổng cục Lâm nghiệp (2016: trang 4) cho thấy “*Đa số các cơ sở chế biến gỗ trong nước ở quy mô nhỏ có trình độ công nghệ thấp, máy móc thiết bị lạc hậu nên sản phẩm sản xuất đạt chất lượng thấp, không có khả năng cạnh tranh trên thị trường mà đa số chỉ thực hiện gia công ở công đoạn sơ chế.*” Có sự khác nhau về trình độ công nghệ trong các doanh nghiệp chế biến (Nguyễn Tôn Quyền, trích trong Nguyễn Thị Thu Trang 2015). Cụ thể:

- Nhóm các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp lớn thường sử dụng công nghệ hiện đại với thiết bị nhập khẩu chủ yếu từ EU, Đài Loan.
- Nhóm các doanh nghiệp sản xuất ván nhân tạo (ví dụ MDF, ván thanh, ván dán) chủ yếu sử dụng công nghệ chế biến của EU
- Nhóm các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ tiêu thụ nội địa chủ yếu sử dụng công nghệ của Đài Loan và Trung Quốc
- Nhóm các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ mỹ nghệ chủ yếu sản xuất theo công nghệ thủ công với công cụ truyền thống như xẻ tay, đục, chạm khắc bằng tay.

Nhìn chung các doanh nghiệp thuộc nhóm chế biến xuất khẩu có năng lực công nghệ cao hơn mặt bằng công nghệ chung của các doanh nghiệp ngành gỗ. Thông tin từ Hiệp hội Gỗ cũng cho thấy các doanh nghiệp nhóm này thời gian qua vẫn đang tiếp tục cải thiện công nghệ.

Đổi mới công nghệ trong sản xuất và chế biến là thách thức với nhiều doanh nghiệp bởi điều này đòi hỏi những khoản đầu tư lớn mà doanh nghiệp không thể đáp ứng.

Về **thương hiệu**, hầu hết các sản phẩm gỗ xuất khẩu từ Việt Nam đều được gắn tên của các công ty của nước ngoài. Nói cách khác, các doanh nghiệp Việt Nam chưa tạo được thương hiệu riêng của mình trên thị trường.

Trong bối cảnh lợi thế và khó khăn đan xen, ngành chế biến gỗ tiếp tục hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế. Hiểu theo cách đơn giản, hội nhập có nghĩa là ngành chế gỗ của Việt Nam trở thành một bộ phận trong chuỗi cung toàn cầu về gỗ và các sản phẩm gỗ. Khi tham gia vào chuỗi cung này ngành chế biến bắt buộc phải tuân theo các quy định của thị trường quốc tế. Phần 4 dưới đây phân tích một số nét chính trong thương mại sản phẩm gỗ của Việt Nam với các thị trường xuất khẩu chính, bao gồm Hoa Kỳ, EU và Úc. Phần này cũng mô tả các quy định có liên quan đến các yêu cầu cụ thể về tính hợp pháp của gỗ đối với từng thị trường này.

4. THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU CHÍNH VÀ QUY ĐỊNH CỦA THỊ TRƯỜNG

4.1. Thị trường Hoa Kỳ

4.1.1. Vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - Hoa Kỳ⁷

Chi tiết về tình hình xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ được thể hiện trong ấn phẩm *Thương mại gỗ Việt Nam – Hoa Kỳ 2013-2015* (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016c). Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu quan trọng nhất đối với các mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam. Năm 2015 kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 2,64 tỉ USD, tương đương với 38% trong tổng kim ngạch xuất khẩu về các mặt hàng này của cả nước (Tổng cục Hải quan 2016) và cao nhất trong tất cả các thị

⁷ Các phân tích và số liệu trình bày trong phần này chủ yếu được trích từ ấn phẩm *Thương mại gỗ Việt Nam – Hoa Kỳ 2013-2015: Thực trạng và xu hướng*. Báo cáo chuẩn bị xuất bản (2016) của Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định do Tô Xuân Phúc và các cộng soạn thảo.

trường xuất khẩu của Việt Nam. Tiêu thụ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam tại Hoa Kỳ đang tiếp tục được mở rộng. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu năm 2015 tăng trên 18% so với kim ngạch năm 2014; kim ngạch năm 2014 tăng gần 12% so với kim ngạch năm 2013 (cùng nguồn trích dẫn).

Trong năm 2015 Việt Nam xuất khẩu tất cả tất cả các loại mặt hàng thuộc chương gỗ và các mặt hàng gỗ (HS 44) trừ gỗ veneer vào Hoa Kỳ⁸. Trong các mặt hàng thuộc chương này, nhóm các mặt đồ mộc dùng trong xây dựng, kể cả panel gỗ, panel lát sàn và ván lợp đã lắp ghép (HS 4418) có giá trị xuất khẩu đạt 35,6 triệu USD, cao nhất trong số các nhóm mặt hàng thuộc chương 44. Tiếp đến là các mặt hàng thuộc nhóm 4414 (phần khung tranh, ảnh, khung gương, với giá trị đạt 20,5 triệu USD) và các sản phẩm gỗ ván sàn và gỗ dán. Tổng giá trị xuất khẩu gỗ và các mặt hàng gỗ của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2015 đạt 103,4 triệu USD.

Giá trị các mặt hàng thuộc nhóm sản phẩm gỗ (HS 94) xuất khẩu sang Hoa Kỳ năm 2015 đạt trên 2,3 tỉ USD, lớn hơn rất nhiều lớn so với giá trị các mặt hàng chương 44.⁹ Trong số các mặt hàng thuộc chương 94, nhóm các mặt hàng đồ gỗ nội thất phòng ngủ (HS 940305) đạt giá trị cao nhất (717,5 triệu USD), kế tiếp là nhóm các mặt hàng đồ gỗ nội thất bằng gỗ khác (HS 940360, 732 triệu USD), và ghế ngồi (HS 9401, 418 triệu USD).

Gỗ và sản phẩm gỗ được Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ chủ yếu có nguồn gốc từ gỗ nhập khẩu. Các loại gỗ được sử dụng phổ biến nhất bao gồm sồi, tần bì, dương, óc chó, thông, dẻ gai. Đây là các loại gỗ được nhập khẩu từ EU, Hoa Kỳ, Úc, New Zealand. Các nguồn gỗ này là các nguồn gỗ ‘sạch’ về tính hợp pháp, đáp ứng được các yêu cầu về mức độ hợp pháp của gỗ trong các sản phẩm được tiêu thụ tại các thị trường khó tính như Hoa Kỳ và EU.

⁸ Cơ quan Hải quan mô tả các mặt hàng thuộc chương 44 bao gồm gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than từ gỗ

⁹ Cơ quan Hải quan mô tả các mặt hàng thuộc chương 94 bao gồm đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất tương tự; các cấu kiện nhà lắp ghép

4.1.2. Các quy định chính về gỗ của Hoa Kỳ

*Luật Lacey (Lacey Act)*¹⁰

Luật Lacey của Hoa Kỳ được ban hành năm 2008, với các quy định về các hoạt động xuất nhập khẩu, buôn bán, vận chuyển các sản phẩm bằng gỗ trong lãnh thổ Hoa Kỳ. Các sản phẩm gỗ chịu tác động của Luật này rất đa dạng, bao gồm giấy, đồ gỗ nội thất, gỗ xẻ, ván sàn, gỗ dán, khung tranh ảnh và các sản phẩm khác làm từ gỗ. Theo Luật này, hoạt động buôn bán các sản phẩm gỗ được khai thác, vận chuyển hoặc thương mại trái phép tại quốc gia xuất khẩu và tại Hoa Kỳ được coi là hoạt động phạm pháp tại quốc gia này.

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

¹⁰ Thông tin tổng hợp trong phần này được thu thập từ 2 nguồn chính, bao gồm (i) Báo cáo của tác giả Ruge Gregg và Amelia Porges tiêu đề *Luật Lacey sửa đổi của Hoa Kỳ: Ảnh hưởng đối với các nhà xuất khẩu lâm sản Việt Nam*, ấn phẩm của Tổ chức Forest Trends phát hành năm 2008 năm. Thông tin chi tiết về ấn phẩm này tham khảo tại trang web: http://www.forest-trends.org/documents/files/doc_1315.pdf; (ii) từ trang web của Tổ chức NEPCoN (<http://www.nepcon.net/vi/dao-luat-lacey-cua-my>) trong đó giới thiệu các nét chính về Luật này.

Hộp 1: Một số hành vi vi phạm Luật Lacey

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

Bên cạnh Luật Lacey, Hoa Kỳ có nhiều quy định pháp luật khác như hàng rào kỹ thuật (TBT), các biện pháp kiểm dịch động thực vật (SPS) hiện đang được áp dụng cho nhiều loại hàng hóa, trong đó có các sản phẩm gỗ.

Tính từ khi bắt đầu áp dụng Luật này cho cá nhân phẩm gỗ, một số công ty của Hoa Kỳ vi phạm các quy định của Luật đã bị phạt tiền và bỏ tù.¹¹

4.2. Thị trường EU

4.2.1. Một vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - EU¹²

Thông tin chi tiết về xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU có thể tham khảo trong ấn phẩm *Thương mại gỗ Việt Nam – EU: Thực trạng và xu hướng* (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016d). Nguồn thông tin từ ấn phẩm này cho thấy EU là thị trường xuất khẩu quan trọng thứ tư cho các mặt hàng gỗ của Việt Nam (sau Hoa Kỳ, Nhật Bản và Trung Quốc). Nếu chỉ tính riêng về các sản phẩm gỗ (HS 94), EU là thị trường lớn thứ 2 của Việt Nam sau Hoa Kỳ. Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam sang EU đạt 703 triệu USD, tăng gần 100 triệu USD so với năm 2013 (608 triệu USD). Trong

¹¹ Các ví dụ bao gồm Công ty Gipson Guitar của Hoa Kỳ bị phạt 300.000 USD do nhập khẩu gỗ nằm trong danh mục cấm từ Ấn Độ và Madagascar (<http://www.sggp.org.vn/vanhoavanngho/2013/6/320562/>), và gần đây (tháng 4 năm 2016) nhất là Công ty J & L Tonewoods của Hoa Kỳ cũng bị phạt 800.000 USD và chủ công ty phải chịu án tù vì sử dụng gỗ nằm trong danh mục cấm, được khai thác từ vườn quốc gia. Thông tin chi tiết tham khảo tại trang website: <https://www.justice.gov/usao-wdwa/pr/mill-owner-sentenced-prison-purchases-and-sales-stolen-figured-maple-national-forest>.

¹² Dữ liệu trong phần này chủ yếu được trích dẫn trong Báo cáo của tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định *Thương mại gỗ Việt Nam – EU: Thực trạng và xu hướng* do Tô Xuân Phúc và các cộng sự soạn thảo năm 2015

giai đoạn 2012-2014, tốc độ tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này bình quân đạt 2,2%/năm. Trong khối EU các thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam bao gồm Anh, Đức, Pháp. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam từ ba quốc gia này chiếm khoảng 70% trong tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam vào EU.

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

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

Các sản phẩm gỗ thuộc chương 44 mà Việt Nam xuất khẩu sang EU chủ yếu là khung tranh, đồ mỹ nghệ và tay vịn cầu thang và một số sản phẩm khác. Kim ngạch xuất khẩu các mặt thuộc nhóm này có xu hướng ngày càng giảm. Ngược lại, xuất khẩu các sản phẩm gỗ (chương 94) của Việt Nam sang EU có xu hướng tăng.

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

4.2.2. Các quy định chính về gỗ của EU¹³

Quy định gỗ hợp pháp của EU

Quy chế Gỗ của EU (EUTR) là một trong bảy phần quan trọng của Kế hoạch Hành động của Chương trình Tăng cường Năng lực thực thi Lâm luật, Quản trị rừng và Thương mại Lâm sản (gọi tắt là FLEGT) – Chương trình được EU khởi xướng năm 2003 với mục tiêu nhằm ngăn chặn buôn bán gỗ bất hợp pháp tại EU.¹⁴ Quy chế này bắt đầu có hiệu lực từ 3/3/2013, với các nội dung cơ bản sau:

- *Cấm khai thác gỗ trái phép.* EUTR nghiêm cấm việc nhập khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ được khai thác trái phép vào EU. Các mặt hàng gỗ nằm trong danh mục chịu quản lý của Quy định này là các sản phẩm thuộc chương 44 và 94.¹⁵
- *Nghĩa vụ lưu giữ danh sách các đối tác thương mại.* Các cá nhân và công ty của EU thực hiện hoạt động thương mại về gỗ và các sản phẩm gỗ nằm trong danh mục được quy định bởi EU có trách nhiệm lưu trữ các thông tin về người mua và nhà cung cấp của mình.
- *Thực hiện trách nhiệm giải trình.* EUTR yêu cầu các nhà nhập khẩu đưa bất kỳ các sản phẩm nào có trong danh mục các mặt hàng gỗ được quy định bởi EU phải thực hiện nghĩa vụ trách nhiệm giải trình nhằm giảm thiểu rủi ro gỗ bất hợp pháp đi vào EU.

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

¹³ Các thông tin trong phần này được tham khảo từ trang website của Tổ chức NEPCON, tại địa chỉ: <http://www.nepcon.net/vi/EUTR>

¹⁴ Các thông tin cụ thể về Chương trình có thể tham khảo tại trang web của Viện Lâm nghiệp Châu Âu tại địa chỉ: <http://www.euflegt.efi.int/home>. Bảy phần quan trọng của Kế hoạch Hành động FLEGT bao gồm: (i) Hỗ trợ các nước sản xuất gỗ, (ii) Thực hiện các hoạt động nhằm tăng cường thương mại các sản phẩm gỗ hợp pháp, (iii) Khuyến khích chính sách mua sắm công, (iv) Hỗ trợ các sáng kiến của khối tư nhân, (v) Các biện pháp bảo đảm tài chính và đầu tư, (vi) Sử dụng công cụ hợp pháp, hoặc áp dụng các cơ chế chính sách mới nhằm hỗ trợ thực hiện Kế hoạch Hành động, (vii) giải quyết vấn đề gỗ có liên quan đến nội chiến. Chi tiết của mỗi phần có thể tham khảo tại website của Viện Lâm nghiệp Châu Âu.

¹⁵ Danh sách chi tiết các sản phẩm chịu sự quản lý của Quy chế có thể tham khảo tại website: <http://www.nepcon.net/products-covered-eutr>.

- *Tiếp cận thông tin về các sản phẩm và toàn bộ chuỗi cung sản phẩm.* Các thông tin này bao gồm miêu tả sản phẩm, số lượng, loài gỗ, tên quốc gia và địa điểm nơi gỗ được khai thác, các bằng chứng về mức độ tuân thủ pháp luật của quốc gia sở tại nơi gỗ được khai thác, vận chuyển, chế biến, thương mại, địa chỉ liên lạc của người mua và nhà cung cấp.
- *Đánh giá rủi ro.* Việc đánh giá rủi ro nhằm mục đích loại bỏ gỗ bất hợp pháp ra khỏi chuỗi cung. Các doanh nghiệp nhập khẩu gỗ vào EU có trách nhiệm đánh giá các rủi ro ở tất cả các khâu trong chuỗi cung.
- *Giảm thiểu rủi ro.* Các doanh nghiệp đưa gỗ vào EU cần đưa ra những bằng chứng chứng tỏ mình đã cố gắng hết sức để giảm thiểu các rủi ro có liên quan đến gỗ lậu. Các bằng chứng này có thể bao gồm các loại giấy tờ được cung cấp bởi các cơ quan quản lý có liên quan, giấy tờ thẩm định của cơ quan độc lập.

Trong thời gian gần đây các nhà quản lý của EU đang dần tăng cường thực hiện EUTR. Một số trường hợp vi phạm Quy định này đã bị xử lý. Cụ thể đã có một công ty của Hà Lan nhập khẩu gỗ từ Cameroon và một công ty của Thụy Điển nhập khẩu gỗ từ Myanmar đã bị xử lý vì đã không thực hiện nghiêm túc trách nhiệm giải trình khi nhập khẩu các sản phẩm gỗ vào EU.¹⁶

Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT VPA¹⁷

Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT (VPA) là một trong 7 hợp phần của Chương trình Hành động FLEGT của EU. Hiệp định VPA có mục tiêu khuyến khích thương mại đối với các sản phẩm gỗ hợp pháp. Trong khuôn khổ của Hợp phần này, EU khuyến khích việc đàm phán với Chính phủ của các nước có sản phẩm gỗ được tiêu thụ tại EU (được gọi là quốc gia đối tác) về Hiệp định Đối

¹⁶ Thông tin về các trường hợp này có thể tham khảo tại trang web: http://www.flegt.org/news-archive/-/asset_publisher/wEVnFB851aIz/content/first-dutch-sanctions-under-eu-timber-regulation?redirect=%2Fnews-archive&inheritRedirect=true hoặc/và <http://forest-trends.org/blog/2016/03/21/eu-timber-regulation-starts-to-bite/>.

¹⁷ Thông tin trong phần này được tham khảo tại các Bản tin FLEGT Briefing Notes từ 1 đến 7 của Viện Lâm nghiệp Châu Âu. Thông tin chi tiết về các bản tin được tham khảo trang web của Viện Lâm nghiệp Châu Âu

tác tự nguyện. Hiệp định này xác định các cam kết và hành động từ cả 2 phía nhằm loại bỏ gỗ bất hợp pháp ra khỏi chuỗi cung.

Một trong những phần quan trọng nhất nằm trong khuôn khổ của Hiệp định là phân biệt giữa gỗ hợp pháp và bất hợp pháp. Việc phân biệt này được thực hiện thông qua việc đàm phán và thống nhất giữa EU và Chính phủ của quốc gia đối tác về một định nghĩa gỗ hợp pháp. Định nghĩa gỗ hợp pháp cần bao gồm cả 3 trụ cột, về kinh tế, xã hội và môi trường. Các vấn đề cần bao hàm trong nội dung của định nghĩa gỗ hợp pháp bao gồm việc tuân thủ với các quy định có liên quan đến khai thác gỗ, các quy định có liên quan đến lao động, môi trường, quyền cộng đồng, trách nhiệm về các khoản thuế, phí có liên quan đến khai thác và thương mại gỗ, trách nhiệm tuân thủ các quy định có liên quan đến chế biến và xuất khẩu.

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

- *Định nghĩa gỗ hợp pháp (timber legality definition)*. Bộ tiêu chí /chỉ số (dựa trên các cơ chế, chính sách của quốc gia đối tác, bao gồm cả các công ước, hoặc hiệp định thương mại Quốc tế mà quốc gia đối tác đã cam kết tham gia) nhằm xác định sản phẩm gỗ là hợp pháp. Chỉ khi các sản phẩm gỗ được đưa vào chuỗi cung đáp ứng đầy đủ các chỉ số / tiêu chí này thì sản phẩm gỗ mới được coi là hợp pháp.
- *Hệ thống kiểm soát chuỗi cung (control of supply chain)*. Các yêu cầu có liên quan đến việc kiểm tra, giám sát sự vận hành của toàn bộ chuỗi cung, từ khâu khai thác cho tới khâu xuất khẩu.

- *Hệ thống kiểm chứng (verification)*. Các yêu cầu về kiểm chứng có liên quan đến sự tuân thủ về các tiêu chí /chỉ số trong định nghĩa gỗ hợp pháp và tuân thủ các yêu cầu trong toàn bộ chuỗi cung
- *Cấp phép (issuances of licenses)*. Chi tiết hóa cơ quan và quy trình thực hiện cấp phép.
- *Giám sát độc lập bởi bên thứ ba (Independent monitoring of systems by a third party)*. Điều này giúp đảm bảo sự vận hành hiệu quả và minh bạch của cả Hệ thống đảm bảo tính hợp pháp của gỗ.

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

- Các sản phẩm gỗ khi đáp ứng được tất cả các yêu cầu về tính hợp pháp và chuỗi cung sẽ được cấp phép xuất khẩu (giấy phép FLEGT). Cấp phép có thể thực hiện qua 2 hình thức: *Cấp phép theo lô hàng (shipment-based licenses)*. Giấy phép xuất khẩu được cơ quan cấp phép cấp cho mỗi lô hàng sản phẩm gỗ xuất khẩu sang EU. Cơ quan cấp phép cần phải đảm bảo các sản phẩm thuộc lô hàng xuất khẩu tuân thủ đầy đủ các quy định được thống nhất trong VPA.
- *Cấp phép theo công ty (operated-based licenses)*. Cơ quan cấp phép đảm bảo rằng công ty có các sản phẩm gỗ có hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả và minh bạch nhằm đảm bảo nguồn gỗ được đưa vào chuỗi cung của công ty tuân thủ được đầy đủ các yêu cầu trong định nghĩa hợp pháp về gỗ.

Trong quá trình đàm phán, thông qua đàm phán EU và quốc gia đối tác sẽ quyết định hình thức cấp phép nào sẽ được áp dụng tại mỗi quốc gia.

4.3. Thị trường Úc

4.3.1. Một vài nét chính về thương mại gỗ Việt Nam - Úc¹⁸

Thông tin chi tiết về thương mại gỗ giữa Việt Nam và Úc có thể tham khảo tại ấn phẩm *Thương mại gỗ Việt Nam – Úc: Thực trạng và xu hướng* (Tô Xuân Phúc và cộng sự 2016e). Úc là thị trường nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn thứ 6 của Việt Nam (sau Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc và Anh). Thống kê từ Tổng cục Hải quan cho thấy trong năm 2015 kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường này đạt 157,3 triệu USD (Tổng cục Hải quan, 2016). Xuất khẩu của Việt Nam vào Úc vẫn đang tiếp tục được mở rộng và kỳ vọng sẽ mạnh mẽ hơn nữa khi Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) chính thức có hiệu lực.

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

Về nhóm đồ gỗ, hai nhóm sản phẩm quan trọng nhất xuất khẩu của Việt Nam vào Úc là ghế ngồi và các bộ phận của ghế (HS 9401) và đồ nội thất và các bộ phận (HS 9403). Trong năm 2015, tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm ghế và các bộ phận của ghế đạt gần 37 triệu USD và các mặt hàng nhóm đồ nội thất đạt gần 98 triệu USD. Trong các mặt hàng thuộc nhóm đồ nội

¹⁸ Dữ liệu trong phần này chủ yếu được dựa trên Báo cáo *Thương mại gỗ Việt Nam – Úc: Thực trạng và xu hướng* của Tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định. Báo cáo hiện đang được Tô Xuân Phúc và các cộng sự thực hiện

thất, nhóm sản phẩm có giá trị kim ngạch cao bao gồm đồ gỗ nội thất nhà bếp (14 triệu USD), nội thất phòng ngủ (23,3 triệu USD), và các đồ nội thất khác (48,8 triệu USD).

4.3.2. Một số quy định chính về gỗ của Úc

Luật cấm khai thác gỗ bất hợp pháp của Úc¹⁹

Luật Cấm khai thác gỗ trái phép của Úc được ban hành tháng 11/2012 và chính thức có hiệu lực từ tháng 11/2014. Mục tiêu của Luật này là cấm việc buôn bán gỗ bất hợp pháp tại thị trường Úc. Nhìn chung, các yêu cầu của Luật này tương đối giống các yêu cầu trong Quy định gỗ của Châu Âu, theo đó nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ bất hợp pháp từ nước ngoài vào thị trường Úc được coi là hành vi vi phạm pháp luật tại quốc gia này. Các sản phẩm chịu sự chi phối của Luật bao gồm các sản phẩm thuộc các chương 44 (gỗ), 47 (bột giấy và giấy phế loại), 48 (giấy) và 94 (sản phẩm gỗ).

Theo Luật này các doanh nghiệp nhập khẩu các sản phẩm gỗ vào Úc cần phải thực hiện trách nhiệm giải trình. Trách nhiệm giải trình bao gồm những bước cơ bản sau:

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

¹⁹ Thông tin cơ bản về nội dung của Luật này có thể tham khảo tại website của Bộ Nông nghiệp của Úc theo địa chỉ: <http://www.agriculture.gov.au/forestry/policies/illegal-logging/translated-fact-sheets#vietnamese--ting-vit>

- Nếu xác định gỗ có nguy cơ là gỗ bất hợp pháp, nhà nhập khẩu cần thực hiện các biện pháp nhằm giảm thiểu nguy cơ.

