

GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU SẢN PHẨM GỖ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG MỸ

ĐINH THỊ THU OANH*

Trong những năm vừa qua, xuất khẩu đồ gỗ của VN vào thị trường Mỹ tăng mạnh. Đồ gỗ của VN xuất khẩu vào thị trường Mỹ được đánh giá là có chất lượng tốt, kiểu dáng sáng tạo, giá cả khá cạnh tranh; tuy nhiên, vẫn chưa thực sự đáp ứng được những yêu cầu của nhà nhập khẩu Mỹ. Nhất là trong thời gian tới, các doanh nghiệp xuất khẩu đồ gỗ VN sẽ gặp rất nhiều khó khăn liên quan đến những quy định về xuất xứ và những đòi hỏi phức tạp về thủ tục mà Đạo luật Lacey (Luật khai báo nguồn gốc gỗ khai thác) của Mỹ đã được thực thi. Đây chính là rào cản kỹ thuật mà các doanh nghiệp đồ gỗ VN sẽ phải đối mặt khi xuất khẩu đồ gỗ sang Mỹ. Vì vậy, VN muốn xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ thành công vào thị trường này thì cần phải có sự phân tích các nhân tố tác động đến hoạt động xuất khẩu đồ gỗ của VN và đồng thời đưa ra những giải pháp xúc tiến xuất khẩu hữu hiệu từ cả phía Nhà nước và doanh nghiệp. Đây cũng chính là giải pháp nhằm giảm hiện tượng nhập siêu của nước ta.

1. Đặt vấn đề

Cuối năm 2001, Hiệp định thương mại song phương VN – Mỹ có hiệu lực đã giúp cho các doanh nghiệp VN (DNVN) thâm nhập vào thị trường Mỹ. Năm 2003, VN trở thành một trong 15 quốc gia xuất khẩu lớn nhất vào thị trường Mỹ, trong đó phải kể đến mặt hàng xuất khẩu đồ gỗ. Theo Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ (USITC) hiện nay mặt hàng đồ gỗ VN được xếp đứng thứ 12 và chiếm tỷ trọng 0,7% nhập khẩu hàng năm của Mỹ. Điển hình như năm 2006, Mỹ nhập sản phẩm gỗ của VN 744 triệu USD đến năm 2009 là 1 tỷ USD và năm 2010 hơn 1,39 tỷ USD về mặt hàng đồ gỗ và đây cũng là thị trường xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất của VN. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu (KNXK) đồ gỗ của VN sang thị trường Mỹ vẫn chưa cao và trong thời gian tới sẽ gặp rất nhiều khó khăn liên quan đến những quy định về xuất xứ và những đòi hỏi phức tạp về thủ tục. Đạo luật Lacey sửa đổi của Mỹ - một bộ phận của Luật nông nghiệp đã được thông qua, có hiệu lực từ năm 2008 và được áp dụng đối với hàng nhập từ VN từ tháng 6/2010. Đây chính là rào cản kỹ thuật mà các DNVN gặp

phải khi xuất khẩu đồ gỗ sang Mỹ. Tuy nhiên, hiện nay xuất khẩu đồ gỗ của các DNVN vào thị trường Mỹ vẫn rất mạnh, mặc cho cuộc khủng hoảng tài chính vừa qua, và theo ông Francis Donovan- Giám đốc Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) ở VN nhận định, VN sẽ là một trung tâm sản xuất đồ gỗ lớn và vì thế đóng vai trò quan trọng trong dòng lưu chuyển lâm sản trên thế giới. Hợp tác trong công tác đấu tranh chống lại khai thác gỗ trái phép sẽ giúp các doanh nghiệp sản xuất của VN có thể tiếp cận thị trường bằng cách tăng cung cấp lâm sản hợp pháp. Mỹ cam kết hợp tác với các công ty sản xuất ở VN trong việc cung cấp sản phẩm hợp pháp và bền vững để đáp ứng tiêu chuẩn của thị trường quốc tế.

2. Thực trạng xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ của VN sang thị trường Mỹ

2.1 Thực trạng xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ của VN sang thị trường Mỹ

Mặt hàng xuất khẩu đồ gỗ của VN đã phục hồi và tăng trưởng sau thời kỳ khủng hoảng tài chính – kinh tế toàn cầu. Năm 2010 được coi là

* Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

năm thành công đối với ngành xuất khẩu sản phẩm gỗ của VN, mặc dù nền kinh tế thế giới vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro và sản xuất đồ gỗ nội thất thế giới ước tính tăng trưởng 5%, nhưng xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ VN vẫn đạt mức tăng trưởng cao, kim ngạch xuất khẩu (KNXK) đạt gần 3,5 tỷ USD, tăng 35% so với cùng kỳ năm 2009. Riêng kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của VN sang thị trường Mỹ trong những năm qua không ngừng tăng, thể hiện qua doanh số đạt 16 triệu USD vào năm 2001. Năm 2006 tăng lên 744 triệu USD. Năm 2009 kim ngạch xuất khẩu đã tăng lên 1.100 triệu USD và đến năm 2010 kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của VN vào thị trường Mỹ đã đạt hơn 1.390 triệu USD, đạt tốc độ 131,53%.

Bảng 1. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của VN sang Mỹ

DVT: Triệu USD

Năm	2005	2006	2007	2008	2009	2010
KNXK	681	744	944	1048	1100	1392
Tốc độ (%)	-	109,25	126,88	111,02	104,96	131,53

Nguồn: Bộ Công thương

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính chung 5 tháng đầu năm 2011, KNXK mặt hàng đồ gỗ VN sang thị trường Mỹ là hơn 505 triệu USD, tăng 1,96% so với cùng kỳ năm 2010. Riêng tháng 5/2011, KNXK chiếm hơn 117 triệu USD, tăng 10,23% so với tháng 5/2010. Hiện tại Mỹ vẫn là thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn nhất của VN. Theo nhận định của các doanh nghiệp, thì tín hiệu phục hồi thị trường nhà đất tại Mỹ, kéo theo tăng trưởng ngành xây dựng sẽ là cơ hội tốt để gia tăng XK đồ gỗ trong năm nay và một điểm đáng mừng với các doanh nghiệp ngành gỗ là từ khi Đạo luật áp dụng với sản phẩm XK vào Mỹ có hiệu lực, không có bất cứ một lô hàng nào từ phía VN xuất khẩu vào thị trường này bị trả lại.

