

XUẤT KHẨU GỖ CỦA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG EU TRONG BỐI CẢNH THỰC THI HIỆP ĐỊNH EVFTA: NHẬN DIỆN VÀ XẾP HẠNG CÁC THUẬN LỢI VÀ RÀO CẢN

Vũ Thị Hạnh¹

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Quốc Vương

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Ngày nhận: 06/03/2021; **Ngày hoàn thành biên tập:** 14/05/2021; **Ngày duyệt đăng:** 21/05/2021

Tóm tắt: Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EVFTA) chính thức có hiệu lực đã mở ra nhiều cơ hội và thách thức đối với ngành gỗ Việt Nam. Bên cạnh những thuận lợi mà EVFTA đem lại như ưu đãi thuế quan, mở rộng thị trường xuất khẩu (XK), các doanh nghiệp (DN) XK gỗ Việt Nam cũng phải đối mặt với những thách thức cạnh tranh về nâng cao chất lượng sản phẩm (SP) và đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn hàng hóa khắt khe của thị trường Liên minh Châu Âu (EU). Nghiên cứu sử dụng phương pháp Delphi và phương pháp Tốt nhất - Xấu nhất (BWM) của Rezaei (2015) nhằm nhận diện và xếp hạng các thuận lợi và rào cản đối với các DN XK SP gỗ Việt Nam sang EU, từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị giúp các DN này vượt qua các rào cản để đẩy mạnh XK sang thị trường EU, tận dụng tối đa lợi thế từ Hiệp định EVFTA và hướng tới phát triển bền vững.

Từ khóa: Thuận lợi và rào cản, Xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam, EVFTA, Phương pháp Tốt nhất - Xấu nhất, Phương pháp Delphi

VIETNAM'S WOOD PRODUCTS EXPORTS TO THE EU MARKET IN THE CONTEXT OF THE EVFTA IMPLEMENTATION: IDENTIFYING, AND RANKING ADVANTAGES AND BARRIERS

Abstract: The European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) has opened up many opportunities and challenges for the Vietnamese wood industry. Besides the huge advantages of tax incentives from the EVFTA, Vietnamese wood-based enterprises also face great challenges in competition, improving product quality, and responsiveness to the EU market's strict regulatory standards on commodities. The study uses the Delphi method and Rezaei's Best - Worst Method to identify and rank advantages along with barriers for Vietnamese wood products exporters to the EU, thereby proposing solutions and recommendations

¹ Tác giả liên hệ, Email: hanhvt@ftu.edu.vn

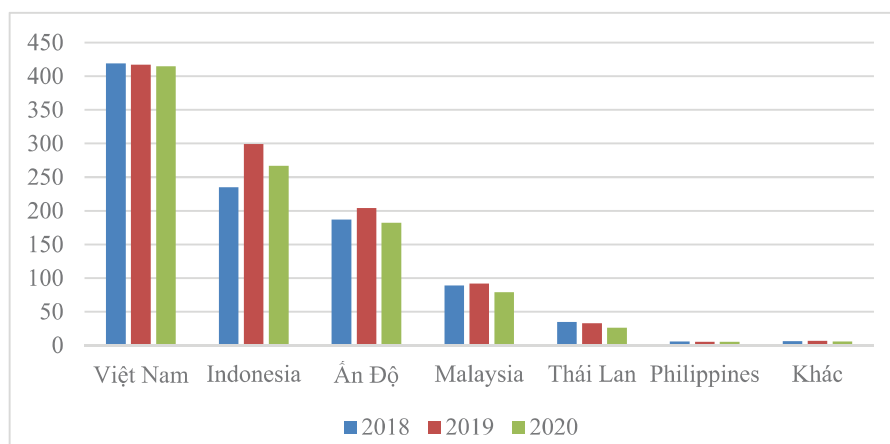
to overcome these barriers as well as to boost exports to the EU market, taking full advantage of the EVFTA and achieve sustainable developments.

Keywords: Advantages and barriers, Vietnamese wood products exporters, EVFTA, Best - Worst Method, Delphi method

1. Đặt vấn đề

Trong nhiều năm qua, EU là một trong 5 thị trường nhập khẩu (NK) đồ gỗ lớn nhất của Việt Nam với tỷ trọng 4,5% trên tổng kim ngạch XK gỗ và SP gỗ của Việt Nam năm 2020 (Gỗ Việt, 2021). Giá trị xuất khẩu gỗ và SP gỗ của Việt Nam sang EU luôn duy trì ổn định và tăng trưởng qua các năm, đạt 754,328 triệu USD năm 2015 và tăng lên 864,589 triệu USD năm 2019 (Eurostat, 2019). Năm 2020, 27 nước thành viên EU (EU27) NK 6,94 triệu tấn đồ nội thất bằng gỗ với trị giá 18,73 tỷ Euro (tương đương 22,1 tỷ USD), tăng 0,2% về lượng và giảm 0,8% về trị giá so với năm 2019. Đối với các nguồn cung từ khu vực nhiệt đới, Việt Nam là đối tác đứng đầu của EU27 (Biểu đồ 1).

Đơn vị: triệu USD



Biểu đồ 1. Kim ngạch nhập khẩu đồ gỗ nội thất của EU27 từ các nước nhiệt đới trên thế giới giai đoạn 2018-2020

Nguồn: Eurostat/ ITTO-IMM (2020)

EVFTA chính thức có hiệu lực từ ngày 01/08/2020 đã mở ra nhiều cơ hội và thách thức đối với ngành gỗ của Việt Nam. Các lợi ích thương mại được dự báo gồm: đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu, đẩy mạnh XK sang thị trường EU, nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa và DN Việt Nam.

Tuy nhiên, DN XK đồ gỗ Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức. Trong đó, nổi bật là các thách thức về vấn đề cạnh tranh, nâng cao chất lượng SP và đáp ứng các tiêu chuẩn hàng hóa, bao gồm cả các quy định vừa mang tính truyền thống, vừa phản ánh đặc thù của EU đối với nguyên liệu gỗ. Hiện nay, khó khăn lớn nhất

là hạn chế về nguồn cung gỗ nguyên liệu trong nước. Việt Nam đang phải NK 4-4,5 triệu m³ thuộc 160-170 loại gỗ từ hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ. XK gỗ Việt Nam thiếu tính bền vững, quy mô chủ yếu là vừa và nhỏ, thiếu sự liên kết, thiếu nguồn vốn đầu tư, công nghệ và máy móc thiết bị còn lạc hậu và tay nghề lao động thấp (Tô & cộng sự, 2017).

Nhận diện và đánh giá các thuận lợi và rào cản của các DN XK gỗ Việt Nam sang thị trường EU có vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn DN, giúp giảm thiểu rủi ro XK dẫn tới những tổn hại tài chính làm giảm hiệu quả kinh doanh. Bài viết đề xuất các hàm ý và kiến nghị cho các DN sản xuất (SX) và XK gỗ của Việt Nam để từ đó DN có thể cạnh tranh bền vững tại thị trường EU.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Các nghiên cứu về hoạt động XK gỗ của Việt Nam sang thị trường EU còn nhiều hạn chế, chủ yếu mới dừng lại ở những phân tích định tính về thực trạng XK gỗ nói chung, mà chưa khai thác những đặc thù của thị trường EU hay những thuận lợi và rào cản đối với các DN gỗ khi XK sang thị trường này. Có 4 nhóm thuận lợi và 7 nhóm rào cản chính mà các DN XK gỗ Việt Nam thường gặp phải.

2.1 Các thuận lợi trong xuất khẩu gỗ

Nghiên cứu của Phan (2017) chỉ ra rằng Việt Nam đã phát huy tốt lợi thế cạnh tranh về yếu tố SX mặc dù chỉ ở mức rất cơ bản, bao gồm: (i) Là quốc gia nhiệt đới, có diện tích rừng bao phủ lớn với nhiều chủng loại cây trồng là nguồn cung ổn định cho ngành SX, chế biến (CB) gỗ; (ii) Nguồn nhân công dồi dào với mức giá cạnh tranh; và (iii) Hưởng mức thuế suất thấp tại các thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản và Hàn Quốc. Vũ & cộng sự (2014) cho rằng hội nhập quốc tế, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, sự tiếp cận với những thị trường lớn, sự phụ thuộc nguồn nguyên liệu sẽ là những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động CB và XK SP gỗ của Việt Nam trong thời gian tới. Các yếu tố về nguồn lao động, đầu tư nước ngoài, sự phát triển của ngành lâm nghiệp là những yếu tố tác động thuận lợi để phát triển SX và XK gỗ (Trần, 2015). Các nghiên cứu mới chỉ có tính khái quát chung, chưa đánh giá đầy đủ hoạt động XK gỗ của Việt Nam sang bất kỳ một thị trường nào.

