

MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHUỖI HÀNG HÓA GỖ RỪNG TRỒNG SẢN XUẤT

Lê Thị Tuyết Anh, Hoàng Liên Sơn
Viện Khoa học Lâm nghiệp Việt Nam

TÓM TẮT

Sản phẩm của bài báo này thuộc đề tài nghiên cứu khoa học công nghệ cấp Bộ thực hiện năm 2010 – 2011: *“Phân tích ngành hàng gỗ rừng trồng nhằm đề xuất giải pháp phát triển trồng rừng sản xuất”*. Hai kết quả nghiên cứu chính được đề cập, gồm: (1) Mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi hàng hóa (CHH) gỗ rừng trồng sản xuất (GRTSX); (2) Cơ chế hình thành giá sản phẩm gỗ rừng trồng (GRT). Phương pháp tiếp cận chính để đánh giá mối quan hệ giữa các tác nhân trong CHH GRT được phân tích theo 2 nhóm: (i) *Mối quan hệ liên kết dọc (LKD)* được nghiên cứu là mối quan hệ trực tiếp giữa nhóm tác nhân này với nhóm tác nhân trước hoặc sau trong các mối quan hệ trao đổi, chuyển tiếp của ngành hàng. Đây chính là mối quan hệ bên ngoài của mỗi nhóm tác nhân; (ii) *Mối quan hệ liên kết trong (LKT)* là mối quan hệ giữa những tác nhân có cùng chung các hoạt động và mối quan hệ giữa từng tác nhân với các tác nhân hỗ trợ, dịch vụ, hàng lang cơ chế, chính sách... Đây chính là mối quan hệ bên trong của mỗi nhóm tác nhân. Kết quả nghiên cứu những mối quan hệ này, cũng như cơ chế hình thành giá là những phân tích đánh giá cơ bản bức tranh toàn cảnh việc *“phân vai”* của từng tác nhân trong mạng lưới, góp phần đưa ra những giải pháp cụ thể cho phát triển hợp lý các chuỗi sản phẩm GRT ở Việt Nam.

Từ khóa: Chuỗi giá trị, Chuỗi hàng hóa, Gỗ rừng trồng, Tác nhân.

ĐẶT VẤN ĐỀ

Bước chuyển tiếp nhanh chóng từ nền kinh tế rừng tự nhiên sang nền kinh tế rừng trồng đang là giải pháp lựa chọn ưu tiên tất yếu trong chiến lược phát triển Lâm nghiệp Việt Nam (2006 – 2020) hiện nay. Mặc dù Việt Nam đã trở thành gương mặt mới của câu lạc bộ “tỷ đô la” về xuất khẩu gỗ nhưng lại có tới 80% sản phẩm gỗ xuất khẩu có nguồn gốc từ nhập khẩu gỗ nguyên liệu (GNL). Lý do cơ bản là thị trường gỗ nguyên liệu (GNL) trong nước thiếu trầm trọng, đặc biệt là chất lượng gỗ. Ngoài ra, còn có những yếu kém và hạn chế về mẫu mã, chất lượng, thương hiệu, pháp luật thương mại quốc tế, tiêu chuẩn, chứng chỉ quốc tế, thương mại điện tử, cạnh tranh nội bộ,... Trong khi đó, thực trạng về phát triển RTSX ở nước ta cho thấy, người trồng rừng là người vất vả nhất/mất nhiều công sức lao động hữu ích nhất trong chuỗi thị trường sản phẩm lại là người chịu nhiều rủi ro nhất. Cán cân phân phối lợi ích không đồng đều này dẫn đến nhiều biến động, thị trường tạo một vòng xoáy không ổn định. Thực tiễn đã chỉ ra nhiều bài học kinh nghiệm trong việc phát triển ổn định thị trường bất kỳ một chuỗi hàng hóa (CHH) nào đó cần đảm bảo được lợi ích cho tất cả các tác nhân trong chuỗi thị trường đó. Với các nước đang phát triển, nơi mà có nhiều người nghèo thì cần đảm bảo những lợi ích cho người trồng rừng - khâu đầu tiên và cũng là khâu chiếm nhiều lao động kết tinh nhất của sản phẩm. Đòi hỏi chính đáng này cần được đáp ứng, đảm bảo lợi ích giữa các nhà sản xuất và sức mua phù hợp của người tiêu dùng.

Nhằm góp phần nâng cao hiệu quả CHH gỗ rừng trồng sản xuất, trước hết cần nghiên cứu mối quan hệ của tất cả các tác nhân liên quan trong chuỗi. *Nghiên cứu “mối quan hệ giữa các tác nhân trong CHH gỗ từ RTSX” được thực hiện nhằm tìm hiểu các mối quan hệ từ tác nhân trồng rừng đến tác nhân chế biến, không tìm hiểu tác nhân tiêu dùng.*

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

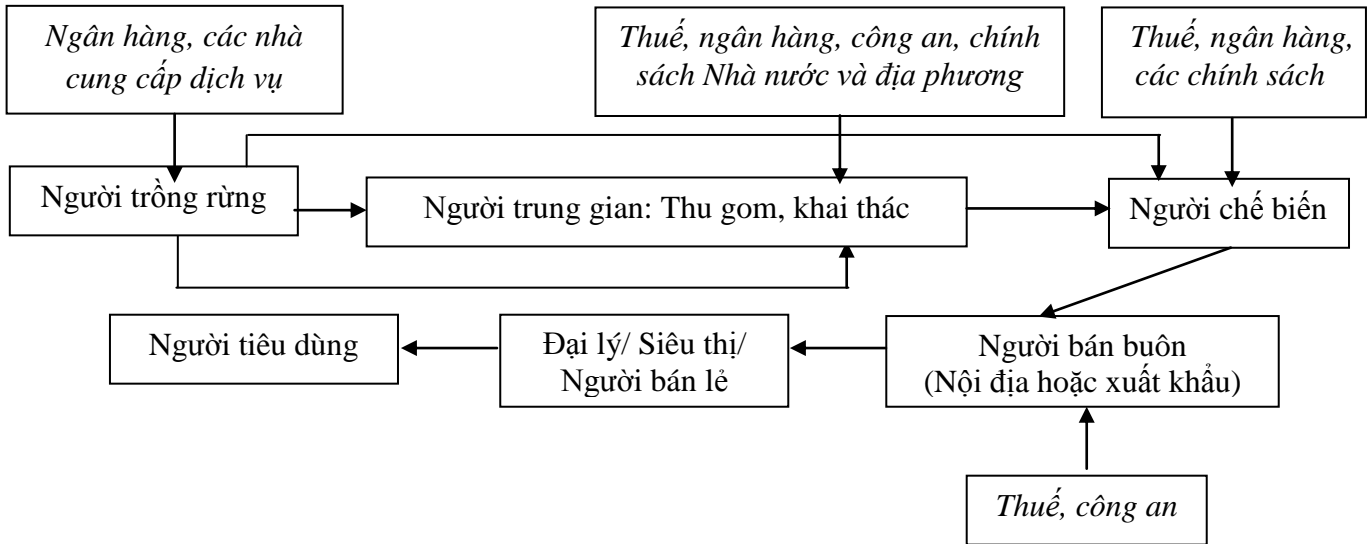
Nghiên cứu được thực hiện tổng hợp theo 4 phương pháp sau: (i) *Phương pháp kế thừa tài liệu thứ cấp*; (ii) *Phương pháp thống kê phân tích*; (iii) *Phương pháp nghiên cứu trường hợp (Case Study) tại 4 vùng sản xuất GRT ở nước ta: Đông Nam bộ, Duyên hải miền Trung và Tây Nguyên, Đông Bắc Bộ* theo từng CHH điển hình với các công cụ nghiên cứu như: Điều tra ngoại nghiệp (Lâm sinh, Đánh giá nhanh nông thôn - RRA và đánh giá nông thôn có sự tham gia - PRA; Xử lý số liệu điều tra cho từng tác nhân của mỗi CHH; Phân tích,

