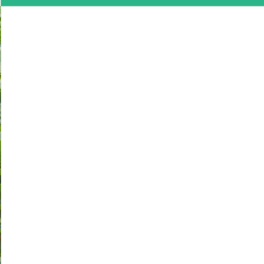


# CHUỖI CUNG CAO SU TIỂU ĐÌNH

Thực trạng và khả năng đáp ứng  
Quy định chống mất rừng của EU

Nguyễn Vinh Quang (Tổ chức Forest Trends)  
Tô Xuân Phúc (Tổ chức Forest Trends)  
Phan Trần Hồng Vân (Hiệp hội Cao su Việt Nam)



Tháng 6/2025



## Lời cảm ơn

---

Báo cáo **Chuỗi cung cao su tiêu dùng: Thực trạng và khả năng đáp ứng Quy định chống mất rừng của EU** là sản phẩm của Nhóm nghiên cứu Forest Trends và Hiệp hội Cao su Việt Nam. Báo cáo được tổng hợp dựa trên các số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê, Cục Thống kê, Tổng cục Hải quan Việt Nam. Báo cáo cũng thu thập thông tin từ các cuộc tham vấn chuyên gia, phỏng vấn, khảo sát với một số cơ quan quản lý, doanh nghiệp, đại lý, hộ tiêu dùng tại một số địa phương. Thông tin từ một số nghiên cứu và nguồn khác cũng được sử dụng trong báo cáo này.

Xin trân trọng cảm ơn Bộ Ngoại giao và Phát triển Vương quốc Anh (FCDO) và Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy (NORAD) đã hỗ trợ tài chính thông qua Forest Trends để xây dựng Báo cáo. Các phân tích, nhận định trong Báo cáo là của tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của Forest Trends, Hiệp hội Cao su Việt Nam, hoặc các tổ chức tài trợ nêu trên. Nhóm nghiên cứu không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ hoạt động nào sử dụng thông tin trong Báo cáo này của bên thứ ba.

# MỤC LỤC

---

LỜI CẢM ƠN .....	1
DANH MỤC CÁC BẢNG .....	3
DANH MỤC CÁC HÌNH .....	3
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....	4
TÓM TẮT .....	5
1. Giới thiệu.....	7
1.1. Bối cảnh .....	7
1.2. Phạm vi và phương pháp nghiên cứu .....	8
<b>2. Nguồn cung nguyên liệu và sản phẩm đầu ra của ngành cao su Việt Nam.....</b>	<b>9</b>
2.1. Nguồn cung nguyên liệu .....	9
2.2. Sản phẩm đầu ra của ngành cao su.....	13
2.2.1. Các mặt hàng xuất khẩu .....	13
2.2.2. Thị trường xuất khẩu.....	14
2.3. Yêu cầu của EUDR .....	16
<b>3. Chuỗi cung cao su tiêu dùng tại Việt Nam .....</b>	<b>18</b>
3.1. Các hợp phần chính của chuỗi cung cao su tiêu dùng.....	18
3.2. Chuỗi cung cao su tiêu dùng trong bối cảnh EUDR.....	22
3.2.1. Chuỗi cung cao su tiêu dùng thông thường.....	22
3.2.2. Chuỗi cung cao su tiêu dùng đáp ứng EUDR.....	26
<b>4. Thảo luận và khuyến nghị.....</b>	<b>32</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>37</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>38</b>

## DANH MỤC CÁC BẢNG

---

Bảng 1. Yêu cầu về thông tin và bằng chứng theo EUDR trong các hoạt động của chuỗi cung cao su tiêu dùng .....	17
Bảng 2. Một số điểm chính về thực trạng chuỗi cung cao su tiêu dùng thông thường và “đáp ứng EUDR” .....	30

## DANH MỤC CÁC HÌNH

---

Hình 1. Tổng lượng cao su nguyên liệu ngành cao su năm 2024 .....	9
Hình 2. Lượng và tỷ trọng cao su nguyên liệu ngành cao su Việt Nam sử dụng năm 2024, phân theo các nguồn chính .....	10
Hình 3. Diện tích trồng cao su của Việt Nam phân theo đại điền và tiểu điền, giai đoạn 1990 – 2024 (nghìn ha).....	11
Hình 4. Sản lượng mù cao su của Việt Nam phân theo đại điền và tiểu điền, giai đoạn 2020 – 2024 (nghìn tấn quy khô) .....	11
Hình 5. Phân bố diện tích cao su tiêu dùng tại Việt Nam năm 2023 .....	12
Hình 6. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam, 2020 – 2024 (triệu USD).....	13
Hình 7. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo mặt hàng, 2020 – 2024 (triệu USD).....	14
Hình 8. Kim ngạch và tỷ trọng xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam năm 2024 phân theo thị trường .....	14
Hình 9. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo thị trường, 2020 – 2024 (tỷ USD).....	15
Hình 10. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo thị trường, 2020 – 2024 .....	15
Hình 11. Sơ đồ khái quát các hợp phần chính của chuỗi cung cao su tiêu dùng tại Việt Nam năm 2025 .....	21

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

---

BVMT	Bảo vệ môi trường
BVTV	Bảo vệ thực vật
CCCD	Căn cước công dân
CoC	Chuỗi hành trình sản phẩm
CSDL	Cơ sở dữ liệu
CSTN	Cao su thiên nhiên
DN	Doanh nghiệp
ĐT	Điện thoại
EU	Liên minh Châu Âu
EUDR	Quy định chống mất rừng của Liên minh Châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FSC-FM	Chứng nhận về quản lý rừng của Hội đồng quản lý rừng thế giới
GCN QSDĐ	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất
HĐ	Hợp đồng
HS	Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa do Tổ chức Hải quan thế giới phát hành
LĐ	Lao động
MSVT	Mã số vùng trồng
NK	Nhập khẩu
NN&MT	Nông nghiệp và Môi trường
NN&PTNT	Nông nghiệp & phát triển nông thôn
PEFC-FM	Chứng nhận về quản lý rừng bền vững của Chương trình chứng nhận chứng chỉ rừng
QLRBV	Quản lý rừng bền vững
RSS	Cao su tờ xông khói
SME	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
SPCS	Sản phẩm cao su
SVR	Cao su khối
TB	Trung bình
TCHQ	Tổng cục Hải quan Việt Nam
TCTK	Tổng cục Thống kê Việt Nam
TNGT	Trách nhiệm giải trình
TNMT	Tài nguyên môi trường
TT	Thứ tự
UBND	Ủy ban Nhân dân
USD	Đô-la Mỹ
VD	Ví dụ
VFCO	Văn phòng chứng chỉ rừng Việt Nam
VFCS	Hệ thống chứng chỉ rừng Việt Nam
VN	Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VRA	Hiệp hội Cao su Việt Nam
VRG	Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam
XK	Xuất khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu

## TÓM TẮT

---

Hiện trên 60% cao su nguyên liệu của ngành cao su có nguồn gốc từ các hộ trồng cao su (cao su tiểu điền).<sup>1</sup> Khoảng 7,4% kim ngạch xuất khẩu của ngành cao su hiện nay, bao gồm cao su thiên nhiên (CSTN) và sản phẩm cao su (SPCS), là từ thị trường Châu Âu (EU). EU vừa đưa ra Quy định chống mất rừng (EUDR) trong đó yêu cầu các mặt hàng cao su nhập khẩu vào thị trường này (a) phải đáp ứng được toàn bộ các yêu cầu của quốc gia xuất khẩu và (b) đảm bảo quá trình sản xuất không gây mất rừng. Chuỗi cung cao su tiểu điền hiện đang đứng trước yêu cầu chuyển đổi sâu rộng nhằm đáp ứng với EUDR.

Chuỗi cung cao su tiểu điền của Việt Nam đang ẩn chứa một số tồn tại lớn, bao gồm thiếu hệ thống truy xuất trong toàn bộ chuỗi, thiếu dữ liệu nền về tọa độ, ranh giới thửa đất mà hộ canh tác, đứt gãy về thông tin và các bằng chứng giao dịch giữa các khâu trong chuỗi, đặc biệt giữa hộ và các đại lý thu mua và giữa các đại lý. Ngoài ra, một số đại lý hoạt động không chính thức, không có đăng ký kinh doanh, giao dịch giữa các đại lý không lưu trữ đầy đủ hồ sơ phục vụ mục đích truy xuất. Doanh nghiệp (DN) chế biến, nhất là nhóm DN vừa và nhỏ thiếu công cụ và nguồn lực để kiểm soát nguyên liệu đầu vào. Các tồn tại này mang tính chất phổ biến trong chuỗi cung tiểu điền hiện nay. Với tính chất phổ biến của các tồn tại nêu trên, hầu hết chuỗi cung hiện nay có sự tham gia của các hộ tiểu điền không đáp ứng được với các yêu cầu của EUDR.

Trong ngành hiện đang xuất hiện những mô hình tiên phong trong việc tái cấu trúc chuỗi cung tiểu điền nhằm đáp ứng EUDR. Cụ thể, một số DN tư nhân trong ngành kết hợp với hộ và các đại lý thu mua tổ chức lại các hoạt động của chuỗi nhằm đáp ứng việc truy xuất, thu thập thông tin và các bằng chứng dữ liệu về đất đai, bản đồ và của các giao dịch trong chuỗi nhằm đáp ứng EUDR. Sự thành công của các mô hình này cho thấy tiềm năng nhân rộng mô hình trong chuỗi cung cao su tiểu điền nếu hội tụ đủ các điều kiện cần thiết.

Việc đáp ứng EUDR đòi hỏi sự phối hợp đồng bộ giữa DN, hộ tiểu điền, đại lý, chính quyền địa phương và các bên liên quan khác. Trọng tâm của quá trình này là thiết lập cơ chế liên kết chặt chẽ giữa các bên trong chuỗi; thống nhất và áp dụng hệ thống thông tin truy xuất toàn bộ chuỗi; hỗ trợ hộ thu thập thông tin; và khuyến khích hình thành nhóm hộ để giảm chi phí giao dịch và nâng cao vị thế của hộ khi liên kết với các DN trong chuỗi. Các đại lý thu mua cần được chính thức hóa hoạt động, có trách nhiệm minh bạch thông tin và tuân thủ pháp luật. Chính quyền đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối giữa DN và các hộ tiểu điền, cung cấp thông tin và các bằng chứng minh chứng tính pháp lý cho các diện tích đất trồng cao su của hộ, cung cấp dữ liệu nền tảng như bản đồ rừng 2020, cơ sở dữ liệu vùng trồng.