2.2 Những thành công và tồn tại trong xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang thị trường Mỹ

2.2.1 Những thành công

Nhờ có Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ từ cuối năm 2001, VN đã thâm nhập thị trường Mỹ, được miễn giảm thuế NK từ 50-60% xuống còn 0-3% và năm 2003 VN đã đứng trong danh sách 15 nước XK gỗ lớn nhất vào Mỹ. Mặc dù ảnh hưởng của tình hình khủng hoảng tài chính của Mỹ, nhưng KNXK gỗ của VN sang Mỹ vẫn tăng lên trong những năm qua.

Hiện cả nước có khoảng 3.000 DN chế biến gỗ với năng lực chế biến 2,2 – 2,5 triệu mét khối gỗ tròn mỗi năm, trong đó có 450 công ty chuyên sản xuất XK (120 công ty chuyên sản xuất hàng ngoài trời và 330 công ty sản xuất hàng nội thất), sử dụng trên 170.000 lao động trực tiếp đã giúp cho ngành công nghiệp gỗ VN tạo được ấn tượng mạnh mẽ với các nhà NK nước ngoài. Năng lực chế biến gỗ của VN tăng lên không chỉ về số lượng nhà máy, quy mô sản xuất mà còn về đầu tư thiết bị hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm, trình độ quản lý, tay nghề của công nhân.

Trình độ sản xuất của các DNVN trong thời gian qua đã có tiến bộ vượt bậc, đủ khả năng đáp ứng các nhu cầu tương đối khắt khe về kiểu dáng, mẫu mã, nguồn gốc gỗ không tác hại tới môi trường của thị trường Mỹ. Khu vực TP.HCM và các tỉnh lân cận, nơi quy tụ gần 50% DNXX gỗ cả nước và có KNXK gỗ chiếm 70% cả nước, đã đầu tư các dây chuyền phun sơn hiện đại của Đức, Ý theo đúng các tiêu chuẩn của Mỹ, EU. Đồ gỗ VN được thị trường Mỹ đánh giá là có chất lượng, kiểu dáng sáng tạo, giá cả khá cạnh tranh, vì thế tạo được tín nhiệm cao đối với người tiêu dùng. Ngoài ra, các DN gỗ trong nước còn đẩy mạnh đầu tư sản xuất các sản phẩm tinh xảo, có giá trị gia tăng cao như sản xuất đồ gỗ trong nhà, các bộ sản phẩm nội thất phòng ngủ, phòng khách, đầu tư nhiều cho các bộ phận thiết kế mẫu mã. Việc thuê chuyên gia nước ngoài làm việc trong các nhà máy chế biến gỗ ở VN để đảm trách các khâu thiết kế, tiếp thị sản phẩm không còn là chuyện hiếm, thậm chí nhiều DN còn mở cả văn phòng đại diện, công ty thương mại tại những thị trường đồ gỗ lớn như Mỹ, EU để đảm nhận khâu phân phối, chào hàng trực tiếp. Thêm vào đó, để tiến tới chủ động nguồn nguyên liệu ổn định cho XK lâu dài, thì ngoài việc NK gỗ nguyên liệu của

nước ngoài, có DN đã tham gia đầu tư trồng rừng quy mô lớn ở trong nước, đầu tư các nhà sản xuất gỗ nguyên liệu như ván ép, gỗ MDF.

Bên cạnh đó, việc xúc tiến quảng bá các mặt hàng gỗ tại thị trường Mỹ những năm qua cũng đã phát huy tác dụng, nhất là việc tham gia các hội chợ hàng gỗ nội thất và đồ gỗ danh tiếng ở Mỹ của DNVN, vì thế làm gia tăng hiểu biết về sản phẩm gỗ đối với các nhà NK Mỹ.

2.2.2 Những hạn chế

Về nguồn nguyên liệu, hiện nay VN phải NK tới 80% nguyên liệu gỗ của nhiều nước trên thế giới với mức tăng cao từ khoảng 30 – 40 %, chiếm tới 37% giá thành sản phẩm, trong khi giá bán chỉ tăng “nhỏ giọt” từ 5 – 7% nên làm giảm khả năng cạnh tranh của các DNVN. Chưa dừng lại đó, việc cạnh tranh mua nguyên liệu cũng đang là vấn đề sống còn của hàng loạt DN khi các thị trường cung cấp gỗ nguyên liệu chủ yếu cho VN như Lào, Campuchia, Trung Quốc, Thái Lan,... trong thời gian qua đều có xu hướng giảm. Giá gỗ nguyên liệu tại Malaysia tăng mạnh. Nga tăng thuế XK gỗ nguyên liệu. Cùng lúc ngay tại cửa khẩu Móng Cái, các mặt hàng nguyên liệu gỗ như gỗ trầm, gỗ keo tai tượng... lại đang được các đối tác NK Trung Quốc gom mua với số lượng lên tới 300m³/tuần đối với gỗ tròn, 200m³/tuần với gỗ xẻ bán thành phẩm khiến nguồn nguyên liệu càng trở nên khan hiếm hơn. Với giá đầu ra của sản phẩm gần như không đổi, thậm chí giảm thì đầu vào (chi phí) là những con số biến đổi theo chiều hướng tăng như là một nghịch lý mà chỉ có ở VN. Lợi nhuận bình quân của sản phẩm gỗ XK tối đa cũng chỉ được 10%, trong khi các yếu tố đầu vào tác động đến giá thành đồ gỗ lại tăng bình quân 18 – 20% là một gánh nặng đối với các DN.