đánh giá kết quả... ; (iv) Phương pháp chuyên gia.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Kết quả 1: MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC TÁC NHÂN TRONG CHH GRTSX

Từ nhiều nghiên cứu cho thấy chuỗi sản phẩm GRT cụ thể của từng địa phương thường khác nhau, và có những nơi là rất phức tạp. Tuy nhiên, có thể tổng hợp khái quát CHH GRTSX ở Việt Nam theo hình 01 dưới đây:



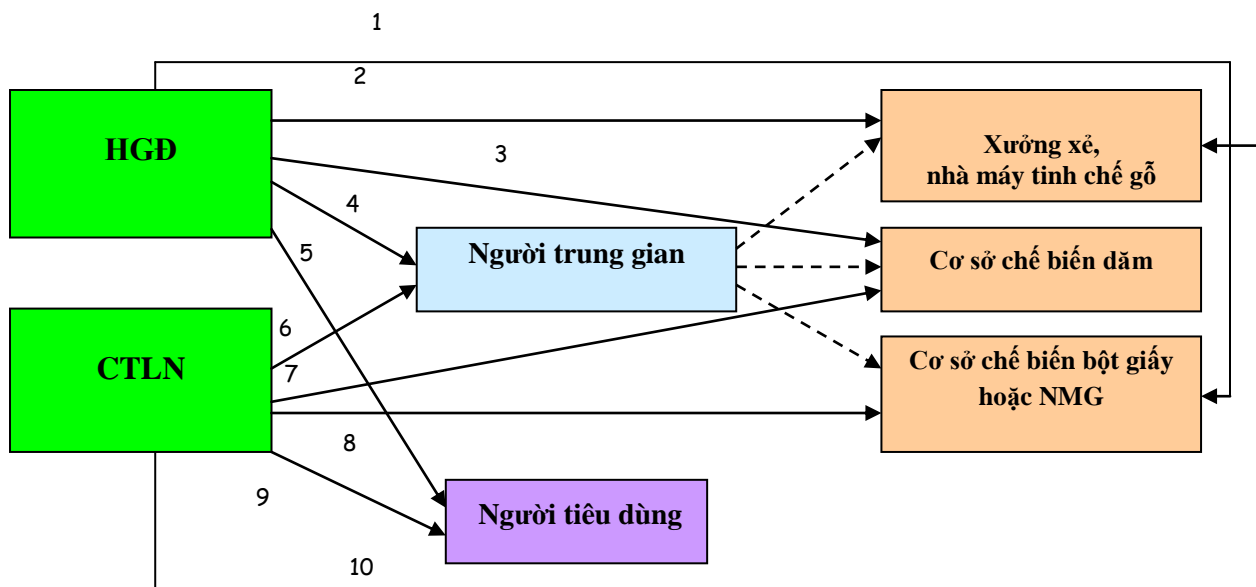
Hình 01: Chuỗi hàng hóa sản phẩm gỗ rừng trồng

Bài báo này đề cập tới mối quan hệ “đọc” và “trong” của 3 nhóm tác nhân cơ bản là: Người trồng rừng; Người trung gian và Người chế biến.

(1) Tác nhân trồng rừng

(i) Liên kết đọc trực tiếp với tác nhân trồng rừng

Người trồng rừng là tác nhân đầu tiên trong CHH. Nghiên cứu cho thấy, ở Việt Nam có 10 kênh chính trong nhóm LKD trực tiếp với người trồng rừng được mô tả trong hình 02 dưới đây:



Hình 02: LKD trực tiếp giữa các tác nhân với tác nhân trồng rừng

Một nghiên cứu ở Đông Nam Bộ năm 2011 cho thấy, hình thức bán rừng phổ biến là “bán cây đứng”, nghĩa là bán nguyên đám rừng, người mua tự tổ chức khai thác. Tùy theo qui mô của rừng trồng mà có thể phân biệt 3 kiểu quan hệ khác nhau của các tác nhân trồng rừng với người mua như sau:

- *Keo trồng phân tán được tiêu thụ trực tiếp cho các xưởng xẻ tại địa phương.* Các xưởng này vừa cưa xẻ và kiêm sản xuất hàng mộc. Hình thức chủ yếu là thỏa thuận bằng miệng;

- *Chủ rừng qui mô 5 ÷ 10ha, bán cho các thương lái địa phương, không ít trường hợp có thông qua môi giới.* Hình thức thứ 2 là chủ rừng bán cho các Công ty chuyên cưa xẻ qui mô lớn ở vực Hồ Nai (Thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai) - Trung tâm khu cưa xẻ gỗ rừng trồng của vùng Đông Nam Bộ. Hình thức chủ yếu là thỏa thuận bằng miệng;

- *Chủ rừng có qui mô lớn (thường là >20 ha, rừng của các tổ chức) bán rừng cho các công ty chuyên thu mua có qui mô lớn, có thể mua khu rừng hàng trăm ha.* Hình thức chủ yếu là thỏa thuận bằng hợp đồng.

Như vậy, hộ trồng rừng không hoặc khó có cơ hội liên kết chặt chẽ trực tiếp với các tác nhân thu mua ở cấp cao hơn và tác nhân chế biến.