2.2 Các rào cản trong xuất khẩu gỗ

2.2.1 Nhóm rào cản liên quan đến yếu tố nguồn nguyên liệu

Nguồn nguyên liệu vừa là thuận lợi vừa là thách thức đối với các DN SX và XK SP gỗ của Indonesia, Malaysia và Trung Quốc (ITS Global, 2011; Yang & cộng sự, 2013; Harun & cộng sự, 2013). Saunders (2014), Roe & cộng sự (2014) cho rằng các quy định về tính hợp pháp của gỗ đang thách thức hoạt động CB và XK gỗ của các DN Việt Nam. Các DN nhỏ thường sử dụng nguyên liệu từ các loại gỗ bất hợp pháp dẫn tới các rủi ro trong giao dịch thương mại quốc tế. Nguyễn (2019) cho rằng nguồn nguyên liệu gỗ nội địa của Việt Nam chưa thể đáp ứng được nhu cầu do chất

lượng và sản lượng khai thác thấp. Trong khi đó, việc thiếu nguyên liệu gỗ có chứng chỉ rừng và xuất xứ rõ ràng được nhận định là rào cản cho hoạt động XK của DN, dẫn đến lợi nhuận phụ thuộc nhiều vào gỗ NK với chi phí cao (Glavonjic, 2011; Bowers & cộng sự, 2012). Vì vậy, các DN gỗ cần đặc biệt chú trọng xuất xứ nguồn nguyên liệu, khai thác và sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước.

2.2.2 Nhóm rào cản liên quan đến năng lực thiết bị và công nghệ

Thiết bị, công nghệ SX đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DN. Theo đó, công nghệ được định nghĩa là “kiến thức thực tế, bí quyết, kỹ năng và hiện vật có thể được sử dụng để phát triển SP hoặc dịch vụ mới và/hoặc hệ thống SX/phân phối mới” (Pinkse & Dommissse, 2009). Le & cộng sự (2017) chỉ ra việc chậm đổi mới công nghệ, thiếu khả năng ứng dụng và tiếp cận công nghệ mới, trình độ nhân lực của bộ phận nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới trong DN tác động đến năng lực cạnh tranh của DN.

2.2.3 Nhóm rào cản liên quan đến nguồn lực tài chính

Nguồn lực tài chính, thể hiện ở quy mô vốn, khả năng sử dụng và huy động vốn. Chi phí cao cản trở các DN thực hiện chiến lược XK. Các DN phải đối mặt với tình trạng khan hiếm tiền mặt do thiếu nguồn lực tài chính bên trong và bên ngoài (Pinget & cộng sự, 2015). Các rào cản tài chính đối với hoạt động XK của DN gỗ bao gồm thiếu vốn, lợi nhuận ít hơn so với đầu tư vào chiến lược, thiếu khả năng tiếp cận các khoản trợ cấp và khuyến khích tài chính của Chính phủ, không có các khoản vay ngân hàng để thúc đẩy SX (Phan, 2017).

2.2.4 Các rào cản liên quan đến tổ chức, quản lý và nhân sự

Các DN CB gỗ chủ yếu là các DN vừa và nhỏ, yếu về năng lực quản lý, thiếu công nhân kỹ thuật (Trần, 2015). Mặc dù số lượng lao động trong ngành CB gỗ rất lớn nhưng đa số chưa được đào tạo bài bản, thiếu chuyên nghiệp. Hiện nay, thiếu cam kết từ lãnh đạo DN về chiến lược, sự phân công chưa hợp lý, giám sát quản lý thiếu hiệu quả là những rào cản bên trong của DN (Phan, 2017).

2.2.5 Nhóm rào cản liên quan đến quy định, hàng rào kỹ thuật

Các DN XK đồ gỗ Việt Nam gặp nhiều khó khăn liên quan đến những quy định về xuất xứ và thủ tục NK (Đinh, 2011) hay khó khăn liên quan đến hàng rào kỹ thuật và tính hợp pháp của SP từ các thị trường lớn như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản và Úc (Phan, 2017). Trong khi đó, Neshataeva & Karjalainen (2015), Moral-Pajares & cộng sự (2020) chỉ ra Quy định về gỗ của EU (EUTR) là thách thức lớn đối với các DN gỗ XK do nghiêm cấm đưa gỗ hoặc SP gỗ khai thác bất hợp pháp ra thị trường.

2.2.6 Nhóm rào cản do thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ

Chính phủ đã có nhiều chính sách, chương trình hành động hiệu quả, tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tương đối nhiều lỗ hổng về pháp lý liên quan đến nguồn gốc

gỗ nguyên liệu (Phan, 2017), thiếu sự trợ giúp của Chính phủ đối với việc hỗ trợ lãi suất, vay vốn ngân hàng và nâng cấp công nghệ của DN (Đỗ, 2021).

2.2.7 Nhóm rào cản do thiếu thông tin về khách hàng và thị trường

Khách hàng là nhân tố quyết định nhu cầu trên thị trường và do đó là cơ sở để DN triển khai các chiến lược kinh doanh và XK (Đỗ, 2021). Tuy nhiên, việc thiếu thông tin về khách hàng, thị trường nước ngoài cũng như thông tin về các chương trình xúc tiến thương mại đã khiến cho hoạt động XK của DN khó đạt được lợi ích kinh tế theo quy mô (Phan, 2017).

3. Phương pháp nghiên cứu

Để nhận diện và xếp hạng các thuận lợi và rào cản đối với DN Việt Nam khi XK SP gỗ sang thị trường EU, bài viết này được thực hiện theo hai phương pháp chính tương ứng với hai giai đoạn.

3.1 Giai đoạn 1: Phương pháp Delphi

Phương pháp Delphi do Dalkey & Helma (1963) đề xuất, dựa trên khảo sát cấu trúc, sử dụng thông tin của những chuyên gia và là phương pháp hiệu quả để có được ý kiến đồng thuận từ các chuyên gia trong việc giải quyết vấn đề hoặc xây dựng mô hình (Hsu & Sandford, 2007). Vì vậy, đây là phương pháp phù hợp để đánh giá định tính cũng như định lượng những vấn đề liên quan đến nhiều đối tượng khác nhau.

Việc chọn lựa các chuyên gia trong nhóm tham gia thảo luận được xem là bước quan trọng nhất trong kỹ thuật Delphi vì có ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng của kết quả khảo sát (Taylor & Judd, 1989). Phương pháp Delphi không cho phép lựa chọn ngẫu nhiên nhóm chuyên gia mà phải được xây dựng dựa trên các yếu tố như kinh nghiệm và lĩnh vực nghiên cứu phù hợp (Ameyaw & cộng sự, 2016). Số lượng chuyên gia cũng như các vòng lựa chọn thay đổi linh hoạt để phù hợp với quy mô nghiên cứu hay sự đồng nhất của các kết quả đánh giá. Số vòng đánh giá phổ biến từ 1 đến 3. Số lượng chuyên gia tham gia từ 7 đến 13. Điều này giảm thiểu chi phí và thời gian thu thập ý kiến cũng như đảm bảo được độ tin cậy của các kết quả đánh giá. Quy trình đánh giá, lựa chọn các nhân tố thuận lợi và rào cản đối với hoạt động XK SP gỗ sang thị trường EU của DN được tiến hành như sau:

Bước 1: Lựa chọn các chuyên gia/nhà quản lý DN. Các tiêu chí lựa chọn bao gồm kinh nghiệm chuyên môn và thực tế, bằng cấp có liên quan.

Bước 2: Đánh giá vòng 1. Tiến hành gửi các bảng hỏi đến các chuyên gia để tham khảo ý kiến về các nhóm nhân tố thuận lợi và rào cản. Bảng hỏi được thiết kế dựa vào việc tổng hợp các bài nghiên cứu về XK gỗ để xác định các nhóm nhân tố thuận lợi và rào cản mà các DN gỗ gặp phải.