Các hộ tiểu điền, các đại lý thu mua và các DN quy mô vừa và nhỏ là nhóm dễ bị tổn thương do thiếu nguồn lực, thông tin và hạn chế về năng lực. Các nhà nhập khẩu từ EU và từ các thị trường khác cần cân nhắc về các hỗ trợ tài chính, kỹ thuật và đồng hành cùng các DN Việt Nam trong xây dựng hệ thống truy xuất, tái cấu trúc chuỗi hiện nay theo hướng cho phép truy xuất và giảm rủi ro trong khâu tuân thủ pháp luật trong các hoạt động của chuỗi. Các DN trong ngành với nguồn lực sẵn có, đặc biệt là các DN lớn đang hoặc có kế hoạch thu mua cao su từ hộ nên hỗ trợ hộ trồng và các đại lý thu mua cao su nhằm thay đổi các hoạt động hiện tại, tuân thủ với các yêu cầu của EUDR.

---

<sup>1</sup> Con số này chưa bao gồm nguồn cung nhập khẩu.

Mặc dù không phải tất cả CSTN và SPCS có nguồn gốc từ tiểu điền đều được xuất khẩu vào EU, tái cấu trúc lại chuỗi cung tiểu điền hiện tại theo hướng đáp ứng được yêu cầu truy xuất là xu hướng bắt buộc với tất cả các bên tham gia chuỗi trong tương lai. Đáp ứng được với các yêu cầu này là cơ hội để hiện đại hóa chuỗi cung cao su, thúc đẩy quản trị ngành, nâng cao thu nhập bền vững cho nông hộ và đóng góp vào các mục tiêu phát triển bền vững. Thực hiện được điều này đòi hỏi các cơ chế hỗ trợ phù hợp, thúc đẩy liên kết bền vững giữa các bên tham gia chuỗi, đặc biệt giữa DN và các hộ tiểu điền, các đại lý thu mua. Ngoài ra, các bên trong chuỗi cần nghiêm túc thực hiện trách nhiệm của mình, đảm bảo việc tuân thủ nghiêm ngặt với các yêu cầu về tính pháp lý của các khâu trong chuỗi.



# 1. Giới thiệu

## 1.1. Bối cảnh

Ngành sản xuất và chế biến cao su là một trong những ngành hàng xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam. Năm 2024 tổng diện tích trồng cao su của cả nước đạt gần 910 ngàn ha, với khoảng 80% đang trong giai đoạn cho thu hoạch mù.<sup>2</sup> Các diện tích này thuộc về các hộ gia đình (cao su tiểu điền) và các doanh nghiệp (DN), chủ yếu là DN nhà nước thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG), và một số ít diện tích từ các DN tư nhân và DN có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Diện tích cao su tiểu điền thường phân tán, với diện tích của mỗi hộ phổ biến chỉ vài ha. Diện tích của các DN thường lớn, từ vài trăm đến hàng ngàn ha mỗi DN và thường được gọi là cao su đại điền. Hiện diện tích cao su tiểu điền đạt khoảng 490 ngàn ha, tương đương 54% trong tổng diện tích. Diện tích cao su của đại điền đạt 420 ngàn ha (46% trong tổng diện tích). Báo cáo này tập trung vào chuỗi cung cao su tiểu điền.

Cao su tiểu điền ngày càng trở thành nguồn cung nguyên liệu quan trọng đối với ngành. Diện tích tiểu điền tăng dần qua các năm và chính thức vượt qua diện tích đại điền từ năm 2017. Hiện có khoảng 264 ngàn hộ tham gia khâu sản xuất,<sup>3</sup> với lượng cung cao su nguyên liệu năm 2024 đạt 819 ngàn tấn mù, tương đương 63% trong tổng 1,3 triệu tấn nguyên liệu trong nước. Lượng cung cao su từ tiểu điền dự kiến sẽ tiếp tục ổn định trong những năm tới.<sup>4</sup>

Ngày 23/06/2023, Liên minh châu Âu đã thông qua Quy định 2023/1115 về sản xuất hàng hóa không gây mất rừng (viết tắt là EUDR) nhằm đối phó với tình trạng mất rừng do nguyên nhân sản xuất cây hàng hóa. Quy định áp dụng với 7 nhóm mặt hàng, bao gồm cao su, sẽ được chính thức áp dụng từ ngày 30/12/2025. Theo EUDR, các mặt hàng này khi xuất khẩu vào EU cần đảm bảo quá trình sản xuất ra các mặt hàng đáp ứng với tất cả các yêu cầu của quốc gia sản xuất và không gây mất rừng. Quy định đòi hỏi việc truy xuất trong toàn bộ chuỗi cung và đến từng thửa đất sản xuất các mặt hàng đó.

Việt Nam xuất khẩu các mặt hàng cao su, bao gồm cao su thiên nhiên (CSTN) và sản phẩm cao su (SPCS) vào EU. Năm 2024 kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng cao su của Việt Nam vào EU đạt 627 triệu USD, chiếm 7,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả ngành.<sup>5</sup> Hiện chưa có con số chính xác về lượng cao su nguyên liệu nguồn gốc từ tiểu điền được đưa vào chuỗi cung xuất khẩu vào EU, tuy nhiên chắc chắn có một lượng nguyên liệu từ nguồn này nằm trong các mặt hàng CSTN và SPCS đang được xuất khẩu vào thị trường này.

Đáp ứng các yêu cầu của EUDR là bắt buộc đối với các mặt hàng cao su xuất khẩu vào EU. Hiện chuỗi cung cao su tiểu điền hết sức phức tạp, với sự tham gia của nhiều nông hộ tại khâu đầu của chuỗi, nhiều cấp đại lý thu mua có vai trò kết nối hộ và các doanh nghiệp chế biến. Đáp ứng các yêu cầu EUDR với thực trạng chuỗi cung tiểu điền hiện tại sẽ là thách thức rất lớn cho các bên tham gia chuỗi. Không đáp ứng được với các yêu cầu của EUDR đồng nghĩa với việc các hộ bị loại khỏi chuỗi.

Hiện một số DN tư nhân trong ngành đang liên kết với các hộ tiểu điền để hình thành chuỗi cung đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Bài học từ các mô hình này là nguồn thông tin tham khảo quan trọng trong

<sup>2</sup> Số liệu của Tổng cục Thống kê: <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2025/01/thong-cao-bao-chi-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2024/>.

<sup>3</sup> Số hộ tiểu điền chính xác theo Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016 của TCTK là 263.876 hộ. Hiện không có số liệu chính thức nào cập nhật hơn về số liệu này.

<sup>4</sup> VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê, và Sở TNMT các tỉnh.

<sup>5</sup> VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

việc tổ chức chuỗi cung có sự tham gia của tiêu dùng trong tương lai theo hướng hợp pháp, không mất rừng và thực hiện được việc truy xuất.

Tập trung vào việc đánh giá khả năng thích ứng với các yêu cầu của EUDR của chuỗi cung cao su tiêu dùng, báo cáo này cung cấp thông tin về thực trạng chuỗi cung cao su có sự tham gia của hộ. Báo cáo nhìn vào các hoạt động thực tại của hộ, từ đó chỉ ra các tồn tại chính của các hoạt động này thông qua lăng kính của các yêu cầu của Chính phủ Việt Nam và của EUDR. Báo cáo cũng thu thập thông tin về hoạt động giao dịch giữa hộ và các đại lý thu mua và thực hiện các đánh giá về mức độ tuân thủ. Báo cáo cũng tổng kết các bài học từ các sáng kiến thực hiện bởi các công ty trong việc liên kết với hộ nhằm thực hiện các hoạt động, tổ chức chuỗi cung đáp ứng EUDR. Dựa trên những thông tin trên, báo cáo đưa các kiến nghị nhằm củng cố chuỗi cung cao su tiêu dùng theo hướng đảm bảo truy xuất, tuân thủ pháp luật Việt Nam và hướng tới việc đáp ứng với các yêu cầu quốc tế, bao gồm cả EUDR.

## 1.2. Phạm vi và phương pháp nghiên cứu

Báo cáo dựa vào thông tin khảo sát thực hiện trong tháng 1/2025 với chuỗi cung có sự tham gia trực tiếp của các hộ tiêu dùng tại Bình Dương, Bình Phước và Gia Lai. Chuỗi cung thứ nhất là chuỗi cung có sự tham gia của các DN có các hoạt động chế biến xuất khẩu. Đây là chuỗi cung do các DN phối hợp với các hộ tiêu dùng trong việc tổ chức chuỗi theo hướng đáp ứng các yêu cầu EUDR. Nguồn cung cao su nguyên liệu từ các hộ liên kết với DN được đưa vào chế biến và xuất khẩu sang EU và đã được người mua tại EU chấp nhận rằng sản phẩm đáp ứng được EUDR. Trong báo cáo, chuỗi cung này sẽ được tạm gọi là “**chuỗi cung đáp ứng EUDR**”. Sở dĩ báo cáo sử dụng từ “tạm gọi” bởi mặc dù người mua tại EU chấp nhận rằng sản phẩm xuất khẩu đáp ứng EUDR, sản phẩm này chưa chắc đã được cơ quan quản lý của EU chấp nhận đây là sản phẩm đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của Quy định này, do đến nay EU vẫn chưa đưa ra hướng dẫn về các tiêu chí đối với sản phẩm đáp ứng đầy đủ với EUDR, và hệ thống quản lý EUDR của các quốc gia thành viên EU chưa chính thức vận hành.

Chuỗi cung thứ 2 nằm trong khảo sát là chuỗi cung tiêu dùng thông thường với sự tham gia của hộ, với các bên tham gia trong chuỗi chưa thực hiện bất cứ hoạt động nào nhằm đáp ứng EUDR. Trong báo cáo này, thuật ngữ “**chuỗi cung thông thường**” sẽ được sử dụng để mô tả chuỗi cung này. Các hoạt động khảo sát đối với chuỗi cung này cũng được thực hiện tại Bình Dương và Gia Lai trong tháng 1/2025.

Hoạt động khảo sát đối với mỗi chuỗi cung nêu trên bao gồm việc phỏng vấn đối với một số đại diện của các bên tham gia chuỗi, tập trung vào các hoạt động của hộ và các đại lý thu mua và các DN trực tiếp tham gia. Nghiên cứu cũng thực hiện các hoạt động quan sát trực tiếp về các hoạt động của các bên tham gia, nhằm nắm bắt được các thực vận hành hoạt động của các bên này. Phỏng vấn và quan sát trực tiếp hoạt động của các bên tham gia chuỗi tập trung vào các khía cạnh như sử dụng đất, khai thác mù, giao dịch giữa các bên, hiểu biết của các bên về các yêu cầu của pháp luật liên quan tới hoạt động trực tiếp của các bên, và khả năng đáp ứng của các bên với các yêu cầu này. Ngoài ra, nghiên cứu cũng thực hiện tham vấn với các cơ quan quản lý như Chi cục Trồng trọt – Bảo vệ thực vật, Chi cục Lâm nghiệp - Kiểm lâm và một số Ủy ban Nhân dân xã. Đây là các cơ quan có chức năng kiểm tra và giám sát với một số hoạt động trong chuỗi.