Hình 02 cho thấy: *Mối quan hệ LKD trực tiếp giữa người trồng rừng và các đối tác liên quan gồm: Người mua gom/Người buôn; Người chế biến.* Ví dụ trên và từ nhiều nghiên cứu khác cho thấy, *mối quan hệ chặt chẽ nhất của người trồng rừng tới mắt xích thuộc khâu trung gian là những người thu gom, khai thác trực tiếp là chặt chẽ nhất.*

(ii) Liên kết trong của tác nhân trồng rừng

Xét về mối liên hệ giữa các đối tượng khác nhau tham gia khâu trồng rừng, ở Việt Nam có 5 mô hình sau: (1) Chủ rừng tự tổ chức RTSX trên mảnh đất mình được giao hoặc được thuê; (2) Các CTLN liên kết với các HGD trồng RSX; (3) Các CTLN liên doanh với các HGD trồng RSX; (4) Các doanh nghiệp tư nhân, trang trại lâm nghiệp liên kết với các hộ dân TRSX và bao tiêu sản phẩm; (5) Các dự án nước ngoài đầu tư cho các hộ dân TRSX.

Mối quan hệ LKT của người trồng rừng được khái quát trong hình 03, gồm 2 nhóm: (i) Những người cùng tham gia trực tiếp công tác trồng rừng, đó là các HGD liên kết với nhau thành nhóm hộ trồng rừng hoặc giữa HGD với CTLN...; (ii) Mối quan hệ giữa các nhân tố hỗ trợ với Ngân hàng, các nhà cung cấp dịch vụ như: Thuế, ngân hàng, công an, chính sách Nhà nước và địa phương.



Hình 03: LKT của tác nhân trồng rừng

Người trồng rừng là HGD và CTLN ở nước ta chiếm tỷ lệ chủ đạo. Nghiên cứu về một số đặc điểm của 2 đối tượng trồng rừng chính ở tỉnh Phú Thọ được mô tả trong bảng 01 dưới đây:

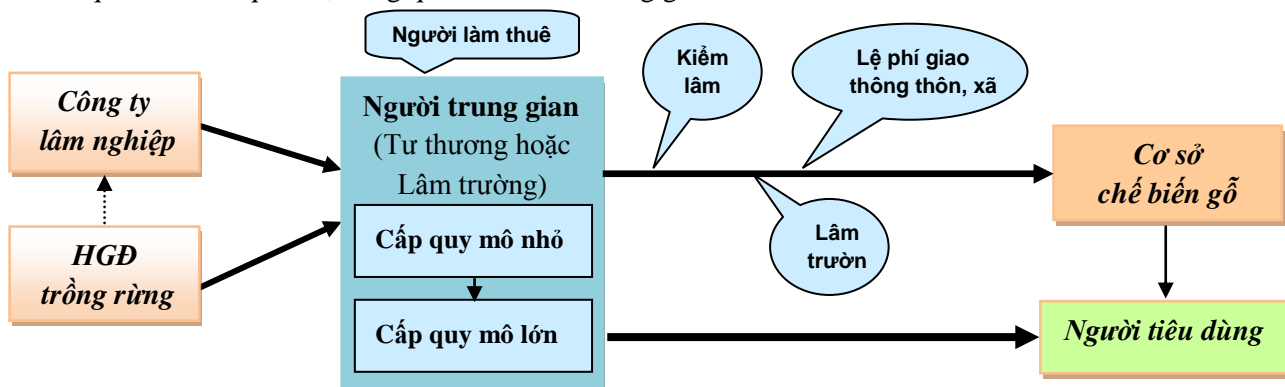
Bảng 01: Một số đặc điểm về đối tượng người trồng rừng

Đặc điểm	HGD trồng rừng	CTLN trồng rừng
Quy mô đất trồng rừng	Manh mún, nhỏ lẻ 1 ÷ 2 ha/hộ	Tập trung, từ vài chục – vài trăm ha

Hình thức bán sản phẩm	- Chủ yếu bán cây đứng. HGD chịu thiệt hơn vì họ không có kinh nghiệm ước lượng đúng sản lượng rừng, khi tự khai thác thì chi phí khai thác và vận chuyển cao.	Chủ yếu là tự khai thác và mang đi bán
Tác nhân dọc liên kết trực tiếp	Chủ yếu là tác nhân trung gian: Thu mua, khai thác, vận chuyển	Chủ yếu là tác nhân chế biến
Phương thức dao dịch	Chủ yếu là thỏa thuận miệng	Bằng hợp đồng
Lợi nhuận	Thấp hơn CTLN (196.000 đồng/1m ³ gỗ xẻ)	Cao hơn HGD (260.000 đồng/1m ³ gỗ xẻ)
	Thấp hơn nhiều lần so với tác nhân thu mua và chế biến nếu cùng tính trên 1 đơn vị thời gian.	

(2) Tác nhân trung gian

Khâu trung gian gồm những người mua gom (người thu gom) và người buôn. Họ là những người ở giữa, giúp nguồn nguyên liệu được tạo ra từ người trồng tới được các cơ sở/nhà máy chế biến gỗ. Hình 04 dưới đây mô tả khái quát các mối quan hệ xung quanh tác nhân trung gian:



Hình 04: Mối quan hệ giữa các bên liên quan tới các tác nhân thuộc khâu trung gian

(i) Liên kết dọc trực tiếp với tác nhân trung gian

Có 8 kênh chính mô tả LKD trực tiếp với tác nhân trung gian, gồm:

- + Kênh 1: HGD -> Người trung gian -> Xưởng xẻ chế biến
- + Kênh 2: CTLN -> Người trung gian -> Xưởng xẻ chế biến
- + Kênh 3: HGD -> Người trung gian -> Công ty chế biến gỗ tinh
- + Kênh 4: CTLN -> Người trung gian -> Công ty chế biến gỗ tinh
- + Kênh 5: HGD -> Người trung gian -> Nhà máy dăm, bột giấy
- + Kênh 6: CTLN -> Người trung gian -> Nhà máy dăm, bột giấy
- + Kênh 7: HGD -> Người trung gian -> Người tiêu dùng
- + Kênh 8: CTLN -> Người trung gian -> Người tiêu dùng.

Về hình thức thỏa thuận: (1) Thỏa thuận bằng miệng: Ở đa số giữa người trung gian thu mua, khai thác với người trồng rừng là các HGD; (2) Thỏa thuận bằng hợp đồng giữa những người thuộc khâu trung gian với chủ rừng là CTLN và các cơ sở/nhà máy chế biến.

Tiếp cận với thông tin thị trường: Người trung gian đa số nắm bắt nhanh nhạy với thông tin thị trường, đặc biệt là với người trung gian “mua tận gốc” (tại rừng trồng) và bán tận cửa nhà máy chế biến hoặc cho người tiêu dùng bởi họ là người ở giữa có thông tin trực tiếp, trung thực và rộng rãi từ các tác nhân phía trước và phía sau họ. Trong khi đó, người trồng rừng đa số chỉ biết được thông tin đầu ra là gián tiếp từ người trung gian nên “số và chất lượng” thông tin có phần hạn chế hơn rất nhiều.