Bước 3: Phân tích kết quả vòng 1 và đưa ra kết luận.

Bước 4: Đánh giá vòng 2. Thu thập ý kiến của các chuyên gia về các vấn đề còn chưa thống nhất trong vòng 1 để tìm ra kết luận cuối cùng.

Bước 5: Phân tích kết quả vòng 2 và đưa ra kết luận cuối cùng để từ đó xác định các nhóm nhân tố thuận lợi và rào cản.

Nhóm tác giả đề xuất ý kiến số lượng chuyên gia tham gia vào vòng 1 gồm 15 người. Thư mời phỏng vấn và bảng câu hỏi gửi đến nhóm chuyên gia được xây dựng dựa trên việc nghiên cứu tổng quan các công trình nghiên cứu về XK gỗ nhằm xác định các nhóm nhân tố thuận lợi và rào cản đối với các DN gỗ Việt Nam. Sau đó tiến hành đánh giá vòng 1, các bảng hỏi được gửi trực tiếp đến các chuyên gia để lấy ý kiến bằng điều tra thông tin trực tuyến (biểu mẫu Google). Kết quả sẽ được tổng hợp và phân tích để tìm ra những quan điểm chung và bất đồng của các chuyên gia trong việc nhận diện và lựa chọn các nhóm nhân tố. Quá trình đánh giá vòng 2 được thực hiện để đi đến thống nhất những nhân tố không thống nhất ở vòng 1, có thể cân nhắc bổ sung và/hoặc loại bỏ bất kỳ nhân tố nào không hợp lý. Cuối cùng là tổng hợp, phân tích kết quả của vòng 2 và đưa ra kết luận cuối cùng. Số DN tham gia phỏng vấn, thảo luận là 15, tương đương với 15 nhà quản lý DN, bao gồm tổng giám đốc, chủ tịch hội đồng quản trị, hoặc trưởng phòng XK, SX hoặc marketing của các DN XK gỗ.

Danh sách 15 DN Việt Nam XK SP gỗ sang thị trường EU tham gia thảo luận, bao gồm: Công ty TNHH Đầu tư WoodPro Việt Nam, Công ty Cổ phần Lâm sản Nam Định (Namdinh Forest Products Joint Stock Company - NAFOCO), Công ty Cổ phần Woodland (Woodland Joint Stock Company), Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Lâm sản Quảng Nam (Forest products exports joint stock company - FOREXCO), Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành, Công ty TNHH Hoàng Hưng (Hoàng Hưng Furniture), Công ty Cổ phần Kỹ nghệ gỗ Tiến Đạt (TienDat Furniture Corporation), Công ty Cổ phần Xây dựng và Nội thất Minh Tiến, Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Việt Đức, Công ty TNHH MTV Triệu Phú Lộc, Công ty Cổ phần Lâm sản Việt, Công ty TNHH Khải Nguyên, Công ty TNHH Lâm sản Việt Lang, Công ty Cổ phần Công nghệ Gỗ Đại Thành và Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Minh Phước.

Bảng 1. Các nhà quản lý doanh nghiệp tham gia thảo luận nhận diện

Nhà quản lý	Tần suất	Tỷ lệ (%)
Giám đốc	4	26,67
Phó giám đốc	3	20,00
Chủ tịch HĐQT	2	13,33
Trưởng phòng XK, điều hành, SX hoặc marketing	6	40,00
Tổng	15	100,00

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Thông qua tổng hợp tài liệu là các nghiên cứu trước có liên quan đến XK SP gỗ, tổng số 12 thuận lợi và 32 rào cản đã được xác định và đưa ra thảo luận với 15 nhà

quản lý đến từ 15 DN Việt Nam XK SP gổ sang EU. Sau 2 vòng thảo luận với các nhà quản lý, cuối cùng tổng số 11 thuận lợi đã được xác định và được phân loại thành 04 nhóm chính và 30 rào cản được phân loại thành 07 nhóm chính.

3.2 Giai đoạn 2: Phương pháp Tốt nhất - Xấu nhất (BWM)

Một số kỹ thuật MCDM (Multiple-criteria Decision Making - mô hình ra quyết định đa tiêu chuẩn) như AHP (Analytic Hierarchy Process), ANP (Analytic Network Process), SMART được sử dụng để xếp hạng các thuộc tính bằng cách tính toán trọng số của các thuộc tính đó. Phân tích thứ bậc (AHP) là phương pháp tiên phong do Saaty (1980) giới thiệu. Phương pháp này sử dụng so sánh cặp giữa các lựa chọn thay thế với các tiêu chí khác nhau và ước tính trọng số của các tiêu chí. Tuy nhiên, nhược điểm của AHP là không có quy tắc trong xếp hạng, do đó có thể dẫn đến mâu thuẫn giữa việc phán xét và sắp xếp tiêu chí.

BWM là phương pháp ra quyết định đa tiêu chí sử dụng hai vectơ so sánh theo cặp để xác định trọng số của các tiêu chí (Rezaei, 2015). Đầu tiên, người ra quyết định xác định tiêu chí tốt nhất (BO) và tiêu chí kém nhất (WO), sau đó các so sánh theo cặp được thực hiện giữa hai tiêu chí này (tốt nhất và kém nhất) với các tiêu chí khác. Tiếp theo, mô hình phi tuyến min-max được xây dựng để xác định trọng số của các tiêu chí khác nhau, qua đó tìm ra giải pháp nhằm đạt được các mục tiêu chính của vấn đề. Một tỷ lệ nhất quán được đề xuất cho BWM để kiểm tra độ tin cậy của các so sánh. Trong thực tế, BWM là phương pháp được sử dụng phổ biến, có lợi thế hơn các kỹ thuật MCMD vì yêu cầu số lượng so sánh theo cặp ít hơn so với các kỹ thuật MCDM khác (Rezaei, 2015).

Theo Rezaei (2016), trọng số tối ưu hóa cho các thuộc tính được tính như sau:

$$\min \max \{|wB - aBjwj|, |wj - ajWwW|\} \\ \sum jWj = 1; wj \geq 0; \text{ cho tất cả } j \quad (1)$$

Chuyển công thức (1) sang dạng tuyến tính sẽ cho kết quả tốt hơn. Công thức tuyến tính được tính như sau:

$$|wB - aBjwj| \leq \xi L, \text{ cho tất cả } j. \\ |wj - ajWwW| \leq \xi L, \text{ cho tất cả } j. \\ \sum jWj = 1; wj \geq 0; \text{ cho tất cả } j \quad (2)$$

Công thức (2) dùng để tìm trọng số tối ưu (w_1, w_2, \dots, w_n) và giá trị tối ưu ξL . Sự nhất quán của (ξL) trong các cặp so sánh gần nhất với 0 là kết quả mong đợi.

Sau khi lấy ý kiến thống nhất của các chuyên gia/nhà quản lý DN về việc cho điểm mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thuận lợi và rào cản theo thang điểm từ 1 đến 9, nhóm tác giả tiến hành tính toán trọng số tối ưu và tỷ lệ nhất quán của các nhân tố đó dựa trên công cụ Solver Linear BWM để tìm ra kết quả và xếp hạng.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1 Nhận diện các thuận lợi và rào cản được thống nhất qua thảo luận

Phương pháp tổng hợp tài liệu thứ cấp và phương pháp Delphi được sử dụng để nhận diện các thuận lợi và rào cản đối với các DN XK gỗ Việt Nam sang thị trường EU. Các tác giả đã tổng hợp 12 thuận lợi và 32 rào cản và đưa ra thảo luận với 15 nhà quản lý đến từ 15 DN Việt Nam XK SP gỗ sang EU. Sau 2 vòng thảo luận với các nhà quản lý, tổng số 11 thuận lợi đã được thống nhất và được phân loại thành 04 nhóm chính, 30 rào cản được phân loại thành 07 nhóm chính như Bảng 2.