Hiện Chính phủ Úc đang nỗ lực tăng cường thực hiện việc thực thi Luật này. Tuy nhiên, hiện Luật vẫn ở giai đoạn bắt đầu của quá trình thực hiện do vậy Chính phủ Úc sẽ vẫn chưa áp dụng các hình phạt đối với các công ty nhập khẩu nếu các công ty này vẫn chưa thực hiện được nghiêm túc Quy định trách nhiệm giải trình như trong Luật đưa ra.²⁰

Tóm lại, khi tham gia các thị trường xuất khẩu các doanh nghiệp của Việt Nam phải đối mặt với rủi ro nếu không đáp ứng được với các yêu cầu của các thị trường này. Doanh nghiệp không đáp ứng được các yêu cầu này có thể do (a) doanh nghiệp không được tiếp cận hoặc có tiếp cận nhưng không đầy đủ với các thông tin có liên quan đến các yêu cầu, (b) doanh nghiệp tiếp cận với thông tin về các yêu cầu, tuy nhiên doanh nghiệp không có đủ nguồn lực để đáp ứng các yêu cầu đó.

Phần 5 dưới đây phân tích các rủi ro có liên quan đến các yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Các rủi ro này được xác định trên hai mức độ. Thứ nhất là từ nguồn số dữ liệu thống kê xuất nhập khẩu của Tổng cục Hải quan, tập trung vào các sản phẩm gỗ của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc trong giai đoạn 2013-2015. Thông tin từ nguồn này cho phép xác định có rủi ro có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng để làm sản phẩm xuất khẩu vào các thị trường này. Thứ hai là từ dữ liệu khảo sát các doanh nghiệp đang trực tiếp tham gia xuất khẩu. Bên cạnh việc xác định các rủi ro liên quan đến tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu đầu vào mà các doanh nghiệp được khảo sát sử dụng, dữ liệu khảo sát doanh nghiệp cho phép xác định các rủi ro có liên quan đến tiếp cận thông tin đối với các yêu cầu của thị trường và khả năng đáp ứng của bản thân doanh nghiệp đối với các yêu cầu đó.

²⁰ Thông tin chi tiết về tiến trình thực hiện Luật này của Chính phủ Úc có thể tham khảo tại trang web của Bộ Nông nghiệp Úc theo địa chỉ: <http://www.agriculture.gov.au/forestry/policies/illegal-logging>.

5. RỦI RO KHI THAM GIA THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

5.1. Rủi ro về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu

Như đã phân tích trong Phần 4, yêu cầu về nguồn gốc gỗ hợp pháp của các mặt hàng gỗ là một trong những yêu cầu quan trọng nhất tại các thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc. Do đó, việc đáp ứng yêu cầu này được xem là yếu tố sống còn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ Việt Nam vào các thị trường này.

Dữ liệu từ khảo sát nhóm doanh nghiệp xuất khẩu gỗ và dữ liệu thống kê từ Tổng cục hải quan về thực trạng sử dụng gỗ nguyên liệu của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu chỉ ra một số rủi ro cơ bản có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu.

Nguồn gỗ nguyên liệu được sử dụng để sản xuất chế biến các mặt hàng gỗ xuất khẩu hiện bao gồm cả gỗ nhập khẩu và gỗ khai thác trong nước. Về gỗ nhập khẩu, bình quân hàng năm các doanh nghiệp của Việt Nam nhập khẩu khoảng 4-4,5 triệu m³ quy tròn gỗ nguyên liệu. Lượng gỗ này đa dạng về thành phần loài, nguồn nhập khẩu và được đưa vào chế biến nhằm phục vụ thị trường nội địa và xuất khẩu (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016a). Một phần gỗ nhập khẩu được sử dụng chế biến các sản phẩm phục vụ xuất khẩu tuy nhiên hiện chưa có các con số thống kê cụ thể về tỷ lệ cũng như loại gỗ nhập khẩu được sử dụng cho chế biến đồ gỗ xuất khẩu.

Dữ liệu khảo sát từ 75 doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu²¹ cho thấy nguyên liệu gỗ được các doanh nghiệp này sử dụng có nguồn gốc từ 4 nguồn chính

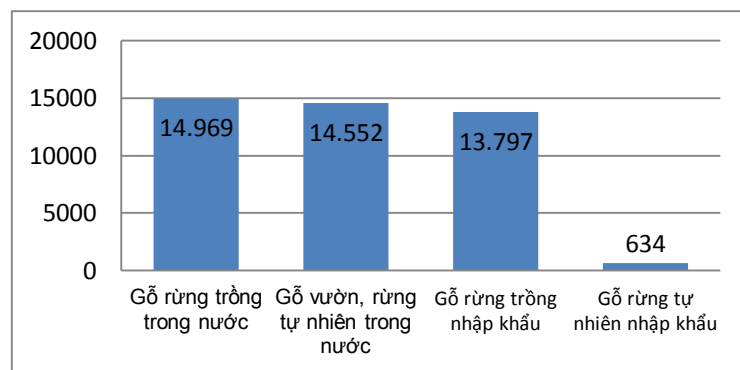
- Gỗ rừng trồng trong nước (bao gồm keo, bạch đàn, mỡ....)
- Gỗ rừng tự nhiên trong nước (các loài gỗ khác nhau thuộc các nhóm 4,5,6,7, gỗ vụn tạp)

²¹ Có tổng số 83 doanh nghiệp khảo sát trả lời câu hỏi về nguồn gỗ nguyên liệu đầu vào, trong đó chỉ có 75 doanh nghiệp có các sản phẩm gỗ xuất khẩu.

- Gỗ rừng trồng nhập khẩu (thông, tần bì, bạch đàn, keo. ...) và
- Gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu (lim, hương, dầu, căm xe, ...).

Hình 1 chỉ ra lượng gỗ bình quân mỗi doanh nghiệp khảo sát sử dụng trong năm 2015.

Hình 1: Lượng gỗ sử dụng bình quân năm 2015 của mỗi doanh nghiệp khảo sát (m³)



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

Dữ liệu từ khảo sát doanh nghiệp và thống kê xuất nhập khẩu chỉ ra các rủi ro do không đảm bảo yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Các rủi ro này tồn tại đối với cả nhóm gỗ nguyên liệu nhập khẩu và khai thác trong nước. Các rủi ro này có thể xếp vào hai nhóm sau đây:

5.1.1. Rủi ro do sử dụng nhóm gỗ nguyên liệu có nguy cơ cao về nguồn gốc bất hợp pháp

Điểm chung giữa các quy định về nguồn gốc hợp pháp của gỗ của cả Hoa Kỳ, EU, Úc là gỗ nguyên liệu phải được khai thác, chế biến, lưu thông phù hợp với các quy định pháp luật bản địa (nơi thực hiện hoạt động liên quan). Đối chiếu với yêu cầu này thì một số mặt hàng gỗ xuất khẩu của Việt Nam hiện có nguy cơ cao không đáp ứng được với các yêu cầu này.

Thứ nhất, một số sản phẩm gỗ xuất khẩu hiện có nguy cơ vi phạm pháp luật Việt Nam về cấm xuất khẩu gỗ nguyên liệu.

Chính phủ Việt Nam đã áp dụng chính sách cấm xuất khẩu gỗ tròn vào nửa cuối thập kỉ 90 và hiện chính sách này vẫn đang có hiệu lực²². Gần đây, chính phủ cũng áp dụng chính sách cấm hình thức tạm nhập tái xuất đối với mặt hàng gỗ tròn và gỗ xẻ (Tô Xuân Phúc và cộng sự 2016a). Điều này có nghĩa rằng gỗ tròn xuất khẩu trực tiếp và gỗ tròn/gỗ xẻ tạm nhập tái xuất từ Việt Nam là bất hợp pháp.

Tuy nhiên dữ liệu thống kê các sản phẩm gỗ của Việt Nam vào các thị trường chính cho thấy một số doanh nghiệp Việt Nam vẫn tiếp tục xuất khẩu gỗ tròn có nguồn gốc từ nhập khẩu (gỗ tròn tạm nhập tái xuất). Cụ thể năm 2015 các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu khoảng 1.800 m³ gỗ tròn căm xe (*Xylia xylocarpa*), với giá trị gần 1,2 triệu USD sang Hoa Kỳ. Điều này đã vi phạm pháp luật của Việt Nam về gỗ xuất khẩu, và do đó không bảo đảm nguồn gốc hợp pháp theo yêu cầu của các thị trường xuất khẩu chính.

Thứ hai, một số sản phẩm gỗ xuất khẩu sử dụng loại gỗ nguyên liệu nguồn gốc không rõ ràng, có nguy cơ cao vi phạm pháp luật về khai thác.

Nhóm gỗ nguyên liệu có nguy cơ cao vi phạm pháp luật về khai thác bao gồm một số loại gỗ nhập khẩu và gỗ trong nước.

Về gỗ nhập khẩu, thông tin khảo sát cho thấy một số doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu gỗ tròn và gỗ xẻ căm xe tạm nhập tái xuất. Ví dụ trong năm 2015 tổng số có khoảng gần 3.000 m³ gỗ xẻ căm xe được xuất khẩu vào Hoa Kỳ.

Như trên đã phân tích, việc tạm nhập tái xuất các loại gỗ này là vi phạm pháp luật về xuất khẩu gỗ của Việt Nam. Đồng thời, các loại gỗ này cũng có nguy cơ cao vi phạm pháp luật nơi khai thác. Cụ thể, căm xe là gỗ có nguồn gốc nhập khẩu, chủ yếu từ Lào và Campuchia (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016 e,f)²³ và một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng gỗ căm xe nhập khẩu vào Việt Nam chủ yếu

²² Xem Danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu, xuất khẩu ban hành kèm theo Nghị định 187/2013/NĐ-CP hướng dẫn Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài

²³ Thông tin về gỗ căm xe nhập khẩu từ Lào và Campuchia vào Việt Nam có thể tham khảo tại 2 Báo cáo *Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Lào*, và *Việt Nam nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Campuchia* do Tô Xuân Phúc và các tác giả thực hiện năm 2016

được khai thác từ các diện tích rừng chuyển đổi tại các quốc gia này. Chuyển đổi rừng vì mục đích kinh tế tại Lào và Campuchia thường đi kèm với các rủi ro có liên quan đến việc không tuân thủ các quy định tại các quốc gia này, có liên quan đến các vấn đề như quyền của cộng đồng bản địa, tác động môi trường, xã hội (Banks và cộng sự, 2014; Forest Trends 2015). Do vậy, gỗ được khai thác từ các diện tích rừng chuyển đổi thường có tính pháp lý không rõ ràng, trong nhiều trường hợp là bất hợp pháp (Smirnov 2016).²⁴ Nói cách khác, các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ tròn và gỗ xẻ có nguồn gốc từ các khu vực rừng tự nhiên của Lào và Campuchia đang đối mặt với các rủi ro về mặt pháp lý rất lớn.

Không chỉ xuất khẩu gỗ, nhiều doanh nghiệp còn xuất khẩu sản phẩm gỗ sử dụng gỗ nguyên liệu nhập khẩu rủi ro về tính hợp pháp trong khai thác. Thông tin thu thập từ khảo sát doanh nghiệp có thấy nhiều sản phẩm gỗ xuất khẩu vào các thị trường xuất khẩu chính có nguồn gốc từ gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu từ Lào và Campuchia. Ví dụ, một số doanh nghiệp sử dụng gỗ căm xe, gỗ dầu (*Dipterocarpus alatus*) và gỗ chiêu liêu (*Terminalia tomentosa*) có nguồn gốc từ Lào và Campuchia để làm chế biến sản phẩm xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

²⁴ Đối với nguồn gỗ được khai thác từ Lào, một báo cáo nghiên cứu về tính hợp pháp của nguồn gỗ được khai thác từ Lào đã chỉ ra rằng hầu hết gỗ được khai thác từ quốc gia này là gỗ bất hợp pháp. Thông tin chi tiết về các kết quả nghiên cứu có thể tham khảo trên trang web: <https://app.box.com/s/lo190n4su2pg3zqnu3lkqpr7hjpzoiem>.

Báo cáo của Tổ chức Chatham House công bố năm 2014 cũng chỉ ra tình trạng gỗ lậu phổ biến tại quốc gia này, với các nguyên nhân chủ yếu do khung pháp lý có liên quan đến sử dụng và quản lý rừng yếu kém, thậm chí mâu thuẫn với nhau, sự vênh nhau trong cách thức thực hiện các chính sách lâm nghiệp giữa chính quyền trung ương và chính quyền địa phương và sự thiếu vắng cơ chế giám sát hiệu quả trong việc hình thành và thực hiện các chính sách lâm nghiệp của Nhà nước. Thông tin chi tiết về Báo cáo này tham khảo trên trang web: http://indicators.chathamhouse.org/sites/files/reports/CHHJ2363_Laos_Logging_Research_Paper_FIN_AL_FOR_RELEASE.pdf.

Tình trạng gỗ lậu có xu hướng tương tự tại Campuchia. Báo cáo của Tổ chức Global Witness công bố năm 2013 cho thấy một lượng lớn gỗ được khai thác từ các dự án chuyển đổi rừng sang các diện tích trồng cây công nghiệp trong bối cảnh các dự án này vi phạm nghiêm trọng các quyền đối với đất đai và rừng của cộng đồng. Báo cáo chi tiết tham khảo trên trang web: <https://www.globalwitness.org/en/campaigns/land-deals/rubberbarons/>. Báo cáo công bố năm 2015 của Tổ chức Forest Trends cho thấy độ che phủ rừng của Campuchia giảm từ 73% năm 1993 xuống còn khoảng 55-60% năm 2015, với suy giảm đặc biệt kể từ năm 2005 là do khai thác gỗ lậu và các dự án chuyển đổi rừng sang trồng cây công nghiệp tại các vùng lân cận và các vùng rừng bảo vệ. Thông tin chi tiết của Báo cáo tham khảo tại trang web: <http://forest-trends.org/releases/uploads/Cambodia%2520Concessions%2520Report%2520small%2520size.pdf>.

Hộp 2 chỉ ra một số ví dụ về một số rủi ro trong đối với một số sản phẩm gỗ hiện đang được các doanh nghiệp từ Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ và Úc.

Hộp 2: Một số rủi ro trong các sản phẩm gỗ xuất khẩu

Thị trường Hoa Kỳ

Một số sản phẩm như bộ đồ ăn, đồ bếp (thuộc mã HS 4418) và hòm, thùng, giá kê (HS 4415) được làm bằng gỗ dái ngựa có nguồn gốc từ Lào. Một số sản phẩm như đồ tượng, khảm, đồ trang trí (HS 4420) được làm từ gỗ căm xe, dầu, chiêu liêu có nguồn gốc từ Lào hoặc /và Campuchia.

Hiện chưa có số liệu phân tích về rủi ro của các mặt hàng gỗ nằm trong mã HS 94 được xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ.

Thị trường Úc

Một số mặt hàng ván sàn (HS 4409) được làm từ gỗ dái ngựa, gỗ dầu có nguồn gốc từ Lào và Campuchia. Nhiều mặt hàng khung tranh, ảnh, khung gương (HS 4414) không được khai báo tên gỗ khi xuất khẩu. Một số sản phẩm như thùng, hòm gỗ (HS 4415) được làm từ gỗ căm lai, là gỗ quý thuộc nhóm 1, có nguồn gốc nhập khẩu từ Lào và/hoặc Campuchia. Một số mặt hàng đồ mộc trong xây dựng, ván lát sàn và ván lợp lắp ghép làm từ gỗ dầu, gôi tía, được nhập khẩu từ Lào và Campuchia.

Một số mặt hàng ghế và bộ phận của ghế (HS 9401) được làm từ gỗ chò chỉ (*Parashorea stellate*) và dầu có nguồn gốc từ Lào, gỗ trắc (*Dalbergia cochinchinesis*) có nguồn gốc từ Campuchia. Một số sản phẩm thuộc nhóm mặt hàng nội thất (HS 9403) được làm từ gỗ dầu, có nguồn gốc từ Lào hoặc Campuchia.

Về gỗ khai thác trong nước, nguy cơ chủ yếu liên quan tới gỗ khai thác từ rừng tự nhiên trong nước và gỗ cao su.

Thông tin khảo sát từ doanh nghiệp cho thấy một số doanh nghiệp vẫn sử dụng gỗ có nguồn gốc từ rừng tự nhiên trong nước. Mặc dù thông tin khảo sát không cho phép xác định tình trạng pháp lý của nguồn gỗ này, trong bối cảnh chính sách cấm khai thác gỗ từ rừng tự nhiên của Chính phủ đang có hiệu lực, nguồn gỗ này chỉ có thể là gỗ được khai thác từ các khu vực rừng tự nhiên chuyển đổi hoặc/và nguồn gỗ khai thác trái phép (lậu). Sản phẩm gỗ xuất khẩu được chế biến từ gỗ nguyên liệu có nguồn gốc từ rừng chuyển đổi và khai thác trái phép đều vi phạm pháp luật Việt Nam về khai thác gỗ, do đó không có khả năng đáp ứng được các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ từ các thị trường xuất khẩu chính.

Hiện gỗ cao su được khai thác từ các cánh rừng cao su hết tuổi khai thác mù đang được sử dụng tương đối phổ biến trong các sản phẩm gỗ xuất khẩu. Ví dụ nhiều sản phẩm gỗ thuộc nhóm nội thất phòng ngủ, nội thất văn phòng, nhà bếp và bộ phận đồ gỗ được xuất khẩu sang EU được làm từ gỗ cao su trong nước (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016d). Tuy nhiên, tình trạng pháp lý của một số lượng gỗ từ nguồn gỗ này vẫn còn chưa rõ ràng, đặc biệt đối nguồn gỗ cao su được khai thác từ các diện tích trước kia là rừng được chuyển đổi sang trồng cao su (Đặng Việt Quang và cộng sự, 2014). Thiếu các quy định hiện nay có liên quan đến tính hợp pháp của gỗ cao su đồng nghĩa với các rủi ro khi sử dụng nguồn gỗ này trong sản phẩm xuất khẩu vào các thị trường chính.

5.1.2. Rủi ro do không đáp ứng yêu cầu giải trình, minh bạch thông tin

Như đã đề cập, quy định về nguồn gốc hợp pháp của gỗ tại các thị trường xuất khẩu chính không chỉ bao gồm các đòi hỏi về truy xuất nguồn gốc mà còn bao gồm cả các yêu cầu về minh bạch và trách nhiệm giải trình thông tin, đặc biệt là yêu cầu về việc nêu rõ tên gỗ đối với tất cả các loại gỗ sử dụng trong sản phẩm xuất khẩu.

Trên thực tế nhiều sản phẩm gỗ xuất khẩu không được nêu tên. Nguồn thông kê hải quan cho thấy năm 2015 có khoảng trên 500.000 sản phẩm thuộc nhóm HS 44 được xuất khẩu vào Úc không được khai báo tên gỗ. Nhiều sản phẩm thuộc nhóm HS 94 được xuất khẩu vào Hoa Kỳ và EU cũng có tình trạng tương tự.

Việc thiếu tên gỗ trong các sản phẩm xuất khẩu tạo rủi ro cho doanh nghiệp xuất khẩu trong việc không đáp ứng được với các quy định của thị trường này.

5.1.3. Rủi ro do không xuất trình được các bằng chứng liên quan tới tính hợp pháp của gỗ

Nhìn chung hầu hết các thị trường xuất khẩu có quy định về gỗ hợp pháp như Hoa Kỳ, EU hay Úc đều đòi hỏi các bằng chứng có liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Các yêu cầu phổ biến nhất bao gồm các bằng chứng về xuất xứ nguồn gốc gỗ, tên gỗ, hóa đơn chứng từ thương mại. Một số quốc gia còn yêu cầu các bằng chứng khác như bảng kê lâm sản, hóa đơn mua bán gỗ nguyên liệu hay giấy phép khai thác gỗ. Bảng 5 là dữ liệu thu thập được từ khảo sát doanh nghiệp, trong đó chỉ ra các yêu cầu của thị trường xuất khẩu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu (theo đánh giá của doanh nghiệp)²⁵ và khả năng đáp ứng các yêu cầu này của các doanh nghiệp xuất khẩu được khảo sát.

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

Các yêu cầu của thị trường	Yêu cầu đối với doanh nghiệp xuất khẩu (%)		Khả năng đáp ứng với các yêu cầu của doanh nghiệp xuất khẩu nói chung (%)			Khả năng đáp ứng với các yêu cầu của các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU, Úc (%)		
	Có	Không	Đầy đủ	Một phần	Không thể	Đầy đủ	Một phần	Không thể
Nêu rõ tên gỗ sử dụng trong sản phẩm	89,1	10,9	96,5	3,5	-	97	3	-

²⁵ Trên thực tế, để tuân thủ Luật Lacey, EUTR hay Luật cấm gỗ lậu của Úc, nhà nhập khẩu phải đáp ứng được toàn bộ các yêu cầu trong Bảng 11. Tuy nhiên, việc thực thi các yêu cầu này không đồng nhất trong các quốc gia thuộc khối EU, hoặc vẫn còn nhiều hạn chế (Úc). Đây có thể là nguyên nhân dẫn đến các cách hiểu khác nhau về các yêu cầu này của doanh nghiệp được khảo sát.

phẩm (ví dụ tên thương mại, khoa học)								
Nêu rõ xuất xứ nguồn gỗ nguyên liệu trong sản phẩm	92,6	7,4	94,3	5,7	-	93,7	6,3	-
Bằng chứng về giấy phép khai thác gỗ nguyên liệu	75,3	24,7	78,3	20	1,7	79,1	18,6	2,3
Bằng chứng về bảng kê lâm sản đối với nguồn gỗ nguyên liệu	70,3	29,7	91,5	8,5	-	92,5	7,5	-
Bằng chứng về hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu	68,6	31,4	85,7	12,5	1,8	85	15	-
Bằng chứng về hóa đơn chứng từ thanh toán có liên quan đến mua/bán gỗ nguyên liệu	72,6	27,4	91,4	8,6	-	90,5	9,5	-
Bằng chứng về hồ sơ xuất khẩu ngoài các giấy tờ nêu trên (ví dụ vận đơn, xuất xứ C/O,	96,2	3,8	96	4	-	95,9	4,1	-

hóa đơn thương mại, C/I)								
---------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

Có thể thấy hầu hết các doanh nghiệp được khảo sát có thể đáp ứng được với các câu về nêu tên gỗ, nên nguồn gốc xuất xứ của gỗ. Tuy nhiên đối với yêu cầu khác như bằng chứng về giấy phép khai thác gỗ nguyên liệu hoặc hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu thì tỷ lệ các doanh nghiệp, bao gồm cả những doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc có khả năng đáp ứng được một phần hoặc không thể đáp ứng còn tương đối cao.

So sánh giữa ba nhóm doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc cho thấy thông thường các thị trường Hoa Kỳ và EU yêu cầu chặt chẽ hơn so với thị trường Úc về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu đầu. Bên cạnh đó, khả năng đáp ứng các yêu cầu này của các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi Úc thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ và EU. Đây có thể là do nguyên nhân Luật chống gỗ lậu của Úc mới được áp dụng trong khi Luật Lacey và Quy định Gỗ của Châu Âu đã được áp dụng từ trước đó.

Tham gia thị trường xuất khẩu khi không có đủ khả năng và nguồn lực để đáp ứng với các yêu cầu từ các thị trường này đặt các doanh nghiệp trước những rủi ro rất lớn trong việc vi phạm các quy định của thị trường.

5.2. Rủi ro về thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả

Quản lý doanh nghiệp, bao gồm cả quản lý toàn bộ chuỗi cung một cách chặt chẽ là một trong những cơ chế hiệu quả nhằm loại bỏ những rủi ro đối với nguồn gỗ bất hợp pháp lọt vào chuỗi cung. Hệ thống quản lý chuỗi cung hiệu quả cũng góp phần giảm thiểu hoặc thậm chí loại bỏ các rủi ro khác có liên quan đến các vấn đề xã hội và môi trường. Ngoài ra, áp dụng hệ thống chuỗi cung hiệu quả còn trực tiếp góp phần tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và tăng tính cạnh tranh trong thương mại sản phẩm. Không có hệ thống kiểm soát chuỗi cung hoặc vận hành hệ thống kiểm soát chuỗi cung yếu đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đứng

trước các rủi ro trong việc đáp ứng các yêu cầu về nguồn gốc gỗ hợp pháp và các yêu cầu khác khi tham gia xuất khẩu vào thị trường chính.