Lợi nhuận được hưởng trong CHH GRT giữa người trồng rừng với người trung gian trên thực tế là sự phân phối rất không hài hòa. Ở nhiều nghiên cứu điểm cho thấy, người thu gom không chỉ có lợi nhuận trong việc từ việc buôn gỗ mà còn có thêm 2 loại lợi nhuận khác: Lợi nhuận từ chênh lệch trữ lượng thật của gỗ với trữ lượng dự đoán của mua rừng cây đứng và lợi nhuận từ khâu khai thác. Lợi nhuận của người trồng rừng tính

theo CKKD của cây rừng (nhiều năm) và chỉ có 1 loại lợi nhuận, trong khi đó lợi nhuận của người thu mua có thể chỉ tính theo đơn vị ngày hoặc tuần và là lợi nhuận “kép”. Rừng trồng Keo tai tượng thuần có CKKD là 7 năm ở Phú Thọ cho dòng sản phẩm là gỗ xẻ, chiết khấu lãi suất là 12%/năm thì hộ trồng rừng được lãi là 8,3 triệu đồng/ha/CKKD, tức 1,18 triệu/năm. Trong khi đó, với hoạt động khai thác, vận chuyển và bán cho các nhà máy thì người trung gian có lãi từ 14-15 triệu/ha chỉ trong vòng 10-14 ngày. Với các sản phẩm gỗ lớn, người thu gom còn thu được lợi ích cao hơn, đặc biệt đối với người thu gom có kết hợp “kiêm” khai thác (mua rừng cây đứng) bởi họ mua từ người trồng rừng 1 loại sản phẩm là cây đứng nhưng khi bán, họ bán theo phân loại gỗ. Đây chính là một kiểu “lãi kép” của người trung gian.

(ii) Liên kết trong của tác nhân trung gian

Những người trung gian về CHH GRT ở Việt Nam chủ yếu gồm: (i) Người thu gom là tư thương (chủ thu gom là gia đình hoặc Công ty tư nhân); (ii) Người thu gom là Lâm trường: Lâm trường là chủ thu gom cấp 1, họ bán lại cho đầu mối cấp 2 phía trên là các tư thương. Tư thương bán gỗ cho xưởng sơ chế/chế biến.

- Nhóm 1: Liên kết giữa những người trung gian thực hiện công việc thu gom, khai thác:

Người thu gom là tư thương:

Với các sản phẩm là nông sản hoặc LSNG ở vùng cao nước ta, thường xuất hiện những người thu gom, khai thác ở quy mô nhỏ (Mối nhỏ) đổ hàng cho những người thu mua ở quy mô lớn hơn (Mối lớn). Những mối lớn này thu gom đủ trữ lượng rồi mới đem bán cho các xưởng sơ chế/nhà máy. Song, với sản phẩm là cây gỗ, hầu như thấy rất ít các cấp đầu mối thu gom. Người thu mua, khai thác đi trực tiếp tới mua gỗ tại các chủ TRSX, khi gom đủ, họ chuyển tới nhà máy.

Đối với những chủ thu gom có kèm khai thác thì họ thường thuê 8 ÷ 10 công nhân làm công việc chặt hạ, vận xuất, vận chuyển gỗ. Đa số công nhân là những lao động phổ thông không qua đào tạo, làm việc theo thời vụ, không có hợp đồng lao động và không đóng bảo hiểm, lương được hưởng theo khối lượng công việc thực hiện. Trong mối quan hệ với CTLN, đối tượng này chỉ cung cấp dịch vụ khai thác. Tuy nhiên hình thức này cũng không phổ biến, vì trong quy định của CTLN, sau khi rừng được thiết kế khai thác thì công ty có những đội khai thác và ưu tiên thuê thêm nhân công là người dân địa phương.

Ở vùng Đông Nam bộ, có một số Công ty chuyên đấu thầu mua rừng trồng của các tổ chức. Những Công ty này có năng lực khá mạnh, đủ nhân lực và thiết bị khai thác hàng chục, thậm chí hàng trăm ha rừng, ví dụ như Công ty Lâm Bình An - Đồng Nai; Công ty TNHH XD & TM Lộc Linh - Tây Ninh... Hình thức kiên kết của Công ty thu gom với chủ rừng thông qua các hợp đồng mua rừng.

Người thu gom là Lâm trường:

Từ 5 ÷ 10 năm trở về trước, ở nhiều tỉnh miền núi nước ta như Quảng Ninh, Yên Bái, Lạng Sơn, Tuyên Quang... Lâm trường chính là một người mua gom. Năm 2002, Lâm trường Ba Chẽ, lâm trường Hoàn Bò (Quảng Ninh) đến trực tiếp đến tất cả các thôn/bản để thu mua gỗ Sa mộc bán lại cho tư thương hoặc công nhân Lâm trường làm dịch vụ, tạo điều kiện cho họ tăng thu nhập. Giá bán ngay tại Ba Chẽ cho những người buôn là 520.000 đ/m³ loại có đường kính đầu bé và 540.000 đ/m³ loại có đường kính đầu lớn. Nếu tính theo cây thì trung bình loại gỗ giá 8.000 đ/c, Lâm trường bán giá 10.800 đ/c, lãi 2.800 đ/c, chưa kể công vận chuyển và bốc vác trên quãng đường 2 km. Trường hợp mua ở các thôn khác như ở Thanh Lâm thì lãi suất cao hơn nhiều.

- Nhóm 2: Liên kết trong giữa những người trung gian với những người thực hiện các cơ chế, chính sách lưu thông sản phẩm gỗ (Lâm trường, Kiểm lâm, an ninh thôn, xã...)

Trước khi Quyết định số 59/2005/QĐ-BNN của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn ngày 10/10/2005 về việc ban hành Quy định về kiểm tra, kiểm soát lâm sản thì vấn đề này được thực hiện theo một loạt các văn bản như Quyết định số 47/1999/QĐ-BNN-KL ngày 12/3/1999 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn “Quy định kiểm tra việc vận chuyển, sản xuất, kinh doanh gỗ và lâm sản”; Quy định tại tiết a, điểm 1.4 khoản 1, Chương II Thông tư số 62/2001/TT-BNN ngày 05/6/2001 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn “Hướng dẫn việc xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá thuộc diện quản lý chuyên ngành nông nghiệp theo Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 04/4/2001 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001 – 2005”... Bên cạnh đó là một loạt các loại thuế, phí như: Thuế mặt bằng, thuế môn bài, thuế bán hàng (VAT)...; Phí cho Kiểm lâm, Lâm trường... Do đó, việc khai thác, vận xuất, vận chuyển các lâm sản

GRT nói riêng và các lâm sản khác nói chung đã phải trải qua nhiều thủ tục kiểm tra công kênh, chồng chéo.