Đối với nguồn gỗ trong nước, công tác quy hoạch còn nhiều bất cập, các dự án phát triển rừng nguyên liệu chưa được quan tâm đúng mức, công tác xây dựng mạng lưới chế biến gỗ trên toàn quốc chưa có sự thống nhất để sử dụng nguồn nguyên liệu vốn đang rất khan hiếm, dẫn đến nguồn nguyên liệu gỗ phục vụ cho chế biến XK không được cải thiện.

Thêm vào đó, các doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ xuất khẩu chủ yếu là vừa và nhỏ, yếu về năng

lực quản lý, thiếu lao động kỹ thuật và công nhân lành nghề, năng suất lao động không cao (bình quân 1 công nhân sản xuất đồ gỗ của VN mới tạo ra giá trị khoảng 10.000 USD/năm, trong khi Trung Quốc 16.000 USD/năm, Malaysia 17.500 USD/năm), khả năng sáng tạo mẫu mã còn hạn chế, sức cạnh tranh của sản phẩm chưa cao... chủ yếu sản xuất kết hợp giữa thủ công và cơ khí, việc tích lũy vốn để đầu tư thiết bị máy móc hiện đại của các nước tiên tiến chưa được chú trọng, thiếu sự đầu tư cho sản xuất từ mẫu mã đến chất lượng. Các DN sản xuất các mặt hàng đồ gỗ công nghiệp có sự đầu tư mới về trang thiết bị và công nghệ tiên tiến phục vụ sản xuất, tuy nhiên đại bộ phận các DN sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ có hệ thống thiết bị khá lạc hậu, phần lớn dây chuyền thiết bị, máy móc được sản xuất từ Đài Loan, Trung Quốc, chỉ một số ít sản xuất tại Đức, Ý, Nhật, không đáp ứng được yêu cầu của đơn hàng lớn hay các thị trường có yêu cầu chất lượng cao. Các DN chế biến gỗ VN chỉ mới dần lại ở việc gia công nguyên liệu và nhận mẫu mã thiết kế, hợp đồng đặt hàng của nước ngoài, điều này đã biến các DNVN thành người làm thuê- ảnh hưởng lớn đến thương hiệu gỗ VN trên thị trường thế giới. Thêm vào đó, các nhà sản xuất nhỏ cũng là tác nhân gây nên sự mất cân đối về giá XK, để xảy ra tình trạng tranh bán bằng cách chào giá thấp, nhưng chất lượng không đảm bảo. Ngoài ra, các DN gỗ VN còn chưa biết liên kết lại để có đủ sức cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài. Hầu như hoạt động của các DN gỗ đều mang tính đơn lẻ, không có sự kết hợp, phát triển đồng bộ; đồ phụ trợ đi kèm với sản phẩm gỗ (thường chiếm 5-10% giá trị sản phẩm) lại không đảm bảo, giá thành cao. Ngoài ra, các lĩnh vực, ngành nghề khác hỗ trợ cho ngành gỗ như ngành chế biến và sản xuất hóa chất chưa phát triển. VN không có bất kỳ nhà chế biến, sản xuất hóa chất tầm cỡ nào để đảm bảo chất lượng và giá cả hợp lý; hoạt động sản xuất chế biến gỗ còn không ít khó khăn do tiềm lực tài chính yếu nên khó có đủ chi phí để nghiên cứu thị trường, tiếp thị sản phẩm, quảng bá thương hiệu của mình ra thị trường nước ngoài. Vì vậy, việc nắm bắt cơ cấu sản phẩm và nhu cầu, sở thích về đồ gỗ của

thị trường nước ngoài bị hạn chế nhiều nên khả năng cạnh tranh thấp. Chính sách, biện pháp bảo hộ về thương hiệu, mẫu mã sản phẩm VN trên thương trường quốc tế chưa rõ ràng, cụ thể.

Bên cạnh đó, giá xăng dầu tăng cũng dẫn đến giá vận chuyển nguyên liệu gỗ rất cao, như gỗ nguyên liệu mua ở Nam Phi đưa về VN thì giá cước vận chuyển chiếm đến 27% giá thành gỗ, từ Nam Mỹ về VN là 37% và từ khu vực Nam Thái Bình Dương là 45%. Ngoài ra, vấn đề lãi suất cho vay hiện nay vẫn đang là bài toán “đau đầu” với các DN sản xuất và XK đồ gỗ. Hơn nữa, công tác xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường còn thấp, kém hiệu quả.

Thêm vào đó, việc Mỹ áp dụng một số chính sách mang tính chất bảo hộ, đưa ra những quy định như những rào cản kỹ thuật chính là những trở ngại cho VN do phải đáp ứng nhiều tiêu chuẩn khắt khe hơn và phải cạnh tranh với các đối thủ khác trên thị trường Mỹ như Trung Quốc, Canada, Mexico. Cụ thể như việc XK sản phẩm gỗ vào thị trường Mỹ, các DNVN cũng gặp phải không ít những khó khăn về các rào cản như Đạo luật nông nghiệp năm 2008 (2008 Farm bill), Đạo luật Lacey. Ngoài ra, sản phẩm gỗ XK còn phải tuân thủ theo nhiều quy định khác nhau, trong đó có đạo luật về “cải tiến an toàn sản phẩm tiêu dùng” (CPSIA), đây là vấn đề khó khăn mà các DN XK sản phẩm gỗ của VN gặp phải khi XK sang Mỹ. Tiếp theo đó, sản phẩm đồ nội thất có sử dụng nguyên liệu dẹt được xuất sang Mỹ phải được dán nhãn theo các quy định của Luật nhận dạng sản phẩm sợi dẹt (TFPIA), được giám sát bởi Ủy ban Thương mại Liên bang (FTC). Và trở ngại lớn nhất hiện nay là việc các DN gỗ phải tuân thủ các quy định mới, phần lớn bị động theo yêu cầu của nhà nhập khẩu Mỹ.