Bảng 2. Tổng hợp các thuận lợi và rào cản đối với các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU

Nhóm thuận lợi	Nhân tố thuận lợi và mã hóa
Các thuận lợi liên quan đến yếu tố quản lý đến từ 15 DN Việt Nam XK SP gỗ sang EU. Nguyên liệu SX (SX)	Việt Nam là quốc gia nhiệt đới, có diện tích rừng bao phủ lớn (SX1) Nhiều chủng loại cây trồng là nguồn cung ổn định cho ngành SX, CB gỗ (SX2)
Các thuận lợi liên quan đến hội nhập phát triển (PT)	Lợi thế từ việc tham gia EVFTA (PT1) Các DN đã tích cực chủ động xúc tiến thương mại, tìm kiếm, mở rộng thị trường (PT2) SP gỗ sẽ được tiếp cận thị trường EU với mức thuế ưu đãi hơn các đối thủ cạnh tranh (PT3)
Năng lực của các DN có sự tăng trưởng về quy mô, số lượng, chất lượng hiệu quả SX kinh doanh (NL)	Chú trọng xây dựng, mở rộng nhà máy, xí nghiệp, đầu tư nhiều thiết bị hiện đại với hệ thống dây chuyền SX tự động (NL1) SX được nhiều mặt hàng cao cấp, có chất lượng cao, đáp ứng tốt nhu cầu, thị hiếu của khách hàng (NL2) Chủ động hoàn thiện hệ thống quản lý SX và hợp tác với người dân trồng rừng (NL3)
Được sự quan tâm, hỗ trợ từ Chính phủ (CP)	Chính phủ có cơ chế chính sách phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho ngành gỗ (CP1) Chính sách hỗ trợ về vốn, quỹ đất, mặt bằng đầu tư nhà máy, cơ sở SX CB gỗ (CP2) Khuyến khích, ưu tiên phát triển vùng nguyên liệu phục vụ các ngành kinh tế, có chính sách miễn, giảm thuế đối với người trồng rừng (CP3)
Nhóm rào cản	Nhân tố rào cản và mã hóa
Các rào cản liên quan đến nguồn nguyên liệu và chuỗi cung ứng gỗ (CC)	Nguyên liệu gỗ trong nước chưa được bảo đảm, gỗ rừng trồng chủ yếu nhỏ, khai thác sớm, chất lượng thấp (CC1) Nguồn cung gỗ nguyên liệu hạn chế nên giá nhiều loại gỗ NK tăng cao (CC2) Các nhà cung cấp gỗ đang có các chính sách quản lý chặt chẽ, hạn chế khai thác và XK gỗ nguyên liệu (CC3) Rủi ro pháp lý về tính hợp pháp của chuỗi cung ứng gỗ: quy định 100% gỗ nguyên liệu hợp pháp có chứng chỉ FSC/PEFC (CC4) Các mô hình liên kết trồng rừng giữa các DN và hộ trồng rừng còn mang tính tự phát (CC5)

Bảng 2. Tổng hợp các thuận lợi và rào cản đối với các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường EU (tiếp theo)

Nhóm rào cản	Nhân tố rào cản và mã hóa
Các rào cản liên quan đến quản lý, tổ chức và nhân sự (QL)	<p>Thiếu cam kết từ nhà quản lý, lãnh đạo DN (QL1)</p> <p>Thiếu các chương trình đào tạo và liên kết với các trường đại học, các cơ sở đào tạo, các trường dạy nghề về huấn luyện kỹ năng cho cán bộ, nhân viên (QL2)</p> <p>Thiếu nguồn nhân sự chất lượng, có trình độ tay nghề cao, thành thạo về khoa học, công nghệ (QL3)</p> <p>Chế độ đãi ngộ chưa tốt, thiếu hệ thống khen thưởng (QL4)</p> <p>Thiếu tương tác với các cơ quan nhà nước, DN cùng ngành và tham gia vào các chương trình tạo quỹ chung cho đào tạo phát triển nhân lực (QL5)</p>
Quy mô, năng lực nghiên cứu, phát triển, đổi mới và sáng tạo còn thấp (NL*)	<p>Quy mô DN vừa và nhỏ (NL*1)</p> <p>Công nghệ chưa được đầu tư, đổi mới (NL*2)</p> <p>Khả năng thiết kế SP, năng lực quản lý DN và xúc tiến thương mại hạn chế (NL*3)</p> <p>Không chắc chắn về công nghệ và thị trường, sợ thất bại liên quan đến chiến lược kinh doanh (NL*4)</p> <p>Công nghiệp SX vật liệu phụ trợ chưa phát triển, vẫn phải NK (NL*5)</p> <p>Giá trị SX ở mức trung bình trong chuỗi giá trị SP (NL*6)</p>
Các rào cản liên quan đến tài chính (TC)	<p>Lãi suất cao, việc tiếp cận vốn vay của các ngân hàng còn nhiều khó khăn (TC1)</p> <p>Chi phí đầu vào trong SX tăng nhanh, lợi nhuận dự kiến bị ít đi (TC2)</p> <p>Thiếu khả năng tiếp cận các khoản trợ cấp và khuyến khích tài chính ưu đãi của Chính phủ (TC3)</p>
Các rào cản liên quan đến hàng rào kỹ thuật của nước NK (HR)	<p>Các quy định về chứng minh nguồn gốc xuất xứ gỗ (HR1)</p> <p>Các yêu cầu khắt khe về kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng, sự thân thiện với môi trường (HR2)</p> <p>Chứng nhận FLEGT cho các chuyến hàng XK (HR3)</p>
Thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ cho hoạt động XK của DN (CP*)	<p>Thiếu các chương trình đào tạo của Chính phủ về chiến lược kinh doanh XK cho DN CB và XK gỗ (CP*1)</p> <p>Việc thực thi các chính sách, quyết định của Chính phủ chỉ mang lại lợi ích cho một số ít (CP*2)</p> <p>Thiếu sự trợ giúp của Chính phủ đối với việc hỗ trợ lãi suất, vay vốn ngân hàng và nâng cấp công nghệ của DN (CP*3)</p> <p>Chính phủ chưa có cơ chế nào giúp DN có thể kiểm soát, giảm thiểu nguy cơ rủi ro khi XK (CP*4)</p>
Không đủ kiến thức và thông tin về khách hàng, thị trường (KT)	<p>Thiếu kiến thức về thị trường đồ gỗ EU nói chung (KT1)</p> <p>Thiếu thông tin và kiến thức về và các quy định NK đối với SP gỗ (KT2)</p> <p>Sự thay đổi trong lựa chọn SP đồ gỗ của người tiêu dùng EU (KT3)</p> <p>Chưa tìm hiểu hoặc thiếu khả năng xác định các cơ hội, thách thức từ tác động của EVFTA, VPA/FLEGT (KT4)</p>

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

4.2 Tính toán trọng số của các thuận lợi và rào cản

Sau khi 15 nhà quản lý/chuyên gia của 15 DN XK SP gỗ Việt Nam sang EU hoàn thành việc thống nhất các nhóm thuận lợi và rào cản qua các vòng thảo luận, các nhóm thuận lợi và rào cản này sẽ được đánh giá trọng số dựa trên công cụ Solver Linear BWM và được mã hóa trong Bảng 3 như sau:

Bảng 3a. So sánh cặp thuận lợi liên quan đến yếu tố nguyên liệu sản xuất (SX) - công ty 1

BO	SX1	SX2
Thuận lợi quan trọng nhất SX1	1	3
WO	Thuận lợi ít quan trọng nhất SX2	
SX1	3	
SX2	1	

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3b. So sánh cặp thuận lợi liên quan đến hội nhập phát triển (PT) - công ty 1

BO	PT1	PT2	PT3
Thuận lợi quan trọng nhất PT2	2	1	4
WO	Thuận lợi ít quan trọng nhất PT3		
PT1	3		
PT2	4		
PT3	1		

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3c. So sánh cặp thuận lợi liên quan đến năng lực của các doanh nghiệp có sự tăng trưởng về quy mô, số lượng, chất lượng hiệu quả sản xuất kinh doanh (NL) - công ty 1

BO	NL1	NL2	NL3
Thuận lợi quan trọng nhất NL1	1	2	6
WO	Thuận lợi ít quan trọng nhất NL3		
NL1	6		
NL2	4		
NL3	1		

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3d. So sánh cặp thuận lợi liên quan đến được sự quan tâm, hỗ trợ từ Chính phủ (CP) - công ty 1

BO	CP1	CP2	CP3
Thuận lợi quan trọng nhất CP1	1	5	2
WO	Thuận lợi ít quan trọng nhất CP2		
CP1	5		
CP2	1		
CP3	3		

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3e. So sánh cặp rào cản liên quan đến liên quan đến nguồn nguyên liệu và chuỗi cung ứng gỗ (CC) - công ty 1