Hiện các hệ thống quản lý chuỗi cung được áp dụng phổ biến trong ngành gỗ bao gồm hệ thống ISO 9001/2008, FSC FM /COC, BSCI và SA 8000.²⁶

Dữ liệu khảo sát doanh nghiệp cho thấy rủi ro từ thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung ở các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ Việt Nam là rất đáng kể. Cụ thể:

5.2.1. Rủi ro từ việc thiếu chứng chỉ kiểm soát chuỗi cung

Dữ liệu điều tra từ các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu cho thấy hiện có khoảng gần 60% trong tổng số doanh nghiệp tham gia khảo sát chưa áp dụng bất cứ hệ thống quản lý chuỗi cung nào. Nói cách khác, có tới hơn một nửa số doanh nghiệp xuất khẩu gỗ hiện nay không có bất kỳ cơ chế nào để kiểm soát nguồn gốc hợp pháp của các loại gỗ nguyên liệu. Đây là các rủi ro rất lớn trong việc doanh nghiệp không đáp ứng được với các yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Bảng 6 chỉ ra thực trạng áp dụng chuỗi cung trong tổng số 129 doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu có phản hồi thông tin về chuỗi cung.

²⁶ International Standard Organization (ISO) 9001 là tiêu chuẩn quốc tế về hệ thống quản lý chất lượng do Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế ban hành, nhằm đưa ra các chuẩn mực cho hệ thống quản lý chất lượng của tổ chức/doanh nghiệp. Thông tin sơ bộ về tiêu chuẩn này có thể tham khảo tại trang web: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=46486. Forest Stewardship Council (FSC) là tổ chức Quốc tế đưa ra bộ tiêu chuẩn quốc tế về các yêu cầu có liên quan đến hệ thống quản lý rừng. Tiêu chuẩn FSC tập trung vào quản lý chất lượng liên quan đến nguồn gốc, xuất xứ hành trình trồng, khai thác, sản xuất gỗ. FSC FM (forest management) bao gồm các tiêu chí áp dụng cho trồng và khai thác rừng, trong khi FSC CoC (Chain of Custody) được áp dụng cho các đơn vị kinh doanh, chế biến và thương mại gỗ và sản phẩm gỗ. Thông tin chi tiết về loại hình FSC FM và FSC CoC có thể tham khảo tại trang web: <https://ic.fsc.org/en/certification>. Business Social Compliance Initiative (BSCI) là bộ tiêu chuẩn đánh giá tuân thủ trách nhiệm xã hội trong kinh doanh, với mục đích thiết lập các quy tắc ứng xử và hệ thống giám sát ở Châu Âu về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. BSCI có 9 nội dung quan trọng là: Tuân thủ luật liên quan; tự do hội đoàn và quyền thương lượng tập thể; cấm phân biệt đối xử; trả công lao động; thời giờ làm việc; an toàn nơi làm việc; cấm lao động trẻ em; cấm lao động cưỡng bức; các vấn đề an toàn và môi trường. Chi tiết thông tin có liên quan đến bộ quy tắc ứng xử của BSCI có thể tham khảo tại trang web: <http://www.bsci-intl.org/content/bsci-code-conduct>. SA (Social and Accountability) 8000 là tiêu chuẩn về hệ thống quản lý liên quan đến trách nhiệm xã hội. Áp dụng bộ tiêu chuẩn này sẽ giúp giảm thiểu rủi ro liên quan đến an toàn lao động, công nhân được đối xử công bằng, đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng và pháp luật. Thông tin tham khảo về bộ tiêu chuẩn này có thể tìm thấy trên trang web: <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=937>.

Bảng 6: Thực trạng áp dụng hệ thống quản lý chuỗi cung trong các doanh nghiệp khảo sát

Hệ thống quản lý	Số lượng doanh nghiệp áp dụng	Tỷ lệ áp dụng / tổng số doanh nghiệp phản hồi (%)
ISO 9901/2008	21	16,3
FSC FM/CoC	35	27,1
BSCI	15	11,6
Chứng chỉ khác	7	5,4
Không có chứng chỉ nào	76	59
Số doanh nghiệp có 1 loại chứng chỉ	32	24,8
Số doanh nghiệp có 2 loại chứng chỉ	17	13,2
Số doanh nghiệp có 3 chứng chỉ	4	3,1

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Tỷ lệ áp dụng chuỗi cung trong nhóm các doanh nghiệp đang trực tiếp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU, Úc (là các thị trường đang có quy định khắt khe nhất về nguồn gốc gỗ) cao hơn so với tỷ lệ bình quân của các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu. Tuy nhiên tỷ trọng doanh nghiệp không có chứng chỉ nào vẫn cao, trong đó cao nhất là ở các doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ (51,9%), thấp nhất là doanh nghiệp xuất khẩu đi EU (38,9%). Con số trên 50% các doanh nghiệp chưa áp dụng hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiện đang trực tiếp tham gia xuất khẩu vào Hoa Kỳ là con số đáng báo động, chỉ ra rủi ro rất lớn bởi Hoa Kỳ hiện là thị trường áp dụng quy định về nguồn gốc gỗ chặt chẽ nhất và sớm nhất so với các quốc gia trong khối EU và Úc. Bảng 6 chỉ ra tỷ lệ áp dụng các hệ thống quản lý

trong các doanh nghiệp hiện đang trực tiếp tham gia vào thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc.

Bảng 7: Thực trạng áp dụng hệ thống quản lý chuỗi cung trong các doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc

Hệ thống quản lý chuỗi cung	Tỷ lệ áp dụng (%) trong các DN tham gia thị trường Hoa Kỳ (n=54)	Tỷ lệ áp dụng (%) trong các DN tham gia thị trường EU (n=54)	Tỷ lệ áp dụng (%) trong các DN tham gia thị trường EU (n=27)
ISO 9001/2008	16,7	24,1	22,2
FSC FM/COC	33,3	44,4	55,6
BSCI	13,0	25,9	22,2
Khác	3,7	5,6	0
Không áp dụng	51,9	38,9	40,7
Số DN có 1 chứng chỉ	31,5	29,6	22,2
Số DN có 2 chứng chỉ	14,8	24,1	33,3
Số DN có 3 chứng chỉ	1,9	7,4	3,7

N: Tổng số doanh nghiệp trả lời

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

Một số ý kiến cho rằng tỷ lệ các doanh nghiệp chưa áp dụng các hệ thống kiểm soát chuỗi cung còn cao có thể là do một số doanh nghiệp nằm trong nhóm được khảo sát không trực tiếp tham gia sản xuất mà chỉ chuyên làm thương mại và các doanh nghiệp làm thương mại không cần thiết phải áp dụng hệ thống quản lý

chuỗi cung. Tuy nhiên, ý kiến này không thực sự thuyết phục bởi các doanh nghiệp khảo sát đều trực tiếp tham gia vào khâu sản xuất.

Một số ý kiến khác thì cho rằng có thể doanh nghiệp đã có hệ thống kiểm soát chuỗi cung, nhưng người trả lời khảo sát không nắm bắt được thông tin. Tuy nhiên, điều này khó xảy ra bởi phiếu khảo sát thường được trả lời bởi cán bộ quản lý cấp cao của công ty.

Trong khi tỷ lệ áp dụng chuỗi cung còn chưa cao trong các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, một số doanh nghiệp đã áp dụng từ 2 đến 3 hệ thống kiểm soát chuỗi cung, nhằm đáp ứng với các yêu cầu khác nhau của các thị trường xuất khẩu. Với các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ tại các thị trường xuất khẩu ngày càng chặt chẽ, áp dụng nhiều hệ thống kiểm soát chuỗi cung cùng một lúc sẽ trực tiếp góp phần giảm thiểu các rủi ro cho doanh nghiệp khi tham gia thị trường.

5.2.2. Rủi ro từ hiện trạng sản xuất xuất khẩu của doanh nghiệp.

Dữ liệu điều tra các doanh nghiệp xuất khẩu (xem Bảng 1, 2) cho thấy hai đặc điểm quan trọng: Doanh nghiệp cùng một lúc tham gia nhiều thị trường và sản xuất nhiều loại hình sản phẩm từ các nguồn gỗ nguyên liệu đa dạng.

Thông tin từ khảo sát doanh nghiệp cho thấy gần 50% (68 doanh nghiệp) trong tổng số 138 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu được khảo sát cũng đồng thời bán sản phẩm tại thị trường nội địa. Cụ thể:

- Gần 42% doanh nghiệp trong tổng số 60 doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu vào Hoa Kỳ tham gia thị trường nội địa
- 17% doanh nghiệp trong tổng số 60 doanh nghiệp xuất khẩu vào EU tham gia thị trường nội địa
- Gần 45% số doanh nghiệp trong tổng số 29 doanh nghiệp tham gia thị trường Úc tham gia cả thị trường nội địa.

Bên cạnh đó, nhiều doanh nghiệp cũng tham gia các thị trường xuất khẩu khác nhau cùng một lúc (Bảng 1). Ví dụ, có 6 doanh nghiệp vừa tham gia thị trường

EU vừa tham gia thị trường Trung Quốc, 15 doanh nghiệp cùng lúc tham gia thị trường Hoa Kỳ và Nhật Bản, 6 doanh nghiệp vừa tham gia thị trường Trung Quốc và Hoa Kỳ.

Khoảng 60% trong số doanh nghiệp xuất khẩu được khảo sát (trong tổng số 137 doanh nghiệp trả lời) chuyên sản xuất kinh doanh 1 nhóm mặt hàng.²⁷ Trên 25% số doanh nghiệp (35 doanh nghiệp) có các sản phẩm xuất khẩu được khảo sát hiện đang sản xuất kinh doanh hai nhóm mặt hàng và gần 14% (19 doanh nghiệp) tham gia sản xuất kinh doanh 3 nhóm mặt hàng. Bảng 7 chỉ ra tỷ lệ các doanh nghiệp hiện đang tham gia thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc tham gia sản xuất kinh doanh các nhóm mặt hàng khác nhau.

Bảng 8: Tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia thị trường Hoa Kỳ, EU và Úc theo nhóm mặt hàng

Số lượng nhóm mặt hàng	Tỷ lệ (%) trong các DN tham gia thị trường Hoa Kỳ (n=60)	Tỷ lệ (%) trong các DN tham gia thị trường EU (n=60)	Tỷ lệ (%) trong DN tham gia thị trường Úc (n=29)
DN chỉ sản xuất 1 nhóm mặt hàng	56,7	48,3	41,4
DN sản xuất 2 nhóm mặt hàng	26,7	30,0	41,4
DN sản xuất 3 nhóm mặt hàng	16,7	20,0	17,2
DN sản xuất trên 3 nhóm mặt hàng	0	1,67	0

²⁷ Khảo sát doanh nghiệp tìm hiểu năm 5 mặt hàng trong tổng số, bao gồm (1) nhóm mặt hàng đồ gỗ ngoài trời, (2) đồ gỗ nội thất gia đình, (3) đồ gỗ nội thất văn phòng, (4) đồ gỗ mỹ nghệ và (5) các sản phẩm đồ gỗ khác.

hàng			
-------------	--	--	--

N: Tổng số doanh nghiệp trả lời

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

Thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu có những yêu cầu khác nhau về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Yêu cầu tại các thị trường xuất khẩu cũng đa dạng, với mỗi thị trường có thể có những yêu cầu riêng. Mỗi loại sản phẩm có thể sử dụng một hoặc nhiều loại gỗ nguyên liệu khác nhau. Doanh nghiệp tham gia sản xuất nhiều loại hình sản phẩm cũng cần cần sử dụng càng đa dạng hơn.

Việc mỗi doanh nghiệp cùng lúc tham gia nhiều thị trường, sản xuất nhiều chủng loại sản phẩm làm cho chuỗi cung trở thành phức tạp. Trong bối cảnh này, đáp ứng yêu cầu khác nhau của từng thị trường là thách thức với nhiều doanh nghiệp, đặc biệt đối với các doanh nghiệp hiện không có hệ thống quản lý chuỗi cung.

5.3. Rủi ro trong sử dụng lao động

Theo yêu cầu của nhiều thị trường xuất khẩu, đặc biệt tại Hoa Kỳ, EU và Úc các sản phẩm gỗ tiêu thụ ở các thị trường này là sản phẩm hợp pháp nếu doanh nghiệp tham gia sản xuất kinh doanh tuân thủ toàn bộ các quy định của nước sở tại có liên quan, trong đó bao gồm pháp luật về lao động. Các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam nếu không tuân thủ nghiêm túc các quy định của Bộ luật lao động và các văn bản hướng dẫn thi hành Bộ luật này của Việt Nam thì sản phẩm gỗ xuất khẩu của họ sang các thị trường này cũng sẽ đối mặt với các nguy cơ rủi ro.

Hiện có khoảng hơn 300.000 lao động đang trực tiếp tham gia vào ngành chế biến gỗ (Tô Xuân Phúc và cộng sự, 2016a). Với tính chất và đặc điểm sản xuất của ngành gỗ hiện tại, rủi ro có liên quan đến yếu tố lao động chủ yếu ở 02 khía cạnh: Tuổi lao động và loại hợp đồng lao động.

Về tuổi lao động, Bộ luật Lao động Việt Nam quy định “*Người lao động là người từ đủ 15 tuổi trở lên, có khả năng lao động, làm việc theo hợp đồng lao động...*”. Bộ luật này có quy định riêng cho nhóm lao động trong độ tuổi từ 15 tới dưới 18 tuổi. Đồng thời Bộ luật cũng ghi nhận và quy định các yêu cầu riêng với các trường hợp lao động dưới 15 tuổi nhưng không thấp hơn 13 tuổi; và lao động trên 65 tuổi.

Cụ thể, đối với trường hợp lao động dưới 18 tuổi (lao động chưa thành niên) thì việc giao kết hợp đồng lao động cũng như tính chất công việc phải tuân thủ các yêu cầu riêng, chặt chẽ hơn nhiều so với lao động từ 18 tuổi trở lên. Ví dụ, người lao động dưới 18 tuổi khi giao kết hợp đồng lao động phải được sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật; về tính chất công việc, nhóm này không được phép làm những công việc nặng, độc hại, nguy hiểm (có danh mục liệt kê các ngành nghề cụ thể²⁸); về thời gian làm việc, không được sử dụng người lao động dưới 18 tuổi cho công việc quá 8 tiếng trong một ngày và 40 giờ trong 1 tuần.

Đối với trường hợp lao động từ 13 tới dưới 15 tuổi, các quy định về lao động càng chặt chẽ hơn nữa, theo đó ngoài việc tuân thủ các yêu cầu như đối với lao động dưới 18 tuổi, người sử dụng lao động còn có nghĩa vụ bố trí giờ làm việc không ảnh hưởng đến việc học tập ở trường của người lao động; đảm bảo điều kiện làm việc, an toàn và vệ sinh lao động phù hợp với lứa tuổi của lao động chưa thành niên... Về giờ làm việc, người dưới 15 tuổi không được làm việc quá bốn giờ trong một ngày và 20 giờ trong một tuần.

Đối với trường hợp lao động quá tuổi nghỉ hưu (trên 60 tuổi với nam và trên 55 tuổi với nữ trừ một số trường hợp đặc thù), pháp luật không cấm nhóm này lao động nhưng cũng có một số ràng buộc nhất định trong việc sử dụng nhóm lao động này (ví dụ không được sử dụng lao động cao tuổi cho công việc ảnh hưởng xấu tới sức khỏe người cao tuổi, người lao động phải được phép rút ngắn giờ làm hoặc áp dụng chế độ làm việc không trọn thời gian...).

²⁸ Điều 161 Bộ Luật Lao động, Danh mục công việc và nơi làm việc cấm sử dụng lao động là người chưa thành niên ban hành kèm theo Thông tư 10/2013/TT-BLĐTNXH

Về hợp đồng, Bộ luật Lao động quy định ba loại hợp đồng lao động có thể được sử dụng, bao gồm hợp đồng không xác định thời hạn, hợp đồng lao động xác định thời hạn (12-36 tháng) và hợp đồng theo mùa vụ hoặc theo một công việc nhất định có thời hạn dưới 12 tháng. Quyền lợi và trách nhiệm của người sử dụng lao động và người lao động phụ thuộc vào từng loại hình hợp đồng. Pháp luật có ràng buộc một số điều kiện đối với việc ký một số loại hợp đồng (ví dụ không được ký hợp đồng mùa vụ để làm những công việc có tính chất thường xuyên từ 12 tháng trở lên, không được ký hợp đồng có thời hạn quá hai lần...). Ngoài ra, pháp luật cũng quy định hợp đồng lao động bắt buộc phải được giao kết bằng hình thức văn bản, do đó các trường hợp không có hợp đồng lao động bằng văn bản (chỉ giao kết bằng lời nói hoặc hành vi) sẽ bị xem là vi phạm pháp luật.

Số liệu khảo sát từ các doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu cho thấy hiện có hai loại hình rủi ro chính có liên quan đến sử dụng lao động đang tồn tại trong các cơ sở chế biến đồ gỗ xuất khẩu: (i) Sử dụng lao chưa thành niên, lao động cao tuổi và (ii) sử dụng loại hình hợp đồng ngắn hạn.

5.3.1. Rủi ro trong sử dụng lao động chưa thành niên và lao động cao tuổi

Số liệu khảo sát các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu cho thấy bình quân mỗi doanh nghiệp sử dụng 277 lao động trong độ tuổi lao động chính (18-65 tuổi) và 2,5 lao động ở độ tuổi dưới 18 và trên 65. Nói cách khác, số lao động nằm trong độ tuổi chính chiếm 99% trong tổng số lao động trong mỗi doanh nghiệp. Lượng lao động nằm ngoài độ tuổi chính chỉ chiếm 1%.

Mặc dù tỷ lệ lao động nằm ngoài độ tuổi lao động chính nhỏ, hầu hết các doanh nghiệp hiện tham gia xuất khẩu, bao gồm cả các doanh nghiệp hiện đang xuất khẩu đi các thị trường trọng điểm như Hoa Kỳ, EU và Úc đều có các loại hình lao động này. Cụ thể, bình quân mỗi doanh nghiệp được khảo sát hiện đang xuất khẩu vào Hoa Kỳ và EU có 4-5 lao động nằm ngoài độ tuổi lao động chính. Số lượng lao động nằm ngoài độ tuổi lao động chính trong các doanh nghiệp hiện xuất khẩu đi Úc lớn gấp đôi, bình quân 11 người/doanh nghiệp. Các con số này

khác xa so với các con số lao động nằm ngoài độ tuổi lao động chính, hiện đang làm việc trong các doanh nghiệp FDI (trung bình hai doanh nghiệp mới có một lao động ngoài độ tuổi lao động chính).²⁹

Như đã đề cập ở trên, pháp luật lao động Việt Nam cho phép các doanh nghiệp sử dụng lao động nằm ngoài độ tuổi chính. Tuy nhiên luật cũng quy định những điều kiện khắt khe trong việc sử dụng người lao động nằm trong nhóm độ tuổi này. Hộp 3 liệt kê một số công việc cấm sử dụng lao động vị thành niên

Hộp 3: Một số công việc trong ngành chế biến gỗ bị cấm đối với lao động chưa thành niên

- Cưa xẻ gỗ thủ công 2 người kéo bằng phương pháp thủ công (chỉ cấm đối với nữ chưa thành niên)
- Vận xuất gỗ lớn, xeo bản, bốc xếp gỗ có đường kính từ 35cm trở lên bằng thủ công, bằng máng gỗ, bằng cầu trượt gỗ.
- Xẻ gỗ bằng máy cưa đĩa và máy cưa vòng
- Vận hành các máy bào trong nghề gỗ

Nguồn: Danh mục công việc và nơi làm việc cấm sử dụng lao động là người chưa thành niên ban hành kèm theo Thông tư 10/2013/TT-BLĐTNXH

Các doanh nghiệp chế biến gỗ không vi phạm các quy định về sử dụng lao động nếu doanh nghiệp tuân thủ toàn bộ các quy định này. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng muốn và có khả năng đáp ứng được với các yêu cầu đó, đặc biệt đối với các doanh nghiệp với nguồn lực hạn chế. Điều này có thể là nguyên nhân lý giải tại sao lượng lao động nằm ngoài độ tuổi lao động chính tại các doanh nghiệp FDI, thông thường có nguồn lực mạnh, lại thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp khác nằm trong số các doanh nghiệp được khảo sát.

²⁹ Dữ liệu khảo sát với các doanh nghiệp cũng bao gồm 20 doanh nghiệp có 100% vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Tuy nhiên các phân tích về nhóm doanh nghiệp FDI được khảo sát không nằm trong phạm vi của báo cáo này.

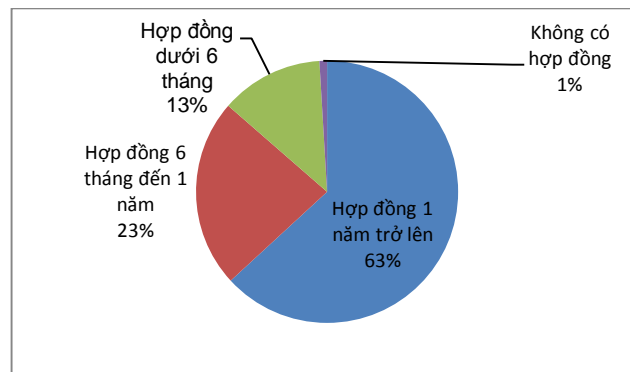
Với hiện trạng này, rủi ro có liên quan đến sử dụng lao động trong sản xuất các sản phẩm gỗ xuất khẩu đi các thị trường chính của Việt Nam là hiện hữu. Bên cạnh đó, mặc dù tỷ lệ lao động dưới 18 tuổi hay trên tuổi nghỉ hưu trong tổng lao động mà doanh nghiệp sử dụng rất nhỏ nhưng do khó có thể phân tách giữa các sản phẩm có sự tham gia của các lao động nhóm tuổi này với các sản phẩm không có sự tham gia của họ nên nguy cơ rủi ro có thể bao trùm cả lô hàng xuất khẩu liên quan.

5.3.2. Rủi ro có liên quan đến các loại hợp đồng lao động

Ngành chế biến xuất khẩu gỗ mang tính thời vụ. Các doanh nghiệp xuất khẩu nhận đơn hàng vào cuối mỗi năm. Sáu tháng tiếp theo là quá trình chuẩn bị nguyên liệu, tổ chức sản xuất. Hàng sẽ bắt đầu được giao vào nửa cuối của năm sau. Từ thời điểm bắt đầu giao hàng đến thời điểm nhận đơn hàng mới cho năm sau là giai đoạn các doanh nghiệp chế biến cần sử dụng nhiều lao động nhất. Với tính chất mùa vụ như vậy, nhiều doanh nghiệp sử dụng hợp đồng có thời hạn với người lao động, thậm chí lao động không có hợp đồng.

Hình 2 chỉ ra các loại hình hợp đồng được 128 doanh nghiệp đang tham gia xuất khẩu sử dụng. Trong các doanh nghiệp này hình thức hợp đồng ngắn hạn một năm trở xuống chiếm tới gần 40%. Ngoài ra, dữ liệu khảo sát từ các doanh nghiệp này cho thấy bình quân mỗi doanh nghiệp có khoảng ba lao động, tương đương với 1% trong tổng số lao động tại các doanh nghiệp này không có hợp đồng. Đây có thể là các trường hợp lao động mà hợp đồng được giao kết bằng lời nói hoặc hành vi (hai bên không ký hợp đồng bằng văn bản nhưng người lao động vẫn thực hiện nghĩa vụ làm việc và người sử dụng phải trả thù lao/lương). Tuy nhiên, từ góc độ pháp lý, các doanh nghiệp này đang vi phạm pháp luật lao động về việc phải ký kết hợp đồng bằng văn bản. Rủi ro vì vậy cũng phát sinh.