3. Các nhân tố tác động đến hoạt động xuất khẩu đồ gỗ của các doanh nghiệp VN sang thị trường Mỹ

3.1 Nhân tố tác động thuận lợi

Nguồn nguyên liệu cho sản phẩm gỗ XK của nước ta từ chỗ dựa vào rừng tự nhiên là chính đã chuyển sang nguồn gỗ nhập khẩu và gỗ rừng

trồng. Theo số liệu của Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, diện tích rừng VN chiếm hơn 10,9 triệu ha, trong đó diện tích rừng tự nhiên hiện có của VN là 9,44 triệu ha, trữ lượng 720,9 triệu m³ gỗ và 1,5 triệu ha rừng trồng. Để bảo vệ môi trường và đảm bảo sự phát triển bền vững, Chính phủ đã giới hạn khai thác gỗ từ những rừng tự nhiên tại địa phương chỉ khoảng 300.000m³/năm, chủ yếu để phục vụ cho nhu cầu xây dựng, sản xuất đồ gỗ trong nước (250.000 m³) và sản xuất hàng mỹ nghệ XK (50.000 m³). Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn cũng đang triển khai chương trình trồng mới 5 triệu ha rừng và từ năm 2010 VN có thêm 2 triệu ha rừng phòng hộ, rừng đặc dụng và 3 triệu ha rừng sản xuất.

Bên cạnh đó, Nhà nước khuyến khích tổ chức, hộ gia đình, cá nhân nhận đất phát triển rừng ở những vùng đất trống, đồi núi trọc; ưu tiên phát triển trồng rừng nguyên liệu phục vụ các ngành kinh tế; mở rộng các hình thức cho thuê, đấu thầu đất để trồng rừng; có chính sách miễn, giảm thuế đối với người trồng rừng; có chính sách đối với tổ chức tín dụng cho vay vốn trồng rừng với lãi suất ưu đãi, thời gian vay phù hợp với loài cây và đặc điểm sinh thái từng vùng.

Nhằm chủ động chuẩn bị nguồn gỗ, bên cạnh việc trồng rừng, VN cũng đang tích cực phát triển các nhà máy sản xuất ván nhân tạo, đóng một vai trò quan trọng cho ngành chế biến gỗ XK: Nhà máy ván sợi MDF Gia Lai công suất 54.000m³ sản phẩm/năm, MDF Sơn La với công suất 15.000 m³ sản phẩm/năm, MDF Bình Thuận với công suất 10.000 m³ sản phẩm/năm, Nhà máy ván dăm Thái Nguyên với 16.500m³ sản phẩm/năm, Thái Hòa (Nghệ An) 15.000m³ và Hoàn Bồ (Quảng Ninh) 3.000m³/năm.

Hiện nay nhu cầu tiêu thụ sản phẩm gỗ trên thế giới tăng đáng kể, với mức tăng tối thiểu 8%/năm, trong đó nước NK nhiều nhất là Mỹ. Trước tình hình đó, ngành chế biến gỗ VN đã phát triển với tốc độ nhanh chóng cả về số lượng và chất lượng trong những năm gần đây, vươn lên là một trong 7 mặt hàng đem lại KNXX hàng gỗ chế biến lớn nhất ở khu vực Đông Nam Á.

Ngoài ra, đối thủ cạnh tranh của ngành gỗ VN là Trung Quốc bị Mỹ áp thuế chống bán phá giá, vì vậy đây chính là một cơ hội thuận lợi cho DNVN thay thế sản phẩm của Trung Quốc trên thị trường này. Bên cạnh đó, Cục Xúc tiến Thương mại được Nhà nước đầu tư hàng chục tỷ đồng để hỗ trợ các DN đẩy mạnh xúc tiến thương mại trên các thị trường (hỗ trợ triển lãm, quảng bá sản phẩm, lập website để giới thiệu ngành gỗ VN v.v..)

Lan... cũng vẫn là những thị trường chính cung cấp mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ cho VN. Và 5 tháng đầu năm 2011, KNNK gỗ và sản phẩm gỗ của cả nước là 484,8 triệu USD, tăng 22,25% so với cùng kỳ năm 2010, trong đó Trung Quốc vẫn giữ kim ngạch cao nhất với 57,1 triệu USD gỗ và sản phẩm gỗ từ thị trường Trung Quốc, chiếm 11,7% tỷ trọng, giảm 5,45% so với 5 tháng đầu năm 2010. Đứng sau thị trường Trung Quốc vẫn là Mỹ, Malaysia v.v..

Bảng 2. Thị trường nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tháng 5/2011 và 5 tháng đầu năm 2011

ĐVT: USD

Thị trường	KNNK T5/2011	KNNK 5T/2011	KNNK T5/2010	KNNK 5T/2010	% tăng giảm KN So với T5/2010	% tăng giảm KN so với cùng kỳ
Tổng KN	118.116.579	484.822.033	249.316.732	396.576.828	-52,62	22,25
Trung Quốc	15.033.517	57.109.688	16.610.515	60.399.002	-9,49	-5,45
Mỹ	14.186.590	54.480.390	10.012.551	54.984.120	41,69	-0,92
Malaysia	8.745.332	36.487.767	9.395.248	48.719.516	-6,92	-25,11
Thái Lan	7.922.731	26.303.296	9.403.638	34.988.492	-15,75	-24,82

Nguồn: Tổng cục Hải quan

3.2 Nhân tố tác động bất lợi

- Nguồn nguyên liệu

Hàng năm, VN vẫn phải nhập 80% gỗ nguyên liệu, chiếm tới 37% giá thành sản phẩm. Gỗ nguyên liệu mà nước ta phải nhập chủ yếu là gỗ tròn và gỗ xẻ, ván MDF, HDF thuộc các chủng loại gỗ dương, gỗ sồi, tần bì, bạch đàn, thông, cẩm xe.. và từ các thị trường chủ yếu là Malaysia, Trung Quốc, Mỹ, Lào, Campuchia... Bên cạnh đó các DNVN cũng NK có một số sản phẩm gỗ đã chế biến, về chạm trổ lại và XK sang các thị trường khác, nhưng chủ yếu vẫn là NK các mặt hàng gỗ đã cưa, hoặc xẻ dọc, xẻ ngang.