BO	CC1	CC2	CC3	CC4	CC5
Rào cản nghiêm trọng nhất CC1	1	3	5	2	8
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất CC5				
CC1	8				
CC2	4				
CC3	2				
CC4	6				
CC5	1				

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3f. So sánh cặp rào cản liên quan đến quản lý, tổ chức và nhân sự (QL) - công ty 1

BO	QL1	QL2	QL3	QL4	QL5
Rào cản nghiêm trọng nhất QL3	2	3	1	4	6
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất QL5				
QL1	4				
QL2	3				
QL3	6				
QL4	2				
QL5	1				

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3g. So sánh cặp rào cản liên quan đến Quy mô, năng lực nghiên cứu, phát triển, đổi mới và sáng tạo còn thấp (NL*) - công ty 1

BO	NL*1	NL*2	NL*3	NL*4	NL*5	NL*6
Rào cản nghiêm trọng nhất NL*1	1	3	4	2	8	5
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất NL*5					

Bảng 3g. So sánh cặp rào cản liên quan đến Quy mô, năng lực nghiên cứu, phát triển, đổi mới và sáng tạo còn thấp (NL*) - công ty 1 (tiếp theo)

BO	NL*1	NL*2	NL*3	NL*4	NL*5	NL*6
NL*1	8					
NL*2	5					
NL*3	4					
NL*4	6					
NL*5	1					
NL*6	2					

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3h. So sánh cặp rào cản liên quan đến tài chính (TC) - công ty 1

BO	TC1	TC2	TC3
Rào cản nghiêm trọng nhất TC2	2	1	4
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất TC3		
TC1	3		
TC2	5		
TC3	1		

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3i. So sánh cặp rào cản liên quan đến hàng rào kỹ thuật của nước nhập khẩu (HR) - công ty 1

BO	HR1	HR2	HR3
Rào cản nghiêm trọng nhất HR2	1	2	6
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất HR6		
HR1	6		
HR2	4		
HR3	1		

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3j. So sánh cặp rào cản liên quan đến thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ cho hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp (CP*) - công ty 1

BO	CP*1	CP*2	CP*3	CP*4
Rào cản nghiêm trọng nhất CP*4	3	6	2	1
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất CP*2			
CP*1	2			
CP*2	1			
CP*3	3			
CP*4	7			

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Bảng 3k. So sánh cặp rào cản liên quan đến không đủ kiến thức và thông tin về khách hàng, thị trường (KT)- công ty 1

BO	KT1	KT2	KT3	KT4
Rào cản nghiêm trọng nhất KT1	1	2	3	5
WO	Rào cản ít nghiêm trọng nhất KT4			
KT1	6			
KT2	4			
KT3	2			
KT4	1			

Nguồn: Phân tích của nhóm tác giả

Sau khi so sánh từng cặp thuận lợi quan trọng nhất và ít quan trọng nhất, rào cản nghiêm trọng nhất và ít nghiêm trọng nhất trong từng nhóm thuận lợi, rào cản bởi 15 nhà quản lý của 15 DN XK SP gỗ, trọng số của các nhóm thuận lợi - thuận lợi con, nhóm rào cản - rào cản con được tính toán và được dùng để tính tỉ lệ nhất quán tổng hợp và từ đó tính trọng số tối ưu (Bảng 4 và 5).

Bảng 4. Tổng hợp trọng số về Nhóm thuận lợi và thuận lợi con đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sản phẩm gỗ sang thị trường EU

Nhóm thuận lợi	Trọng số của nhóm thuận lợi	Thuận lợi con	Trọng số của thuận lợi con	Tỉ lệ nhất quán tổng hợp của thuận lợi	Trọng số tối ưu	Xếp hạng
Nguyên liệu SX (SX)	0,474	SX1	0,750	0,000	0,356	1
		SX2	0,250		0,119	3
Hội nhập phát triển (PT)	0,184	PT1	0,313	0,063	0,058	6
		PT2	0,563		0,104	4
		PT3	0,125		0,023	9
Năng lực của các DN về quy mô, số lượng, chất lượng hiệu quả SXKD (NL)	0,276	NL1	0,591	0,045	0,163	2
		NL2	0,318		0,088	5
		NL3	0,091		0,025	8
Hỗ trợ từ Chính phủ (CP)	0,066	CP1	0,583	0,028	0,038	7
		CP2	0,111		0,007	11
		CP3	0,306		0,020	10

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Bảng 5. Tổng hợp trọng số về Nhóm rào cản và rào cản con đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sản phẩm gỗ sang thị trường EU

Nhóm rào cản	Trọng số của nhóm rào cản	Rào cản con	Trọng số của rào cản con	Tỉ lệ nhất quán tổng hợp của rào cản	Trọng số tối ưu	Xếp hạng
Nguồn nguyên liệu và chuỗi cung ứng gỗ (CC)	0,361	CC1	0,443	0,049	0,160	1
		CC2	0,164		0,059	6
		CC3	0,098		0,035	9
		CC4	0,246		0,089	3
		CC5	0,049		0,018	18
Quản lý, tổ chức và nhân sự (QL)	0,083	QL1	0,234	0,039	0,019	15
		QL2	0,156		0,013	20
		QL3	0,429		0,036	8
		QL4	0,117		0,010	24
		QL5	0,065		0,005	28
Quy mô, năng lực nghiên cứu, phát triển, đổi mới và sáng tạo (NL*)	0,138	NL*1	0,387	0,058	0,053	7
		NL*2	0,148		0,020	14
		NL*3	0,111		0,015	19
		NL*4	0,223		0,031	12
		NL*5	0,041		0,006	27
		NL*6	0,089		0,012	21
Tài chính (TC)	0,207	TC1	0,306	0,028	0,063	4
		TC2	0,583		0,121	2
		TC3	0,111		0,023	13
Hàng rào kỹ thuật của nước NK (HR)	0,104	HR1	0,595	0,045	0,062	5
		HR2	0,318		0,033	11
		HR3	0,091		0,009	25
Thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ cho hoạt động XK của DN (CP*)	0,069	CP*1	0,175	0,038	0,012	22
		CP*2	0,075		0,005	29
		CP*3	0,263		0,018	16
		CP*4	0,488		0,034	10
Không đủ kiến thức và thông tin về khách hàng, thị trường (KT)	0,038	KT1	0,473	0,062	0,018	17
		KT2	0,267		0,010	23
		KT3	0,178		0,007	26
		KT4	0,082		0,003	30

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

4.3 Kết quả xếp hạng và phân tích các thuận lợi và rào cản

4.3.1 Xếp hạng và đánh giá các nhóm thuận lợi

Nhóm yếu tố về nguyên liệu sản xuất

Nhóm thuận lợi quan trọng hàng đầu đối với các DN XK SP gỗ Việt Nam là “các yếu tố nguyên liệu SX”. Điều này phản ánh đúng thực tế Việt Nam đã phát huy tốt lợi thế cạnh tranh về yếu tố SX do nguồn nguyên liệu gỗ tự nhiên dồi dào, tạo nguồn cung ổn định. Sản lượng gỗ khai thác từ rừng tập trung tăng lên đạt 16 triệu m³, tăng 4,8% và đáp ứng trên 80% nhu cầu nguyên liệu cho công nghiệp CB gỗ (Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, 2021). Phát triển nguồn nguyên liệu trong nước đã tạo điều kiện thuận lợi, từng bước giúp các DN CB giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu NK, giảm chi phí SX và giá thành SP.

Nhóm yếu tố về năng lực của doanh nghiệp

Đứng thứ hai trong bảng xếp hạng là “năng lực của các DN có sự tăng trưởng về quy mô, số lượng, chất lượng hiệu quả SX kinh doanh”. Công nghệ SX của các DN gỗ Việt Nam đang phân theo 4 cấp độ: nhóm các DN FDI, nhóm các DN lớn và vừa SX SP XK, nhóm các DN SX ván nhân tạo và nhóm các DN CB đồ gỗ mỹ nghệ. Trong thời gian qua các DN CB gỗ đã cải tiến công nghệ như công nghệ xử lý biến tính gỗ, tạo các vật liệu composite gỗ cũng đã được đầu tư tại Việt Nam. Thực tế cho thấy, ngành gỗ Việt Nam có những DN lớn để cung cấp cho các kênh phân phối, khách hàng lớn trong ngành, đồng thời cũng có những đơn vị SX nhỏ với khả năng linh hoạt, cung cấp đơn hàng nhỏ cho những DN có nhu cầu hạn chế.