Hình 2: Loại hình hợp đồng được các doanh nghiệp xuất khẩu áp dụng



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Kết quả khảo sát từ các doanh nghiệp xuất khẩu vào các thị trường chính là Hoa Kỳ, EU và Úc cho thấy thực trạng tương tự.³⁰ Cụ thể, hợp đồng từ một năm xuống chiếm khoảng 40% trong tổng số hợp đồng doanh nghiệp ký kết với người lao động. Bình quân trong mỗi doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ có hai lao động không có hợp đồng (tương đương 0,5% trong tổng số lao động tại mỗi doanh nghiệp). Con số này trong mỗi doanh nghiệp hiện xuất khẩu đi Úc và EU cao hơn nhiều, lần lượt là bốn (0,9% tổng lao động của mỗi doanh nghiệp) và năm (1,1%). Điều này cho thấy các rủi ro của các doanh nghiệp tham gia thị trường, đặc biệt tại các quốc gia nơi có những đòi hỏi khắt khe về sử dụng lao động và an toàn lao động.

Hợp đồng mùa vụ hay các hợp đồng ngắn hạn cũng có thể là lý do khiến doanh nghiệp ít quan tâm tới các vấn đề về điều kiện làm việc của người lao động, do đó có thể có nguy cơ vi phạm pháp luật lao động về các vấn đề này.

Hợp đồng ngắn hạn có thể giúp doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí, tuy nhiên loại hình hợp đồng này không khuyến khích hình thành gắn kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp và người lao động. Bên cạnh đó, sử dụng hợp đồng ngắn hạn khó tạo được động lực để doanh nghiệp đầu tư nâng cao chất lượng tay nghề cho

³⁰ Tình trạng này một phần xuất phát từ đặc điểm sản xuất của ngành gỗ, một phần khác là từ chính người lao động (không muốn bị ràng buộc bởi các điều khoản trong hợp đồng như thời gian, chế độ làm việc). Xem thêm <http://baocongthuong.com.vn/cong-nghiep/50777/nganh-go-thieu-lao-dong-chat-luong-cao.htm#.Ux1ie4Uqgdc> và <http://nld.com.vn/cong-doan/nganh-go-thieu-lao-dong-tram-trong-2012022110279486.htm>.

người lao động. Điều này làm hạn chế sự phát triển bền vững và ổn định của ngành gỗ Việt Nam trong tương lai.

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

Trong bối cảnh hội nhập, thiếu thông tin về các yêu cầu của thị trường xuất khẩu là một trong những rủi ro lớn của các doanh nghiệp khi tham gia các thị trường xuất khẩu.

Trong nghiên cứu này, khảo sát được thực hiện đối với các doanh nghiệp đang tham gia xuất khẩu nhằm đánh giá về mức độ hiểu biết của các doanh nghiệp về các quy định của thị trường tại Hoa Kỳ (Luật Lacey), EU (Quy định gỗ Hợp pháp EUTR và Hiệp định Đối tác tự nguyện FLEGT VPA) và Úc (Luật cấm sử dụng gỗ bất hợp pháp của Úc). Bảng 9 và Hình 3 chỉ ra kết quả khảo sát.³¹

Bảng 9: Hiểu biết của doanh nghiệp về các quy định của thị trường xuất khẩu

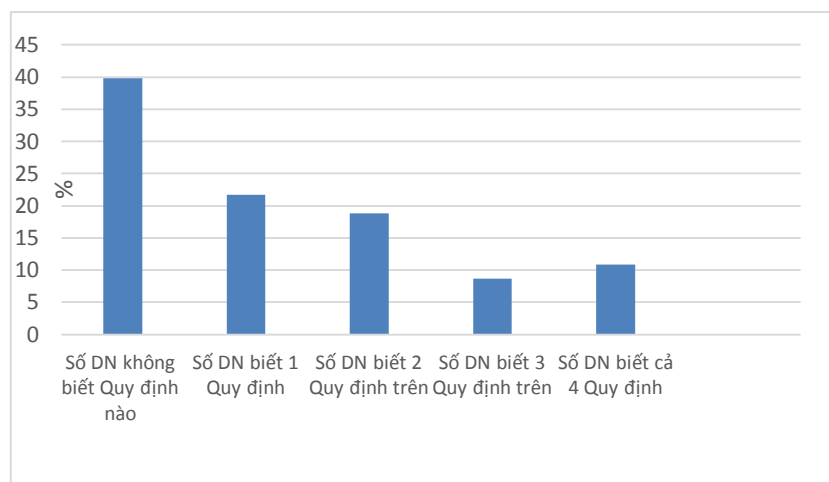
Các quy định của thị trường	Tỷ lệ các doanh nghiệp biết về các quy định (%)
EUTR (n=48)*	34,9
FLEGT VPA (n=46)	33,3
Lacey Act (n=51)	37,0
Luật cấm sử dụng gỗ bất hợp pháp của Úc (n=33)	23,9
Số DN không biết quy định nào	40,0

*n: Số doanh nghiệp trả lời

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

³¹ Trong phạm vi nghiên cứu này, ‘hiểu biết của doanh nghiệp’ được đánh giá qua câu hỏi ‘Doanh nghiệp đã từng nghe nói về các quy định này chưa’.

Hình 3: Tỷ lệ hiểu của các doanh nghiệp khảo sát về các quy định của thị trường xuất khẩu



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

Thông tin từ Bảng 9 cho thấy mặc dù trong nhóm các doanh nghiệp xuất khẩu được khảo sát có 10-20% số doanh nghiệp biết 2-3, thậm chí tất cả các quy định nêu trên, tỷ lệ các doanh nghiệp không biết bất cứ về quy định nào chiếm tỷ lệ cao, khoảng 40% trong tổng số doanh nghiệp được khảo sát.

Hiểu biết về các quy định của thị trường trong các doanh nghiệp đang trực tiếp xuất khẩu vào Hoa Kỳ, EU và Úc lớn hơn so với các doanh nghiệp xuất khẩu nói chung. Tỷ lệ các doanh nghiệp chưa từng nghe về bất kỳ một quy định nào chiếm khoảng trên 23% trong tổng số doanh nghiệp được khảo sát hiện đang trực tiếp tham gia ba thị trường chính này (Bảng 10). Con số gần 1/4 doanh nghiệp tham gia thị trường không nắm bắt được các quy định tại các thị trường này là con số rất lớn, cho thấy mức độ rủi ro là đặc biệt cao.

Bảng 10: Hiểu biết của doanh nghiệp xuất khẩu đi Hoa Kỳ, EU và Úc về các quy định tại thị trường này

Các quy định	Tỷ lệ (%) các DN xuất khẩu đi Hoa Kỳ biết về	Tỷ lệ (%) các DN xuất khẩu đi EU biết về quy	Tỷ lệ (%) các DN xuất khẩu đi Úc biết

	quy định (n=60)	định (n=60)	về quy định (n=29)
EUTR	43,3	51,7	37,9
FLEGT VPA	41,7	51,7	44,8
Lacey Act	60,0	51,7	41,4
Luật cấm sử dụng gỗ bất hợp pháp của Úc	35,0	35,0	41,4
Tỷ lệ DN không biết quy định nào	23,3	23,3	24,1
Tỷ lệ DN biết 1 quy định	21,7	16,7	24,1
Tỷ lệ DN biết 2 quy định	25,0	25,0	27,6
Tỷ lệ DN biết 3 quy định	11,7	16,7	10,3
Tỷ lệ DN biết 4 quy định	18,3	18,3	13,8

N=số doanh nghiệp khảo sát.

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

5.5. Một số rủi ro khác

Kết quả khảo sát doanh nghiệp cũng chỉ ra nhiều khó khăn doanh nghiệp phải đối mặt khi tham gia các thị trường xuất khẩu. Bảng 12 chỉ ra một số khó khăn cơ bản được các doanh nghiệp (132 doanh nghiệp) đề cập.

Bảng 11: Các khó khăn của doanh nghiệp khi tham gia thị trường Hoa Kỳ

Khó khăn khi tham gia thị trường xuất khẩu	Tỷ lệ doanh nghiệp đề cập (%)
Không kiểm soát được thị trường	45,5
Người mua yêu cầu cao về chất lượng	64,4

và mẫu mã	
Yêu cầu cao về tuân thủ các điều kiện lao động và môi trường	46,2
Biến động bất lợi về tỉ giá	56,0

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Bên cạnh các khó khăn nêu trên, nhiều doanh nghiệp cũng đề cập đến các khó khăn khác (Hộp 4).

Hộp 4: Một số khó khăn của các doanh nghiệp xuất khẩu

- Cạnh tranh lẫn nhau, giảm giá để dành khách hàng
- Không có thông tin về khách hàng, không tiếp cận trực tiếp được với khách hàng
- Khó nắm bắt thông tin về khách hàng, thiệt thòi khi xảy ra sự cố trong khâu nghiệm thu sản phẩm vì nghiệm thu thường tiến hành ở nước ngoài, không có đại diện của công ty xuất khẩu, mọi lỗi thường quy về cho công ty xuất khẩu chịu trách nhiệm mà công ty không biết có phải là sản phẩm của mình hay không
- Tốn nhiều chi phí để phát triển mẫu mã và đạt các yêu cầu kỹ thuật, tiêu chuẩn an toàn của khách hàng
- Giá cả biến động, phụ thuộc vào một thị trường chính
- Khó cạnh tranh với các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc khi xuất khẩu
- Nguồn nguyên liệu không ổn định, không đủ cho sản xuất

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp

Khó khăn mà các doanh nghiệp xuất khẩu đang gặp phải không đồng nghĩa với các rủi ro. Tuy nhiên, trong điều kiện sản xuất kinh doanh cạnh tranh, một số doanh nghiệp có thể không đủ nguồn lực để vượt qua các khó khăn này. Trong điều kiện đó khó khăn có thể chuyển thành các rủi ro cho doanh nghiệp.

Những năm gần đây, với mục tiêu mở ra các con đường ưu tiên cho xuất khẩu Việt Nam, Chính phủ đã và đang nỗ lực đàm phán nhiều Hiệp định thương mại tự do với các đối tác thương mại hàng đầu của xuất khẩu Việt Nam nói riêng và ngành gỗ nói chung. Phần 6 dưới đây phân tích các cơ hội hội nhập mới có liên quan trực tiếp đến ngành chế biến gỗ xuất khẩu, đặc biệt liên quan tới hai Hiệp định thương mại lớn nhất mới kết thúc đàm phán là Hiệp định Đối tác Xuyên

Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA).

6. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC HỘI NHẬP TỪ TPP VÀ EVFTA

Việt Nam đang đứng trước một giai đoạn hội nhập mới đặc biệt quan trọng, với việc hoàn tất và/hoặc ký kết một loạt các Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới với các đối tác thương mại lớn nhất trên thế giới. Đáng kể nhất trong số đó là Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA).

Về nội dung, cam kết trong TPP và EVFTA không chỉ có mức độ tự do hóa rất sâu về thương mại hàng hóa, mở cửa mạnh về thương mại dịch vụ, mà còn xác định các quy tắc mới tiêu chuẩn cao trong các vấn đề pháp luật, thể chế kinh tế như đầu tư, cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, lao động, môi trường... Những thay đổi này có thể tác động mạnh mẽ tới thể chế chính sách pháp luật ở các nước thành viên, đặc biệt là các nước đang phát triển như Việt Nam.

Với các nước thành viên là những thị trường tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ rất lớn, như EU, Nhật Bản, Canada và Úc hội nhập TPP và EVFTA này được dự đoán là sẽ có tác động trực tiếp tới ngành chế biến gỗ xuất khẩu, một trong những xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Hộp 4 mô tả một số nội dung chủ yếu của TPP. Hộp 5 chỉ ra các nội dung chính của EVFTA.

Hộp 5: Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)

TPP là Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa 12 nền kinh tế khu vực châu Á-Thái Bình Dương là Hoa Kỳ, Canada, Mexico, Peru, Chile, New Zealand, Australia, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Malaysia và Việt Nam. TPP kết thúc đàm phán ngày 5/10/2015, được ký chính thức ngày 4/2/2016 và hiện đang

được các nước thành viên xem xét phê chuẩn nội bộ, dự kiến có hiệu lực trong một vài năm tới³².

Văn kiện TPP gồm 30 Chương, bao trùm nhiều vấn đề, từ các vấn đề thương mại truyền thống (hàng hóa, dịch vụ, đầu tư...) đến các vấn đề thương mại chưa hoặc ít được đề cập trong các FTA như mua sắm công, thương mại điện tử, doanh nghiệp nhà nước. Ngoài ra, các vấn đề khác có liên quan đến thương mại như lao động, môi trường cũng nằm trong nội dung của Hiệp định.

Các nội dung cam kết TPP liên quan nhiều đến ngành chế biến gỗ xuất khẩu tập trung tại các Chương:

- Chương 2: Ưu đãi thuế quan
- Chương 3: Quy tắc xuất xứ đối với sản phẩm đồ gỗ chế biến thuộc Chương 94 trong Hệ thống hài hòa hóa – HS.
- Chương 7: Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và an toàn thực phẩm - SPS
- Chương 8: Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại – TBT
- Chương 15: Mua sắm công
- Chương 18: Sở hữu trí tuệ
- Chương 19: Lao động) và
- Chương 20: Môi trường

Các Chương khác trong TPP cũng có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động chế biến xuất khẩu đồ gỗ nhưng không lớn.

³² Ban đầu, các nước TPP dự kiến thời điểm có hiệu lực của TPP là khoảng năm 2018. Tuy nhiên, với tuyên bố của Tổng thống đắc cử Donald Trumps cuối năm 2016 về việc Hoa Kỳ sẽ rút ra khỏi TPP, tương lai của TPP dường như khó xác định hơn. TPP có thể sẽ vẫn có hiệu lực mà không có Hoa Kỳ, hoặc có hiệu lực với nội dung được điều chỉnh so với văn kiện kết thúc đàm phán, hoặc có hiệu lực với các nội dung như hiện tại nhưng thời điểm có hiệu lực sẽ bị đẩy lùi thêm một vài năm nữa (cho đến khi Hoa Kỳ có Tổng thống mới)... Hiện tại các nước TPP còn lại vẫn đang nỗ lực để TPP có thể được hiện thực hóa trong thời gian sớm nhất và ở hiện trạng toàn vẹn nhất (cả về nội dung và số lượng thành viên). Nhật Bản và New Zealand là hai nước đầu tiên đã từng bước phê chuẩn TPP.

Do chưa có gì rõ ràng về thời điểm có hiệu lực của TPP (cả kịch bản xấu nhất và tốt nhất), các phân tích trong Báo cáo này vẫn thực hiện với suy đoán TPP sẽ có hiệu lực với nội dung toàn vẹn mà không xác định thời điểm có hiệu lực của TPP.

Hộp 6: Hiệp định Thương mại Việt Nam – EU (EVFTA)

EVFTA là FTA giữa Việt Nam và EU (28 nước thành viên³³). EVFTA kết thúc đàm phán ngày 1/12/2015 và dự kiến sẽ được ký chính thức trong năm 2017

Văn kiện EVFTA gồm 21 Chương, bao trùm nhiều vấn đề tương tự như TPP.

Các nội dung cam kết trong EVFTA liên quan nhiều tới ngành chế biến gỗ xuất khẩu tập trung tại các Chương:

- Chương 2: Ưu đãi thuế quan
 - Chương 4: Quy tắc xuất xứ đối với sản phẩm đồ gỗ chế biến thuộc Chương 94 trong Hệ thống hài hòa hóa - HS
 - Chương 6: Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và an toàn thực phẩm - SPS
 - Chương 7: Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại – TBT
 - Chương 9: Mua sắm công
 - Chương 12: Sở hữu trí tuệ
 - Chương 15: Lao động, môi trường, phát triển bền vững
- Các Chương khác trong TPP cũng có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động chế biến xuất khẩu đồ gỗ nhưng không lớn.

Phần dưới đây sẽ phân tích cụ thể các cam kết trong TPP và EVFTA liên quan tới ngành chế biến gỗ xuất khẩu ở các khía cạnh trực tiếp nhất.

6.1. Cam kết về thuế quan và quy tắc xuất xứ đối với gỗ chế biến và sản phẩm gỗ

6.1.1. Cam kết TPP

³³ Theo kết quả cuộc bỏ phiếu Brexit, Anh sẽ rời khỏi Liên minh châu Âu (EU). Mặc dù vậy, hiện tại Anh chưa khởi động quá trình ra khỏi EU. Vì vậy, về nguyên tắc EU vẫn bao gồm 28 thành viên như thời điểm đàm phán EVFTA hoàn tất. Tuy nhiên, trong thực tiễn, khi EVFTA có hiệu lực (dự kiến là trong khoảng 3-5 năm tới), khả năng lớn là khi đó Anh cũng đã chính thức ra khỏi EU.

Các nước TPP phần lớn cam kết loại bỏ thuế quan đối với hầu hết dòng thuế đối gỗ và sản phẩm gỗ (thuộc Chương 44 và 94) của Việt Nam ngay khi TPP có hiệu lực. So với các sản phẩm khác, gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam được xem là nhận được mức cam kết loại bỏ thuế quan thuộc diện mạnh nhất từ các nước đối tác TPP (đa số là 0% ngay khi TPP có hiệu lực).

Tuy nhiên, trên thực tế mức thuế mà các nước TPP hiện đang áp dụng cho phần lớn gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam đã là rất thấp. Ở các thị trường còn duy trì mức thuế quan cao (ví dụ Mexico, Peru) thì lượng xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam vào các thị trường này lại hầu như không đáng kể.

Cụ thể, đối với sản phẩm gỗ thuộc Chương 94, là nhóm xuất khẩu chủ lực, chiếm khoảng 70% kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam, số liệu của năm 2015 theo trang Trademap³⁴ thì: Hoa Kỳ, thị trường xuất khẩu đồ gỗ hàng đầu của Việt Nam chỉ áp thuế MFN trung bình xấp xỉ 0% (Hình 4). Canada là thị trường xuất khẩu lớn thứ 4 của Việt Nam nhưng chỉ chiếm 3,8% thị phần xuất khẩu gỗ Việt Nam, hiện đang áp dụng mức thuế suất MFN trung bình là 3,1%. Bảy thị trường khác trong khối TPP là Singapore, Malaysia, Brunei, Australia, New Zealand, Nhật Bản, Chi lê đã cam kết loại bỏ thuế đối với hầu hết các sản phẩm gỗ của Việt Nam năm 2015 hoặc sẽ loại bỏ trong 1-2 năm tới theo các FTA song phương và/hoặc khu vực mà các nước này đã có với Việt Nam. Hiện chỉ còn Mexico và Peru là đang áp dụng mức thuế MFN trung bình cao đối với đồ gỗ Việt Nam (Mexico là 9,8%, Peru 6%). Tuy nhiên hai quốc gia này không phải là các thị trường xuất khẩu đồ gỗ lớn của Việt Nam (Mexico 0,3% thị phần xuất khẩu, Peru hầu như không nhập khẩu đồ gỗ từ Việt Nam).

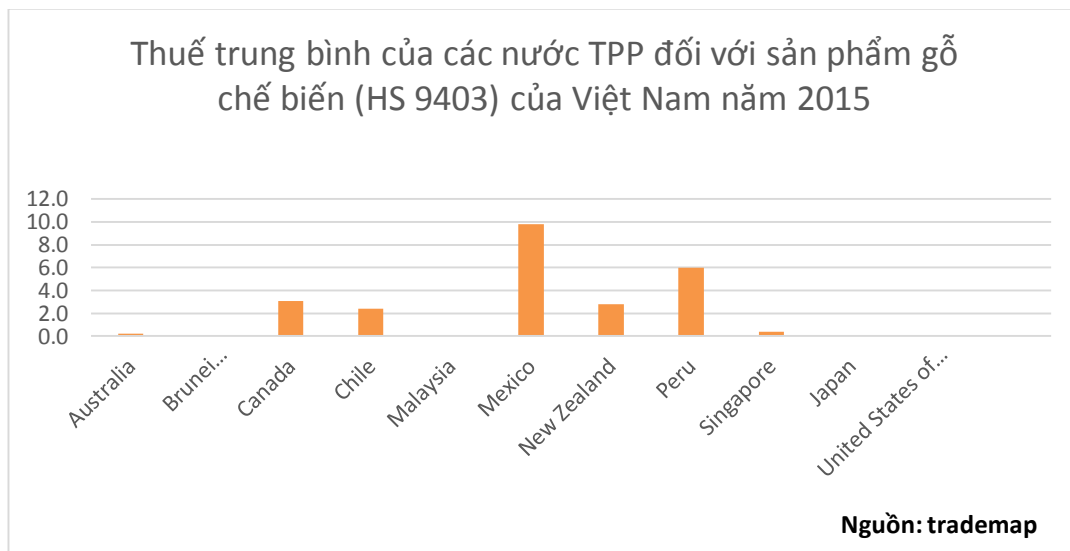
Tương tự đối với các mặt hàng gỗ (Chương 44) của Việt Nam. Theo số liệu của năm 2015 trên trang Trademap, mức thuế mà các nước thành viên ASEAN trong TPP đang áp dụng cho mặt hàng gỗ Việt Nam là 0% (Hình 5). Mức thuế của các nước khác trong TPP cũng dưới 1%. Tuy nhiên, hiện Mexico và Peru vẫn còn

³⁴ www.trademap.org

đang áp dụng mức thuế MFN cao (Mexico là 7%, Peru 4,2%), nhưng Mexico chỉ chiếm 0,1% kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng gỗ của Việt Nam và Peru gần như 0%³⁵.

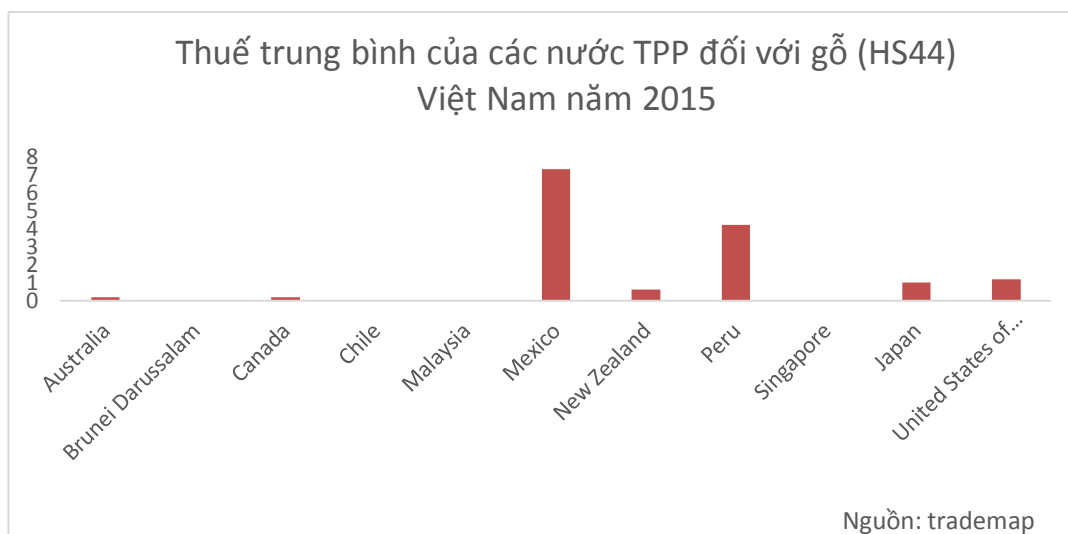
Như vậy cam kết loại bỏ thuế quan mà các nước TPP dành cho Việt Nam sẽ không làm thay đổi nhiều so với hiện trạng thuế quan mà các nước trong khối này đang áp dụng đối với Việt Nam. Nói cách khác, TPP sẽ không tạo tác động tích cực đáng kể nào đối với xuất khẩu đồ gỗ từ Việt Nam vào các nước này.

Hình 4: Mức thuế mà các nước TPP đang áp dụng cho sản phẩm gỗ của Việt Nam năm 2015



³⁵ Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng Chương 44 của Việt Nam vào Peru năm 2015 là 6000 USD.

Hình 5: Mức thuế mà các nước trong khối TPP đang áp dụng cho các mặt hàng gỗ của Việt Nam năm 2015



Liên quan tới thuế xuất khẩu đối với gỗ, Việt Nam có cam kết loại bỏ theo lộ trình thuế xuất khẩu với một số loại gỗ (chủ yếu là theo lộ trình cắt giảm đều và loại bỏ sau 11 và lộ trình giữ nguyên mức thuế xuất khẩu cơ sở và loại bỏ thuế sau 10 năm).