Năm 2009, sản lượng gỗ khai thác của VN đạt 3,88 triệu m³, trong đó lượng gỗ khai thác từ rừng trồng đạt 3,7 triệu m³, và VN phải nhập đến 4 triệu m³ gỗ của các quốc gia để phục vụ cho ngành chế biến XK gỗ. Sang năm 2010, với vị trí địa lý thuận lợi cho việc vận chuyển, Trung Quốc trở thành thị trường cung cấp chính mặt hàng này cho VN, kế đến là thị trường Mỹ, Malaysia... Đến năm 2011, Trung Quốc, Mỹ, Malaysia, Thái

Tình hình giá nguyên liệu gỗ nhập khẩu

Từ năm 2008, giá nhiều loại gỗ đã tăng bình quân từ 5% - 7%, đặc biệt gỗ cứng đã tăng từ 30% - 40%, làm cho nhiều DNVN rơi vào tình trạng có đơn hàng nhưng không có lợi nhuận hoặc lợi nhuận rất thấp. Năm 2009, sau khi giảm giá vào đầu năm 2009 thì từ giữa đến cuối năm 2009 giá gỗ nguyên liệu lại tăng trở lại và tiếp tục tăng vào năm 2010. Sang năm 2011 giá gỗ nguyên liệu vẫn có xu hướng tiếp tục tăng.

Việc giá gỗ nguyên liệu tăng gây khó khăn rất nhiều cho các DN NK nguyên liệu gỗ để XK, đặc biệt là các DN vừa và nhỏ. Bên cạnh đó, việc một số nước châu Phi cũng như Malaysia và Indonesia đóng cửa XK gỗ tròn và gỗ xẻ, Lào và Campuchia dần dần cạn kiệt nguồn nguyên liệu gỗ tự nhiên cũng góp phần làm cho các DNVN phải đau đầu, thậm chí các DN nhỏ, thiếu vốn phải đối mặt với việc phá sản.

- Về quy mô

Nhìn chung quy mô của các xí nghiệp sản xuất đồ gỗ XK là vừa và nhỏ, trong số 3.000 cơ sở hoạt động trong ngành gỗ thì có tới hơn 50% là cơ sở

chế biến quy mô nhỏ, trang thiết bị cũ kỹ, lạc hậu, công nghệ sản xuất chưa đổi mới, trình độ tay nghề công nhân kỹ thuật còn giới hạn, cho nên sản phẩm sản xuất ra chất lượng còn chưa cao, khó cạnh tranh với các nước. Một số cơ sở đã được đầu tư bổ sung nhưng trang thiết bị chưa đồng bộ. Đa số các công ty sản xuất và chế biến các sản phẩm gỗ tập trung chủ yếu ở các tỉnh miền Nam (TP.HCM, Bình Dương, Đồng Nai...), các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên (Bình Định, Gia Lai, Đắk Lắk...), một số công ty sản xuất và XK đồ gỗ mỹ nghệ lại tập trung ở các tỉnh phía Bắc và khu vực đồng bằng sông Hồng như Hà Nội, Bắc Ninh, Hà Tây, Vĩnh Phúc... Số xí nghiệp chế biến gỗ có công suất lớn rất ít, chỉ có 12 nhà máy có công suất 5.000m³/năm, có 204 nhà máy có công suất từ 1.000m³/năm đến dưới 5.000m³/năm. Có 152 xí nghiệp có công suất từ 500m³/năm đến dưới 1.000m³/năm, còn lại 456 xí nghiệp có công suất nhỏ dưới 500m³/năm. Hầu hết các DN chế biến gỗ của VN chỉ làm gia công, không có thị trường tiêu thụ chủ động mà phụ thuộc nhiều vào khách hàng nước ngoài. Số DN nước ngoài, đặc biệt đến từ Trung Quốc và Hồng Kông đầu tư mạnh mẽ vào ngành gỗ VN nên có sự cạnh tranh lớn trong cung cấp sản phẩm cho nước ngoài, tình trạng này rất dễ dẫn đến nguy cơ ngành gỗ VN cũng bị áp thuế chống bán phá giá trên thị trường Mỹ.

- Về nguồn nhân lực

Giá trị XK đồ gỗ có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong cả nước một thời gian dài. Tuy nhiên, ngành chế biến gỗ cũng đang đối mặt với nhiều khó khăn thách thức, đó là năng suất lao động thấp, thiếu đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề.

Hiện cả nước chỉ có 5 trường dạy nghề có liên quan đến ngành gỗ. Tuy nhiên, trong đó có 4 trường là đào tạo công nhân trồng rừng, khai thác gỗ từ rừng, duy nhất chỉ có 1 trường ở tỉnh Hà Nam dạy nghề chế biến gỗ nhưng lại chế biến gỗ mỹ nghệ, chạm khắc và ngành này chỉ gói gọn trong hình thức học theo truyền thống gia đình, do cha truyền con nối. Số lượng và chất lượng của đội ngũ công nhân trong ngành gỗ chưa đáp ứng yêu cầu, thiếu kỹ năng. Do đó, nguồn nhân lực cho ngành gỗ VN rất hạn hẹp về công nhân có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng các nhu cầu

của DN. Đa số các công nhân chỉ được đào tạo ngay tại nhà máy, ít được đào tạo những kỹ thuật chuyên nghiệp, ít được đào tạo để sử dụng các thiết bị công nghệ hiện đại đáp ứng các yêu cầu khó tính của các thị trường XK như Mỹ, EU v.v..