Nhóm yếu tố về hội nhập và phát triển

Lợi thế từ hội nhập phát triển được xếp hạng thứ ba. Các DN đã tích cực chủ động xúc tiến thương mại, tìm kiếm, mở rộng thị trường. Uy tín của SP gỗ Việt đã từng bước được khẳng định trên thị trường quốc tế, nhất là thị trường EU.

EVFTA được cho là cơ hội để đẩy mạnh XK gỗ sang EU. Ngay khi thực thi EVFTA, khoảng 83% dòng thuế được xóa bỏ ngay lập tức, tương đương với 99% giá trị XK gỗ sang EU. Trong đó, 17% dòng thuế còn lại (1% giá trị XK), bao gồm gỗ dán, ván sợi, ván dăm... sẽ về 0% sau 5 năm (Báo Nông nghiệp, 2020). Bên cạnh đó, Hiệp định Đối tác Tự nguyện về thực thi luật, quản trị rừng và thương mại gỗ và SP gỗ (VPA/FLEGT) giữa Việt Nam và EU là hiệp định bổ sung cần thiết cho EVFTA. Hiệp định này được xem là lợi thế cạnh tranh của Việt Nam so với các nước không có VPA, qua đó thúc đẩy các hoạt động thương mại, tạo điều kiện cho các DN XK SP gỗ vào EU.

Nhóm yếu tố về chính sách của Chính phủ

Hiện nay, các DN CB và XK gỗ nhận được sự quan tâm của Nhà nước và các Bộ ngành liên quan. Chính phủ ban hành Chỉ thị số 08/CT-TTg năm 2019 về một số

nhiệm vụ, giải pháp phát triển nhanh và bền vững ngành công nghiệp CB gỗ và lâm sản ngoài gỗ phục vụ XK. Chính phủ cũng có những chính sách ưu tiên cho ngành CB gỗ XK như chính sách hỗ trợ về vốn, về quỹ đất, mặt bằng đầu tư nhà máy, cơ sở SX CB gỗ; khuyến khích, ưu tiên phát triển vùng nguyên liệu phục vụ các ngành kinh tế, có chính sách miễn, giảm thuế đối với người trồng rừng.

Xếp hạng các thuận lợi con

Có thể thấy các thuận lợi quan trọng nhất đối với DN XK gỗ Việt Nam sang EU chủ yếu liên quan đến yếu tố nguyên liệu SX và năng lực của các DN có sự tăng trưởng về quy mô và chất lượng. Kết quả này khá tương đồng với nghiên cứu của Vũ & cộng sự (2014).

4.3.2 Xếp hạng và đánh giá các nhóm rào cản

Nhóm rào cản về nguyên liệu và chuỗi cung ứng

Nhóm rào cản lớn nhất khi XK SP gỗ của các DN CB và XK gỗ Việt Nam liên quan đến nguồn nguyên liệu và chuỗi cung ứng gỗ. Kết quả này phản ánh đúng thực trạng các DN XK gỗ Việt Nam nói chung và DN gỗ XK sang thị trường EU nói riêng vì không đảm bảo, đáp ứng nguồn nguyên liệu đầu vào phục vụ cho hoạt động CB, SX. Kết quả nghiên cứu này khá tương đồng với một số nghiên cứu về nguồn cung nguyên liệu gỗ như Saunders (2014), Roe & cộng sự (2014) và Nguyễn (2019). 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, dẫn đến sản lượng gỗ phục vụ cho CB và XK vẫn chưa được cải thiện. Dự báo trong thời gian tới, Việt Nam vẫn phải NK từ 20-30% nguyên liệu, trong khi các quốc gia cung cấp nguyên liệu lớn cho Việt Nam trong khu vực thời gian qua đã và đang có các chính sách quản lý chặt chẽ, hạn chế khai thác và XK gỗ nguyên liệu (Báo Chính phủ, 2021).

Ngoài ra, từ tháng 3/2013, DN XK gỗ vào EU phải tuân thủ luật FLEGT, theo đó, đồ gỗ NK vào EU phải hợp pháp, minh bạch về nguồn gốc gỗ nguyên liệu. Hiện nay, DN Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn khi XK gỗ sang EU vì quy định bắt buộc phải sử dụng 70% nguyên liệu có chứng chỉ FSC, 30% còn lại là gỗ có nguồn gốc (Thời báo Ngân hàng, 2019).

Nhóm rào cản về tài chính

Nhóm rào cản về tài chính đứng thứ hai trong bảng xếp hạng. Đa phần các DN SX và CB gỗ ở Việt Nam có quy mô vốn nhỏ nên rất nhạy cảm với sự thay đổi của thị trường và biến động kinh tế toàn cầu. Trong khi đó, chi phí cao cũng là mối quan ngại lớn đối với các DN SX tại Việt Nam (Đỗ, 2021) và đặc biệt đối với các DN XK gỗ, chi phí đầu vào trong SX tăng nhanh, lãi suất vẫn còn cao, việc tiếp cận vốn vay của các ngân hàng còn nhiều khó khăn (Phan, 2017). Do đặc thù ngành CB gỗ XK, DN cần diện tích mặt bằng lớn để xây dựng nhà xưởng, kho bãi nên chi phí sở hữu hay thuê đất của DN chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí đầu tư SX.

Nhóm rào cản về năng lực của doanh nghiệp

Nhóm rào cản liên quan đến quy mô, năng lực nghiên cứu, phát triển, đổi mới và sáng tạo còn thấp và được xếp hạng thứ ba. Kết quả nghiên cứu này cũng phù hợp với nghiên cứu của Tran & Huynh (2020). Thực tế cho thấy hơn 90% DN CB, XK gỗ Việt Nam đều có quy mô nhỏ và vừa, phát triển từ mô hình SX hộ gia đình, hợp tác xã, tổ hợp tác hoặc chuyển đổi từ các mô hình công ty nhà nước (Báo Đồng Nai, 2021). Hạn chế của các DN này là thiếu tầm nhìn, chiến lược phát triển SX kinh doanh dài hạn.

Nhóm rào cản về hàng rào kỹ thuật

Hàng rào kỹ thuật của nước NK (HR) được xem là nhóm rào cản khách quan, xếp hạng thứ tư trong 7 nhóm rào cản chính. Kết quả nghiên cứu cũng phù hợp với các nghiên cứu của Neshataeva & Karjalainen (2015), Moral-Pajares & cộng sự (2020). Năm 2010, EU đã ban hành Quy chế gỗ (EUTR 995/2010), theo đó cấm buôn bán gỗ bất hợp pháp tại EU. EUTR yêu cầu “đơn vị NK” (đơn vị đầu tiên đưa gỗ vào thị trường) phải thực hiện hệ thống trách nhiệm giải trình (DDS) để giảm thiểu rủi ro đưa gỗ bất hợp pháp vào EU. Hệ thống trách nhiệm giải trình bao gồm 3 yêu cầu chính: (1) Khả năng tiếp cận thông tin về nguyên liệu, (2) Tiến hành một đánh giá rủi ro về gỗ bất hợp pháp trong chuỗi cung ứng, (3) Có biện pháp giảm thiểu rủi ro, nếu các rủi ro này được nhận diện.

VPA/FLEGT giữa Việt Nam và EU có tính chất ràng buộc về mặt pháp lý nhằm cải thiện quản trị rừng và thúc đẩy thương mại gỗ hợp pháp. Trong khi đó các hộ gia đình trồng rừng, các làng nghề và các cơ sở CB gỗ nhỏ và rất nhỏ tại Việt Nam chưa được tiếp cận cũng như có nhận thức mờ nhạt về VPA/FLEGT.

Nhóm rào cản về tổ chức quản lý

Hiện nay, tại Việt Nam có khoảng 500.000 lao động trong ngành CB, XK gỗ, lâm sản. Tuy nhiên, số lượng kỹ sư ngành CB lâm sản, thiết kế nội thất chỉ chiếm 1-2%; chỉ 20-30% trong tổng số lao động được đào tạo bài bản (Haiquanonline, 2020). Bên cạnh đó, sự phân công lao động chưa hợp lý, việc giám sát, quản lý vẫn còn chưa hiệu quả đang là điểm yếu của các DN.