Ngoài nguồn thông tin sơ cấp nêu trên, báo cáo cũng sử dụng dữ liệu thứ cấp của Tổng cục Hải quan, Tổng cục Thống kê, và một số báo cáo và nghiên cứu khác. Thông tin từ các nguồn này tập trung vào các khía cạnh về diện tích, năng suất, lượng, kim ngạch xuất, nhập khẩu và một số khía cạnh thông tin về chuỗi cung cao su tiêu dùng.

Báo cáo này tập trung vào CSTN và SPCS. Trong báo cáo này, CSTN là cao su nguyên liệu, với 2 loại là (1) CSTN chưa chế biến, là cao su nguyên liệu vừa được thu từ cây cao su, ở dạng mù nước hoặc mù đông; và (2) CSTN đã chế biến, là cao su nguyên liệu đã được sơ chế như xử lý hóa chất, cán vát, ly tâm, định khối... và trở thành một số định dạng nhất định như cao su tờ (sheet), cao su khối (block), cao su ly tâm cô đặc (latex) làm nguyên liệu đầu vào cho công đoạn tinh chế sau đó. SPCS là những sản phẩm hoàn thiện (sản phẩm tinh chế) làm từ CSTN như lốp xe, đế giày, nệm gối, găng tay... là các sản phẩm cuối cùng và không đòi hỏi bất kỳ hoạt động chế biến nào khác.

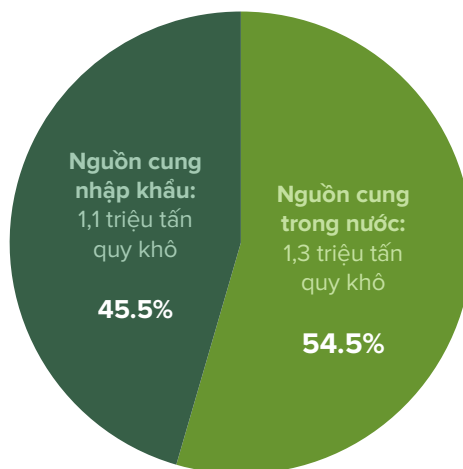
Báo cáo bao gồm 4 phần chính. Phần thứ nhất cung cấp thông tin chung về bối cảnh, mục tiêu, phương pháp và phạm vi nghiên cứu. Phần 2 cung cấp một số nét chính về ngành hiện nay, bao gồm thông tin về nguồn cung cao su nguyên liệu đầu vào và tình hình xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam, chú trọng đến thông tin về xuất khẩu vào thị trường EU. Phần 3 cung cấp thông tin về các yêu cầu của EUDR, thực trạng vận hành của chuỗi cung cao su tiêu dùng, bao gồm chuỗi cung sử dụng cao su tiêu dùng tuyên bố đã “đáp ứng EUDR” và chuỗi cung sử dụng cao su tiêu dùng “chưa đáp ứng EUDR” hay thông thường, và những tồn tại, hạn chế chính trong việc đáp ứng EUDR. Phần 4 đưa ra một số điểm thảo luận chính về mức độ đáp ứng của các chuỗi cung cao su tiêu dùng của mỗi tác nhân liên quan, và thực tiễn vận hành của chuỗi đối với các yêu cầu của EUDR, và đưa ra khuyến nghị nhằm củng cố chuỗi cung hướng tới đáp ứng được các yêu cầu của EUDR.

## 2. Nguồn cung nguyên liệu và sản phẩm đầu ra của ngành cao su Việt Nam

### 2.1. Nguồn cung nguyên liệu

Nguồn cung cao su nguyên liệu cho cả ngành cao su Việt Nam hiện nay bao gồm nguồn cung trong nước và nguồn nhập khẩu. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (TCTK) và Tổng cục Hải quan (TCHQ), năm 2024 ngành cao su Việt Nam sử dụng 2,385 triệu tấn quy khô cao su nguyên liệu là CSTN,<sup>6</sup> trong đó nguồn cung từ trong nước chiếm hơn một nửa (Hình 1).

Hình 1. Tổng lượng cao su nguyên liệu ngành cao su năm 2024

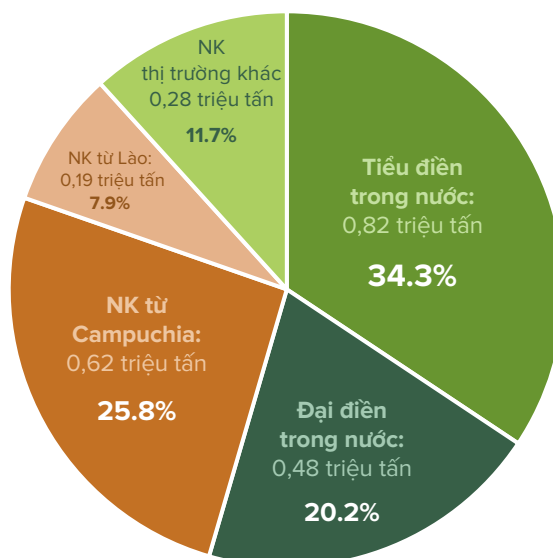


Nguồn: Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK và TCHQ.

<sup>6</sup> Lượng này chỉ bao gồm CSTN mà không bao gồm các loại cao su nguyên liệu nhập khẩu khác như cao su tổng hợp (hay còn gọi là cao su nhân tạo).

Hình 2 chỉ ra các nguồn cung chính cao su nguyên liệu của Việt Nam trong năm 2024. Các nguồn có lượng cung lớn nhất lần lượt là: tiêu điền trong nước, nhập khẩu từ Campuchia, đại điền trong nước, và nhập khẩu từ Lào.<sup>7</sup>

**Hình 2. Lượng và tỷ trọng cao su nguyên liệu ngành cao su Việt Nam sử dụng năm 2024, phân theo các nguồn chính**



Nguồn: Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK và TCHQ.

### Nguồn cung trong nước từ các hộ tiêu điền

Nguồn cung cao su nguyên liệu trong nước bao gồm nguồn cung từ các hộ tiêu điền và từ các diện tích đại điền của các DN.

Năm 2024 tổng diện tích trồng cao su cả nước là khoảng 910.000 ha, với 80% diện tích này đang trong tuổi thu hoạch mùa, cung cấp 1,3 triệu tấn mùa nguyên liệu (quy khô)<sup>8</sup>. Diện tích này bao gồm khoảng 488 nghìn ha từ 264 nghìn hộ tiêu điền, với lượng cung khoảng 819 nghìn tấn, chiếm 54% về diện tích và 63% về sản lượng của cả ngành.<sup>9</sup>

Hình 3 và 4 chỉ ra các diện tích và sản lượng của cao su tiêu điền (so với diện tích và sản lượng từ đại điền). Lượng và tỷ trọng cao su nguyên liệu từ tiêu điền tăng liên tục trong những năm gần đây.<sup>10</sup> Điều này cho thấy vai trò của hộ tiêu điền ngày càng quan trọng đối với ngành.

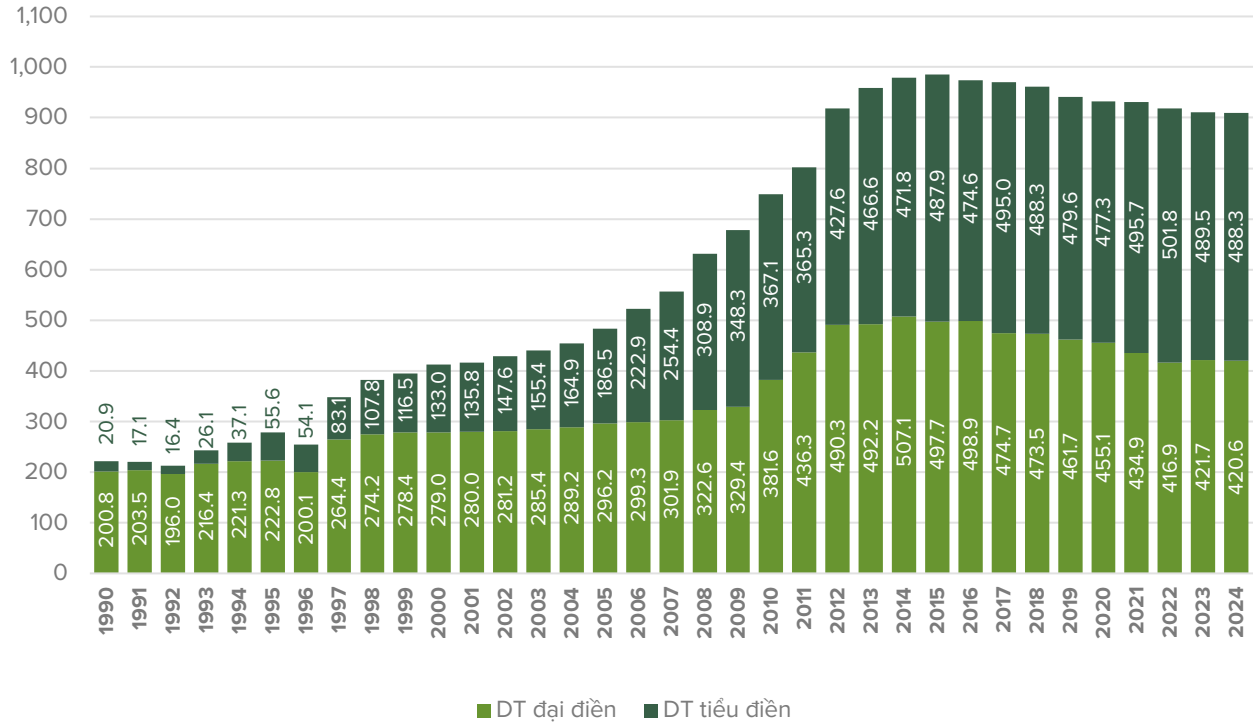
<sup>7</sup> Lượng cung từ tiêu điền và đại điền trong nước được ước tính dựa theo tỷ trọng lượng cung của 2 nguồn này trong năm 2023.

<sup>8</sup> 20% diện tích còn lại là các vườn mới trồng lại (tái canh) chưa đến tuổi khai thác mùa.

<sup>9</sup> Diện tích đại điền khoảng 421 nghìn ha, từ khoảng 160 DN nhà nước, tư nhân và FDI trong đó chủ yếu là từ các DN nhà nước. Lượng cung từ các diện tích đại điền khoảng 481 nghìn tấn.