- Về chế độ chính sách

Chưa có chế độ, chính sách hợp lý để tạo điều kiện cho các cơ sở sản xuất phát triển. Chính sách thay đổi liên tục khiến các cơ sở gặp không ít khó khăn. Tại thời điểm này cũng như trong những năm tới, ngành chế biến lâm sản nước ta đứng trước tình hình thiếu nguyên liệu nghiêm trọng. Rừng tự nhiên hầu như bị đóng cửa, chế biến nguyên liệu gỗ rừng trồng là chủ yếu, nhưng cũng chưa có được giải pháp kỹ thuật, mô hình sản phẩm thích hợp và công nghệ hiện có cũng đang cần thay đổi. Việc nhập nguyên liệu cũng gặp không ít khó khăn, đó là các DN phải tìm được nguồn gỗ hợp pháp. Chính vì là gỗ hợp pháp nên đôi khi giá thành bị "đội" lên, thời gian cũng phải lâu hơn. Một điều khó nữa cho DN là đôi khi chất lượng gỗ hợp pháp lại không phù hợp với thị trường yêu cầu. Vì vậy, nhiều nhà máy đang đứng trước nguy cơ đóng cửa do không có nguyên liệu hoặc chỉ sản xuất cầm chừng.

Khi Đạo luật Lacey áp dụng với DNVN đồng nghĩa với việc NK và XK gỗ của DN phải đạt 100% gỗ có nguồn gốc hợp pháp. Để làm được điều đó, DN phải đạt chứng chỉ FSC (chứng nhận gỗ có nguồn gốc hợp pháp) và chứng chỉ CoC (chứng nhận chuỗi hành trình sản phẩm). Hiện nay, VN có 200 DN có chứng chỉ FSC và CoC. Nhưng để được cấp 2 chứng chỉ này DN phải có vốn mạnh. Bên cạnh đó, việc yêu cầu chứng minh nguồn gốc gỗ sẽ gặp khó khăn nếu nguồn gỗ đó thu mua từ nước ngoài. Tại VN chưa có một đầu mối duy nhất gỗ nước ngoài nhập về. Vì thế mỗi DN tự tìm kiếm nguồn hàng và cũng kiểm soát việc làm đầu mối buôn đi bán lại.

Thêm vào đó, vấn đề lãi suất ngân hàng tại VN cũng làm cho các DN khó cạnh tranh vì chi phí tài chính. Mặt khác, việc tiếp cận các tổ chức tín dụng cũng vô cùng khó trong việc hỗ trợ thêm vốn vay cho sản xuất, XK hoặc hỗ trợ cho các L/C hàng XK. Chi phí chứng từ cho từng lô hàng xuất nhập khẩu theo L/C rất cao và phát sinh chi phí dưới nhiều hình thức. Cụ thể chi phí một L/C trước đây từ 30-45 USD/bộ chứng từ thì hiện nay các ngân

hàng thương mại thu lên 90-137 USD/bộ chứng từ. Với mặt bằng lãi suất và chi phí như vậy, đã làm cho các DN ngành gỗ gặp rất nhiều khó khăn trong sản xuất và kinh doanh.

4. Giải pháp cho các doanh nghiệp VN xuất khẩu sản phẩm gỗ sang thị trường Mỹ-quan điểm để xuất giải pháp

- Các DN gỗ tăng về số lượng và chất lượng là xu hướng tất yếu của quá trình phát triển kinh tế thị trường đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

- Phân tích các nhân tố tác động đến hoạt động XK sản phẩm gỗ của các DNVN nhằm hạn chế sự tác động tiêu cực ảnh hưởng đến việc đẩy mạnh XK để hạn chế nhập siêu của VN.

- Thị trường Mỹ là thị trường chủ lực XK sản phẩm gỗ của VN.

- Khả năng thích ứng với Đạo luật Lacey của Mỹ của các DN XK mặt hàng gỗ VN.

- Các chính sách của VN về đầu tư phát triển ngành gỗ từ trồng rừng đến sản xuất.

● Đề xuất giải pháp

Để ngành XK gỗ và sản phẩm gỗ tiếp tục giữ vững đà tăng trưởng trên 20%, và hạn chế sự tác động của các nhân tố đến hoạt động XK sản phẩm gỗ của các DNVN, các Bộ ngành hữu quan, Hiệp hội ngành cần hỗ trợ để các DN đẩy mạnh việc XK sản phẩm gỗ của VN sang thị trường Mỹ. Để làm được điều đó, cần có các giải pháp như sau:

- *Nhóm giải pháp đề xuất đối với doanh nghiệp*

+ Giải pháp về nguồn nguyên liệu:

Để sản phẩm gỗ XK bền vững thì cần thiết ngành lâm nghiệp cần có kế hoạch và phải xác định được những chủng loại cây trồng phù hợp cho hoạt động XK đồ gỗ, quy hoạch vùng nguyên liệu theo lợi thế của từng vùng cho từng loại cơ cấu sản phẩm, cụ thể như nguyên liệu cho sản xuất đồ gỗ (cho cả nhu cầu XK và trong nước), nguyên liệu cho sản xuất ván nhân tạo, gỗ xây dựng trong nước... đồng thời cần thiết xây dựng một chiến lược phát triển rừng bền vững. Đối với ngành sản xuất và chế biến sản phẩm gỗ thì cần phải tận dụng tối đa nguồn nguyên liệu trong nước, đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp sản xuất ván nhân tạo và hạn chế XK thô, nhằm kiểm soát chặt chẽ việc khai thác gỗ, tránh tình trạng chặt phá rừng.

Việc xây dựng một vùng nguyên liệu từ trồng rừng lâu dài có khả năng giúp các doanh nghiệp chủ động được gỗ nguyên liệu cho sản xuất khi thị trường nguyên liệu gỗ nhập khẩu có biến động là một yêu cầu cấp bách cho ngành gỗ hiện nay cũng như lâu dài. Vì vậy, Nhà nước cần xây dựng chính sách đầu tư tín dụng dài hạn để phù hợp với một chu trình trồng rừng nguyên liệu. Đồng thời việc quy hoạch lại đất trồng rừng để xây dựng rừng kinh tế là việc làm cấp thiết. Để giảm bớt khó khăn, các công ty nên tự lập dự án trồng rừng để tính kế lâu dài, tăng cường trồng rừng nguyên liệu gỗ lớn để khẩn trương đáp ứng nhu cầu nguyên liệu cho chế biến, giảm dần sự phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu.