Xếp hạng các rào cản con

Trong số 30 rào cản con (chi tiết của 7 nhóm rào cản chính) có 5 rào cản con lớn nhất lần lượt là: (1) Nguyên liệu gỗ trong nước chưa được bảo đảm, gỗ rừng trồng chủ yếu nhỏ, khai thác sớm, chất lượng thấp (CC1); (2) Chi phí đầu vào trong SX tăng nhanh, lợi nhuận dự kiến bị ít đi (TC2); (3) Rủi ro pháp lý về tính hợp pháp của chuỗi cung ứng gỗ: quy định 100% gỗ nguyên liệu hợp pháp có chứng chỉ FSC và hoặc PEFC (CC4); (4) Lãi suất cao, việc tiếp cận vốn vay của các ngân hàng còn nhiều khó khăn (TC1); và (5) Các quy định về chứng minh nguồn gốc xuất xứ gỗ (HR1). Có thể thấy, các rào cản con này đa phần liên quan đến 2 nhóm rào cản

lớn nhất là nguồn nguyên liệu và chuỗi cung ứng gỗ (CC) và nhóm rào cản liên quan đến tài chính (TC).

Thực tế, có 5 rào cản con ít nghiêm trọng nhất lần lượt là: (26) Sự thay đổi trong lựa chọn SP đồ gỗ của người tiêu dùng EU (KT3); (27) Công nghiệp SX vật liệu phụ trợ chưa phát triển, vẫn phải NK (NL*5); (28) Thiếu tương tác với các cơ quan nhà nước, DN cùng ngành và tham gia vào các chương trình tạo quỹ chung cho đào tạo phát triển nhân lực (QL5); (29) Việc thực thi các chính sách, quyết định của Chính phủ chỉ mang lại lợi ích cho một số ít (CP*2); (30) Chưa tìm hiểu hoặc thiếu khả năng xác định các cơ hội, thách thức từ tác động của EVFTA, VPA/FLEGT (KT4).

5. Một số hàm ý và kiến nghị

5.1 Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm gỗ

5.1.1 Đảm bảo nguồn nguyên liệu hợp pháp và có chất lượng

Các DN CB gỗ tại Việt Nam cần đẩy mạnh liên kết với các tỉnh có rừng tự nhiên nhằm tìm kiếm nguồn cung ứng nguyên liệu, giảm thiểu chi phí chuyên chở và tích cực tham gia những dự án trồng rừng của Chính phủ để tạo ra nhiều nguồn cung cấp nguyên liệu.

Hiện nay, nguyên liệu gỗ trong nước chỉ đáp ứng được một số loại gỗ nhất định như: gỗ cao su, trầm, bạch đàn. Gỗ rừng khai thác của Việt Nam chưa có được chứng nhận FSC hay các chứng nhận mới FLEGT và các chứng nhận quốc tế tương đương nên thành phẩm bán sang các nước EU sẽ bị mất giá và không vượt qua được hàng rào kỹ thuật. Vì vậy, vấn đề đầu tư trồng rừng phải song song với việc quản lý rừng trồng theo chứng chỉ FSC hay FLEGT.

5.1.2 Phát triển các hoạt động nghiên cứu nội bộ tại các doanh nghiệp liên quan công nghệ và đổi mới máy móc thiết bị trong sản xuất

Để vượt qua rào cản về công nghệ, việc tập trung phát triển các hoạt động R&D, các DN CB và XK SP gỗ cần chú trọng nghiên cứu đầu tư máy móc, thiết bị, dây chuyền SX tiên tiến phù hợp với nhiều loại nguyên liệu khác nhau, ưu tiên công nghệ SX gỗ rừng trồng và các loại thiết bị xử lý đồ mộc như thiết bị PLC, CNC; các thiết bị SX ván ghép thanh, ván MDF, ván dán, ván dăm theo công nghệ mới, ít ô nhiễm; các thiết bị SX phụ kiện sử dụng trong SX đồ mộc. Ngoài ra, các DN nên ứng dụng công nghệ tin học vào các khâu của quá trình SX từ thiết kế mẫu mã, đến việc SX, kiểm tra chất lượng SP; áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001, ISO 9002, HACCP và các tiêu chuẩn chất lượng của Hoa Kỳ, EU và Nhật.

5.1.3 Tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nhằm đáp ứng nhu cầu về nguồn nhân lực thì các DN cần nâng cao vai trò quản lý của ban lãnh đạo; công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ phải gắn chặt với định hướng phát triển và chiến lược cạnh tranh của DN. DN SX và XK gỗ nên chủ động liên kết

với các trường đại học, các cơ sở đào tạo, các cơ sở dạy nghề, các viện nghiên cứu, các nhà khoa học trong và ngoài nước để mở rộng các khoá đào tạo thích hợp, nâng cao tay nghề nghiệp vụ chuyên môn cho đội ngũ lao động.

5.1.4 Tăng cường nhận thức, tư duy quản lý theo hướng phát triển bền vững

Việc thực hiện chiến lược kinh doanh XK thành công phụ thuộc rất lớn vào tư duy của nhà quản lý. Việc cập nhật hồ sơ thị trường NK với các đòi hỏi về tiêu chuẩn an toàn, tiêu chuẩn môi trường là việc làm cấp thiết đối với các DN XK gỗ. Ngoài ra, các DN XK gỗ cũng nên tích cực tham gia các hội thảo, khóa đào tạo để tìm hiểu và cập nhật thông tin về các quy định quan trọng như EVFTA, VPA/FLEGT.

5.2 Đối với Chính phủ

Để các DN XK SP gỗ Việt Nam sang EU có thể vượt qua được những rào cản, Chính phủ cần có những hỗ trợ nhất định cho các DN, đặc biệt là các hỗ trợ về tài chính để khuyến khích các DN mạnh dạn đầu tư vốn vào quy trình, công nghệ SX, hướng tới phát triển XK bền vững và đạt được lợi thế cạnh tranh lâu dài.

Ngoài ra, việc hoàn thiện cơ chế, chính sách tạo hành lang pháp lý để hỗ trợ các DN CB và XK gỗ SX, kinh doanh hiệu quả cũng rất quan trọng. Chính phủ cần xây dựng hệ thống văn bản hướng dẫn về cơ chế, chính sách khi Việt Nam tiến hành thực thi các cam kết quốc tế như: EVFTA, VPA/FLEGT. Trước tiên, hoàn thành việc xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thực hiện Luật Lâm nghiệp năm 2017, trong đó chú trọng đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong khai thác, CB và XK gỗ, lâm sản. Đồng thời, tập trung nghiên cứu, đề xuất ban hành một số cơ chế, chính sách để tháo gỡ khó khăn cho DN như: hạn chế XK nguyên liệu gỗ thô để bảo đảm nguồn nguyên liệu cho SX trong nước; phát triển vùng nguyên liệu gỗ lớn, đạt chất lượng và có chứng chỉ rừng bền vững được quốc tế công nhận.

6. Kết luận

EVFTA được thực thi đã mở ra cho Việt Nam nhiều cơ hội để đẩy mạnh hoạt động XK hàng hóa nói chung và XK SP gỗ nói riêng sang thị trường EU. Bên cạnh những thành tựu đạt được, hoạt động SX và XK gỗ của các DN Việt Nam vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế liên quan đến nguồn cung nguyên liệu gỗ chưa được đảm bảo, vẫn phải phụ thuộc vào nguyên liệu NK; hay quy mô, năng lực SX của DN còn yếu; hệ thống máy móc, thiết bị công nghệ, logistics chưa được đầu tư đúng mức; thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng.

Trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp, EVFTA đem lại cơ hội không nhỏ cho XK SP gỗ của Việt Nam vào thị trường EU khi được hưởng thuế suất 0%. Bên cạnh đó, EVFTA cũng đặt ra thách thức đối với các DN mà vấn đề cần được giải quyết ưu tiên đó là đảm bảo nguồn gốc xuất xứ gỗ nguyên liệu hợp pháp.