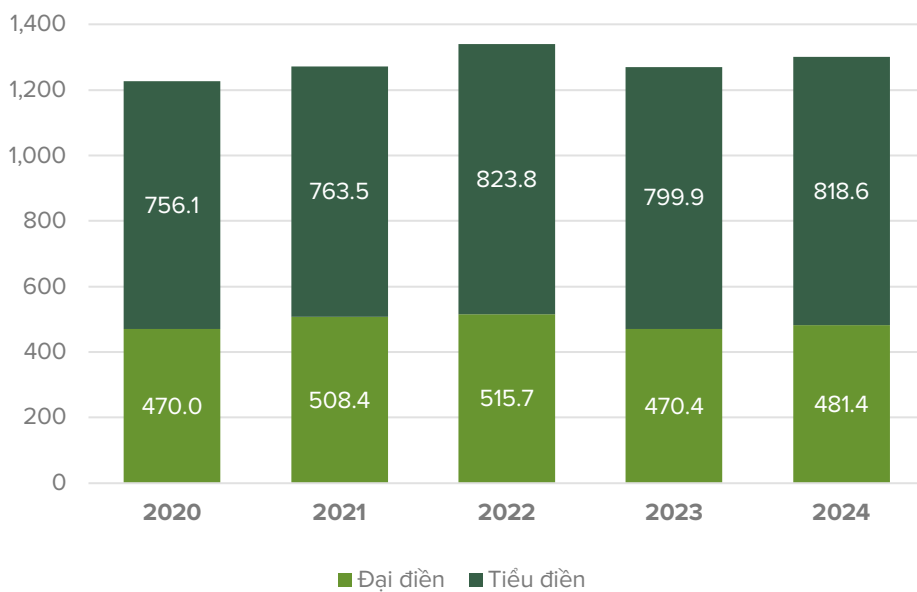
<sup>10</sup> Nguyên nhân chính là do: (1) diện tích cao su đại điền cho thu hoạch mùa giảm đi do chuyển đổi một số diện tích sang mục đích sử dụng khác (như phát triển khu công nghiệp, đô thị, làm đường cao tốc, sân bay); và một số diện tích mới được tái canh; (2) Năng suất của cao su tiêu điền cao hơn năng suất cao su đại điền; và (3) Tỷ lệ diện tích đang cho thu hoạch mùa của tiêu điền (88%) cao hơn của đại điền (70%). Một số báo cáo cho rằng giống cao su trồng trên diện tích tiêu điền cũng cho năng suất mùa cao hơn đại điền, do diện tích tiêu điền mới phát triển gần đây, có thể tiếp cận các loại giống mới được lai tạo gần đây.

**Hình 3. Diện tích trồng cao su của Việt Nam phân theo đại điền và tiểu điền, giai đoạn 1990 – 2024 (nghìn ha)**



Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK, Cục Thống kê và Sở NN&MT các tỉnh. Số liệu 2024 phân theo đại điền và tiểu điền được ước tính theo tỷ trọng diện tích năm 2023.

**Hình 4. Sản lượng mù cao su của Việt Nam phân theo đại điền và tiểu điền, giai đoạn 2020 – 2024 (nghìn tấn quy khô)**

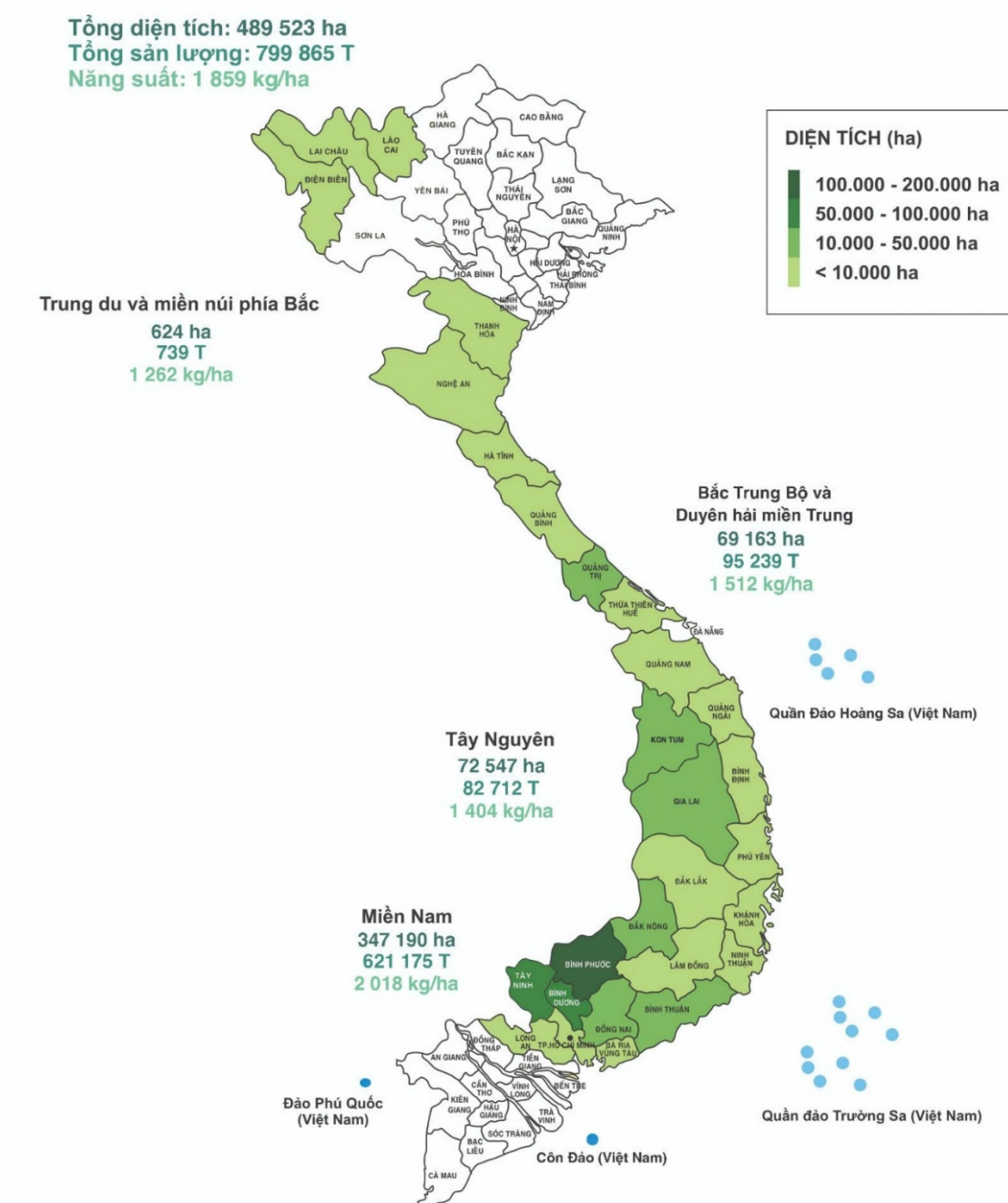


Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCTK. Số liệu 2024 phân theo đại điền và tiểu điền được ước tính theo tỷ trọng sản lượng năm 2023.

## Phân bố diện tích cao su tiểu điền

Hình 5 là bản đồ mô tả sự phân bố của các diện tích cao su tiểu điền năm 2023. Thông số thể hiện trên bản đồ cho thấy nhìn chung cao su tiểu điền có độ phủ rộng ở tất cả các địa bàn trên cả nước, trừ các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long và khu vực Trung du miền núi phía Bắc. Cao su tiểu điền tập trung lớn nhất ở các tỉnh Đông Nam Bộ như Tây Ninh, Bình Phước và Bình Dương và một số tỉnh khu vực Tây Nguyên.

**Hình 5. Phân bố diện tích cao su tiểu điền tại Việt Nam năm 2023**



Nguồn: Cục Thống kê, các Chi cục Thống kê, Sở NN&MT các tỉnh, VRA tổng hợp.

Cao su tiêu dùng đã được bắt đầu phát triển từ trước năm 1975, bắt đầu ở vùng Đông Nam Bộ. Cao su tiêu dùng được các hộ gia đình trồng tự phát với diện tích rất nhỏ. Đến năm 1975, diện tích tiêu dùng đạt khoảng 4.500 ha, chiếm 6% tổng diện tích cao su cả nước. Giai đoạn 1993 – 2008, cây cao su được mở rộng trồng ở một số tỉnh miền Trung và Tây Nguyên, theo Chương trình, Dự án phát triển rừng của nhà nước khuyến khích trồng cao su trên đất trống, đồi trọc. Một số tổ chức quốc tế cũng tập trung hỗ trợ phát triển cao su tiêu dùng trong thời kỳ 2001 – 2015. Diện tích tiêu dùng do đó tăng nhanh hơn. Giai đoạn 2005 – 2012 diện tích tiêu dùng mở rộng rất nhanh khi giá mù cao su trên thế giới tăng cao. Trong giai đoạn này, nhiều hộ chuyển đổi một phần hoặc toàn bộ diện tích đất sản xuất là đất nông nghiệp trồng hoa màu, cây ăn trái... sang trồng cao su. Việc Chính phủ công nhận cây cao su là cây đa mục đích năm 2008 cho phép mở rộng cao su trên đất lâm nghiệp, do đó diện tích tiêu dùng tăng mạnh và vượt diện tích đại điền.<sup>11</sup> Phụ lục 1 cung cấp thông tin chi tiết về diện tích cao su tiêu dùng, đại điền phân theo địa phương.

Ngoài nguồn cung trong nước (từ tiêu dùng và đại điền), ngành cao su Việt Nam còn có nguồn cung nguyên liệu quan trọng từ nguồn nhập khẩu. Mỗi năm Việt Nam nhập khẩu khoảng trên 1 triệu tấn cao su nguyên liệu, với 70% lượng nhập là từ Campuchia (phần lớn) và từ Lào. Một phần của lượng cung nhập khẩu này được trộn vào cùng với luồng cung từ các hộ tiêu dùng trong nước trước khi đưa vào chế biến. Tuy nhiên hiện chưa có thông tin cụ thể về sự pha trộn này. Phụ lục 2.1, 2.2 và 2.3 cung cấp thông tin chi tiết về các nguồn cung nhập khẩu.