Hiện nay, vấn đề kiểm tra, kiểm soát lâm sản được thực hiện theo Quyết định số 59/2005/QĐ-BNN của Bộ trưởng Bộ NN & PTNT. Quyết định này thay thế cho 2 Quyết định của Bộ NN và PTNT là Quyết định số 47/1999/QĐ-BNN-KL và Thông tư số 62/2001/TT-BNN; Hướng dẫn số 1186/BNN-LN ngày 05 tháng 5 năm 2009 về việc liên doanh, liên kết trồng rừng nguyên liệu gắn với chế biến sản phẩm gỗ; Thông tư số 01/2012/TT-BNNPTNT ngày 04/01/2012 về việc Quy định hồ sơ lâm sản hợp pháp và kiểm tra nguồn gốc lâm sản. Do đó, các thủ tục về khai thác, vận xuất, vận chuyển gỗ từ rừng trồng đã được đơn giản hơn trước.

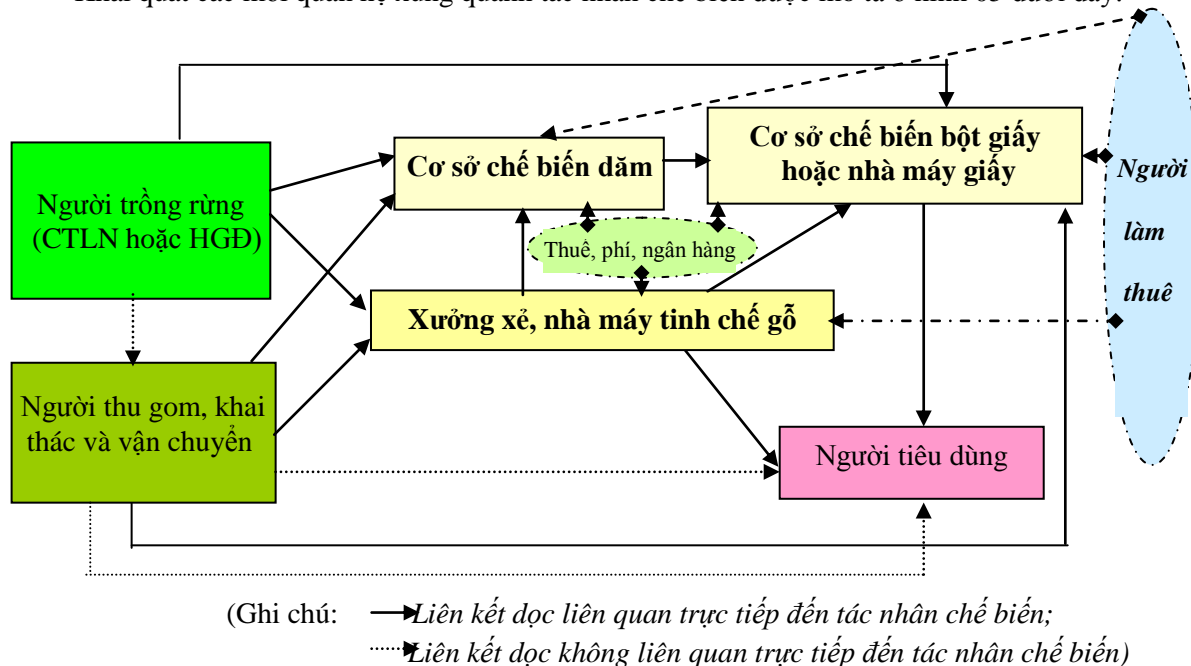
(3) Tác nhân chế biến

Người chế biến ở đây có thể hiểu là các xưởng xẻ sơ chế gỗ, các nhà máy chế biến gỗ tinh chế, các cơ sở chế biến dăm, nhà máy sản xuất ván nhân tạo, nhà máy bột giấy.

Từ năm 2007 đến nay tốc độ tăng trưởng về ngành chế biến gỗ ở Việt Nam tuy giảm nhưng vẫn ở tỷ lệ cao. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, số lượng các doanh nghiệp chế biến gỗ đã tăng lên 3126 doanh nghiệp, tăng 23,75%; và năm 2009 là 3930 doanh nghiệp, tăng 25,72% so với năm 2008 và 55,58% so với năm 2007 (Nguyễn Thị Bích Ngọc, 2010). Hoạt động chế biến gỗ tạo việc làm cho gần 250.000 lao động. Giống như các ngành kinh tế khác, hoạt động chế biến gỗ cũng có sự tham gia của tất cả các thành phần kinh tế.

Hoạt động chế biến gỗ được chia theo 04 nhóm sản phẩm chính: (1) Gỗ xẻ - gỗ xây dựng; (2) Ván nhân tạo; (3) Dăm gỗ - dăm giấy và dăm mảnh xuất khẩu; (4) Đồ gỗ nội thất. Ngoài ra còn có gỗ chống lòi nhưng vì sản phẩm chỉ cần qua khâu sơ chế cho nên không xếp vào những sản phẩm của chế biến gỗ.

Khái quát các mối quan hệ xung quanh tác nhân chế biến được mô tả ở hình 05 dưới đây:



Hình 05: Các mối quan hệ xung quanh tác nhân người chế biến

(i) Liên kết dọc trực tiếp với tác nhân chế biến

Hình 04 cho thấy: Dựa vào ngành sản phẩm gỗ, có thể phân ra làm 2 nhóm người chế biến: (1) Đối với ngành sản phẩm gỗ tròn, gỗ xẻ, gỗ ván ghép thanh (VGT), người chế biến là các xưởng xẻ, nhà máy tinh chế; (2) Đối với ngành sản phẩm chế biến dăm và giấy, người chế biến là các cơ sở/nhà máy dăm, giấy. Có 6 kênh LKD trực tiếp tới tác nhân chế biến, gồm:

Kênh 1: HGD ->Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Người tiêu dùng;

Kênh 2: CTLN ->Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Người tiêu dùng;

Kênh 3: Người trung gian -> Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Người tiêu dùng;

Kênh 4: HGD -> Cơ sở chế biến bột giấy/Nhà máy giấy (NMG) -> Người tiêu dùng;

Kênh 5: CTLN -> Cơ sở chế biến bột giấy/NMG -> Người tiêu dùng;

Kênh 6: Người trung gian -> Cơ sở chế biến bột giấy/NMG -> Người tiêu dùng.

Qua nghiên cứu về các cơ sở, nhà máy chế biến ở nhiều địa phương cho thấy: Các tác nhân chế biến thường thu mua với 1 giá đầu vào nhất định cho từng loại sản phẩm, áp dụng cho mọi đối tượng giao bán sản phẩm. Như vậy, nếu người trồng rừng có điều kiện bán trực tiếp cho nhà sản xuất thì lợi nhuận của người trồng rừng sẽ tăng lên, bởi phần lợi nhuận của các khâu trung gian lúc đó không còn mà lợi nhuận đó là của người trồng rừng.