Về quy tắc xuất xứ, TPP có quy định về quy tắc xuất xứ cho từng nhóm hàng hóa áp dụng chung trong toàn khối TPP, không phân biệt thị trường xuất khẩu, nhập khẩu. Đối với sản phẩm đồ gỗ chế biến, TPP quy định hai nhóm quy tắc là (i) chuyển đổi mã hàng hóa (tariff shift) và (ii) hàm lượng giá trị nội khối (regional value content). Xu hướng chung trong TPP là yêu cầu giá trị nội khối cao (tức là đòi hỏi phần lớn giá trị hàng hóa và nguyên liệu là phải từ/ở các nước TPP).

Tuy nhiên như trên đã đề cập, các sản phẩm đồ gỗ chế biến xuất khẩu của Việt Nam phần lớn đang được hưởng mức thuế suất MFN rất thấp (gần như bằng 0%) mà không cần quy tắc xuất xứ nào (hàng hóa có thể có nguồn gốc xuất xứ từ bất kỳ đâu). Do đó, trừ một số ít sản phẩm thuộc các dòng thuế hiện đang có mức thuế cao và sẽ giảm sâu theo cam kết TPP, đối với đa số các sản phẩm khác thuộc Chương 44 và Chương 94, các yêu cầu về quy tắc xuất xứ để được hưởng thuế quan ưu đãi trong TPP cũng không có tác động thực tiễn nào đáng kể các mặt hàng xuất khẩu.

6.1.2. Cam kết EVFTA

Về thuế quan, do hiện EU đang áp dụng mức thuế suất MFN trung bình là 0,8% đối với các mặt hàng gỗ (chương 44) và gần như 0% cho các sản phẩm gỗ (chương 94) nhập khẩu từ tất cả các nước bên ngoài EU vào EU (như Việt Nam), vì vậy EVFTA hầu như không tạo ra ảnh hưởng gì đối với ngành chế biến xuất khẩu gỗ của Việt Nam. Cũng như vậy cam kết liên quan tới quy tắc xuất xứ đối với sản phẩm đồ gỗ trong EVFTA không có nhiều ý nghĩa hay tác động đối với việc xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ từ Việt Nam sau khi EVFTA có hiệu lực.

6.2. Về các biện pháp phi thuế

6.2.1. Cam kết TPP

Về các biện pháp phi thuế, bao gồm các biện pháp như hạn chế xuất nhập khẩu, hàng rào kỹ thuật trong thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ, phòng vệ thương mại, các cam kết trong TPP hầu như nhắc lại và nhấn mạnh việc thực hiện các nghĩa vụ tương ứng trong WTO (trừ một số ít trường hợp có cam kết chi tiết). Do đó, về cơ bản TPP sẽ không làm thay đổi lớn về pháp luật, chính sách về các biện pháp phi thuế của các nước thành viên đối với ngành chế biến gỗ.

Tuy nhiên, trong chi tiết, TPP có một số cam kết về một số biện pháp phi thuế nhất định có thể ảnh hưởng tới ngành gỗ, cụ thể là cam kết về việc không áp dụng các biện pháp có tính hạn chế xuất khẩu/nhập khẩu (ví dụ các yêu cầu về mức giá xuất khẩu, nhập khẩu; về tỷ lệ xuất khẩu tối thiểu...). Tuy nhiên, Việt Nam lại có bảo lưu quyền áp dụng các biện pháp cấm xuất khẩu hoặc nhập khẩu trong Nghị định 187/2013/NĐ-CP và Thông tư 04/2014/TT-BCT, trong đó có biện pháp cấm xuất khẩu gỗ tròn, gỗ xẻ các loại từ gỗ rừng tự nhiên trong nước và các sản phẩm gỗ (trừ các sản phẩm thủ công mỹ nghệ và các sản phẩm được sản xuất từ gỗ rừng trồng, gỗ nhập khẩu, hoặc pallet nhân tạo). Nói cách khác, mặc dù TPP có cam kết mới về vấn đề này, Việt Nam vẫn được áp dụng pháp luật hiện tại liên quan tới hoạt động xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ. Nói cách

khác, TPP không có tác động đến những rủi ro liên quan tới việc các doanh nghiệp của Việt Nam vi phạm pháp luật trong nước về xuất khẩu.

6.2.2. Cam kết EVFTA

EVFTA không có các cam kết về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS) cụ thể cho nhóm hàng hóa nào mà chỉ nhấn mạnh các nghĩa vụ trong WTO về TBT và SPS. Tuy nhiên, Chương TBT và SPS của EVFTA có nhiều cam kết cụ thể liên quan tới các vấn đề cốt lõi trong quy trình thiết lập và thực thi các biện pháp TBT, SPS. Cụ thể, các Chương này nhấn mạnh các yếu tố minh bạch về thông tin, căn cứ khoa học của các biện pháp áp dụng, công nhận lẫn nhau, hợp tác, trao đổi thông tin trong ban hành và thực thi các biện pháp... Về cơ bản các cam kết này sẽ không làm ảnh hưởng lớn tới quyền quyết định áp dụng và cách thức áp dụng các biện pháp TBT, SPS của các Bên mà chỉ giúp tăng cường sự minh bạch, hợp lý trong sử dụng các biện pháp này của mỗi Bên. Nói cách khác, EVFTA sẽ không làm thay đổi hiện trạng chính sách, pháp luật về TBT, SPS của EU áp dụng đối với đồ gỗ của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này. EU sẽ vẫn tiếp tục giữ quyền chủ động các biện pháp TBT, SPS như trước đây. Điểm thuận lợi, nếu có, chủ yếu là ở việc hệ thống TBT, SPS này có thể sẽ minh bạch hơn, giúp doanh nghiệp có thể tuân thủ các yêu cầu TBT, SPS thuận lợi hơn.

Về các biện pháp phi thuế khác (phòng vệ thương mại, giấy phép nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu...), EVFTA chủ yếu nhấn mạnh việc tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ về các biện pháp phi thuế của Việt Nam trong WTO. Riêng đối với biện pháp hạn chế xuất khẩu đối với sản phẩm gỗ, Việt Nam vẫn duy trì biện pháp cấm xuất khẩu đối với một số loại gỗ và có cam kết về việc loại bỏ thuế xuất khẩu theo lộ trình (đa số là 10 năm) đối với một số loại gỗ. Như vậy, trong khoảng 10 năm sau khi EVFTA có hiệu lực, pháp luật Việt Nam về xuất khẩu gỗ sẽ không bị ảnh hưởng bởi cam kết trong Hiệp định này. Sau thời gian này, quy định hạn chế xuất khẩu một số loại gỗ/sản phẩm gỗ sẽ phải bị dỡ bỏ.

6.3. Cam kết về lao động

6.3.1. Cam kết TPP

Chương Lao động trong TPP không đặt ra tiêu chuẩn lao động mới mà chủ yếu viện dẫn chủ yếu tới các tiêu chuẩn lao động trong Tuyên bố 1998 của ILO về Những nguyên tắc và quyền cơ bản trong lao động mà Việt Nam đã tham gia.

Cụ thể, TPP yêu cầu các nước thành viên phải đảm bảo trong pháp luật và thực tiễn của mình các nguyên tắc về quyền lao động thuộc (i) Nhóm các nguyên tắc trong Tuyên bố của ILO năm 1998 và (ii) Nhóm các nguyên tắc về điều kiện lao động chấp nhận được.

Nhóm các nguyên tắc trong Tuyên bố ILO 1988³⁶ bao gồm:

- Quyền tự do liên kết và thương lượng tập thể của người lao động
- Xóa bỏ lao động cưỡng bức và lao động bắt buộc
- Cấm sử dụng lao động trẻ em, xóa bỏ các hình thức lao động trẻ em tồi tệ nhất
- Xóa bỏ mọi hình thức phân biệt đối xử về việc làm và nghề nghiệp

Trong các nguyên tắc này, trừ vấn đề về quyền tự do liên kết của người lao động (quyền thành lập công đoàn độc lập với Tổng liên đoàn lao động Việt Nam), các vấn đề khác, bao gồm cả vấn đề sử dụng lao động cưỡng bức và lao động trẻ em đều đã được quy định trong pháp luật lao động Việt Nam phù hợp với ILO. Hiện nhiều doanh nghiệp Việt Nam cũng đang thực hiện các quy định này.

Nhóm các nguyên tắc về điều kiện lao động “chấp nhận được” bao gồm các quy định về lương tối thiểu, giờ làm việc, các vấn đề về an toàn lao động và sức khỏe của người lao động. Mặc dù TPP yêu cầu các nước Thành viên phải có quy định về các vấn đề này nhưng TPP lại không ràng buộc các nước ở cách thức cũng như mức độ (ví dụ không quy định cụ thể “điều kiện lao động chấp nhận được” là điều kiện nào), vì vậy việc thực hiện là linh hoạt, tùy thuộc vào giải thích của từng nước. Do đó, về nguyên tắc, Việt Nam không bị buộc phải điều chỉnh pháp luật hiện hành về những vấn đề này.

³⁶ <http://www.ilo.org/declaration/thedeclaration/textdeclaration/lang--en/index.htm>

Như vậy, xét về nội dung và tính bắt buộc trong thực thi, trừ vấn đề về quyền tự do liên kết, TPP sẽ không tạo ra tác động nào đáng kể tới pháp luật và thực tiễn thực thi pháp luật lao động ở Việt Nam. Do đó, các cam kết về lao động trong TPP mặc dù có đề cập tới các nội dung gắn với một số rủi ro về lao động trong ngành chế biến gỗ Việt Nam (lao động chưa thành niên, điều kiện lao động chất nhận được...) nhưng do pháp luật lao động hiện hành sẽ không bị buộc phải thay đổi theo các cam kết này, TPP sẽ không làm gia tăng hay giảm mức độ rủi ro về lao động của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu sang các nước trong khối TPP.

Tuy nhiên khi TPP có hiệu lực, việc thực thi các quy định lao động của Việt Nam sẽ chịu sự giám sát chặt chẽ hơn từ các nước trong khối. Do đó, rủi ro sẽ phát sinh nếu các doanh nghiệp chế biến gỗ không thực thi đầy đủ các quy định pháp luật Việt Nam về vấn đề này. Ngoài ra, với việc TPP ghi nhận và khuyến khích thực thi các tiêu chuẩn lao động cao ở các nước thành viên, có thể hiểu rằng trong tương lai liên quan, các tiêu chuẩn về lao động sẽ chỉ gia tăng thêm chứ không giảm bớt so với hiện tại.

6.3.2. Cam kết EVFTA

EVFTA không có Chương riêng mà chỉ có một Điều (Điều 3) về lao động thuộc Chương 15 - Thương mại và phát triển bền vững. Ngoài 4 nguyên tắc về lao động trong Tuyên bố của ILO năm 1988 (tương tự như TPP), EVFTA không có cam kết nào về các nghĩa vụ cụ thể về các tiêu chuẩn lao động. Phần lớn các cam kết về lao động trong EVFTA nhấn mạnh định hướng tăng cường các tiêu chuẩn lao động, điều kiện lao động, thực thi nghiêm túc các Công ước về lao động mà các bên đã cam kết. Như vậy, có thể thấy tác động của EVFTA về khía cạnh lao động cũng tương tự như tác động của TPP.

6.4. Cam kết về môi trường

6.4.1. Cam kết TPP

Trừ một số cam kết trong một số vấn đề môi trường cụ thể, TPP không áp đặt về tiêu chuẩn môi trường tối thiểu mà các quốc gia thành viên phải tuân thủ mà chỉ đặt ra các cam kết mang tính nguyên tắc/định hướng chung.

Cụ thể, TPP yêu cầu các nước phải có hệ thống pháp luật đầy đủ về môi trường, theo hướng nâng cao dần mức độ bảo vệ môi trường và phải thực thi hiệu quả và nghiêm túc pháp luật đó. TPP đưa ra cam kết không vì mục tiêu khuyến khích thương mại, đầu tư mà giảm nhẹ hiệu lực pháp lý của các quy định về môi trường. TPP không buộc các nước phải gia nhập hay tham gia bắt buộc các Công ước mới về môi trường mà chỉ yêu cầu các nước thực thi hiệu quả cam kết trong các Công ước về môi trường mà mình là thành viên, trong đó đặc biệt nhấn mạnh nghĩa vụ ba Công ước quốc tế về môi trường mà các nước TPP đã là thành viên (trong đó có Công ước CITES liên quan đến ngành gỗ³⁷).

Có thể thấy về cơ bản pháp luật về môi trường nói chung và liên quan tới gỗ và sản phẩm gỗ nói riêng của Việt Nam cũng như các thành viên trong khối TPP (trong đó có Hoa Kỳ, Canada, Úc) sẽ không có thay đổi gì đáng kể sau TPP. Mặc dù vậy, với các cam kết này trong tương lai, các tiêu chuẩn về môi trường sẽ chỉ nâng cao hơn chứ khó có khả năng được hạ thấp. Nói cách khác, với TPP các tiêu chuẩn môi trường (liên quan tới gỗ và sản phẩm gỗ) có thể sẽ gia tăng trong tương lai ở các nước TPP và Việt Nam, thách thức đối với ngành gỗ trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn này cũng vì thế có thể tăng lên.

6.4.2. Cam kết EVFTA

EVFTA không có Chương riêng về môi trường mà nêu thành nhiều Điều trong Chương 15 - Thương mại và phát triển bền vững. Tuy nhiên, Chương 15 EVFTA lại có riêng một điều (Điều 7) về Quản lý rừng bền vững và các sản phẩm từ rừng, trong đó có các cam kết cụ thể và trực tiếp liên quan tới chế biến gỗ. Cam kết cụ thể bao gồm:

³⁷ Ba công ước này bao gồm Nghị định thư MONTREAL về các chất làm suy giảm tầng ô-zôn; Công ước quốc tế về ngăn ngừa ô nhiễm từ tàu biển (Công ước MARPOL) và Công ước quốc tế về buôn bán các loài động thực vật hoang dã đang bị đe dọa (Công ước CITES)

- Cam kết khuyến khích thương mại gỗ từ rừng được quản lý bền vững và được khai thác phù hợp với pháp luật nội địa; Cam kết này cũng dẫn chiếu trực tiếp tới việc ký kết VPA FLEGT
- Cam kết về cung cấp thông tin và hợp tác giữa Việt Nam và EU về các biện pháp khuyến khích tiêu thụ gỗ và sản phẩm gỗ từ rừng quản lý bền vững, chống lại việc khai thác và thương mại gỗ bất hợp pháp;

Việt Nam và EU vừa hoàn tất về cơ bản các nội dung đàm phán trong khuôn khổ của FLEGT VPA. Do chỉ dẫn chiếu trực tiếp đến FLEGT VPA về các vấn đề có liên quan đến thương mại gỗ giữa Việt Nam và EU mà không có cam kết cụ thể về các nội dung chi tiết, EVFTA sẽ không trực tiếp làm thay đổi hiện trạng quy định của EU đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường (mà là các cam kết mà EU và Việt Nam sẽ thống nhất trong khuôn khổ FLEGT VPA).

6.5. Về mua sắm công

6.5.1. Cam kết TPP

TPP có các cam kết khá mạnh về việc mở cửa thị trường mua sắm công đối với các loại hàng hóa, dịch vụ của các cơ quan Nhà nước cấp trung ương, địa phương cho các nhà cung cấp dịch vụ, hàng hóa đến từ các nước trong khối TPP. Cam kết của từng nước về mở cửa thị trường mua sắm công được nêu trong Phụ lục 15A Hiệp định của từng nước TPP theo loại hàng hóa/dịch vụ, ngưỡng giá trị mua sắm và loại hình cơ quan mua sắm.

Việt Nam hiện chưa tham gia Hiệp định về mua sắm công của WTO, cũng chưa cùng đối tác nào đưa ra cam kết về mua sắm công, do đó chưa tiếp cận được thị trường mua sắm công của các nước.

Thị trường mua sắm công đối với các sản phẩm gỗ (đặc biệt là đồ gỗ nội thất, văn phòng) của các nước TPP, dù mới chỉ là một số cơ quan Nhà nước cấp trung ương/cấp liên bang, cũng được cho là rất đáng kể (Hộp 6).

Việc các nước trong khối TPP mở cửa thị trường mua sắm công là một cơ hội lớn cho ngành gỗ chế biến gỗ của Việt Nam. Cơ hội này có thể là ở dạng trực tiếp, nếu các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam có thể trực tiếp tham gia và thắng các gói thầu mua sắm công các sản phẩm đồ gỗ ở các nước TPP. Cơ hội cũng có thể ở dạng gián tiếp, thông qua việc các khách hàng thắng thầu mua sắm công ở các nước trong khối đặt hàng doanh nghiệp Việt Nam gia công/sản xuất để tận dụng quy định về quy tắc xuất xứ hàng hóa trong mua sắm công trong TPP.

Hộp 7: Ví dụ về Biểu cam kết mở cửa mua sắm công của Hoa Kỳ trong TPP

Trường hợp chủ thể mua sắm là Cơ quan Nhà nước cấp liên bang Hoa Kỳ

- Ngưỡng mua sắm: 130.000 SDR (cho mua sắm hàng hóa, dịch vụ) – tương đương với khoảng 4 tỷ đồng Việt Nam; ngưỡng này sẽ được điều chỉnh sau mỗi 2 năm;
- Chủ thể mua sắm: Danh sách 86 cơ quan Nhà nước (có ngoại lệ về ngưỡng mua sắm hoặc loại hàng hóa, dịch vụ mua sắm với một số cơ quan)
- Loại hàng hóa: Tất cả các hàng hóa được mua sắm bởi các cơ quan được liệt kê trừ trường hợp có ngoại lệ

Trường hợp chủ thể mua sắm là “Cơ quan khác” (một số Đơn vị đặc thù)

- Ngưỡng mua sắm: 250.000 SDR (cho mua sắm hàng hóa, dịch vụ) – tương đương với khoảng 7,9 tỷ đồng Việt Nam; ngưỡng này sẽ được điều chỉnh sau mỗi 2 năm;
- Chủ thể mua sắm: Danh sách 07 đơn vị (có ngoại lệ)
- Loại hàng hóa: Tất cả các hàng hóa được mua sắm bởi các cơ quan được liệt kê trừ trường hợp có ngoại lệ

Hoa Kỳ không mở cửa mua sắm công ở cấp bang trong TPP

6.5.2. Cam kết EVFTA

Trong so sánh với TPP, cam kết về mở cửa thị trường mua sắm công của EVFTA rộng hơn, đặc biệt là về diện các chủ thể mua sắm.

Theo Phụ lục 9-b EVFTA thì EU cam kết mở cửa cho Việt Nam về mua sắm công như sau:

- Về các chủ thể mua sắm: Danh sách được liệt kê trong Phụ lục 9-b bao gồm cả các Cơ quan của Liên minh châu Âu và các Cơ quan Nhà nước cấp liên bang/vùng/bang/địa phương của từng nước thành viên EU;
- Về ngưỡng mua sắm: Ngưỡng mua sắm áp dụng cho hàng hóa là 130.000 SDR (tương đương khoảng 4 tỷ đồng Việt Nam)
- Về hàng hóa: Mở theo từng Chương HS, riêng đối với Chương 94 (có bao gồm sản phẩm gỗ chế biến) thì mở hết (trừ ghế máy bay).

Tác động của EVFTA về mua sắm công đối với ngành đồ gỗ chế biến của Việt Nam cũng tương tự như TPP: Cơ hội trực tiếp cho các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam tham gia các gói thầu đồ gỗ của các cơ quan EU và các nước thành viên EU; và cơ hội gián tiếp thông qua việc sản xuất hàng theo đơn đặt hàng của khách hàng thắng thầu tại EU.

6.6. Về sở hữu trí tuệ

6.6.1. Cam kết TPP

TPP có nhiều cam kết tăng cường tiêu chuẩn và mức độ bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ của chủ thể quyền (người có quyền đối với các sản phẩm được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ) và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ, đặc biệt là các biện pháp thực thi tại biên giới (các biện pháp mà cơ quan Nhà nước có thẩm quyền tại biên giới sẽ áp dụng để kiểm soát hàng hóa vi phạm các quy định về sở hữu trí tuệ khi chúng được vận chuyển qua biên giới).

Do đó, về mặt nguyên tắc, đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu sang thị trường các nước trong khối TPP cam kết TPP có thể sẽ có tác động bất lợi.

Cụ thể, với các tiêu chuẩn bảo hộ mới trong khuôn khổ của TPP các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam có thể dễ bị rơi vào các trường hợp vi phạm (ví dụ vi phạm về bản quyền, nhãn hiệu...). Khi vi phạm xảy ra, các biện pháp xử lý vi phạm có thể sẽ nghiêm khắc hơn (ví dụ nhiều tội hình sự hơn, xem Hộp 7). Sản phẩm xuất khẩu nếu có vi phạm về sở hữu trí tuệ có nguy cơ phải đối mặt với các biện pháp thực thi tại biên giới nghiêm khắc hơn. Rủi ro trong xuất khẩu vì vậy có thể tăng lên.

Nếu các doanh nghiệp chế biến gỗ là chủ sở hữu các đối tượng sở hữu trí tuệ thì các cam kết mới trong TPP này sẽ là cơ hội để gia tăng giá trị cũng như bảo vệ tốt hơn các tài sản sở hữu trí tuệ của mình. Tuy nhiên, do đa số các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam còn làm gia công với các mẫu mã, nhãn hiệu của chủ sở hữu nước ngoài và phải mua/nhập khẩu công nghệ, máy móc thiết bị, sẽ có rất ít doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam tìm thấy cơ hội từ các cam kết sở hữu trí tuệ trong TPP.

Hộp 8: Một số nhóm hành vi vi phạm quyền sở hữu trí tuệ bị xử lý hình sự trong hoạt động chế biến, xuất khẩu đồ gỗ

1. Hành vi xâm phạm quyền tác giả và quyền liên quan:
 - Cố ý nhập khẩu hoặc xuất khẩu hàng giả mạo nhãn hiệu và hàng sao lậu quyền tác giả và quyền liên quan ở quy mô thương mại (nhằm mục đích thu lợi nhuận, đạt được lợi thế thương mại hoặc gây thiệt hại đáng kể cho chủ thể quyền trên thị trường);
 - Cố ý nhập khẩu hoặc xuất khẩu hàng hoá giả mạo nhãn hiệu hoặc hàng sao lậu quyền tác giả ở quy mô thương mại;
 - Giúp sức hoặc xúi giục các hành vi nói trên.
2. Hành vi xâm phạm các công cụ bảo vệ quyền (TPM) hoặc thông tin quản lý quyền (RMI)
 - Cố ý phá mã các sản phẩm đã được chủ sở hữu quyền khóa mã để hạn chế sử dụng và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ nhằm mục đích thương mại

hoặc thu lợi.

- Hành vi dỡ bỏ hoặc làm thay đổi các thông tin về quyền sở hữu trí tuệ (ví dụ thông tin về tác giả, về bản quyền, về điều kiện sử dụng...).

6.6.2. Cam kết EVFTA

So với TPP, EVFTA có mức độ đòi hỏi về tiêu chuẩn bảo hộ sở hữu trí tuệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ tương đối đơn giản và ở mức dễ hơn.

Mặc dù vậy, Chương sở hữu trí tuệ trong EVFTA lại có một điều về nguyên tắc MFN mà đích hướng tới là TPP. Cụ thể, theo nguyên tắc này, những cam kết về sở hữu trí tuệ mà Việt Nam dành cho bất kỳ đối tác nào khác nếu tốt hơn cam kết trong EVFTA thì Việt Nam sẽ phải dành tương tự cho EU. Với nguyên tắc này, cam kết EVFTA thực chất lại bao gồm tất cả các cam kết trong TPP. Do đó, tác động của cam kết EVFTA về sở hữu trí tuệ đối với ngành chế biến gỗ xuất khẩu cũng sẽ tương tự như TPP.