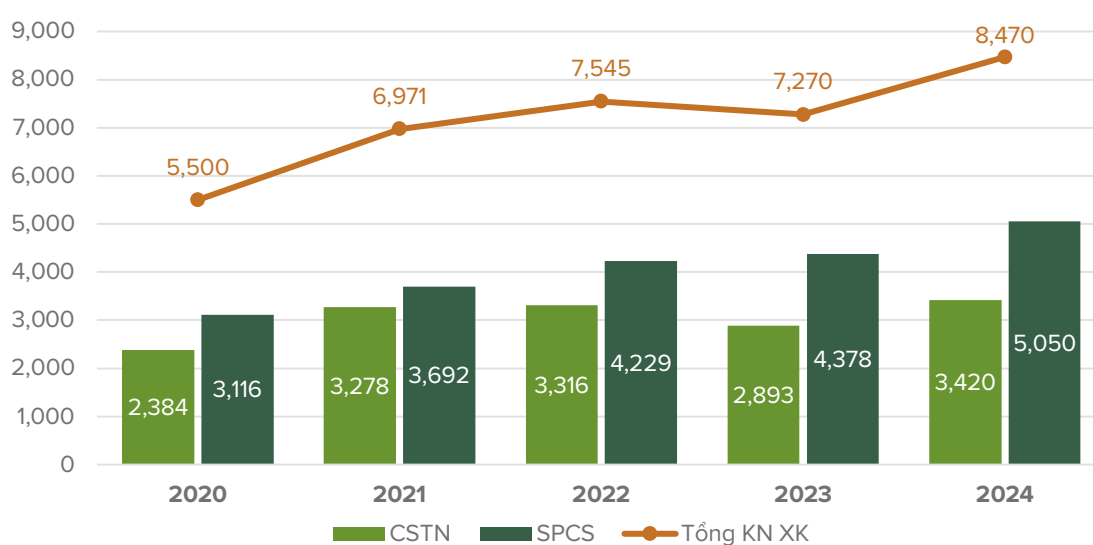
## 2.2. Sản phẩm đầu ra của ngành cao su

Việt Nam xuất khẩu CSTN và SPCS. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu 2 nhóm này đạt 8,5 tỷ USD.

### 2.2.1. Các mặt hàng xuất khẩu

Việt Nam xuất khẩu các mặt hàng cao su tới 180 quốc gia và vùng lãnh thổ. Kim ngạch xuất khẩu có xu hướng tăng (Hình 6).

Hình 6. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam, 2020 – 2024 (triệu USD)

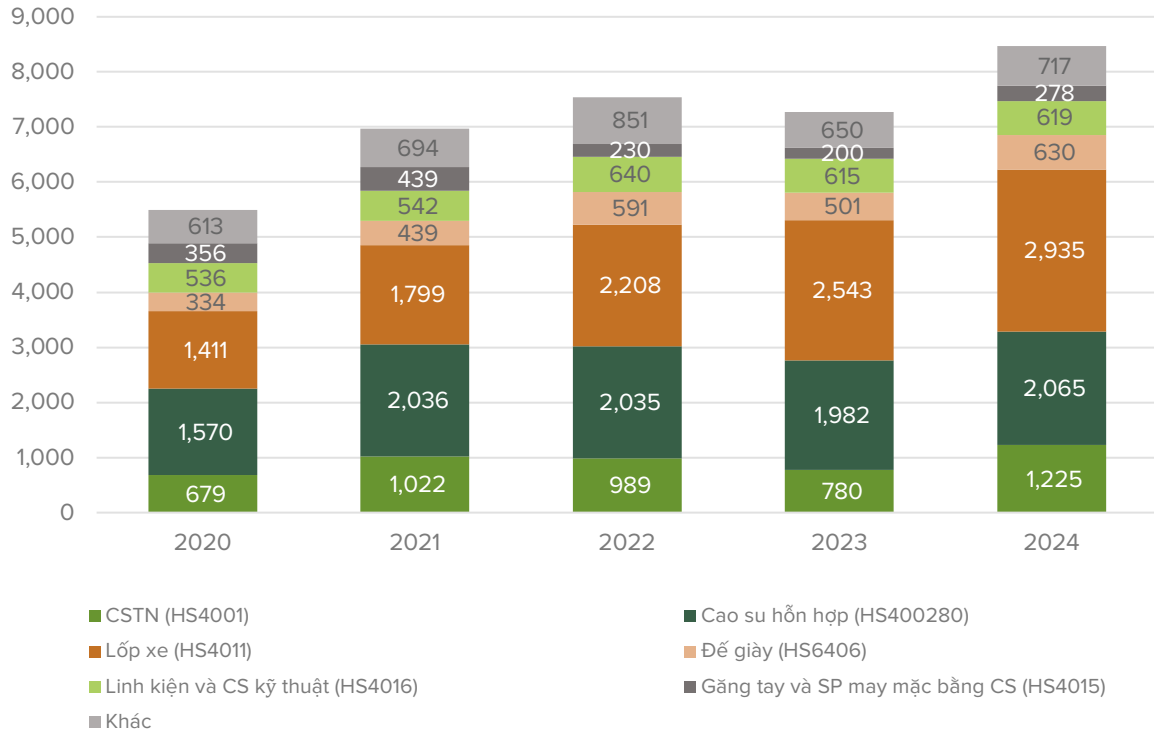


Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

<sup>11</sup> Trần Thị Thúy Hoa và cộng sự (2021).

Lốp xe (HS4011), Cao su hỗn hợp (HS400280), CSTN (HS4001), Đế giày (HS6406), Linh kiện và cao su kỹ thuật (HS4016) là những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao nhất trong suốt giai đoạn (Hình 7).

**Hình 7. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo mặt hàng, 2020 – 2024 (triệu USD)**

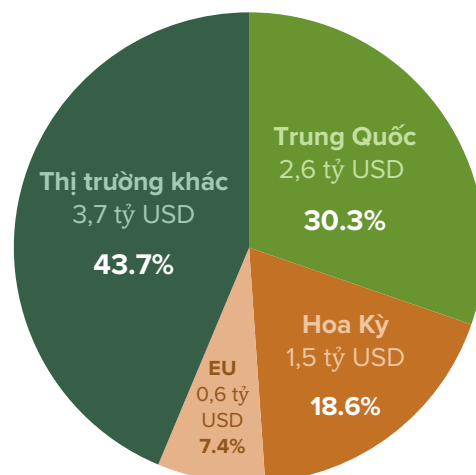


Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

### 2.2.2. Thị trường xuất khẩu

Thị trường nhập khẩu các mặt hàng cao su của Việt Nam đa dạng, tuy nhiên ba thị trường lớn nhất của Việt Nam lần lượt là Trung Quốc, Hoa Kỳ, và EU (Hình 8).

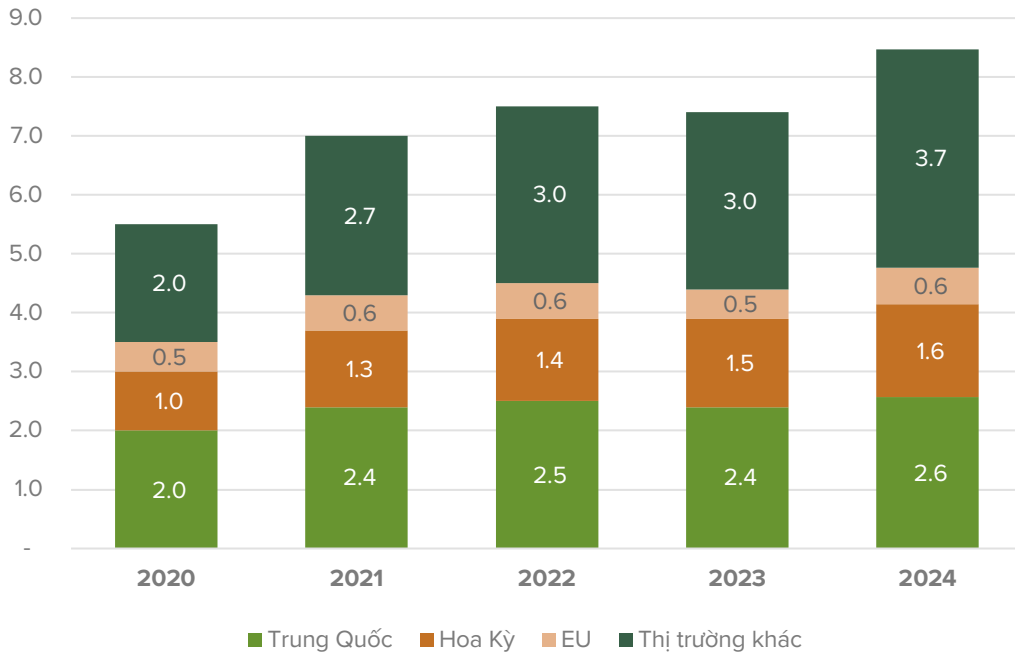
**Hình 8. Kim ngạch và tỷ trọng xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam năm 2024 phân theo thị trường**



Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

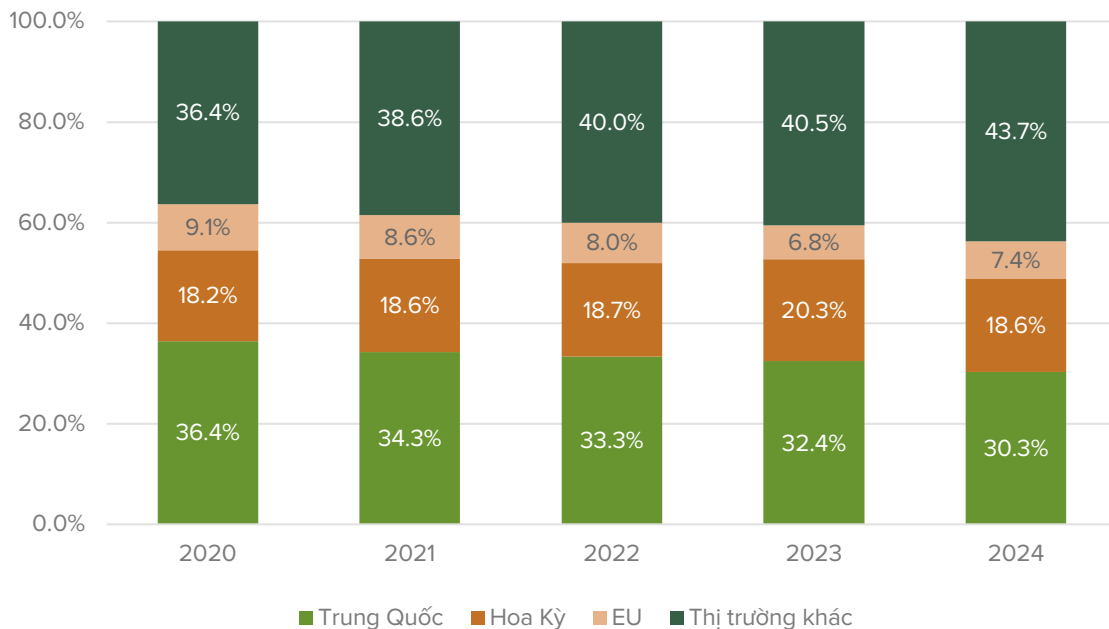
Hình 9 và 10 chỉ ra kim ngạch và tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng cao su của Việt Nam (bao gồm cả CSTN và SPCS) phân theo các thị trường chính trong giai đoạn 2020 – 2024.