Tài liệu tham khảo

- Ameyaw, E.E., Hu, Y., Shan, M., Chan, A.P.C. & Le, Y. (2016), "Application of Delphi method in construction engineering and management research: a quantitative perspective", *Civil Engineering and Management*, Vol. 22 No. 8, pp. 991 - 1000.
- Báo Nông nghiệp. (2020), “Cơ hội đạt mốc 1 tỷ USD xuất khẩu gỗ sang EU”, <https://nongnghiep.vn/co-hoi-dat-moc-1-ty-usd-xuat-khau-go-sang-eu-d270602.html>, truy cập ngày 28/12/2020.
- Báo Chính phủ. (2021), “Xuất khẩu gỗ: Thiếu chiến lược phát triển xứng tầm”, <http://baochinhphu.vn/Utilities/PrintView.aspx?distributionid=429547>, truy cập ngày 15/02/2021.
- Báo Đồng Nai. (2021), “Ngành gỗ tính toán nhân sự và công nghệ cho sản xuất thời 4.0”, <http://www.baodongnai.com.vn/kinhte/202105/nganh-go-tinh-toan-nhan-su-va-cong-nghe-cho-san-xuat-thoi-40-3056157/index.htm>, truy cập ngày 15/02/2021.
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. (2021), "Quyết định 1558/QĐ-BNN-TCLN về việc công bố hiện trạng rừng toàn quốc năm 2020", <https://www.mard.gov.vn/Pages/cong-bo-hien-trang-rung-toan-quoc-nam-2020.aspx>, truy cập ngày 01/03/2021.
- Bowers, T., Eastin, I., Ganguly, I., Cao, J. & Seol, M. (2012), "Forest certification in Asia: the changing marketplace for value-added wood product manufacturers in China and Vietnam Introduction", *Forestry Chronicle*, Vol. 88 No. 5, pp. 578 - 584.
- Dalkey, N. & Helmer, O. (1963), "An experimental application of the Delphi method to the use of Experts", *Management Science*, Vol. 9 No. 3, pp. 458 - 467.
- Đình, T.T. (2011), "Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm gỗ của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Mỹ", *Tạp chí Phát triển kinh tế*, Số 253, tr. 17 - 25.
- Đỗ, T.B. (2021), "Khó khăn trong thực hiện chiến lược kinh doanh thân thiện môi trường của các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ Việt Nam: nhận diện và xếp hạng các rào cản", *Tạp chí Quản lý và Kinh tế quốc tế*, Số 134, tr. 16 - 37.
- Eurostat. (2019), "Thực thi Hiệp định đối tác tự nguyện giữa Việt Nam-EU về thực thi Luật Lâm nghiệp, Quản trị rừng và Thương mại lâm sản", Báo cáo thường niên 2019.
- Eurostat/IITM-IMM. (2020), "Tropical timber market report", https://www.itto.int/files/user/mis/MIS_16-31_Oct2020.pdf, truy cập ngày 02/03/2021.
- Glavonjic, B.D. (2011), "Certification of forests and wood products in Serbia in the context of new European Union legislations: current situation, problems and challenges", *Bulletin of the Faculty of Forestry*, Vol. 103, pp. 7 - 28.
- Gỗ Việt. (2021), "Việt Nam xuất nhập gỗ và sản phẩm gỗ năm 2020: thực trạng, xu hướng và cảnh báo rủi ro", *Gỗ Việt*, https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/BC%20XNK%20G.SPG%20Nam%202020_FINAL.pdf, truy cập ngày 02/03/2021.
- Haiquanonline. (2020), “Gỗ Việt đương đầu 3 thách thức cực lớn”, <https://haiquanonline.com.vn/go-viet-duong-dau-3-thach-thuc-cuc-lon-118629.html>, truy cập ngày 28/12/2020.
- Harun, Z., Zaki, P.H., Ismail, M.H. & Awang, K.W. (2013), “Trend of Timber Products Export in Malaysia”, in *International Conference on Business, Management and Corporate Social Responsibility (ICBMCSR-14) in Batam (Indonesia)*, Feb. 14-15, 2014, Indonesia, pp. 45 - 49.
- Hsu, C.C. & Sandford, B.A. (2007), "The Delphi technique: making sense of consensus", *Practical Assessment, Research and Evaluation*, Vol. 12 No. 10, pp. 1 - 8.
- ITS Global. (2011), The economic contribution of Indonesia's forest-based industries.
- Le, T.N.B., Vu, T.P. & Le, T.N.D. (2017), "What are determinants of firm innovation in Vietnam? A micro analysis", *Journal of Economic Development*, Vol. 24 No. 3, pp. 45 - 65.

- Moral-Pajares, E., Martínez-Alcalá, C., Gallego-Valero, L. & Caviedes-Conde, Á.A. (2020), "Transparency index of the supplying countries' institutions and tree cover loss: determining factors of EU timber imports?", *Forests*, Vol. 11, 1009.
- Neshataeva, E.V. & Karjalainen, T. (2015), "Impact of the EU Timber Regulation on Russian companies exporting wood and wood-based products", *Resources and Technology*, Vol. 12 No. 1, pp. 37 - 46.
- Nguyễn, V.N. (2019), "Phân tích thực trạng nguồn cung nguyên liệu cho ngành chế biến đồ gỗ xuất khẩu của Việt Nam", *Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ - Kinh tế - Luật và Quản lý*, Số 3, tr. 95 - 103.
- Phan, T.T.H. (2017), "Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam năm 2016 và triển vọng năm 2017", *Tạp chí Kinh tế đối ngoại*, Số 100, tr. 48 - 66.
- Pinget, A., Bocquet, R. & Mothe, C. (2015), "Barriers to environmental innovation in SMEs: empirical evidence from French firms", *Management*, Vol. 18 No. 2, pp. 132 - 155.
- Pinkse, J. & Dommisse, M. (2009), "Overcoming barriers to sustainability: an explanation of residential builders reluctance to adopt clean technologies", *Business Strategy and the Environment*, Vol. 18 No. 8, pp. 515 - 527.
- Rezaei, J. (2015), "Best-worst multi-criteria decision-making method", *Omega*, Vol. 53, pp. 49 - 57.
- Rezaei, J. (2016), "Best-worst multi-criteria decision-making method: some properties and a linear model", *Omega*, Vol. 64, pp. 126 - 130.
- Roe, B., Eastin, I. & Ganguly, I. (2014), "The impact of timber legality regulations on business practices in Vietnam", *The Forestry Chronicle*, Vol. 90 No. 5, pp. 651 - 659.
- Saaty, L.T. (1980), "How to make a decision: an analytic hierarchy process", *European Journal of Operational Research*, Vol. 48 No. 1, pp. 9 - 26.
- Saunders, J. (2014), "Trade in illegal timber: the response in Vietnam", Research Paper, Chatham House, The Royal Institute of International Affairs, December 2014, <https://chathamhouse.soutron.net/Portal/DownloadImageFile.ashx?fieldValueId=4165>, truy cập ngày 24/01/2021.
- Taylor, R.E. & Judd, L.L. (1989), "Delphi method applied to tourism", In *Tourism Marketing and Management Handbook*, UK: Prentice Hall, London, pp. 95 - 98.
- Thời báo Ngân hàng. (2019), "Gỗ cao su khó với chuẩn FSC", <https://thoibaonganhang.vn/go-cao-su-gap-kho-voi-chuan-fsc-89455.html>, truy cập ngày 28/12/2020.
- Tô, X.P., Nguyễn, T.Q., Huỳnh, V.H., Trần, L.H & Cao, T.C. (2017), "Phát triển ngành gỗ Việt theo hướng bền vững: Loại bỏ nguồn gỗ nhập khẩu rủi ro cao ra khỏi chuỗi cung", <https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/>, truy cập ngày 28/12/2020.
- Tran, T.C. & Huynh, T.N. (2020), "Analysis of export market structure for Acacia wooden furniture in Vietnam", *Journal of Science - Ho Chi Minh City Open University*, Vol. 12 No. 2, pp. 27 - 41.
- Trần, V.H. (2015), "Thực trạng và giải pháp phát triển ngành công nghiệp chế biến gỗ vùng Đông Nam Bộ", *Tạp chí Phát triển và Hội nhập*, Số 22, tr. 66 - 72.
- Vũ, T.H., Trần, V.H. & Lê, T.M. (2014), "Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương, Cơ hội và thách thức đối với công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ lâm nghiệp*, Số 3, tr. 136 - 144.
- Yang, H., Ji, C., Nie, N. & Hong, Y. (2013), "China's wood furniture manufacturing industry: industrial cluster and export competitiveness", *Forest Products Journal*, Vol. 62 No. 3, pp. 214 - 221.