Trong tổng thể, có thể thấy TPP và EVFTA hầu như chỉ mang lại cơ hội thị trường cho ngành chế biến xuất khẩu gỗ Việt Nam ở việc cho phép các sản phẩm gỗ Việt Nam tiếp cận thị trường mua sắm công đầy tiềm năng của các nước TPP và EU. TPP và EVFTA sẽ không giúp giảm bớt các yêu cầu tại các thị trường xuất khẩu về nguồn gốc hợp pháp của gỗ, về TBT, SPS, môi trường, lao động. Do đó về mặt nguyên tắc, hiện tại những rủi ro của doanh nghiệp gỗ Việt Nam trong một tương lai có TPP và EVFTA sẽ vẫn như trước đây và doanh nghiệp sẽ vẫn phải đối mặt với các rủi ro như hiện có ở các thị trường này. Trong tương lai, ở các khía cạnh như môi trường, lao động, sở hữu trí tuệ, mức độ rủi ro thậm chí có thể gia tăng theo xu hướng gia tăng các tiêu chuẩn môi trường, lao động hay bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo các mục tiêu chung mà TPP hướng tới. Rủi ro trong tương lai, vì vậy, có thể sẽ lớn hơn.

Phần 7 dưới đây đưa ra một số gợi ý về chính sách, nhằm góp phần giảm bớt các rủi ro cho doanh nghiệp của Việt Nam trong giai đoạn hội nhập.

7. KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ GIẢM THIỂU RỦI RO XUẤT KHẨU

Phần 6 của Báo cáo đã chỉ ra năm nhóm rủi ro đáng kể nhất mà ngành chế biến xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam đang và sẽ tiếp tục phải đối mặt trong thời gian tới, bao gồm (i) rủi ro liên quan tới khả năng đáp ứng yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu; (ii) rủi ro xuất phát từ việc thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung; (iii) rủi ro trong bảo đảm tuân thủ pháp luật về lao động; (iv) rủi ro do thiếu hiểu biết về quy định của các thị trường xuất khẩu và (v) rủi ro phát sinh từ những hạn chế trong khả năng kiểm soát các yếu tố thị trường có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động xuất khẩu. Phần 7 đưa ra các kiến nghị về chính sách, nhằm giảm thiểu các rủi ro của ngành trong tương lai.

7.1. Các biện pháp cần thiết để ngành chế biến xuất khẩu gỗ khắc phục các rủi ro hội nhập

Về cơ bản, các rủi ro đối với ngành chế biến gỗ xuất khẩu như được phân tích ở trên có thể và cần được khắc phục thông qua nhiều kênh và bởi các chủ thể khác nhau, bao gồm cả doanh nghiệp, các hiệp hội, các đơn vị truyền thông, các cộng đồng, các cơ quan quản lý Nhà nước liên quan. Biện pháp chính sách từ góc độ Nhà nước, vì vậy, chỉ là một phần trong số các biện pháp cần thiết để đạt được mục tiêu vượt qua các rủi ro, tận dụng cơ hội hội nhập của ngành. Những nỗ lực tự thân từ góc độ các doanh nghiệp, hiệp hội gỗ là đặc biệt quan trọng

Để có cái nhìn tổng quan về các biện pháp này, qua đó thấy được vị trí của các biện pháp chính sách từ góc độ Nhà nước trong tổng thể các biện pháp cần thực hiện, dưới đây là tóm tắt các biện pháp cần thiết từ tất cả các khía cạnh khác nhau để giải quyết từng nhóm rủi ro.

7.1.1. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu

Loại hình gỗ	Rủi ro	Biện pháp kiến nghị
Gỗ cao su	Hiện quy định về tính hợp pháp của gỗ cao su chưa rõ ràng	Nhà nước quy định cụ thể về tính chất pháp lý của gỗ cao su
Gỗ vườn rừng	Gỗ được trồng, khai thác trên những diện tích đất hộ không /chưa có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	<p>Các Bộ hướng dẫn chính quyền địa phương cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với các diện tích đất vườn rừng</p> <p>Các Bộ hướng dẫn chính quyền địa phương xác nhận tính hợp pháp của gỗ trên các diện tích đất vườn rừng</p>
Gỗ rừng tự nhiên trong nước	Gỗ khai thác bất hợp pháp	<p>Cơ quan kiểm lâm và các cơ quan có thẩm quyền tăng cường kiểm tra giám sát.</p> <p>Trao quyền cho cộng đồng (kèm lợi ích) trong việc bảo vệ rừng, giám sát chuyển đổi rừng</p> <p>Áp dụng cơ chế tịch thu gỗ vi phạm và tổ chức đấu thầu nghiêm túc, công khai minh bạch.</p>
Gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu	Gỗ nhập khẩu có nguồn gốc từ rừng chuyển đổi bất hợp pháp, gỗ khai thác lậu từ các khu vực cấm, gỗ từ các khu vực nội chiến, gỗ tài trợ cho chiến tranh	<p>Yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu phải xuất trình được các loại giấy tờ có liên quan, đặc biệt giấy phép khai thác, giấy chứng nhận xuất xứ</p> <p>Cơ quan hải quan (Bộ Tài chính), Bộ NNPTNT phối hợp, tham vấn với các Hiệp hội gỗ đưa ra danh mục các loài nhập khẩu rủi ro, khuyến cáo doanh nghiệp không sử dụng</p>

		<p>dụng các loài rủi ro cao và làm cơ sở để cơ quan hải quan tăng cường kiểm tra chặt đối với các trường hợp nằm trong Danh mục Bộ Công Thương (thông qua mạng lưới tham tán) thu thập và cập nhật thông tin về các loài gỗ có rủi ro cao về nguồn gốc của các nước.</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

7.1.2. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung

Loại hình gỗ	Rủi ro	Biện pháp kiến nghị
Thiếu hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả	<p>Không kiểm soát được nguồn gỗ nguyên liệu đầu vào trong chuỗi cung</p> <p>Lấn tạt nguồn nguyên liệu sử dụng trong SP phục vụ các thị trường khác nhau</p> <p>Lấn tạt nguồn nguyên liệu sử dụng cho các sản phẩm khác nhau</p>	<p>Doanh nghiệp cần nâng cao ý thức trách nhiệm giải trình</p> <p>Truyền thông và các Hiệp hội gỗ tăng cường cung cấp thông tin cho DN về tầm quan trọng của hệ thống kiểm soát chuỗi cung (CoC)</p> <p>Chính phủ và các Hiệp hội gỗ hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp để áp dụng CoC.</p>

7.1.3. Các biện pháp nhằm khắc phục các rủi ro liên quan đến lao động

Loại hình	Rủi ro	Kiến nghị
Loại hợp đồng	Hợp đồng ngắn hạn chiếm tỷ lệ cao, doanh nghiệp ít chú ý tới các điều kiện lao động hợp đồng ngắn hạn	<p>Truyền thông, các Hiệp hội gỗ, Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (LĐTBXH) phối hợp tuyên truyền, nâng cao ý thức tuân thủ của doanh nghiệp</p> <p>Chính phủ có biện pháp ưu đãi, khuyến khích doanh nghiệp áp dụng loại hình hợp đồng dài hạn</p> <p>Chính phủ có chính sách ưu đãi cho doanh nghiệp trong dạy nghề, nâng cao tay nghề cho người lao động</p> <p>Cơ quan quản lý duy trì hệ thống kiểm tra giám sát</p>
Lao động không có hợp đồng		<p>Xử lý nghiêm khắc theo đúng pháp luật các trường hợp phát hiện vi phạm</p> <p>Ác Hiệp hội gỗ đưa ra bộ quy tắc ứng xử áp dụng bắt buộc cho các thành viên Như trên</p>
Độ tuổi lao động	Vi phạm các quy định về sử dụng lao động ngoài độ tuổi lao động chính	<p>DN tăng cường trách nhiệm giải trình trong việc sử dụng lao động</p> <p>Khuyến khích sử dụng lao động trong độ tuổi</p> <p>Áp dụng bộ quy tắc ứng xử</p> <p>Tăng cường kiểm tra giám sát và xử phạt</p>

		khi vi phạm
--	--	-------------

7.1.4. Nhóm rủi ro có liên quan đến thiếu hiểu biết về quy định của thị trường xuất khẩu

Loại hình gỗ	Rủi ro	Kiến nghị
	Vi phạm các quy định bắt buộc của thị trường nơi nhập khẩu	<p>DN tăng cường tìm kiếm tiếp cận thông tin thị trường</p> <p>Bộ Công thương hỗ trợ HH nhằm hình thành đầu mối cập nhật thông tin về các quy định của thị trường (ví dụ sử dụng kênh tham tán thương mại, xúc tiến thương mại, tiếp cận/dịch các thông tin/chính sách có liên quan và chia sẻ rộng rãi với cộng đồng DN)</p> <p>Chính phủ hỗ trợ HH tiếp cận các cơ quan truyền thông để phổ cập thông tin về các quy định của thị trường đến doanh nghiệp</p>

7.2. Không gian chính sách để Nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp chế biến xuất khẩu gỗ khắc phục rủi ro

Các biện pháp chính sách, đặc biệt là các hỗ trợ tài chính, từ Nhà nước cho các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu gỗ nhằm khắc phục một phần các rủi ro hội nhập là rất cần thiết và có ý nghĩa trên diện rộng. Tuy nhiên không phải biện pháp hỗ trợ nào được kiến nghị cũng có thể được Nhà nước chấp thuận. Trên thực tế, việc ban hành chính sách hỗ trợ của Nhà nước phải phù hợp với các cam

kết quốc tế và các quy định pháp luật nội địa liên quan. Phần này xem xét khung khổ chính sách, các giới hạn chính sách hỗ trợ mà Nhà nước bị ràng buộc liên quan tới hỗ trợ ngành chế biến xuất khẩu gỗ.

7.2.1. Những giới hạn từ góc độ cam kết quốc tế

Trong bối cảnh Việt Nam đã hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu, là thành viên WTO và tham gia nhiều Hiệp định thương mại, khi ban hành các chính sách nhất định, Việt Nam phải chú ý để bảo đảm rằng các chính sách này không vi phạm các cam kết quốc tế đã có.

Trên bình diện chung, các cam kết có thể ảnh hưởng chung tới không gian chính sách của Việt Nam cho đến nay đều tập trung ở nhóm các cam kết gia nhập WTO, mà chủ yếu là các nghĩa vụ trong khuôn khổ Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng (Hiệp định SCM) và Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan tới thương mại (TRIMS). Các cam kết trong khuôn khổ các FTA đã hoặc sắp có hiệu lực của Việt Nam phần nhiều không đề cập tới các vấn đề về hỗ trợ/trợ cấp, hoặc nếu có (chủ yếu trong các FTA thế hệ mới mới kết thúc đàm phán/ký gần đây) thì cũng không liên quan tới ngành gỗ, do đó hầu như không có ảnh hưởng đến không gian chính sách hỗ trợ/trợ cấp của ngành này.

Rà soát các cam kết trong WTO cho thấy không gian chính sách chung cho ngành chế biến xuất khẩu gỗ (với tính chất là một ngành sản xuất hàng hóa) là không nhiều. Cụ thể:

Liên quan tới các nghĩa vụ trong Hiệp định trợ cấp và các biện pháp đối kháng (SCM)

Hiệp định này quy định rất nhiều các ràng buộc về các biện pháp trợ cấp hay hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp và là khung khổ cơ bản giới hạn các chính sách hỗ trợ nói chung của một quốc gia thành viên với các ngành nội địa của mình. Hiệp định áp dụng cho hàng phi nông nghiệp, do đó toàn bộ các quy định của Hiệp định này sẽ áp dụng cho các biện pháp áp dụng cho ngành gỗ.

Theo Hiệp định này thì các biện pháp hỗ trợ/trợ cấp sau đây sẽ không được phép áp dụng:

- Trợ cấp xuất khẩu (trợ cấp căn cứ vào kết quả xuất khẩu, ví dụ thưởng xuất khẩu, trợ cấp nguyên liệu đầu vào để xuất khẩu, miễn thuế/giảm thuế cao hơn mức mà sản phẩm tương tự bán trong nước được hưởng, ưu đãi bảo hiểm xuất khẩu, ưu đãi tín dụng xuất khẩu...); hoặc
- Trợ cấp nhằm ưu tiên sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu

Hiệp định cho phép các nước thành viên, trong đó có Việt Nam, thực hiện các trợ cấp sau đây:

- Trợ cấp không cá biệt: Tức là các loại trợ cấp không hướng tới một (một nhóm) doanh nghiệp/ngành/khu vực địa lý nào.
- Trợ cấp cho hoạt động nghiên cứu do các công ty, tổ chức nghiên cứu tiến hành (với một số điều kiện về loại trợ cấp và mức trợ cấp cụ thể);
- Trợ cấp cho các khu vực khó khăn (với các tiêu chí xác định cụ thể về mức thu nhập bình quân hoặc tỷ lệ thất nghiệp)
- Trợ cấp để hỗ trợ điều chỉnh các điều kiện sản xuất cho phù hợp với môi trường kinh doanh mới

Tất cả các biện pháp trợ cấp khác không nằm trong hai nhóm trên Nhà nước vẫn có thể thực hiện nhưng nếu gây thiệt hại cho nước thành viên khác hoặc ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước thành viên khác thì có thể bị kiện ra WTO.

Từ khuôn khổ này có thể thấy:

- Nhà nước không thể thực hiện các biện pháp trợ cấp cho xuất khẩu gỗ và sản phẩm đồ gỗ;
- Nhà nước có thể thực hiện các biện pháp trợ cấp chung cho nhiều nhóm đối tượng theo tiêu chí khách quan, trong đó có doanh nghiệp gỗ (trừ trợ cấp xuất khẩu)

- Nhà nước có thể thực hiện các biện pháp trợ cấp về nghiên cứu, đào tạo, cơ sở hạ tầng,... mà không bị hạn chế
- Các biện pháp trợ cấp khác (trừ trợ cấp xuất khẩu) nếu không cá biệt (không dành riêng cho doanh nghiệp ngành gỗ) và không gây thiệt hại cho ngành sản xuất các nước WTO khác thì cũng có thể được thực hiện.

Liên quan tới các nghĩa vụ trong Hiệp định về các khía cạnh thương mại của đầu tư (TRIMS):

TRIMS liệt kê một số các biện pháp liên quan tới đầu tư mà WTO cấm các nước thành viên áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài. Các biện pháp này hướng tới bảo đảm quyền được đối xử công bằng và quyền tự chủ trong các quyết định kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt trong các ngành sản xuất. Các quy định này của TRIMS đã được nội luật hóa trong Luật Đầu tư.

Do đó, ngoài việc tuân thủ các nguyên tắc trong Luật Đầu tư, Việt Nam không bị ràng buộc nào khác từ TRIMS trong các chính sách, biện pháp đối với ngành chế biến, xuất khẩu đồ gỗ.

7.2.2. Hiện trạng chính sách hỗ trợ trong nước

Đến nay, các chính sách liên quan tới ngành chế biến gỗ chủ yếu là các chính sách để phát triển và cơ cấu ngành lâm nghiệp (trồng, quản lý và sử dụng rừng). Hiện có rất ít chính sách, pháp luật chuyên biệt cụ thể riêng cho ngành chế biến gỗ.

Ngành chế biến xuất khẩu gỗ là đối tượng của một số chính sách hỗ trợ chung cho nhiều nhóm chủ thể nhưng chỉ mang tính thời điểm (trong một số giai đoạn kinh tế khó khăn/khung hoảng), ví dụ:

- Quyết định 443/QĐ-TTg ngày 4/4/2009 về hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn trung và dài hạn ngân hàng để thực hiện đầu tư mới để phát triển sản xuất – kinh doanh;
- Quyết định 131/QĐ-TTg ngày 23/1/2009 về việc hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn ngân hàng để sản xuất kinh doanh;

- Nghị định 75/2011/NĐ-CP ngày 30/08/2011 của Chính phủ về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước (được sửa đổi, bổ sung sau đó bởi Nghị định 54/2013/NĐ-CP ngày 22/05/2013 và Nghị định 133/2013/NĐ-CP ngày 17/10/2013) (theo Nghị định này, sản xuất đồ gỗ xuất khẩu được xếp trong Nhóm hàng thủ công mỹ nghệ trong Danh mục mặt hàng được vay vốn tín dụng xuất khẩu; tuy nhiên, để phù hợp với các cam kết quốc tế, lãi suất vay được quy định là phải xác định theo nguyên tắc phù hợp với lãi suất thị trường. Vì vậy về mặt nguyên tắc đây không phải là chính sách ưu đãi tín dụng).

Ngoài các trường hợp này, ngành chế biến xuất khẩu gỗ hiện không phải là đối tượng của chính sách hỗ trợ/trợ cấp nào của Nhà nước.

7.3. Khuyến nghị biện pháp chính sách hỗ trợ ngành chế biến xuất khẩu gỗ

Trên cơ sở bức tranh tổng thể về các biện pháp cần thiết để ngành gỗ vượt qua các rủi ro trong bối cảnh hội nhập (trong đó có các biện pháp về chính sách hỗ trợ từ Nhà nước), trong phạm vi không gian chính sách còn lại theo các cam kết quốc tế và hiện trạng chính sách nội địa đối với ngành chế biến xuất khẩu gỗ, có thể thấy các biện pháp chính sách hỗ trợ từ phía Nhà nước dưới đây là rất cần thiết, khả thi và hợp pháp.

7.3.1. Đề xuất chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua rủi ro liên quan tới tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu

Phân tích các nguyên nhân của nhóm rủi ro liên quan tới tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu, có thể thấy vấn đề cơ bản nằm ở 03 khía cạnh: (i) một số các quy định liên quan tới gỗ trong nội địa chưa đầy đủ, chưa rõ ràng, dẫn tới rủi ro vi phạm cao; (ii) doanh nghiệp không biết hoặc không có kiến thức đầy đủ về các quy định về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu ở các thị trường; (iii) doanh nghiệp chưa nhận thức được đầy đủ về ý nghĩa, tác động của việc tuân thủ yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ đối với hoạt động kinh doanh của cá nhân doanh nghiệp cũng như của toàn ngành; và (iii) doanh nghiệp không có đủ năng lực để

đáp ứng các yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu (bao gồm cả việc không có đủ nguồn lực để xây dựng hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả, qua đó tăng khả năng giải trình, minh bạch thông tin cũng như cung cấp bằng chứng chứng minh tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu).

Các chính sách hỗ trợ từ Nhà nước, vì vậy, cần tập trung vào việc xử lý các nguyên nhân rủi ro này.

Phần dưới đây nêu các giải pháp trực tiếp hướng vào việc hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Các giải pháp về nâng cao nhận thức sẽ được xem xét ở mục 7.3.3 và 7.4.4.

Liên quan tới giải pháp pháp luật để làm rõ giá trị pháp lý của một số loại gỗ

Hiện trạng

Về cơ bản, gỗ hợp pháp là gỗ đáp ứng đầy đủ các quy định pháp luật liên quan tại nước sở tại, do đó với những trường hợp bản thân pháp luật liên quan không rõ ràng, nguy cơ gỗ bị coi là bất hợp pháp cũng gia tăng.

Rà soát cho thấy một số loại gỗ nội địa (ví dụ gỗ cao su, gỗ vườn rừng...) hiện chưa có quy định pháp lý thật rõ ràng, đầy đủ, dẫn tới các khó khăn trong xác định tính hợp pháp của gỗ, từ đó phát sinh nguy cơ rủi ro khi doanh nghiệp sử dụng các loại gỗ này.

Giải pháp đề xuất

Cơ quan có thẩm quyền (suy đoán là Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn) ban hành các văn bản quy định rõ về tính chất pháp lý của các loại gỗ này còn chưa rõ tính chất pháp lý. Cụ thể

- Đối với gỗ cao su: Quy định rõ về giá trị pháp lý của gỗ cao su từ các rừng cao su thanh lý, từ các khu vực trồng cao su mà trước đó là rừng tự nhiên;
- Đối với gỗ vườn rừng: Hướng dẫn cụ thể (cho chính quyền địa phương) về việc (i) cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với

các diện tích đất vườn rừng; (ii) xác nhận tính hợp pháp của gỗ trên các diện tích đất vườn rừng.

Chủ thể thực hiện

- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
- Bộ Tài nguyên và Môi trường

Liên quan tới giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp giảm thiểu nguy cơ không đáp ứng yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ thông qua việc đánh giá nguy cơ trước khi xuất khẩu

Hiện trạng

Về nguyên tắc, khi các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ có hiệu lực toàn bộ, nếu hàng hóa đã được chuyển tới biên giới nước nhập khẩu mà doanh nghiệp không thể bảo đảm các yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, doanh nghiệp sẽ đứng trước nguy cơ hoặc là phải trả tiền lưu kho tại cảng trong lúc tìm kiếm bằng chứng chứng minh gỗ hợp pháp, hoặc là phải chuyển hàng về lại Việt Nam. Ở cả hai khả năng, doanh nghiệp đều chịu rủi ro, thiệt hại lớn.

Trong khi đó, phía đầu Việt Nam lại chưa có cơ chế nào giúp doanh nghiệp có thể kiểm soát, giảm thiểu nguy cơ rủi ro nói trên trước khi xuất khẩu.

Giải pháp đề xuất

Giải pháp khả thi nên được cân nhắc trong trường hợp này là thiết lập cơ chế kiểm tra tính hợp pháp nguồn gỗ gốc theo yêu cầu của từng thị trường xuất khẩu theo yêu cầu của DN, miễn phí cho DN trước khi họ xuất hàng đi.

Cơ chế kiểm tra tự nguyện này giống như một hình thức thử nghiệm trước, giúp doanh nghiệp đánh giá được khả năng tuân thủ quy định về tính hợp pháp của nguồn gốc gỗ ngay tại Việt Nam, từ đó có thể xử lý ngay trước khi xuất khẩu, qua đó giảm rủi ro cho từng doanh nghiệp cũng như cả ngành khi hàng hóa sang đến thị trường xuất khẩu).

Cần lưu ý là trong một số ngành khác (ví dụ thủy sản), biện pháp tương tự đã được thực hiện (thiết lập Cơ chế kiểm soát chất lượng trước khi xuất khẩu). Tuy nhiên các biện pháp này trên thực tế không mang lại hiệu quả như mong muốn, thậm chí trong một số trường hợp còn tạo ra tác dụng ngược. Lý do là việc kiểm tra chất lượng trước khi xuất khẩu này được áp dụng bắt buộc đối với tất cả các lô hàng xuất khẩu, tức là tạo ra một thủ tục hành chính mới (thủ tục xin-cho giấy chứng nhận chất lượng) khiến doanh nghiệp vừa mất thêm chi phí thực hiện (thời gian, tiền bạc, nhân lực) vừa đứng trước nguy cơ không được phép xuất khẩu. Đồng thời thủ tục xin-cho này cũng tạo ra dư địa để cán bộ thực hiện những nhiễu loạn doanh nghiệp. Trong khi đó, từ góc độ rủi ro, thủ tục này không làm giảm bớt rủi ro bởi mặc dù đã được chứng nhận, hàng hóa xuất khẩu vẫn có thể bị các nước nhập khẩu từ chối vì lý do chất lượng như bình thường, và cơ quan thực hiện việc chứng nhận chất lượng phía Việt Nam không chịu trách nhiệm gì với các chứng nhận mà mình đã cấp trong trường hợp này.

Vì vậy, để cơ chế này có thể đạt hiệu quả với trường hợp của ngành gỗ, qua đó hỗ trợ cho hoạt động xuất khẩu của ngành này, cần bảo đảm các yêu cầu:

- Cơ chế kiểm soát là tự nguyện (doanh nghiệp nào muốn thì làm, không muốn thì không làm): điều này nhằm tránh việc tạo thêm cho doanh nghiệp các thủ tục mới không cần thiết (bởi có những thị trường không đòi hỏi doanh nghiệp về vấn đề tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu);
- Việc kiểm soát được thực hiện theo yêu cầu riêng của từng thị trường (hàng hóa của doanh nghiệp cần xuất khẩu đi thị trường nào thì việc đánh giá sự phù hợp với các yêu cầu về tính hợp pháp được thực hiện theo quy định của thị trường đó): cách thức này nhằm tránh tình trạng doanh nghiệp xuất đi một thị trường nhưng lại phải đánh giá sự phù hợp của hàng hóa với yêu cầu của nhiều thị trường cùng lúc;
- Việc kiểm soát được thực hiện miễn phí (điều này sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp thực hiện việc kiểm soát tự nguyện, đồng thời đây cũng là hình thức hỗ trợ cho doanh nghiệp từ phía Nhà nước);

- Kết quả kiểm soát/ đánh giá chỉ có giá trị tham khảo với doanh nghiệp, không phải là loại giấy tờ bắt buộc mà doanh nghiệp phải có trước khi xuất khẩu.