Tuy nhiên, trên thực tế, để đảm bảo ổn định cho công suất làm việc của các tác nhân chế biến ở quy mô lớn, họ thường có hợp đồng mua bán với các đầu mối là các tác nhân thu gom, các xưởng/nhà máy chế biến là tác nhân phía trước thuộc nhóm cung cấp nguyên liệu đầu vào.

Thực tế tại nhiều địa phương, bên cạnh các nhà máy chế biến gỗ lớn còn có rất nhiều xưởng xẻ tư nhân xuất hiện ở quy mô nhỏ lẻ nên nguồn nguyên liệu đầu vào của nhiều xưởng xẻ này chủ yếu từ người trồng rừng là HGD. Điển hình như tỉnh Phú Thọ. Trong tỉnh có các nhà máy chế biến giấy, ván nhân tạo mỗi năm cần hàng trăm nghìn m³ nguyên liệu như: Nhà máy giấy Bãi Bằng cần 500.000 m³ nguyên liệu/năm; Nhà máy giấy Việt Trì cần 50.000 m³ nguyên liệu/năm; Nhà máy giấy Lửa Việt cần 30.000 tấn nguyên liệu/năm; Nhà máy ván dăm Việt Trì công suất 6.000 m³/năm, ván sợi 2.000 m³/năm. Bên cạnh đó, trên địa bàn tỉnh hiện đang có hàng trăm cơ sở chế biến gỗ của HGD, doanh nghiệp và các hợp tác xã. Theo thống kê năm 2010, tổng số lượng cơ sở chế biến gỗ và lâm sản ngoài gỗ (LSNG) trên địa bàn tỉnh chỉ là 535 cơ sở. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều cơ sở chế biến do các HGD tự bỏ vốn đăng ký hoạt động. Do nhu cầu về nguyên liệu gỗ hiện nay trong tỉnh rất lớn, nguyên liệu trong tỉnh không đáp ứng đủ cho hoạt động sản xuất, nên nguồn nguyên liệu nhập từ các tỉnh ngoài chiếm 50%, chủ yếu từ các tỉnh lân cận như Yên Bái, Hà Giang, Tuyên Quang... Đối với gỗ nhập từ các tỉnh ngoài thì các cơ sở chế biến này nhập gỗ tại xưởng. Ngoài ra để chủ động được nguồn nguyên liệu cho hoạt động sản xuất, gỗ nguyên liệu trên địa bàn tỉnh được các cơ sở chế biến thu mua với nhiều hình thức khác nhau tạo nên sự đa dạng chuỗi hàng hóa GRT.

Về phương thức, các tác nhân chế biến thường ký kết hợp đồng mua bán hàng với các tác nhân trước và sau là những tác nhân nằm trong mối quan hệ làm ăn chắc chắn, ổn định, lâu dài nhằm đảm bảo sự phát triển trong kinh doanh. Như vậy, hộ trồng rừng ít có cơ hội được liên kết chặt chẽ với cơ sở chế biến.

Kết quả nghiên cứu ở Đông Nam Bộ cho thấy có 3 kiểu quan hệ khác nhau của các tác nhân chế biến, đó là:

- Các xưởng xẻ qui mô nhỏ ở nông thôn mua trực tiếp cây rừng trồng phân tán tại địa phương và thỏa thuận bằng miệng. Họ tự khai thác, cưa xẻ và kiêm sản xuất hàng mộc. Các sản phẩm hoàn chỉnh cũng được tiêu thụ theo đặt hàng của người dân địa phương;

- Thương lái mua rừng, tổ chức khai thác, thuê cưa xẻ, sấy và giao cho các cơ sở chế biến hàng mộc qui mô vừa và nhỏ ở Đồng Nai, Bình Dương và Thành phố Hồ Chí Minh;

- Các Công ty chuyên cưa xẻ qui mô lớn ở Hồ Nai - Trung tâm khu cưa xẻ gỗ rừng trồng của vùng Đông Nam Bộ (Thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai) mua rừng trực tiếp của hộ dân hoặc đấu thầu mua rừng của tổ chức có qui mô trung bình. Bên mua tự tổ chức khai thác, vận chuyển. Gỗ lớn mang về xưởng xẻ, gỗ nhỏ được tận thu bán cho nhà máy băm dăm hoặc nguyên liệu giấy. Hình thức chủ yếu là thỏa thuận bằng miệng đối với hộ dân, bằng hợp đồng đối với tổ chức.

Các công ty cưa xẻ qui mô lớn ở Hồ Nai chuyên cung cấp gỗ phiôi (gỗ sau khi sấy) cho các tập đoàn hay công ty tinh chế hàng mộc qui mô lớn ở Đông Nam Bộ:

+ Các Công ty chuyên thu mua có qui mô lớn, có thể mua khu rừng hàng trăm ha. Các công ty này chuyên thu mua tổ chức khai thác và vận chuyển gỗ tròn đến xưởng xẻ của các công ty cưa xẻ qui mô lớn ở Hồ Nai, gỗ nhỏ giao cho các nhà máy băm dăm gần nhất. Hình thức chủ yếu là thỏa thuận bằng hợp đồng. Trong nhiều hợp đồng với Công ty cưa xẻ gỗ, Công ty thu mua được hỗ trợ vốn;

+ Gỗ nhỏ cho dăm giấy thông thường được các thương lái giao tại công nhà máy băm dăm hoặc nhà máy giấy, không cần hợp đồng.

Như vậy, ở Đông Nam Bộ, trong mối quan hệ LKD, người trồng rừng không có cơ hội liên kết chặt chẽ với các tác nhân chế biến.

(ii) Liên kết trong của tác nhân chế biến

LKT của tác nhân chế biến rất phức tạp, bởi lẽ các dòng sản phẩm từ gỗ là đa dạng. Hơn nữa, mỗi tác nhân chế biến lại có thể kinh doanh nhiều dòng sản phẩm (thường thì có 1 dòng sản phẩm chính và một vài dòng sản phẩm phụ).

LKT của tác nhân chế biến gồm 2 nhóm:

- Nhóm 1 là LKT của các mối quan hệ trao đổi, chuyển tiếp trong ngành hàng.

Trong ngành hàng GRT, đó là mối quan hệ giữa các xưởng xẻ, nhà máy tinh chế, các cơ sở chế biến dăm, bột giấy và NMG.

+ Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Cơ sở chế biến dăm -> Cơ sở chế biến bột giấy/NMG;

+ Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Cơ sở chế biến dăm xuất khẩu;

+ Xưởng xẻ, nhà máy tinh chế gỗ -> Cơ sở chế biến bột giấy/NMG.

- Nhóm 2 là LKT của các mối quan hệ hỗ trợ về quản lý hành chính của các cơ chế, chính sách, luật pháp (thuế, phí, chi phí tài chính lãi vay Ngân hàng) và quan hệ thuê khoán lao động, quản lý, mua bán thiết bị, vật tư, phụ gia... trong các ngành khác.