**Hình 9. Kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo thị trường, 2020 – 2024 (tỷ USD)**



Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

**Hình 10. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu CSTN và SPCS của Việt Nam phân theo thị trường, 2020 – 2024**



Nguồn: VRA và Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

Phụ lục 3 cung cấp thông tin chi tiết về lượng và kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng CSTN; và Phụ lục 4 chỉ ra kim ngạch các mặt hàng SPCS cụ thể Việt Nam xuất khẩu hàng năm trong giai đoạn 2020 – 2024.

Năm 2023 EU đưa ra EUDR. Quy định này sẽ được áp dụng bắt đầu từ ngày 30/12/2025. Phần tiếp theo cung cấp các thông tin cơ bản về Quy định này.

## 2.3. Yêu cầu của EUDR

Cao su là một trong 7 nhóm hàng hóa chịu sự điều chỉnh của EUDR. Theo EUDR, sản phẩm cao su sẽ không được tiêu thụ tại thị trường EU nếu (i) Quá trình sản xuất gây mất rừng và suy thoái rừng (gọi tắt là mất rừng), và (ii) Các hoạt động trong chuỗi cung không tuân pháp luật của nước sản xuất. EUDR được chính thức áp dụng từ ngày 30/12/2025 với các doanh nghiệp nhập khẩu vào EU có quy mô lớn và từ 30/6/2026 đối với các doanh nghiệp nhập khẩu có quy mô nhỏ và vừa.<sup>12</sup> Mốc thời gian để xác định việc mất rừng là ngày 31/12/2020. Nếu cao su nguyên liệu được sản xuất trên diện tích đất được chuyển đổi từ rừng sau thời điểm 31/12/2020 thì cao su nguyên liệu và SPCS sử dụng nguyên liệu này không được phép nhập khẩu vào EU.

EUDR quy định sản phẩm được coi là hợp pháp nếu toàn bộ các hoạt động trong chuỗi cung từ khâu sản xuất, chế biến, đến quá trình vận chuyển, tiêu thụ sản phẩm tuân thủ đầy đủ với quy định của quốc gia sản xuất. Các quy định này bao gồm tuân thủ yêu cầu về sử dụng đất, lao động, bảo vệ môi trường, đăng ký kinh doanh, thuế, phí,... Sản phẩm nhập khẩu vào EU cần đính kèm với thông tin chi tiết về sản phẩm, số lượng, tọa độ địa lý của thửa đất sản xuất, thời gian sản xuất, thông tin liên hệ của nhà cung cấp, thông tin đầy đủ và các bằng chứng để kiểm chứng để chứng minh quá trình sản xuất không gây mất rừng. DN nhập khẩu vào EU cần thu thập đầy đủ thông tin và bằng chứng bao gồm:

- Thông tin về thửa đất sản xuất: Bản đồ hiện trạng về rừng có liên quan tới thửa đất sản xuất tại thời điểm 31/12/2020; địa điểm, vị trí, ranh giới và tọa độ địa lý của thửa đất sản xuất. Đối với các thửa đất có diện tích trên 4 ha, cần cung cấp tọa độ địa lý đa điểm/các điểm ghép góc (polygon). Các thửa đất có diện tích từ 4 ha trở xuống cần cung cấp tọa độ điểm; Giấy tờ xác nhận quyền sử dụng đất hợp pháp.
- Thông tin về sản phẩm: Ngày sản xuất, ngày khai thác, đưa vào sản xuất; ngày giao dịch; chủng loại, khối lượng, chất lượng và đơn vị tính của sản phẩm;
- Thông tin về bên mua-bán: Tên; địa chỉ; thông tin liên lạc (điện thoại, email...); giấy tờ xác nhận nhân thân; giấy đăng ký kinh doanh; mã số thuế;... của các cá nhân, đơn vị cung cấp sản phẩm cho DN;
- Các thông tin, bằng chứng khác: Tuân thủ quy định bảo vệ môi trường, quy định về thuế, thành lập DN, phòng cháy chữa cháy, sử dụng lao động, an toàn lao động, đảm bảo quyền con người,...

DN nhập khẩu vào EU cần phải thu thập các thông tin này, cùng với các bằng chứng cho phép việc truy xuất. Dựa trên các thông tin thu thập về các hoạt động trong chuỗi, DN nhập khẩu cần xác định các rủi ro có liên quan tới các hoạt động này và từ đó đưa ra các biện pháp giảm thiểu rủi ro để đảm bảo rằng chuỗi cung có rủi ro về bất hợp pháp và mất rừng không đáng kể. DN cần cam kết đảm bảo về những điều này thông qua việc qua việc ban hành báo cáo thẩm định chuỗi cung (Due Diligence Statement), với báo cáo này cần phải được đệ trình lên cơ quan kiểm soát nhập khẩu tại quốc gia EU nơi hàng hóa được nhập vào đây, trước khi nhập khẩu hàng hóa.

---

<sup>12</sup> Tham khảo thông tin chi tiết về EUDR tại: [https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products\\_en](https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products_en); hoặc: [https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/VN\\_Guidance%20on%20EU%20Deforestation%20Regulation.pdf](https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/VN_Guidance%20on%20EU%20Deforestation%20Regulation.pdf)

Như vậy, để đáp ứng yêu cầu về báo cáo trách nhiệm giải trình của mình, nhà nhập khẩu EU phải đảm bảo các tác nhân trong chuỗi cung ứng--bao gồm hộ trồng cao su, đại lý thu mua, nhà máy chế biến--phải thu thập và cung cấp/chuyển giao đầy đủ thông tin cần thiết cho nhà nhập khẩu. Thiếu thông tin từ bất cứ khâu nào của chuỗi, bao gồm thông tin từ hộ tiêu dùng đồng nghĩa với việc chuỗi không đáp ứng được các yêu cầu của EUDR và sản phẩm tạo ra bởi chuỗi sẽ không được chấp nhận tại EU.

Chuỗi cung cao su xuất khẩu vào EU với cao su nguyên liệu có nguồn gốc từ các hộ tiêu dùng cũng cần đáp ứng nghiêm ngặt với các yêu cầu nêu trên. Bảng 1 tổng hợp các yêu cầu thông tin và bằng chứng trong mỗi khâu của chuỗi theo yêu cầu của EUDR.

**Bảng 1. Yêu cầu về thông tin và bằng chứng theo EUDR trong các hoạt động của chuỗi cung cao su tiêu dùng**

Các loại thông tin và bằng chứng	Tác nhân chịu trách nhiệm				
	Hộ tiêu dùng	Đại lý trung gian	DN chế biến XK	Nhà NK vào EU	Khác (Bộ NN&MT)
Bản đồ ranh giới rừng tại thời điểm 31/12/2020					X
Tọa độ địa lý thửa đất trồng cao su	X				
Thông tin, giấy tờ xác nhận nhân thân chủ sở hữu (QSDĐ) của mù cao su và thửa đất trồng cao su (tên, địa chỉ, số ĐT, CCCD,...)	X				
Bằng chứng về tuân thủ pháp luật của quốc gia sản xuất					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quyền với đất đai: Giấy tờ xác nhận quyền sử dụng đất hợp pháp của thửa đất trồng cao su (GCN QSDĐ/QĐ giao đất/...)</li> </ul>	X				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sử dụng lao động: Hợp đồng lao động, tuân thủ quy định về LĐ trẻ em...</li> </ul>	X	X	X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quy định về thuế, bảo vệ môi trường, các quy định khác (đăng kí kinh doanh, hải quan,...)</li> </ul>		X	X		
Thông tin/Bằng chứng trong giao dịch mù:					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngày thu hoạch mù, vị trí vườn thu hoạch mù, ngày diễn ra giao dịch, chủng loại, chất lượng mù (độ mù), lượng mù giao dịch</li> </ul>	X				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Thông tin liên lạc của người bán và người mua (tên, người đại diện, địa chỉ, thông tin liên lạc, mã số thuế,...)</li> </ul>	X	X	X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hợp đồng, thỏa thuận mua bán</li> </ul>		X	X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hóa đơn, biên lai giao dịch</li> </ul>		X	X		
Thông tin, bằng chứng trong giao dịch mặt hàng cao su (CSTN hoặc SPCS):					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Các bằng chứng, thông tin liên quan đến nguồn nguyên liệu sử dụng cho mặt hàng giao dịch (bộ hồ sơ liên quan của các giao dịch trước đó)</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngày sản xuất mặt hàng giao dịch</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Quốc gia sản xuất mặt hàng giao dịch</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngày diễn ra giao dịch</li> </ul>			X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Số lượng, chủng loại, mã HS của mặt hàng giao dịch</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Thông tin về DN và liên lạc của bên bán và bên mua (tên, người đại diện, địa chỉ, thông tin liên lạc, thông tin về DN, mã số thuế,...)</li> </ul>			X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hợp đồng, thỏa thuận mua bán</li> </ul>			X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hóa đơn, biên lai giao dịch</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bộ hồ sơ xuất khẩu (hải quan)</li> </ul>			X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Báo cáo thẩm định/TNGT của DN bên bán</li> </ul>			X		
Báo cáo thẩm định chuỗi cung (gửi cơ quan thẩm quyền của EU) bao gồm thông tin đánh giá rủi ro và biện pháp giảm thiểu rủi ro				X	

\*Ghi chú: Bộ NN&MT: Bộ Nông nghiệp và Môi trường; GCN: Giấy chứng nhận; QSDĐ: Quyền sử dụng đất; CCCD: Căn cước công dân; QĐ: Quyết định; TNGT: Trách nhiệm giải trình; NK: Nhập khẩu; XK: Xuất khẩu.

## 3. Chuỗi cung cao su tiêu điện tại Việt Nam

### 3.1. Các hợp phần chính của chuỗi cung cao su tiêu điện

Các đặc điểm chính của chuỗi cung cao su tiêu điện tại Việt Nam, về tác nhân liên quan và cơ chế quản lý vận hành, được khái quát như sau:<sup>13</sup>

#### Hệ trồng cao su

Việt Nam có gần 264 ngàn hộ nông dân tham gia trồng cao su với diện tích gần 490 ngàn ha.<sup>14</sup> Bình quân mỗi hộ có dưới 2 ha. Mỗi hộ có 1-3 mảnh đất, có hộ có 5-7 mảnh hoặc hơn. Hầu hết các hộ tiêu điện áp dụng hình thức canh tác độc canh.