+ Giải pháp về hoạt động sản xuất, chế biến sản phẩm gỗ của các DNXK sang thị trường Mỹ:

Tăng cường đầu tư, tạo năng lực mới cho sản xuất, chế biến sản phẩm gỗ XK; tăng cường thu hút FDI. Đẩy mạnh hiện đại hóa công nghiệp chế biến quy mô lớn, từng bước phát triển và hiện đại hóa công nghiệp chế biến quy mô nhỏ từ các vùng nông thôn và làng nghề truyền thống. Đẩy mạnh chế biến gỗ nhân tạo, giảm dần chế biến dăm giấy XK.

Các DN trong ngành gỗ cần tập trung khai thác triệt để tăng năng lực sản xuất, thể hiện qua việc liên kết chặt chẽ với nhau để hình thành chuỗi giá trị sản xuất, chế biến gỗ XK, trong đó, mỗi DN sẽ chuyên môn hóa một khâu để hoàn chỉnh sản phẩm.. đảm bảo sự đồng đều về chất lượng sản phẩm. Trong chiến lược sản phẩm, cần hướng tới phát triển các sản phẩm nội thất, đồng thời tăng tỉ lệ hàng cao cấp trong cơ cấu các mặt hàng gỗ nội thất vì làm hàng cao cấp có lợi nhuận cao và phát triển gỗ mỹ nghệ xuất khẩu để tận dụng được lợi thế cạnh tranh của tay nghề khéo léo của công nhân và giá thành tốt nhất để XK.

Đối với mặt hàng đồ gỗ, thị hiếu của thị trường thay đổi rất nhanh, đồng thời Mỹ là một quốc gia đa sắc tộc – đây là thị trường có nhiều nhu cầu khác nhau. Do đó, bên cạnh việc nâng cao chất lượng sản phẩm, các DN cần phải liên tục tiến hành khảo sát, xây dựng và cải tiến các mẫu mã sản phẩm phù hợp với từng phân khúc khách hàng, chú trọng trong khâu xử lý nguyên liệu cho phù hợp với điều kiện khí hậu thị trường XK. Cần tập trung cải tiến công nghệ chế biến để tiếp tục

khẳng định vị thế của mình. Đồng thời, các DN cần phải cấu trúc lại để năng động hơn trong kinh doanh. Các DN cũng cần xem xét việc sử dụng công nghệ tiết kiệm nguyên liệu, điều này có thể sẽ làm giảm khoảng 15% nguồn tiêu hao nguyên liệu mỗi năm, tính toán lại dây chuyền công nghệ, nâng cao năng suất lao động.

Các DN cần tìm kiếm sự hỗ trợ của Nhà nước về vốn như cho vay để đầu tư mua máy móc trang thiết bị sản xuất ngày một tiên tiến hơn để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh sản phẩm gỗ. Thêm vào đó, cần đầu tư các công nhân kỹ thuật am hiểu về công nghệ sản xuất nhằm mục đích vận hành máy móc và trang thiết bị đúng cách và an toàn lao động để nâng cao năng lực sản xuất.

Mỹ là thị trường XK lớn nhất của VN. Mặt hàng đồ gỗ VN có thể rộng cửa vào Mỹ hơn nữa nếu VN đủ sức vượt qua những rào cản kỹ thuật, cũng như phải đảm bảo an toàn cho sản phẩm, cấu trúc lại giá thành để tăng sức cạnh tranh, thực hiện tốt tiêu chuẩn SA 8000, thông hiểu các điều luật mới của Chính phủ Mỹ, Hải quan Mỹ... Để đạt được điều đó, các DN gỗ cần tổ chức tốt hơn công tác thị trường nước ngoài, nắm bắt và tổ chức các hoạt động giao lưu, tiếp xúc với các bạn hàng NK, các tổ chức bán buôn, bán lẻ để hiểu rõ những thay đổi trong cơ chế quản lý NK của Mỹ. Bên cạnh đó, các DNVN cần tiếp xúc với cơ quan tư vấn để họ hướng dẫn về những đạo luật, cũng như những quy định của Mỹ áp dụng cho mặt hàng đồ gỗ do nó tác động trực tiếp đến hàng hóa XK của các DN, bởi đây là những hàng rào kỹ thuật thương mại mới và phức tạp cho nên các DN cần nghiên cứu sâu với sự hỗ trợ của các chuyên gia. Tóm lại, các DN cần kết hợp nhuần nhuyễn giữa 3 khâu sản xuất, nắm bắt thông tin và tổ chức xúc tiến thương mại.

Nhóm giải pháp đề xuất với các cơ quan quản lý nhà nước

+ Giải pháp về nguồn nhân lực:

Để ngành công nghiệp gỗ phát triển mạnh, các DN cần liên kết với các trường, trung tâm để gửi công nhân đi đào tạo, bảo đảm nguồn nhân lực có tay nghề ổn định. Ngoài ra, cần tạo môi trường làm việc thoải mái và năng động giúp người lao động phát huy năng lực làm việc. Đồng thời, Nhà nước nên hỗ trợ kinh phí đào tạo nghề tại chỗ cho DN một cách thiết thực, tránh thủ tục rườm rà,

hình thức; tăng chỉ tiêu đào tạo công nhân kỹ thuật chế biến gỗ tại các trường cao đẳng ở các vùng có nhiều DN chế biến gỗ; tuyển chọn sinh viên, kỹ sư giỏi đưa đi đào tạo ở nước ngoài, trong đó cần đặc biệt quan tâm đào tạo chuyên ngành thiết kế mẫu; đồng thời các DN cũng tăng cường hợp tác và liên kết trong đào tạo nhân lực để hạn chế sự dịch chuyển lao động trong ngành.