Tùy theo quy mô, loại sản phẩm, trình độ và hiệu quả lao động của từng nhà máy mà mức độ chi phí của các loại này là khác nhau. Ví dụ, ở Tổng Công ty Giấy Việt Nam, tổng chi phí cho sản xuất 1 tấn giấy là 20,1 triệu. Trong đó, công lao động cho tất cả các khâu bình quân khoảng 2 triệu đồng/tấn giấy, chiếm 9,95% trong tổng chi phí; Các chi phí trực tiếp của liên kết trong về thiết bị, vật tư khoảng 0,3 triệu/tấn giấy, chiếm 1,49%; Về quản lý phân xưởng, doanh nghiệp là 2,4 triệu/tấn giấy, chiếm 11,94%; Chi phí ngoài sản xuất như chi phí thuế VAT, chi phí tài chính lãi vay và nhiều chi phí khác là 2,21 triệu/tấn giấy, chiếm 10,99%. Với những loại chi phí này, cứ 3,6 tấn gỗ nguyên liệu đầu vào thì được 1 tấn giấy thành phẩm với giá bán bình quân sản phẩm giấy là 21 triệu đồng và Công ty thu được lợi nhuận là 0,9 triệu/tấn giấy sản phẩm. Trong khi đó, các xưởng xẻ gỗ quy mô nhỏ, cấp HGD ở Phú Thọ, tổng chi phí cho sản xuất 1m³ sản phẩm gỗ xẻ Pallet là 2,14 triệu. Trong đó, công lao động bình quân là 0,335 triệu/m³, chiếm 16,6% trong tổng chi phí; Khấu hao cho chi phí trực tiếp về thiết bị, vật tư là 10.000 đồng/m³, chiếm 0,47%; Cứ 1m³ gỗ thành phẩm được tạo ra, cũng đồng thời tạo ra khoảng 400 kg gỗ củi và bán được 0,22 triệu, Giá bán sản phẩm là 2,2 triệu/m³, lợi nhuận thu được là (2,2 - 2,14) + 0,22 = 0,28 triệu/m³.

Kết quả 2: CƠ CHẾ HÌNH THÀNH GIÁ SẢN PHẨM GỖ RỪNG TRỒNG

Giá sản phẩm ở mỗi tác nhân và trong toàn bộ kênh thị trường chịu sự tác động tổng hợp, hữu cơ của một loạt các yếu tố khác nhau. Cơ chế hình thành giá trong chuỗi hàng hóa gỗ rừng trồng là “trôi lùi” từ giá xuất khẩu hoặc giá bán buôn đến giá GRT. Các yếu tố cơ bản tác động đến giá sản phẩm GRT là:

(1) Các tác nhân chế biến qui mô lớn

Yếu tố chủ yếu chi phối thị trường các sản phẩm gỗ rừng trồng ở nước ta là các nhà máy, xí nghiệp chế biến lâm sản và các khu công nghiệp lớn như các nhà máy giấy, ván nhân tạo, công nghiệp than (gọi chung là các tác nhân chế biến qui mô lớn). Họ là những “quả tạ” có khả năng quan trọng trong việc quyết định giá cả thị trường bởi một số lý do sau:

+ Họ là người sản xuất trực tiếp tạo ra sản phẩm từ nguyên liệu GRT, là người biết được nhiều thông tin nhất về nhu cầu thị trường và có khả năng phán đoán tốt nhất về xu hướng thị trường;

+ Thị trường lâm sản RTSX ở nước ta phát triển không đồng đều giữa các vùng, ít vùng nguyên liệu được hình thành rõ nét...

(2) Khả năng chế biến lâm sản của các địa phương

Giá cả cho các sản phẩm GRT còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng chế biến lâm sản của các địa phương. Đây là hoạt động sản xuất tại chỗ, giải quyết ngay đầu ra nguyên liệu, góp phần phát triển kinh tế NLN nông thôn miền núi.

(3) Cự ly vận chuyển nguyên liệu từ nơi trồng rừng tới nhà máy

Giá cả nguyên liệu gỗ phụ thuộc vào cự ly vận chuyển nguyên liệu từ nơi trồng rừng tới nhà máy. Nguyên liệu từ GRT là một loại hàng hóa cồng kềnh, thường ở vùng đồi núi khó khăn. Cự ly vận chuyển là một trong những yếu tố quyết định tới giá cả nguyên liệu GRT tới nhà máy. Giá cước vận tải đường bộ hiện nay dao động từ 700đ - 1.000đ/m³/km, chi phí này được trừ vào giá gỗ rừng trồng. Nếu chủ rừng có 150m³ gỗ/ha, phải vận chuyển thêm 100km, thì giá bán rừng sẽ giảm khoảng 10.000.000đ/ha.

(4) Hệ thống cơ chế, chính sách liên quan

Các thủ tục về khai thác, vận xuất, vận chuyển GRT đã được đơn giản hơn trước theo quy định tại điều 8 của Quyết định số 59/2005; Hướng dẫn số 1186/BNN-LN ngày 05 tháng 5 năm 2009 về việc liên doanh, liên kết trồng rừng nguyên liệu gắn với chế biến sản phẩm gỗ; Thông tư số 01/2012/TT-BNNPTNT ngày 04/01/2012 về việc Quy định hồ sơ lâm sản hợp pháp và kiểm tra nguồn gốc lâm sản... Song, nhìn chung, hành lang pháp luật cho vấn đề này vẫn còn rất chung chung, chưa đủ và chưa phù hợp với từng vùng nguyên liệu. Thủ tục càng phức tạp thì càng phát sinh nhiều chi phí.

(5) Thông tin thị trường

Thông tin thị trường là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến định giá sản phẩm, đến toàn bộ quá trình lưu thông sản phẩm. Nhìn chung, người trồng rừng là người nắm được ít thông tin thị trường nhất. Ngay cả cùng một loại nguyên liệu, cùng một loài cây, tuổi cây, nhưng người trồng rừng ở các địa phương khác nhau cũng biết được thông tin thị trường là khác nhau. Các tác nhân chế biến hiểu rõ môi trường kinh doanh hơn tất cả các tác nhân tham gia kênh thị trường. Họ có tương đối đầy đủ về các vùng cung cấp nguyên liệu như sản lượng của mỗi vùng, chất lượng hàng, giá cả, các dịch vụ thương mại, cơ sở hạ tầng... Song, họ khó khăn về các thông tin thị trường quốc tế, trong tìm đối tác bạn hàng nên mức độ cập nhật của các cơ sở kinh doanh này cũng rất khác nhau.