Hộ bắt đầu khai thác mù khi cây đạt 5-7 tuổi, tùy theo mức độ sinh trưởng của cây và điều kiện kinh tế của hộ. Khi cây đủ tuổi khai thác, hộ cạo mù trong khoảng 8 tháng, bắt đầu từ tháng 4 hoặc tháng 5 (tùy thuộc thời điểm bắt đầu mùa mưa tại mỗi vùng) đến tháng 1 năm sau. Hộ cạo mù theo tần suất 2-3 ngày/ mỗi lần cạo. Các hộ thường chia diện tích trồng cao su của mình theo tần suất cạo mà hộ chọn<sup>15</sup> và tổ chức cạo và thu mù hàng ngày trên mỗi phần đã chia đó. Những hộ có nhiều mảnh vườn thường sẽ chia diện tích cạo hàng ngày theo mảnh và tổ chức cạo mù tuần tự theo tần suất cạo (như trên). Mục đích của việc cạo cách ngày và chia diện tích theo tần suất cạo và cạo hàng ngày là nhằm tránh khai thác quá mức làm ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng và tuổi thọ của cây, giảm cường độ lao động (cạo mù, thu/trút mù) trong một ngày, đồng thời đảm bảo có thu nhập (từ mù) hàng ngày.

Mù cao su hộ thu hoạch hàng ngày có thể ở dạng mù nước hoặc mù đông (mù chén, mù tạt).<sup>16</sup> Mù nước sẽ được hộ bán ngay trong ngày, trong khi mù đông có thể được hộ tích trữ một vài ngày để đủ lượng vận chuyển và bán sau đó. Cũng có trường hợp hộ bỏ mù đông tạt lẫn vào mù nước đem bán luôn hàng ngày.<sup>17</sup>

Do diện tích sản xuất của mỗi hộ thường nhỏ, lượng mù thu trong ngày ít, hầu hết các hộ không bán mù trực tiếp cho các nhà máy chế biến bởi các nhà máy này thường mua lượng lớn.<sup>18</sup> Hầu hết (trên 95%) mù của hộ được bán qua các đại lý thu mua. Phần còn lại (5%) được bán trực tiếp cho các nhà máy chế biến. Tại một số địa phương, gần như toàn bộ 100% lượng mù từ hộ được bán cho đại lý.

#### Đại lý thu mua

Mù của hộ được bán cho các đại lý thu mua (còn được gọi là tiểu thương hay thương lái) trên địa bàn. Hiện không có số liệu thống kê chính thức về số đại lý đang hoạt động. Tuy nhiên theo thông tin khảo

<sup>13</sup> Một số thông tin trong phần này được kế thừa từ báo cáo “Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiêu điện: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách” do Forest Trends, RRIV và VRA thực hiện năm 2021. Tham khảo báo cáo đầy đủ tại:

[https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2024/06/76\\_2021\\_Lien-ket-tieu-thu-cao-su-thien-nhien-tu-ho-tieu-dien.pdf](https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2024/06/76_2021_Lien-ket-tieu-thu-cao-su-thien-nhien-tu-ho-tieu-dien.pdf) hoặc: <https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Lien%20ket%20tieu%20thu%20mu%20cao%20su%20tieu%20dien.pdf>

<sup>14</sup> Số liệu Tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016 của TCTK. Nhóm nghiên cứu không tiếp cận được nguồn số liệu cập nhật hơn số liệu này.

<sup>15</sup> Ví dụ hộ cạo mù theo tần suất cách 1 ngày cạo 1 lần. Hộ sẽ chia đôi diện tích và cạo mù lần lượt trên 1/2 diện tích đã chia mỗi ngày.

<sup>16</sup> Còn gọi là CSTN chưa chế biến.

<sup>17</sup> Tại Gia Lai, các đại lý trung gian thường đánh đông mù nước thu mua được từ các hộ, và bán mù đông cho nhà máy chế biến, nên chấp nhận việc hộ dân bỏ lẫn mù tạt vào mù nước.

<sup>18</sup> Chỉ một số ít hộ ở gần nhà máy chế biến hoặc điểm thu mua của nhà máy chế biến, hoặc có diện tích cao su lớn vài chục ha trở lên (do đó lượng mù thu được hàng ngày lớn) được nhà máy chế biến thu mua trực tiếp.

sát trực tiếp tại một số địa phương, lượng đại lý tại mỗi xã có các diện tích cao su khoảng 10-20, tùy thuộc vào quy mô diện tích cao su trên địa bàn. Một đại lý ở cấp xã có từ 1 hoặc nhiều điểm thu mua nằm trong phạm vi xã hoặc/và trên địa bàn của các xã khác.

Mủ của hộ sau khi được thu từ từng cây trút vào dụng cụ vận chuyển (có thể là can hay thùng nhựa, hoặc túi/bịch nylon có sức chứa tối đa khoảng 80-100 lít) và được vận chuyển đến điểm thu mua của đại lý. Tại điểm thu mua, đại diện đại lý và chủ vườn cao su sẽ cùng xác nhận về (1) lượng, (2) loại mủ (nước, đông) (3) độ mủ, (4) giá thu mua, và (5) tổng giá trị giao dịch. Bên bán có thể nhận tiền ngay nếu muốn, hoặc chốt sổ với bên mua và nhận tiền sau một số giao dịch hoặc sau một thời gian nhất định.<sup>19</sup> Trong trường hợp hộ nhận tiền sau, 2 bên sẽ chốt thêm thông tin về (6) tên của bên mua-bán, và (7) ngày giao dịch. Với trường hợp nhận tiền sau, đại lý sẽ giao cho bên bán 1 cuốn sổ, hoặc phiếu thông tin ghi lại toàn bộ thông tin nêu trên cho mỗi lần giao dịch, làm cơ sở để thanh toán sau này.

Sau khi mua mủ của các hộ, đại lý sẽ bán ngay trong ngày (đối với mủ nước) và sau một thời gian nhất định (đối với mủ đông, tạp, khi lượng mủ thu mua được đủ lớn cho 1 chuyến hàng). Đại lý có thể bán trực tiếp cho nhà máy chế biến, hoặc bán lại cho đại lý khác. Hoạt động thu mua cao su tiêu diên của đại lý nhìn chung tương đối phức tạp. Đại lý nhỏ thường bán cho các đại lý lớn hơn. Theo ghi nhận từ các địa bàn khảo sát, cao su từ hộ thường được giao dịch qua từ 1 đến 3 cấp đại lý trước khi được cung tới nhà máy chế biến. Các đại lý nhỏ (cấp 1) thu gom từ các hộ, sau đó bán ngay cho nhà máy chế biến hoặc bán lại cho đại lý lớn hơn (cấp 2). Đại lý cấp 2 có thể bán trực tiếp cho nhà máy chế biến hoặc bán cho đại lý lớn hơn nữa (cấp 3). Đại lý cấp 3 sau đó mới cung cấp mủ cho nhà máy chế biến. Tình trạng mua bán qua lại giữa các đại lý cùng cấp cũng diễn ra phổ biến.

Theo khảo sát tại một số đại lý tại 2 tỉnh Bình Dương và Gia Lai, hàng ngày một đại lý có thể thu mua mủ từ nhiều đại lý trong và ngoài tỉnh, với khoảng cách lên đến 60-70 km. Đại lý sau đó bán mủ cho các nhà máy chế biến khác nhau trong và ngoài tỉnh, với khoảng cách từ điểm thu mua của đại lý đến nhà máy chế biến (bên mua) lên đến 100 km.

Thông thường, mủ nước được các đại lý bán ngay trong ngày cho các nhà máy chế biến, trong khi mủ đông được tích trữ đến khi trọng lượng đủ lớn (đủ chuyến xe), có thể mất vài ngày, mới bán cho nhà máy.

Một số đại lý với lượng mủ nước mua từ các hộ nhỏ thực hiện việc đánh đông và chỉ bán cho đại lý khác hoặc nhà máy chế biến khi đủ về lượng. Một lô mủ của một đại lý có thể bán cho một hoặc vài nhà máy chế biến.

## **Doanh nghiệp chế biến CSTN (sơ chế)**

Mủ nước và mủ đông (CSTN chưa chế biến) có nguồn gốc từ hộ tiêu diên được các DN sơ chế chế biến thành các loại cao su nguyên liệu như mủ tờ, cao su khối,... (còn được gọi là CSTN đã chế biến). Đây là sản phẩm đầu vào phục vụ cho khâu chế biến sâu (tinh chế) để sản xuất ra các sản phẩm cao su như lốp xe, nệm gối, đế giày...

Hiện có khoảng 170 DN tham gia khâu sơ chế, bao gồm DN nhà nước, DN tư nhân và DN FDI, với DN tư nhân có số lượng đông đảo nhất (118 DN).<sup>20</sup> Mỗi DN sơ chế có thể có một vài nhà máy, nằm tại các tỉnh có nguồn cung. DN tư nhân và DN FDI không có diện tích trồng cao su nên phụ thuộc chủ yếu vào

<sup>19</sup> Nhiều hộ muốn nhận một khoản tiền lớn cho mục đích nào đó, sẽ nhận tiền sau, nhưng phổ biến là sau khoảng 1 tuần hoặc 10 ngày, tối đa thường không quá 1 tháng.

<sup>20</sup> Nguyễn Vinh Quang và cộng sự (2021).

nguồn cung từ hộ tiểu điền. Một số DN chế biến Nhà nước dù có diện tích cao su của chính mình nhưng cũng thu mua cao su tiểu điền, phục vụ cho nhu cầu mở rộng sản xuất. Lượng cung từ nguồn tiểu điền cho các DN nhà nước chỉ chiếm dưới 10% tổng lượng nguyên liệu đầu vào của nhóm DN này (90% còn lại là từ các diện tích của chính DN).

Một số DN sơ chế bao gồm cả nhà nước, tư nhân và FDI, sử dụng cả nguồn cao su nguyên liệu nhập khẩu từ Campuchia và Lào.

### **Doanh nghiệp sản xuất SPCS (tinh chế)**

CSTN đã qua chế biến có nguồn gốc từ các hộ tiểu điền được các DN sơ chế chế biến là nguyên liệu đầu vào cho khâu chế biến sâu. Sản phẩm đầu ra của khâu tinh chế là những sản phẩm cao su cuối cùng như lốp xe, đế giày, nệm gối... Các sản phẩm này để phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu.

Hiện có 456 DN tham gia khâu chế biến sâu. Khâu tinh chế có sự tham gia của DN nhà nước, tư nhân, và FDI, trong đó DN tư nhân có số lượng tham gia nhiều nhất, chiếm khoảng 70,4%. Một số DN tham gia cả khâu sơ chế và chế biến sâu.<sup>21</sup>

Bên cạnh nguồn cung nguyên liệu có nguồn gốc từ tiểu điền, nhiều DN chế biến sâu cũng có nguồn cung từ nguồn đại điền và nguồn nhập khẩu. Hiện chưa có thông tin về liệu nguyên liệu có nguồn gốc từ các hộ tiểu điền trong nước có được phối trộn với các nguồn cung khác hay không, và nếu có thì là bao nhiêu trong khâu sản xuất của các DN chế biến sâu.