Chủ thể thực hiện

Việc kiểm soát khả năng đáp ứng yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu là tương đối phức tạp (bởi nó gắn với việc đánh giá mức độ tuân thủ quy định pháp luật ở nhiều giai đoạn) đòi hỏi chủ thể thực hiện việc kiểm soát cần có năng lực chuyên môn phù hợp.

Do đó, chủ thể thích hợp để thực hiện hoạt động này là:

- Cơ quan quản lý Nhà nước về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn): Có thể thiết lập một đơn vị thực hiện nhiệm vụ này trong khuôn khổ Cơ quan cấp phép FLEGT – VPA (bởi cơ quan này cũng sẽ làm nhiệm vụ kiểm soát tính hợp pháp của gỗ theo VPA với các hoạt động tương tự);
- Tổ chức chứng nhận sự phù hợp có đủ chuyên môn để thực hiện việc đánh giá/kiểm soát này (trong trường hợp này Nhà nước sẽ trả phí cho Tổ chức chứng nhận sự phù hợp cho mỗi hoạt động đánh giá/kiểm soát mà Tổ chức này thực hiện cho doanh nghiệp gỗ).

Liên quan tới giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả

Xây dựng hệ thống kiểm soát chuỗi cung hiệu quả thông qua việc tổ chức chuỗi sản xuất đáp ứng một số tiêu chuẩn cấp chứng chỉ liên quan tới đảm bảo gỗ nguyên liệu có xuất xứ từ rừng được quản lý phù hợp, bảo đảm hài hòa các lợi ích về môi trường, xã hội và kinh tế như ISO 9001/2008, FSC FM /COC, BSCI và SA 8000 là một trong những nhân tố cơ bản để doanh nghiệp đáp ứng các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu ở các thị trường xuất khẩu phát triển.

Tuy nhiên việc điều chỉnh chuỗi sản xuất, chuỗi cung nguyên liệu để đáp ứng các tiêu chuẩn để được cấp các chứng chỉ nói trên lại rất tốn kém (cả về chi phí thời gian, nhân lực, tiền), đặc biệt đối với các doanh nghiệp ngành gỗ phần lớn là doanh nghiệp vừa, nhỏ, thậm chí siêu nhỏ. Đây có thể là một trong những lý do quan trọng khiến một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp gỗ xuất khẩu được khảo sát (gần 60%) không có bất kỳ chứng chỉ nào.

Giải pháp đề xuất

Giải pháp cho vấn đề này có thể là các hỗ trợ tài chính hoặc kỹ thuật từ Nhà nước để doanh nghiệp có thể có các chứng chỉ này:

(i) Nhóm giải pháp về hỗ trợ tài chính

- Hỗ trợ một phần chi phí xây dựng chứng chỉ: Doanh nghiệp có các chứng chỉ được liệt kê (ví dụ ISO 9001/2008, FSC FM /COC, BSCI và SA 8000) có thể xuất trình hồ sơ chi phí xây dựng chứng chỉ để được hỗ trợ một phần (theo tỷ lệ cố định, ví dụ 30%-50%).

Trường hợp nguồn ngân sách hỗ trợ không đủ lớn, có thể giới hạn các hỗ trợ này ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo tiêu chí nêu tại các văn bản pháp luật liên quan (không hỗ trợ doanh nghiệp lớn).

- Ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp đối với các doanh nghiệp gỗ có một trong các chứng chỉ liệt kê.

Tương tự như trên, trường hợp nguồn ngân sách không đủ có thể loại trừ các doanh nghiệp lớn khỏi diện được hưởng ưu đãi.

(ii) Nhóm giải pháp về hỗ trợ kỹ thuật

- Cơ quan Nhà nước cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật (tư vấn chuyên môn, hướng dẫn thực hiện miễn phí) cho các doanh nghiệp đang xin một trong các chứng chỉ liệt kê

Cách này tương đối khó định lượng, chỉ có thể quy định các dạng hỗ trợ kỹ thuật cụ thể, có thể xảy ra tình trạng bất bình đẳng trong hỗ trợ giữa các doanh nghiệp. Cách này đòi hỏi Cơ quan Nhà nước phải duy trì một đội ngũ cán bộ/chuyên gia được trả phí để thực hiện về hỗ trợ kỹ thuật này.

Chủ thể thực hiện

Chủ thể hưởng lợi trong các chính sách này là từng doanh nghiệp cụ thể.

Chủ thể triển khai các chính sách này là:

- Cơ quan quản lý Nhà nước về tài chính và các cơ quan có thẩm quyền trong việc quyết định các biện pháp hỗ trợ tài chính hoặc ưu đãi thuế (Quốc hội, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ);
- Cơ quan quản lý Nhà nước về chuyên môn ngành gỗ (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)

7.3.2. Đề xuất chính sách hỗ trợ doanh nghiệp xử lý các rủi ro về lao động

Phần 5 Báo cáo này đã chỉ ra 02 rủi ro điển hình liên quan tới lao động mà doanh nghiệp gỗ Việt Nam đang phải đối mặt, bao gồm (i) rủi ro do không tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật lao động Việt Nam, đặc biệt liên quan tới lao động không nằm trong độ tuổi lao động, hình thức hợp đồng lao động; và (ii) rủi ro về chất lượng sản phẩm, năng suất sản xuất xuất phát từ đặc điểm lao động mùa vụ của ngành gỗ (doanh nghiệp gỗ không có động lực, cũng không có nguồn lực để đào tạo lao động lành nghề lâu dài).

Như đã đề cập ở các mục đầu phần 7 này, các hỗ trợ liên quan tới nguồn nhân lực là những hỗ trợ được phép trong WTO. Vì vậy các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục các rủi ro ở khía cạnh này cơ bản là không bị giới hạn, ràng buộc nào đáng kể.

Hiện trạng

Rà soát cho thấy hiện chưa có chính sách hỗ trợ nào trực tiếp giúp doanh nghiệp ngành gỗ cải thiện chất lượng lao động của ngành. Ngoài đại học lâm nghiệp đào tạo về lâm nghiệp là chủ yếu, hiện không có cơ sở đào tạo chính quy nào có chương trình đào tạo về quản trị trong ngành gỗ, đặc biệt là quản trị chuỗi sản xuất đồ gỗ. Một số các cơ sở đào tạo nghề có chương trình đào tạo về nghề mộc. Mặc dù vậy, đây hoàn toàn là hoạt động đào tạo mang tính thị trường, chưa có

Giải pháp đề xuất

Giải pháp chính sách để hỗ trợ doanh nghiệp ngành gỗ khắc phục rủi ro về lao động có thể bao gồm:

(i) *Giải pháp hỗ trợ nguồn nhân lực chất lượng cho doanh nghiệp gỗ*

- Hỗ trợ (toàn bộ hoặc một phần chi phí) đào tạo lao động nghề mộc cho doanh nghiệp/trung tâm đào tạo nghề:
- Biện pháp này nhằm khuyến khích các doanh nghiệp/cơ sở đào tạo nghề tập trung quảng bá cho hoạt động đào tạo nghề mộc, qua đó thu hút lao động nghề này đồng thời cũng tạo điều kiện để người lao động có thể học nghề mộc một cách bài bản với chi phí thấp hoặc không mất phí.
- Ưu đãi thuế đối với doanh nghiệp gỗ dành một tỷ lệ chi phí nhất định cho đào tạo trong doanh thu:
- Giải pháp này nhằm khuyến khích doanh nghiệp dành nguồn lực cho việc đào tạo lao động. Tuy nhiên giải pháp này đòi hỏi phải sửa đổi pháp luật thuế.
- Có chương trình quản trị đào tạo ngành gỗ tại các cơ sở đào tạo (đại học, cao đẳng):

- Giải pháp này không trực tiếp hướng tới việc giúp doanh nghiệp giảm rủi ro liên quan tới lao động theo yêu cầu tại các thị trường xuất khẩu nhưng có thể giúp nâng cao chất lượng quản lý sản xuất trong các doanh nghiệp ngành gỗ, từ đó tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp³⁸.

(ii) Giải pháp khuyến khích tuân thủ pháp luật lao động

- Ưu đãi thuế cho DN sử dụng lao động hợp đồng trên 1 năm:

Biện pháp này có thể giúp khuyến khích các doanh nghiệp sử dụng lao động lâu dài, từ đó tạo động lực cho doanh nghiệp trong việc đào tạo người lao động cũng như tăng sự gắn kết giữa doanh nghiệp và người lao động để làm cơ sở cho sự phát triển bền vững và ổn định của doanh nghiệp.

Tuy nhiên giải pháp này đòi hỏi phải sửa đổi pháp luật thuế.

Chủ thể thực hiện

Chủ thể thực hiện các biện pháp hỗ trợ đề xuất trong phần này có thể là:

- Các cơ quan có thẩm quyền trong soạn thảo, ban hành và thực thi các quy định về ưu đãi thuế (ưu đãi đối với doanh nghiệp gỗ dành chi phí cho đào tạo lao động, có tỷ lệ hợp đồng lao động trên 1 năm cao);
- Các cơ quan có thẩm quyền trong quyết định các biện pháp hỗ trợ đào tạo (tại doanh nghiệp, tại cơ sở đào tạo nghề) hoặc xây dựng các chương trình đào tạo tại các cơ sở đào tạo đại học, cao đẳng.

7.3.3. Đề xuất giải pháp chính sách nhằm hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao nhận thức, hiểu biết, thông tin về thị trường xuất khẩu

Phân tích ở phần 5 của Báo cáo này cho thấy một nguyên nhân chung của nhiều rủi ro mà doanh nghiệp gỗ Việt Nam đang và sẽ gặp phải tại các thị trường xuất khẩu là tình trạng thiếu kiến thức, hiểu biết về thị trường (bao gồm cả các thông

³⁸ Theo Báo cáo Hỗ trợ Hiệp hội thực hiện nghiên cứu chiến lược phát triển ngành chế biến gỗ, Nguyễn Thị Thu Trang, 2015 doanh nghiệp ngành gỗ, đặc biệt là khối doanh nghiệp nội (chiếm khoảng 85% tổng số doanh nghiệp) rất yếu trong quản trị chuỗi sản xuất, tình trạng lãng phí nguyên liệu, thời gian, công đoạn, nhân lực trong các quy trình sản xuất đồ gỗ diễn ra phổ biến.

tin về pháp lý - quy định bắt buộc của thị trường, cũng như thông tin về thị trường nói chung như nhu cầu, đặc tính tiêu dùng...).

Giải pháp cho các vấn đề này có thể được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau và trong phần lớn các trường hợp Nhà nước đều có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong vấn đề này.

Liên quan tới việc hỗ trợ doanh nghiệp có kiến thức đầy đủ, chính xác và nhận thức đúng đắn về yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu

Như đã phân tích ở phần 4 và 5 của Báo cáo này, một trong những nhóm yêu cầu quan trọng nhất đối với sản phẩm gỗ của các thị trường xuất khẩu như Hoa Kỳ, EU, Úc là yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu. Việc tuân thủ các yêu cầu này trước hết cần bắt nguồn từ hiểu biết của các doanh nghiệp về nội dung các yêu cầu này cũng như nhận thức của họ về tác động của việc tuân thủ đối với triển vọng kinh doanh của chính họ và của ngành gỗ Việt Nam.

Do đó, vấn đề cung cấp thông tin và tuyên truyền, phổ biến về các yêu cầu này là việc cần được thực hiện một cách hiệu quả.

Hiện trạng

Rà soát các chương trình cung cấp thông tin và hiện trạng thông tin về vấn đề này ở Việt Nam cho thấy:

- Đã có những hoạt động (hội thảo, khóa đào tạo ngắn) giới thiệu về các yêu cầu của thị trường xuất khẩu về vấn đề này, qua đó tạo nhận thức chung của cộng đồng doanh nghiệp chế biến xuất khẩu gỗ về sự tồn tại của các bộ quy định quan trọng như Lacey, FLEGT hay Đạo luật về gỗ hợp pháp của Úc³⁹.

Tuy nhiên tất cả các hoạt động này dường như mới chỉ dừng lại ở việc phổ biến các nội dung chung chung mà chưa có các chỉ dẫn về các yêu

³⁹ Đặc biệt phải kể đến các hoạt động nằm trong khuôn khổ Chương trình hỗ trợ kỹ thuật cho Việt Nam trong đàm phán, thực hiện FLEGT-VPA của Phái đoàn châu Âu, FAO Flegt Program...

cầu cụ thể về vấn đề này ở mỗi thị trường cũng như các hướng dẫn về kỹ năng, cách thức chuẩn bị cho doanh nghiệp để sẵn sàng cho việc tuân thủ.

- Đã có những đầu mối thông tin về FLEGT của EU40 (chưa có đầu mối thông tin nào về Lacey hay Đạo luật về gỗ hợp pháp của Úc) với các thông tin chi tiết hơn (bao gồm cả các tài liệu đào tạo) về lịch sử, mục tiêu, ý nghĩa môi trường và phát triển bền vững của các quy định về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu của EU cũng như các đường dẫn tới các trang web của EU về các quy định này.

Mặc dù vậy, đặc điểm chung và cũng là tồn tại chính của các đầu mối là các thông tin được giới thiệu theo cách thức chưa phù hợp với doanh nghiệp Việt Nam. Hoặc là các thông tin quá dài (trong khi doanh nghiệp có ít thời gian), hoặc là đề cập tới vấn đề vĩ mô vượt quá sự quan tâm của doanh nghiệp (ví dụ các giải trình về ý nghĩa với môi trường bền vững trong khi doanh nghiệp quan trọng nhiều hơn tới các hệ quả trực tiếp về kinh tế và quyền kinh doanh của mình), hoặc ngôn ngữ dịch tương đối lạ lẫm, với nhiều thuật ngữ không quen thuộc... Đặc biệt, các đầu mối thông tin này đều thiếu vắng các tổng hợp ngắn gọn, chính xác, bằng tiếng Việt về các quy định, quy trình pháp lý liên quan mà doanh nghiệp phải tuân thủ ở thị trường xuất khẩu.

Đó là với trường hợp quy định FLEGT của VPA. Còn với quy định của Lacey hay của Úc thì thông tin cho doanh nghiệp Việt Nam càng hạn chế hơn nữa.

Những hạn chế trong cung cấp thông tin về quy định liên quan tới tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu ở các thị trường xuất khẩu như đề cập ở trên được cho là nguyên nhân quan trọng dẫn tới việc doanh nghiệp không có hiểu biết đầy đủ, chính xác về nội dung cũng như hệ quả của việc không tuân thủ các yêu cầu này, từ đó dẫn tới việc thiếu ý thức trong tuân thủ.

Giải pháp đề xuất

⁴⁰ Ví dụ: Trang web FLEGT VPA Việt Nam tại địa chỉ <http://flegtvp.com/>

Giải pháp để hỗ trợ doanh nghiệp trong vấn đề này là các chính sách có nội dung hướng tới:

- (i) *Thiết lập một hoặc các đầu mối thông tin (online) về quy định pháp luật bắt buộc của các thị trường xuất khẩu gỗ trọng điểm*

Để bảo đảm tính hiệu quả, khắc phục những tồn tại của các đầu mối thông tin hiện tại, các đầu mối (Cổng thông tin online) đề xuất cần bảo đảm các yêu cầu sau:

- Về nội dung thông tin cung cấp:
 - Thông tin về quy định: Nhóm này phải bao gồm các thông tin cụ thể, trực tiếp, đầy đủ về quy định của từng thị trường xuất khẩu lớn hoặc có nguy cơ cao (trong đó ít nhất là quy định của thị trường Hoa Kỳ, EU, Úc).
 - Trường hợp các quy định dẫn chiếu tới quy định khác (ví dụ quy định của pháp luật Việt Nam về vấn đề liên quan) thì cần nêu cả nội dung của các quy định được dẫn chiếu.
 - Hướng dẫn các quy trình, bước, kỹ năng, các loại giấy tờ cần có trong hồ sơ để tuân thủ các quy định: Nhóm này cần bao gồm những chỉ dẫn cụ thể, thực tiễn về những việc doanh nghiệp cần làm, các giấy tờ hồ sơ cần có, các thời hạn để bảo đảm tuân thủ các quy định liên quan.
- Về cách thức thông tin:
 - Các thông tin được cung cấp phải là những thông tin đã được xử lý (tóm tắt, tổng hợp, diễn giải lại, mô hình hóa) phù hợp với trình độ và sự quan tâm của doanh nghiệp Việt Nam (chứ không phải đơn giản là dịch các thông tin sang tiếng Việt)
- Về các hỗ trợ bổ sung
 - Cần cung cấp một công cụ tư vấn cụ thể (cho các trường hợp doanh nghiệp dù đọc thông tin nhưng không hiểu rõ hoặc để doanh nghiệp có

thể tham vấn chuyên gia cho vấn đề cụ thể của mình). Để làm được điều này một cách hiệu quả, thực chất, bên cạnh việc thiết kế một công cụ cho phép doanh nghiệp đặt câu hỏi tư vấn, cần duy trì một mạng lưới các chuyên gia về vấn đề này để giải đáp/tư vấn cụ thể cho doanh nghiệp khi họ có yêu cầu.

- Cần cung cấp thông tin về tình hình thực thi các quy định liên quan tại các thị trường nói chung và tình hình thực thi của doanh nghiệp Việt Nam ở các thị trường đó nói riêng. Những thông tin này là rất cần thiết để cảnh báo doanh nghiệp có ý định vi phạm đồng thời cũng báo động kịp thời cho doanh nghiệp về xu hướng thực thi (siết chặt hơn hay buông lỏng hơn) ở từng thị trường.
- (ii) *Tổ chức các khóa đào tạo, xuất bản các cẩm nang hướng dẫn doanh nghiệp về quy định của thị trường xuất khẩu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu*

Hiện trạng

Cũng giống như việc cung cấp thông tin về các quy định/yêu cầu về tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu, trên thực tế, đã có một số các khóa đào tạo, ấn phẩm về vấn đề này được thực hiện để hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao hiểu biết, nhận thức và hành động (đặc biệt là trong khuôn khổ các chương trình hỗ trợ kỹ thuật liên quan tới FLEGT-VPA). Mặc dù vậy, các thông tin được cung cấp cho doanh nghiệp qua các hoạt động này cũng vướng phải những tồn tại cố hữu như thông tin quá chung chung, không trả lời trực tiếp vào mối quan tâm của doanh nghiệp, ngôn ngữ phức tạp, thiếu các hướng dẫn cụ thể rõ ràng...

Giải pháp đề xuất

Cần có các hoạt động đào tạo chuyên sâu cho doanh nghiệp về quy định về tính hợp pháp của từng thị trường với các yêu cầu về nội dung và cách thức trình bày thông tin tương tự như đã đề cập trong mục (i) về Cổng thông tin online ở trên.

Tài liệu cho các khóa đào tạo hoặc nguyên liệu biên soạn ấn phẩm có thể sử dụng từ các nội dung của Đầu mối thông tin online nói trên. Ngược lại, bản mềm của các tài liệu, ấn phẩm này cũng cần được đăng tải trên Cổng thông tin để mở rộng số lượng các doanh nghiệp tiếp cận được các tài liệu này.

Chủ thể thực hiện

Do các Hiệp hội gỗ là đầu mối tập trung các doanh nghiệp gỗ chủ yếu, và suy đoán là người hiểu rõ mối quan tâm, nhu cầu và ngôn ngữ của doanh nghiệp, các Hiệp hội này cũng là chủ thể thích hợp nhất để đảm nhiệm việc triển khai các biện pháp trên. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, Hiệp hội có thể không có đủ chuyên môn pháp lý cần thiết để hiểu về các quy định thị trường. Sự tham gia của các chuyên gia từ các Bộ chuyên ngành (mà chủ yếu là Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn) là đặc biệt cần thiết.

Vì vậy, chính sách cụ thể trong trường hợp này là hỗ trợ tài chính để các hiệp hội gỗ thực hiện các biện pháp nêu trên đồng thời hỗ trợ chuyên môn để hiệp hội triển khai các nội dung hoạt động cụ thể.

Liên quan tới giải pháp để hỗ trợ thông tin về thị trường cho doanh nghiệp ngành gỗ

Phần 5 của Báo cáo này cho thấy doanh nghiệp gỗ đang lúng túng và thiếu khả năng kiểm soát về nhiều vấn đề thị trường ở Hoa Kỳ, EU, Úc. Đây có thể là tình trạng chung của các doanh nghiệp Việt Nam ở các thị trường xuất khẩu khác.

Trên thực tế, phần lớn các khó khăn này của doanh nghiệp hoặc là rất khó giải quyết triệt để (ví dụ khó khăn liên quan biến động về tỷ giá), hoặc là chỉ có thể giải quyết thông qua việc nâng cao năng lực cạnh tranh của chính doanh nghiệp (ví dụ khó khăn liên quan tới yêu cầu cao của khách hàng về chất lượng sản phẩm).

Tuy nhiên, trong một chừng mực nhất định, Nhà nước vẫn có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong việc (i) hiểu biết về thị trường xuất khẩu, qua đó chuẩn bị tốt hơn

cho việc đáp ứng nhu cầu thị trường cũng như ứng phó với các biến động có thể xảy ra; (ii) quảng bá, thúc đẩy nhu cầu thị trường đối với sản phẩm gỗ Việt Nam.

Hiện trạng:

Rà soát sơ bộ cho thấy hiện Nhà nước chưa có chính sách hỗ trợ nào cho các doanh nghiệp ngành gỗ về thông tin thị trường xuất khẩu. Liên quan tới các nỗ lực quảng bá sản phẩm gỗ Việt Nam ở các thị trường, một số biện pháp hỗ trợ đã có (ví dụ trong khuôn khổ các chương trình xúc tiến thương mại của Cục xúc tiến thương mại – Bộ Công thương, các hoạt động xúc tiến trong khuôn khổ một số dự án do ngân sách Nhà nước hỗ trợ tham dự các hội chợ, triển lãm...) nhưng tương đối rời rạc, gắn với từng doanh nghiệp cụ thể, do đó hiệu quả quảng bá chung cho sản phẩm gỗ Việt Nam là rất hạn chế.

Giải pháp đề xuất

(i) Giải pháp về cung cấp thông tin thị trường cho doanh nghiệp

Giải pháp trong trường hợp này có thể kết hợp với giải pháp về Cổng thông tin online (đầu mối thông tin) trong mục 7.3.3 nêu trên. Theo đó Cổng thông tin có một Mục riêng về thông tin thị trường (theo từng thị trường trọng điểm) trong đó cung cấp các thông tin về:

- Xu hướng chung về nhu cầu của khách hàng
- Phương thức kinh doanh cơ bản của thị trường
- Kết nối đối tác (danh mục các đối tác đang có nhu cầu đặt hàng sản xuất sản phẩm gỗ, nhu cầu nhập khẩu gỗ và sản phẩm)
- Các quy định pháp luật (đặc biệt là TBT, SPS, thuế quan, các biện pháp phi thuế liên quan) áp dụng cho gỗ và sản phẩm gỗ: Riêng tiểu mục này có thể để ở Mục này hoặc để ở Mục về quy định thị trường, như một tiểu mục bên cạnh tiểu mục về quy định liên quan tới tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu

Chủ thể thực hiện giải pháp này tương tự như chủ thể thực hiện trong giải pháp về Cổng thông tin online đề cập ở mục 7.3.3.

(ii) Giải pháp về quảng cáo sản phẩm gỗ Việt Nam trên thị trường quốc tế

Từ góc độ của ngành gỗ, việc quảng bá sản phẩm gỗ Việt Nam trên thị trường quốc tế nhằm 02 mục tiêu lớn: một là để người tiêu dùng biết nhiều hơn về sản phẩm gỗ Việt Nam, qua đó tăng cung cho sản xuất; hai là để dần xây dựng hình ảnh, thương hiệu, uy tín cho gỗ Việt Nam, từ đó chuẩn bị cho tương lai ngành gỗ Việt Nam chủ động cung cấp phục vụ thị trường trực tiếp (thay vì chủ yếu là gia công cho thương hiệu nước ngoài, theo đặt hàng nước ngoài, bán FOB... như hiện nay).