Bên cạnh các yếu tố nêu trên còn có một số yếu tố liên quan khác như: Cơ sở hạ tầng, quy luật cung cầu, vốn, trình độ kinh doanh, tác động từ phía các chương trình, dự án... Tất cả các yếu tố tác động này cho thấy: Thị trường GRT ở nước ta đang có nhiều khó khăn, thách thức hơn là thuận lợi từ tầm vĩ mô đến vi mô, từ các yếu tố khách quan đến chủ quan...

Kết quả 3: GIỚI THIỆU MỘT SỐ MÔ HÌNH LIÊN LẾT CHẶT CHẼ

Kết quả nghiên cứu về các mối quan hệ giữa các tác nhân trong CHH GRT ở nước ta cho thấy có 5 mô hình liên kết điển hình đem lại hiệu quả sản xuất đáng kể, đó là:

- **Mô hình 1:** Mô hình “đôi công” giữa các HGD nhận khoán do Lâm trường Tam Thanh - Phú Thọ đang tổ chức hoạt động khá tốt. Mô hình này đã khắc phục được tình trạng lao động “không chuyên” và khó huy động lực lượng. Ngoài ra, mô hình này còn có tác dụng gắn kết cộng đồng cùng có ý thức trong bảo vệ rừng trồng;

- **Mô hình 2:** Mô hình Công ty dịch vụ lâm nghiệp được tổ chức thi công trồng rừng theo hình thức “chìa khóa trao tay”. Đó là Công ty PISICO Bình Định là đối tác thường xuyên hợp đồng dịch vụ trồng rừng, khai thác cho Công ty trồng rừng Nhật Bản;

- **Mô hình 3:** Mô hình Công ty CODONA chuyên phụ trách khai thác rừng cho Công ty Cổ phần giấy Tân Mai;

- **Mô hình 4:** Mô hình nhà máy MDF ở Gia Lai ký hợp đồng liên kết, cho vay vốn trồng rừng với các Công ty Lâm nghiệp quốc doanh trong tỉnh;

- **Mô hình 5:** Mô hình Công ty Cổ phần giấy Tân Mai liên kết đầu tư vốn trồng rừng với các Công ty lâm nghiệp quốc doanh ở Đồng Nai, Lâm Đồng, Đắk Lắk.

Như vậy, từ bức tranh tổng thể về mối quan hệ giữa các tác nhân trong CHH GRT nói chung và 5 mô hình liên kết điển hình ở trên nói riêng cho thấy: Ở nước ta, mới chỉ có các liên kết giữa 2 tác nhân của 2 hoạt động

liên kết nhau, mà không có liên kết nào khép kín một chuỗi.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Kết luận

- Hoạt động TRSX ở nước ta ngày càng được mở rộng với sự tham gia đông đảo của các thành phần kinh tế. Do đó, trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới nói chung, ngành hàng GRT ngày càng đa dạng nhóm sản phẩm, nhiều CHH, phong phú mối quan hệ giữa các tác nhân;

- Khác với các loại CHH khác, trong CHH GRT có ít cấp trung gian, thông thường chỉ có 1 cấp thu mua GRT, rồi họ chuyển lên mắt xích phía trên là tác nhân chế biến;

- Tuy có nhiều mối quan hệ nhưng ít có mối liên kết chặt chẽ, khép kín, bền vững. Chỉ có quan hệ giữa các tổ chức (như 5 mô hình điển hình được giới thiệu ở kết quả 3) mới có liên kết chặt chẽ, nhưng không bền vững;

- Về cơ bản, người trồng rừng, đặc biệt là các HGD trồng rừng nhỏ lẻ là tác nhân chịu nhiều thiệt thòi và rủi ro nhất trong chuỗi.

- Cơ chế hình thành giá sản phẩm GRT cho thấy thị trường GRT ở nước ta còn khó khăn, thách thức hơn là thuận lợi từ tầm vĩ mô đến vi mô, từ các yếu tố khách quan đến chủ quan.

Kiến nghị

- Nhà nước cần có quy hoạch rõ ràng, ổn định các vùng trồng rừng nguyên liệu và các khu công nghiệp chế biến tập trung để tạo điều kiện thiết lập các mối liên kết giữa các tác nhân trong ngành hàng GRT;

- Hệ thống các cơ chế, chính sách cho phát triển TRSX (đất đai; tài chính – tín dụng; cơ sở hạ tầng; khoa học công nghệ và khuyến lâm; thị trường tiêu thụ) cần đồng bộ, kịp thời với mục tiêu là đảm bảo hài hòa lợi ích giữa các tác nhân trong việc nâng cao lợi ích của cả chuỗi.

- Phát huy vai trò của các Hội nghề nghiệp trong việc tập hợp, xây dựng các mối liên kết giữa các thành viên trong Hội;

- Phát huy vai trò của các Công ty TNHH lâm nghiệp Nhà nước MTV thông qua việc tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh tổng hợp để gắn kết các tác nhân của ngành hàng GRT trên địa bàn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trần Thanh Cao và cs, 2010: “Phân tích ngành hàng gỗ rừng trồng nhằm đề xuất giải pháp phát triển trồng rừng sản xuất”. Báo cáo dự thảo đề tài nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ cấp Bộ. Viện Khoa học Lâm nghiệp Việt Nam, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn.
2. Võ Đại Hải, 2005: “Thị trường Lâm sản rừng trồng sản xuất ở các tỉnh miền núi phía Bắc và các chính sách để phát triển”. Viện Khoa học Lâm nghiệp Việt Nam.
3. Lê Thị Phi, Nguyễn Văn Dưỡng, Nguyễn Ngọc Quang, Phan Lạc Vàng, 2002: “Nghiên cứu hệ thống thị trường các sản phẩm vùng cao”. Dự án “Sử dụng đất và sinh kế bền vững vùng cao” do điều phối và SIDA tài trợ. Đơn vị thực hiện: Trung tâm Nghiên cứu Lâm đặc sản, Viện Khoa học Lâm nghiệp Việt Nam.

VALUE CHAIN ANALYSIS FOR PLANTATION TIMBER

Le Thi Tuyet Anh and Hoang Lien Son

Forest Science Institute of Vietnam

SUMMARY

A value chain analysis describes the full range of activities which are required to bring a product or service from conception, through the different phases of production delivery to final consumer. Each step of the chain adds value to the product. The value added is the difference between expenses and the sales price of the product as it is moved along the chain.

Value chain analysis also needs to consider the relationships between the agents affecting each step of the chain.

To date our analysis indicates there are two important relationships:

(i) *The vertical relationship* – the relationships between successive agents as the product is exchanged, and

(ii) *The internal relationship* – the relationships between agents at the same position in the value chain which may include support, services, mechanisms and policies.

The research is contributing to determining the activities necessary for the rational development of the forest plantation timber product value chain in Vietnam.

Keywords: Value chain, Commodity chain, Plantation timbers, Agents.

Người thẩm định: PGS.TS. Võ Đại Hải