+ Giải pháp về vai trò của Hiệp hội gỗ và lâm sản:

Cần nâng cao vai trò và năng lực hoạt động của Hiệp hội gỗ và lâm sản VN để làm tốt chức năng cầu nối liên kết các DN sản xuất, chế biến gỗ trong nước để tăng năng lực sản xuất, tăng cường liên kết và bảo vệ quyền lợi của hội viên, hình thành chuỗi giá trị sản xuất, chế biến gỗ XK để tăng tính cạnh tranh của các DNVN so với các nước khác, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho các DN đẩy mạnh XK trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiệp hội cần tăng cường hỗ trợ các thành viên nắm rõ các quy định, đạo luật, hoặc tìm luật sư, các tổ chức có kinh nghiệm tư vấn cho DN hội viên. Ủy ban đồ gỗ AmCham sẽ hỗ trợ bằng việc thông qua HAWA (Hội mỹ nghệ - chế biến gỗ TP.HCM) tổ chức các cuộc hội thảo cho DNVN về các đạo luật mới từ Mỹ, các rào cản thương mại để tránh vi phạm.

+ Giải pháp về hoạt động xúc tiến thương mại:

Bộ Thương mại và các Bộ, ngành trung ương có cơ chế thích hợp để Cục Xúc tiến Thương mại và Trung tâm xúc tiến thương mại của các địa phương hoạt động theo một hệ thống chung, hỗ trợ một cách tốt nhất cho các DN cùng Hiệp hội gỗ và lâm sản hoạt động xúc tiến thương mại, đẩy mạnh XK chung trên phạm vi cả nước. Bên cạnh đó, ngành chế biến gỗ cần chủ động khai thác thị trường thông qua hoạt động hội chợ, triển lãm, các kênh thông tin để tìm kiếm khách hàng mua sản phẩm, đối tác cung cấp nguyên liệu nhằm nâng cao khả năng NK hàng hóa và năng lực cạnh tranh của DN.

+ Giải pháp về cơ chế quản lý nhà nước về hoạt động xuất khẩu gỗ:

Nhiều DN cho rằng, quy trình thủ tục xin cấp phép XK còn rắc rối và phức tạp, đồng thời các ngành công nghiệp hỗ trợ khác vẫn chưa có sự giúp đỡ đúng mức cho việc sản xuất và XK các sản

phẩm gỗ sang thị trường Mỹ. Vì thế, Chính phủ nên xem xét để đơn giản hóa, rút ngắn quá trình thủ tục XNK, đẩy nhanh việc phổ biến hải quan điện tử, đồng thời đưa ra những chính sách xúc tiến việc XK loại mặt hàng này: vốn, công nghệ, thuế ưu đãi... Đồng thời, nên có những chính sách khác thúc đẩy những ngành công nghiệp hỗ trợ để có thể giúp đỡ phát triển và phát triển đồng đều, tương xứng với sự phát triển của ngành sản xuất sản phẩm gỗ XK. Chính phủ, các cơ quan nhà nước cùng các DN kinh doanh sản phẩm gỗ XK cần phối hợp với nhau để có các kế hoạch xây dựng, bảo vệ thương hiệu, mẫu mã cho sản phẩm VN trên thị trường quốc tế.

Về vấn đề lãi suất cho vay của các ngân hàng VN, HAWA kiến nghị Chính phủ nên có chính sách lãi suất ưu đãi đối với cho vay để sản xuất hàng XK, hỗ trợ cho các DN ngành gỗ nói riêng và tất cả các DN ở các ngành XK khác nói chung

5. Kết luận

Hiện nay ngành gỗ đã có những đóng góp không nhỏ trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế thế giới của nước nhà. Song song với sự phát triển vượt bậc đó thì ngành gỗ phải đối đầu với những rào cản thương mại ngày càng được quy định một cách chặt chẽ hơn về nhiều khía cạnh

như: nguồn gốc, chất lượng, mẫu mã ... Do đó cần những chính sách, phương hướng phát triển cho ngành gỗ hơn nữa để duy trì thị trường cũng như tăng trưởng KNXK mặt hàng gỗ của nước ta cho những năm tiếp theo. Để các nhà XK mặt hàng đồ gỗ của VN có thể xâm nhập, vững chân và mở rộng thị trường tại Mỹ mà không phải đối mặt với nhiều kiện cáo, vượt qua các rào cản thương mại là một vấn đề, mặc dù đã có nhiều tiến bộ, song mặt hàng gỗ VN vẫn bị đánh giá là thiếu bền vững và dễ bị tổn thương bởi các tác động bên ngoài. Sản phẩm đồ gỗ của VN vẫn chưa thực sự đáp ứng những yêu cầu về chất lượng và thời gian giao hàng của thị trường Mỹ. Vì vậy, VN muốn XK thành công vào thị trường này thì cần phải có những biện pháp xúc tiến XK hữu hiệu từ cả phía Nhà nước và DN, và cần có những giải pháp nhằm hạn chế sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động XK sản phẩm gỗ của các DNVN, để thương hiệu gỗ VN ngày càng phát triển, không những đáp ứng được những nhu cầu về mẫu mã, chất lượng mà cả những đạo luật, quy định khắt khe của thị trường Mỹ. Và quan trọng hơn là VN cần phải phấn đấu để được đứng trong Hệ thống ưu đãi chung của Mỹ (GSP) và điều này sẽ phụ thuộc rất nhiều vào sự chuyển đổi năng động của Chính phủ và DNVN■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các website: Tổng cục thống kê VN (www.gso.gov.vn); Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (www.agro.gov.vn); Cục Xúc tiến thương mại: (www.vietrade.gov.vn); Hiệp hội Mỹ nghệ và chế biến gỗ TP. HCM (www.hawa.com.vn); Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt nam (www.vietfores.org); Thông tin thương mại Việt nam - Bộ công thương (www.tinhtuongmai.vn); Trung tâm Hội nhập kinh tế (wto.nciec.gov.vn).
2. Đạo luật Lacey phần 8204 ngăn chặn khai thác gỗ hợp pháp do Quốc hội Hoa kỳ thông qua ngày 22 tháng 5 năm 2008.
3. Đạo luật Nông nghiệp 2008 của Hoa Kỳ mang số hiệu H.R. 6124.
4. Trung tâm thông tin của Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, Báo cáo thường niên ngành gỗ VN năm 2010 và triển vọng năm 2011.
- 5.