Giải pháp cụ thể để quảng bá cần được nghiên cứu kỹ lưỡng giữa các chuyên gia về quảng bá hình ảnh (PR) trong đó chú ý các yêu cầu:

- Mục tiêu quảng bá phải bao trùm (quảng bá cho sản phẩm gỗ Việt Nam nói chung, không phải cho sản phẩm cụ thể của doanh nghiệp nào)
- Nội dung quảng bá hấp dẫn, hiện đại, đánh trúng tâm lý đối tượng (người tiêu dùng, các nhà bán lẻ nước ngoài)
- Kênh quảng bá đa dạng, hiệu quả.

Trên thực tế, một số ngành khác ở Việt Nam cũng đã thực hiện quảng bá ở nước ngoài nhưng chưa thật hiệu quả (ví dụ quảng bá về du lịch Việt Nam). Do đó, giải pháp quảng bá cho ngành gỗ cần được nghiên cứu kỹ lưỡng để khắc phục các hạn chế tương tự.

Cần chú ý là ngành gỗ một số nước cũng đã thực hiện quảng bá ở thị trường quốc tế, với hiệu quả được đánh giá là tương đối (ví dụ Thái Lan, Indonesia...). Do đó, cần nghiên cứu học tập các kinh nghiệm tốt này khi triển khai giải pháp liên quan.

Về chủ thể triển khai, việc quảng bá có thể thực hiện với sự tham gia của tất cả các chủ thể liên quan với sự chủ trì của các hiệp hội ngành gỗ, sử dụng các chuyên gia PR chuyên nghiệp. Chi phí để thực hiện việc quảng bá có thể kết hợp

giữa hỗ trợ từ ngân sách Nhà nước và đóng góp/tài trợ tự nguyện của các doanh nghiệp gỗ.

7.3.4. Đề xuất giải pháp nhằm thúc đẩy việc tuân thủ nghiêm túc các quy định của pháp luật Việt Nam về nguồn gốc gỗ

Cốt lõi của các yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu ở tất cả các thị trường xuất khẩu đều là việc tuân thủ các quy định của pháp luật bản địa nơi gỗ được khai thác, vận chuyển, chế biến. Do đó, về bản chất, nếu doanh nghiệp tuân thủ nghiêm túc các quy định của pháp luật Việt Nam về vấn đề này thì đã cơ bản đáp ứng được phần cốt lõi của yêu cầu về tính hợp pháp.

Hiện trạng

Trên thực tế, tuân thủ quy định pháp luật luôn là vấn đề khó khăn ở Việt Nam. Vấn đề này thậm chí còn đặc biệt nan giải trong ngành gỗ bởi cả các nguyên nhân về lịch sử (quản lý đất đai và nguồn gốc sở hữu), cơ chế (các quy định pháp luật về một số loại gỗ nguyên liệu đặc thù, khả năng kiểm soát thực thi) và kinh tế (gỗ lậu mang lại lợi nhuận cao).

Hiện trạng này dẫn tới tình huống doanh nghiệp vi phạm vẫn có thể xuất khẩu trót lọt từ đầu Việt Nam, dẫn tới rủi ro ở đầu thị trường nước ngoài nơi có yêu cầu về tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu. Đồng thời, từ góc độ cạnh tranh, việc một số doanh nghiệp vi phạm vẫn có thể kinh doanh bình thường (không bị xử phạt) trong khi một số khác bảo đảm đúng các yêu cầu pháp luật và do đó tốn nhiều chi phí tuân thủ, có thể dẫn tới cạnh tranh bất bình đẳng, và trong lâu dài có thể là động cơ thúc đẩy nhiều doanh nghiệp vi phạm.

Giải pháp đề xuất

Trên cơ sở phân tích một số kinh nghiệm quốc tế trong vấn đề này, một số giải pháp sau đây cần được cân nhắc để tăng cường hiệu quả tuân thủ pháp luật (bao gồm cả các biện pháp về mặt pháp luật chứ không chỉ bao gồm các chính sách hỗ trợ):

- Tăng mức xử phạt (xử phạt nặng) đối với các hành vi vi phạm pháp luật về khai thác, lưu thông, chế biến gỗ sao cho lợi nhuận thu được từ nhiều hành vi vi phạm/nhiều lần vi phạm không đủ bù đắp cho một lần bị xử phạt.

Do đặc điểm của các vi phạm trong lĩnh vực này thường liên quan đồng thời tới nhiều đối tượng (trong đó có cả các lực lượng chức năng của cơ quan quản lý Nhà nước) nên việc tăng nặng mức xử phạt nói trên cần áp dụng cả với trường hợp vi phạm của lực lượng chức năng.

- Xem xét các cơ chế khoan hồng (giảm mức xử phạt) trong trường hợp tự nguyện thông báo về hành vi vi phạm với cơ quan có thẩm quyền;
- Có cơ chế thưởng xứng đáng cho cá nhân và cả các cơ quan chức năng cho các trường hợp phát hiện vi phạm hoặc tố giác hành vi vi phạm;
- Công khai rộng rãi các trường hợp vi phạm trên các trang web của cơ quan quản lý, qua đó các chủ thể thu mua gỗ chế biến sẽ tránh được các nguồn không hợp pháp đồng thời đây cũng là biện pháp để “trừng phạt” bổ sung đối với doanh nghiệp vi phạm.

Chủ thể thực hiện

Việc sửa đổi, bổ sung quy định sẽ do các cơ quan có thẩm quyền ban hành văn bản quy phạm pháp luật (Quốc hội, Chính phủ, Bộ) thực hiện.

Việc thực thi các quy định sẽ do các cơ quan có thẩm quyền thi hành (Bộ, Chính phủ, Tòa án, Viện Kiểm sát, Ủy ban nhân dân...) thực hiện.

Trong tất cả các trường hợp, việc sửa đổi, bổ sung hay thực thi pháp luật cần có tham vấn thường xuyên và cân nhắc đầy đủ các ý kiến của các hiệp hội gỗ, các doanh nghiệp gỗ liên quan.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Banks, A., C. Sloth, D. Garcia and K. Ra, 2014. **Forest-Land Conversion and Conversion Timber Estimates: Cambodia Case Study**. Washington, Forest Trends: A report.

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

Forest Trends, 2015. **Conversion timber, forest monitoring, and land-use governance in Cambodia**. Washington: A report.

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

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

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

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

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

Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm. 2016a. ***Việt Nam nhập khẩu gỗ tròn và xẻ: Tổng quan***. Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định. Báo cáo.

Tô Xuân Phúc, Đặng Việt Quang, Trần Lê Huy và Cao Thị Cẩm. 2016b. ***Việt Nam xuất khẩu dăm gỗ 2013-2016: Chính sách, thị trường và sinh kế của các hộ trồng rừng***. Forest Trends, VIFORES, FPA Bình Định: Báo cáo.

Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy và Cao Thị Cẩm. 2016c. ***Thương mại gỗ Việt Nam – Hoa Kỳ 2013-2015: Thực trạng và xu hướng***. Báo cáo chuẩn bị xuất bản (2016) của Forest Trends, VIFORES, HAWA, FPA Bình Định.

Tô Xuân Phúc, Đặng Việt Quang, Trần Lê Huy và Cao Thị Cẩm. 2016d. ***Thương mại gỗ Việt Nam – EU: Thực trạng và xu hướng***. Forest Trends, VIFORES, FPA Bình Định: Báo cáo.

Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm. 2016e. ***Thương mại gỗ Việt Nam – Úc: Thực trạng và xu hướng***. Báo cáo của Tổ chức Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định. Báo cáo đang trong quá trình chuẩn bị.

Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm. 2016f. ***Thương mại gỗ Việt Nam – Lào: 2013-2015***. Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định: Báo cáo.

Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tôn Quyền, Huỳnh Văn Hạnh, Trần Lê Huy, Cao Thị Cẩm. 2016g. ***Thương mại gỗ Việt Nam – Campuchia: 2013-2015***. Forest Trends, VIFORES, HAWA và FPA Bình Định: Báo cáo.

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

Smirnov, Denis. 2015. ***Assessment of scope of illegal logging in Laos and associated trans-boundary timber trade***. WWF: A report.

PHIẾU THAM VẤN DOANH NGHIỆP

VỀ CÁC RỦI RO KHI XUẤT KHẨU ĐỒ GỖ TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP TPP VÀ CÁC FTA

Ngành chế biến và xuất khẩu gỗ Việt Nam đang đứng trước các cơ hội lớn trong bối cảnh hội nhập khi Chính phủ đàm phán và ký kết các Hiệp định Thương mại tự do quan trọng như Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA)... Tuy nhiên, hội nhập, mở cửa thị trường cũng có thể đem lại những rủi ro mới cho các doanh nghiệp.

Tham vấn này được Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFORES) thực hiện nhằm *tìm hiểu các rủi ro mà các doanh nghiệp gỗ đang và có thể sẽ gặp phải khi tham gia thị trường xuất khẩu, đặc biệt trong bối cảnh ngành đang và sẽ hội nhập sâu thời gian tới. Thông tin từ các doanh nghiệp là cơ sở quan trọng để VCCI và VIFORES đưa ra các kiến nghị chính sách với Chính phủ và các Bộ ngành liên quan.* Điều này góp phần giúp các doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro khi tham gia thị trường xuất khẩu.

Mọi thông tin tham vấn với Doanh nghiệp sẽ được bảo mật và chỉ sử dụng cho mục đích xây dựng các kiến nghị về chính sách cho các cơ quan quản lý. Các thông tin này sẽ không được chia sẻ với bất cứ cá nhân hay tổ chức nào khác.

Nếu có câu hỏi nào về nội dung Phiếu tham vấn xin Doanh nghiệp vui lòng liên hệ với Chị Nguyễn Thùy Dung (VCCI) theo số điện thoại ở phía dưới.

Phiếu tham vấn đã điền đầy đủ thông tin xin vui lòng gửi lại cho chúng tôi *trước ngày 10 tháng 04 năm 2016* theo đường bưu điện, hoặc email, hoặc fax theo địa chỉ:

Trung tâm WTO – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Tầng 6, tòa nhà VCCI, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04 35771458; Fax: 04 35771459;

Email: banthuky@trungtamwto.vn

Phiếu Tham vấn này bao gồm 03 phần:

- Phần 1:** Tìm hiểu một số thông tin sơ bộ về tình hình sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp.
- Phần 2:** Đánh giá của Doanh nghiệp về các thuận lợi và khó khăn về thị trường đầu ra cho các sản phẩm của Doanh nghiệp.
- Phần 3:** Tìm hiểu nhận thức của Doanh nghiệp đối với các quy định mới của thị trường xuất khẩu.



PHẦN I: CÁC THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

....., ngày.....tháng.....năm 2016

1.1. Thông tin liên lạc

Tên Doanh nghiệp:

Năm thành lập:

Địa chỉ:

Số điện thoại: ; Email:

Họ tên người trả lời Phiếu tham vấn:

Chức vụ:

Điện thoại liên lạc trực tiếp:

1.2. Loại hình sở hữu của Doanh nghiệp (*Vui lòng đánh dấu vào 01 lựa chọn dưới đây*)

- Doanh nghiệp 100% vốn tư nhân trong nước
- Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài
- Doanh nghiệp có vốn Nhà nước chiếm tỷ lệ chi phối
- Doanh nghiệp có một phần vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài
- Loại hình khác (*vui lòng nêu rõ*):.....

1.3. Doanh nghiệp **đã có** các loại **chứng chỉ** nào dưới đây

(Vui lòng đánh dấu vào các ô có liên quan)

- ISO 9001/2008
- FSC FM / COC
- BSCI
- SA 8000
- Chứng chỉ khác (*vui lòng nêu rõ*):
- Không có chứng chỉ nào

A. Về hoạt động sản xuất kinh doanh

1.4. Hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp trong **03 năm trở lại đây** bao gồm những gì? (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc nhiều lựa chọn)

- Sản xuất kinh doanh đồ gỗ ngoài trời
- Sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất gia đình
- Sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất văn phòng
- Sản xuất kinh doanh đồ mỹ nghệ
- Sản xuất kinh doanh các sản phẩm gỗ khác (vui lòng nêu rõ):

1.5. Trong những năm gần đây, sản phẩm gỗ của Doanh nghiệp **được tiêu thụ** tại thị trường nào? (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc nhiều lựa chọn)

- Thị trường nội địa
- Thị trường xuất khẩu

1.6. Năm 2015, **tổng doanh thu** từ các mặt hàng gỗ của Doanh nghiệp là khoảng:..... VND

Trong đó:

Doanh thu từ thị trường nội địa (nếu có):.....VND

Doanh thu từ thị trường xuất khẩu (nếu có):VND

1.7. Năm 2015, **tổng số lao động** làm việc tại Doanh nghiệp là :.....(người).

Trong đó, theo tính chất công việc thì:

Số lượng người quản lý:người

Số lượng công nhân:người

Trong đó, theo độ tuổi thì:

Số lao động từ 18-65 tuổi:.....người

Số lao động dưới 18 tuổi:.....người

Số lao động trên 65 tuổi:người

1.8. Năm 2015, Doanh nghiệp có **các loại hình lao động** nào dưới đây

(Vui lòng điền thông tin vào bảng sau)

Loại hình lao động	Số lượng (người)
Lao động có hợp đồng từ 1 năm trở lên	
Lao động có hợp đồng từ 6 tháng đến 1 năm	
Lao động có hợp đồng dưới 6 tháng	
Lao không có hợp đồng	

B. Về nguồn nguyên liệu gỗ đầu vào Doanh nghiệp sử dụng cho sản xuất

1.9. Năm 2015 Doanh nghiệp sử dụng gỗ nguyên liệu đầu vào như thế nào?

(Vui lòng điền thông tin vào bảng sau)

Loại gỗ	Lượng sử dụng (m ³ gỗ quy tròn)	Tên gỗ	Quốc gia nơi gỗ được khai thác
Gỗ rừng trồng trong nước			Việt Nam
Gỗ rừng tự nhiên trong nước			Việt Nam
Gỗ rừng trồng nhập khẩu			
Gỗ rừng tự nhiên nhập khẩu			

1.10. Ngoài các loại gỗ đề cập trong bảng trên, năm 2015 Doanh nghiệp còn sử dụng các loại gỗ nào khác không (ví dụ gỗ ván ép, ghép thanh...)?

Không

Có (Vui lòng điền thông tin vào bảng sau)

Loại gỗ	Lượng sử dụng (m ³ quy tròn hoặc ghi rõ đơn vị khác)	Nguồn gốc gỗ (trong nước/ nhập khẩu)

C. Về thị trường đầu ra cho các sản phẩm của Doanh nghiệp

1.11. Trong năm 2015, Doanh nghiệp có bán các phẩm gỗ nào của mình dưới đây **tại thị trường nội địa** không?

(Nếu có, xin vui lòng điền thông tin vào bảng sau, nếu không xin chuyển sang câu 1.12):

Nhóm sản phẩm tiêu thụ tại thị trường nội địa	Tên gỗ và nguồn gốc gỗ (trong nước/nhập khẩu) trong sản phẩm	Tỉ trọng gỗ trong tổng lượng gỗ nguyên liệu sử dụng trong cả năm (%)	Doanh thu từ các sản phẩm này (đồng Việt Nam - VND)
1. Đồ gỗ ngoài trời	1		
	2		
	..		
2. Nội thất gia đình	1		
	2		
	..		
3. Nội thất văn phòng	1		
	2		
	..		
4. Đồ gỗ mỹ nghệ	1		
	2		
	..		
5. Khác (ghi rõ)	1		
	2		

1.12. Trong năm 2015 Doanh nghiệp có **xuất khẩu** các sản phẩm gỗ nào của mình thuộc các nhóm dưới đây?

(Nếu có vui lòng điền thông tin vào bảng sau; nếu không xin chuyển sang câu 2.1)

Nhóm sản phẩm xuất khẩu	Thị trường xuất khẩu (ghi rõ tên quốc gia)	Tên gỗ, chủng loại gỗ (rừng trồng/rừng tự nhiên) và nguồn gốc gỗ (trong nước/nhập khẩu)	Tỉ trọng gỗ trong tổng lượng gỗ nguyên liệu sử dụng trong năm (%)	Doanh thu từ các sản phẩm này (đồng Việt Nam - VND)
1. Đồ gỗ ngoài trời	1			
	2			
	..			
2. Nội thất gia đình	1			
	2			
	..			
3. Nội thất văn phòng	1			
	2			
	..			
4. Đồ gỗ mỹ nghệ	1			
	2			
	..			
5. Khác (ghi rõ)	1			



PHẦN II: ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG

2.1. Nếu bán sản phẩm tại **thị trường nội địa**, xin Doanh nghiệp cho biết các thuận lợi và khó khăn trong hoạt động của mình tại thị trường này?

Các thuận lợi chính: (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc các lựa chọn thích hợp)

- Giá cả hợp lý
- Thị trường tiêu thụ ổn định
- Đã quen thuộc với tâm lý, yêu cầu của khách hàng nội địa
- Người mua không yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm
- Người mua không quan tâm đến tính hợp pháp của gỗ nguyên liệu
- Chính sách không đòi hỏi khắt khe về chất lượng sản phẩm, bao gồm tính hợp pháp của nguồn gỗ nguyên liệu
- Một số thuận lợi khác (*nêu rõ*):
-
-
-

Các khó khăn chính: (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc các lựa chọn thích hợp)

- Kênh tiêu thụ trong nước phức tạp
- Thiếu thông tin đầy đủ về thị trường, khách hàng nội địa
- Tiền bán hàng thu hồi chậm
- Thị trường manh mún
- Thiếu các cơ chế, chính sách hỗ trợ phát triển thị trường
- Các khó khăn khác (*vui lòng nêu rõ*):
-
-
-

Doanh nghiệp có kiến nghị gì để làm tăng thuận lợi và hạn chế các khó khăn tại thị trường nội địa:

.....

.....

.....

2.2. Nếu Doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm của mình đi **thị trường Quốc tế**, xin chia sẻ các thuận lợi và khó khăn chính của mình khi tham gia các thị trường này?

Các thuận lợi chính: (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc các lựa chọn thích hợp)

- Thị trường tiêu thụ ổn định
- Nhà nhập khẩu (người mua) phụ trách hoàn toàn về mẫu mã và thị trường đầu ra sản phẩm
- Giá cả hợp lý
- Người mua hỗ trợ về đào tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất
- Chính sách của nhà nước về xuất khẩu thông thoáng
- Một số thuận lợi khác (*nêu rõ*):
-
-
-
-

Các khó khăn chính: (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc các lựa chọn thích hợp)

- Không kiểm soát được thị trường
- Người mua yêu cầu cao về chất lượng và mẫu mã sản phẩm
- Người mua yêu cầu cao về tính hợp pháp của nguồn gốc gỗ nguyên liệu
- Người mua yêu cầu cao về mức độ tuân thủ về lao động và môi trường
- Biến động bất lợi về tỉ giá
- Một số khó khăn khác (*vui lòng nêu rõ*):
-
-
-
-

Doanh nghiệp có kiến nghị gì để làm tăng thuận lợi và hạn chế các khó khăn tại thị trường quốc tế:

.....

.....

.....



PHẦN III: CÁC QUY ĐỊNH CÓ LIÊN QUAN ĐẾN THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

3.1. Doanh nghiệp **đã biết** về các Quy định dưới đây hay chưa? (*Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc các lựa chọn mà Doanh nghiệp biết hoặc đã từng thực hiện*)

- EUTR (Quy định Gỗ 995/2010 của EU về gỗ và sản phẩm gỗ tiêu thụ tại thị trường EU).
- FLEGT (Chương trình Tăng cường lâm luật quản trị rừng và thương mại lâm sản) của EU.
- Đạo luật Lacey của Hoa Kỳ.
- Đạo luật cấm sử dụng gỗ bất hợp pháp của Chính phủ Úc.

3.2. Xin Doanh nghiệp liệt kê tên **1-3 thị trường xuất khẩu quan trọng nhất** của mình trong thời gian vừa qua:

Thị trường 1 (*Tên quốc gia*):

Thị trường 2 (*Tên quốc gia*):

Thị trường 3 (*Tên quốc gia*):

3.3. Khi mua hàng của Doanh nghiệp người mua từ các thị trường nêu trên **yêu cầu các loại giấy tờ** nào dưới đây và khi được yêu cầu thì **khả năng đáp ứng của Doanh nghiệp** đối với các yêu cầu đó thế nào? (*Vui lòng điền thông tin vào bảng dưới đây*)

Các yêu cầu của người mua nước ngoài	Thị trường nào (<i>Tên quốc gia</i>)	Người mua có yêu cầu hay không	Khả năng đáp ứng của Doanh nghiệp đối với các yêu cầu đó
1. Yêu cầu nêu rõ tên gỗ sử dụng trong sản phẩm (ví dụ tên thương mại, tên khoa học)		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
2. Yêu cầu nêu rõ xuất xứ của nguồn gỗ nguyên liệu trong sản phẩm (tên quốc gia nơi gỗ được khai thác).		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
3. Yêu cầu Bằng chứng về giấy phép khai thác gỗ nguyên liệu		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
4. Yêu cầu Bằng chứng về bảng kê lâm sản đối với nguồn gỗ nguyên liệu		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
5. Yêu cầu Bằng chứng về hợp đồng mua bán gỗ nguyên liệu		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
6. Yêu cầu các bằng chứng về hóa đơn, chứng từ thanh toán có liên		<input type="checkbox"/> Có	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần

Các yêu cầu của người mua nước ngoài	Thị trường nào (Tên quốc gia)	Người mua có yêu cầu hay không	Khả năng đáp ứng của Doanh nghiệp đối với các yêu cầu đó
quan đến việc mua/bán gỗ nguyên liệu		<input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
7. Yêu cầu Bằng chứng về hồ sơ xuất khẩu ngoài các giấy tờ nêu trên (ví dụ Vận đơn B/L, Xuất xứ C/O, Hoá đơn thương mại C/I, Phiếu đóng gói P/L, Chứng thư khử trùng F/C, Chứng nhận kiểm dịch, hoặc Tờ khai Hải quan...).		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng
8. Các yêu cầu khác nếu có (vui lòng nêu rõ):		<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không	<input type="checkbox"/> Đáp ứng đầy đủ <input type="checkbox"/> Đáp ứng một phần <input type="checkbox"/> Không thể đáp ứng

3.4. Doanh nghiệp vui lòng cho biết **những thông tin nào dưới đây là cần thiết** cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp? (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc nhiều lựa chọn)

- Số liệu về tổng quan về tình hình xuất – nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam.
- Số liệu về tình hình thị trường nội địa.
- Số liệu diễn biến rừng và lượng gỗ khai thác tại Việt Nam.
- Số liệu diễn biến rừng và thương mại gỗ trên thế giới.
- Thông tin về các chính sách và quy định của Việt Nam liên quan ngành gỗ.
- Thông tin về các chính sách và quy định của Quốc tế liên quan đến sản phẩm xuất khẩu.
- Thông tin khác (vui lòng nêu rõ):

3.5. Nếu được cung cấp các thông tin nói trên thì Doanh nghiệp **mong muốn được cung cấp** qua kênh nào dưới đây? (Vui lòng đánh dấu vào 01 hoặc nhiều lựa chọn)

- Đăng tải trên các website của VIFORES hoặc/và VCCI
- Gửi email tới Doanh nghiệp
- Gửi Bản tin định kỳ cho Doanh nghiệp qua đường bưu điện
- Hình thức khác (vui lòng nêu rõ):

Xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý doanh nghiệp!



TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Trung tâm WTO và Hội nhập là đơn vị trực thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), được thành lập nhằm hỗ trợ về pháp lý cho các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Trung tâm là đầu mối vận động chính sách, cung cấp thông tin, tư vấn, hỗ trợ các hiệp hội và doanh nghiệp Việt Nam nhằm tận dụng tối đa các cơ hội và lợi ích, phòng tránh và tự bảo vệ mình trước những tác động tiêu cực có thể có từ WTO, các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) và các Hiệp định thương mại quốc tế khác.

Địa chỉ: Số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: +84 24 35771458; Fax: +84 24 35771459

Email: banthuky@trungtamwto.vn,

Website: www.trungtamwto.vn