### **Doanh nghiệp phân phối/tiêu thụ CSTN và SPCS**

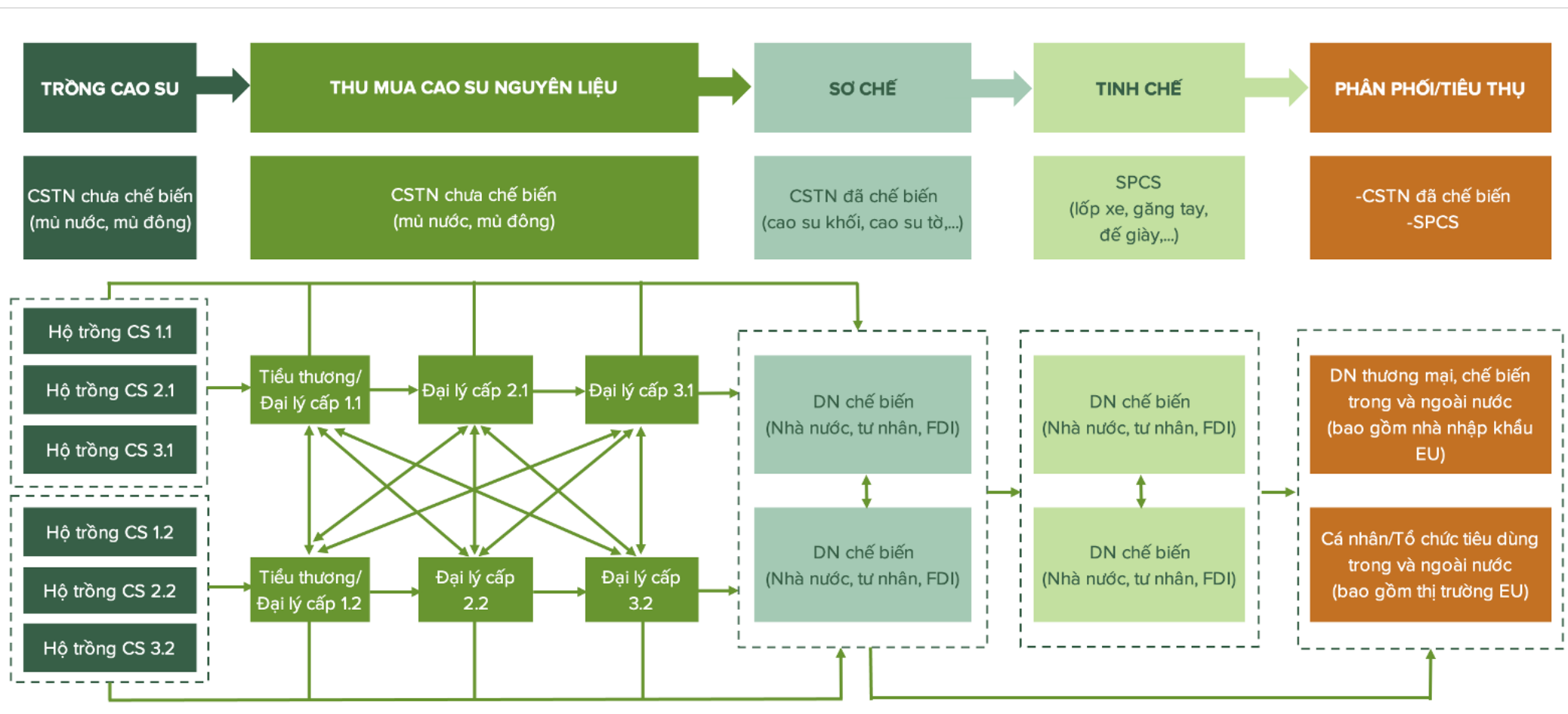
Sản phẩm đầu ra của các DN sơ chế và chế biến sâu có sử dụng nguyên liệu đầu vào từ các hộ tiểu điền là CSTN và SPCS được tiêu thụ trong nước và xuất khẩu thông qua mạng lưới các DN phân phối sản phẩm. Tại khâu xuất khẩu, các DN chủ yếu bán hàng thông qua người mua nước ngoài.

Hình 11 mô tả các hợp phần chính của chuỗi cung cao su tiểu điền tại Việt Nam.

---

<sup>21</sup> Nguyễn Vinh Quang và cộng sự (2021).

Hình 11. Sơ đồ khái quát các hợp phần chính của chuỗi cung cao su tiểu điền tại Việt Nam năm 2025



Nguồn: Khảo sát trực tiếp (tháng 1/2025).

Tại Việt Nam, sau khi EU ban hành EUDR một số công ty tư nhân mua nguyên liệu từ các hộ tiểu điền đã thực hiện sáng kiến thay đổi lại chuỗi cung ứng, hợp tác với các hộ cung nguyên liệu cho mình và các đại lý thu mua, điều chỉnh lại các hoạt động trong chuỗi nhằm đáp ứng với các yêu cầu của EUDR,... Trong báo cáo này, chuỗi cung này được tạm gọi là “chuỗi cung tiểu điền đáp ứng EUDR”. Tuy nhiên hầu hết các chuỗi cung còn lại có sự tham gia của tiểu điền đều chưa có sự điều chỉnh. Trong báo cáo này, chuỗi cung chưa điều chỉnh được gọi là “chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường”. Hiện chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường là phổ biến, với số hộ tham gia chiếm trên 97,7% trong tổng số hộ tiểu điền tham gia khâu sản xuất.<sup>22</sup> Diện tích của khoảng 6.000 hộ nằm trong chuỗi cung đáp ứng EUDR chỉ chiếm 3,6% trong tổng diện tích tiểu điền.

Có sự khác nhau cơ bản giữa chuỗi cung tiểu điền đáp ứng EUDR và chuỗi cung tiểu điền thông thường, về hoạt động và cách thức tiến hành hoạt động của các bên tham gia chuỗi, thông tin và bằng chứng về tiếp cận đất đai của hộ và giao dịch giữa hộ và các bên liên quan tham gia. Phần tiếp theo cung cấp một số thông tin cơ bản về thực trạng hai chuỗi cung này.

## 3.2. Chuỗi cung cao su tiểu điền trong bối cảnh EUDR

### 3.2.1. Chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường

#### Hộ tiểu điền

Hầu hết các hộ tiểu điền hiện nay nằm trong chuỗi cung này. Đất trồng cao su của hộ chủ yếu là đất được Nhà nước giao cho hộ với mục đích sản xuất. Nhiều hộ đã được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (hay còn gọi là sổ đỏ), là bằng chứng quan trọng minh chứng hộ là chủ thể hợp pháp đối với thửa đất hộ được giao. Một số hộ chưa được cấp sổ đỏ mặc dù hộ được giao đất và đã canh tác lâu dài trên đất, lý do bởi chính quyền địa phương chưa hoàn thiện việc cấp sổ đỏ cho các hộ. Một số diện tích trồng cao su của hộ được trồng trên các diện tích đất hiện có tranh chấp, ví dụ như đất quy hoạch cho mục đích lâm nghiệp, đất được Nhà nước giao cho Ủy ban Nhân dân (UBND) xã quản lý, đất quản lý bởi các công ty lâm nghiệp,... Đối với các diện tích này, hộ thiếu bằng chứng hợp pháp về quyền sử dụng các thửa đất hộ đang canh tác. Hiện chưa có thống tin về thực trạng và quy mô của các thửa đất trồng cao su đang có tranh chấp.

Mù cao su hộ khai thác được bán cho các đại lý thu mua. Trong quá trình giao dịch giữa 2 bên, các loại thông tin được thu thập bao gồm (1) Tên người/Chủ thể mua-bán, (2) Ngày giao dịch, (3) Lượng mù, (4) Loại mù (nước, đông/tạp), (5) Chất lượng mù (độ mù), (6) Giá mù (tính theo độ), và (7) Tổng giá trị giao dịch. Các giao dịch này không có các thông tin về (1) thửa đất nơi mù được khai thác, và (2) khối lượng mù khai thác trên từng thửa đất (thông thường 1 hộ thường có vài thửa đất trồng cao su).

Giao dịch giữa hộ - đại lý phức tạp hơn trong các giao dịch về mù đông. Hộ gom mù từ nhiều mảnh khác nhau, bao gồm cả lượng mù mót được từ các vườn cao su khác,<sup>23</sup> được gom trong vòng 5-7 ngày sau đó hộ mới bán cho đại lý. Hộ không ghi chép lại cụ thể lượng mù thu là bao nhiêu được thu gom từ diện tích nào, và ngày tháng khai thác. Mù từ hộ được bán cho một đại lý cố định hoặc các đại lý khác nhau. Hộ không ghi chép thông tin cụ thể về khối lượng bao nhiêu, được thu gom từ mảnh vườn nào, thu gom vào

<sup>22</sup> Theo khảo sát và tổng hợp của nhóm nghiên cứu, thời điểm tháng 1/2025, cả nước có khoảng 6.000 hộ tham gia mô hình liên kết đáp ứng EUDR (trong tổng số 264 ngàn hộ tiểu điền), với diện tích tiểu điền tham gia là 17.500 ha (trong tổng 488 ngàn ha tiểu điền).

<sup>23</sup> Việc mót mù còn sót lại trên các vườn cao su không được các chủ vườn cho phép chính thức. Tuy nhiên các chủ vườn nói chung cũng không phản đối việc này.

ngày nào, lượng bán bao nhiêu cho đại lý nào. Do đó việc truy xuất nguồn gốc trong những trường hợp này là bất khả thi.

Một hộ bán mù cho nhiều đại lý khác nhau vì nhiều lý do (không hài lòng với cách đo độ mù, giá hoặc các lợi ích khác không đủ hấp dẫn, một điểm thu mua mới được mở ra gần vườn cao su của hộ hơn, hộ sở hữu nhiều mảnh trồng cao su và mỗi mảnh lại gần các đại lý thu mua khác nhau, hay đơn giản là không còn thoải mái khi giao dịch với nhau). Việc này có thể xảy ra bất kỳ thời điểm nào. Khi việc này xảy ra có nghĩa là mù cao su từ 1 hộ, khai thác trên vài mảnh vườn của hộ này, được cấp cho hơn 1 đại lý.

Hộ không có thói quen lưu trữ thông tin về giao dịch mua bán mù. Sau khi nhận tiền từ các đại lý, hộ sẽ vứt bỏ toàn bộ các bằng chứng có liên quan tới giao dịch giữa hộ và đại lý.

Khảo sát tại các địa phương cho thấy hầu hết các hộ tiểu điền thuê lao động thực hiện một số công việc, phổ biến nhất là thuê cạo mù và thu gom mù hàng ngày. Việc thuê lao động được thực hiện theo thỏa thuận miệng giữa 2 bên.

Một số hộ tiểu điền không trực tiếp quản lý các diện tích cao su của mình mà khoán các diện tích này cho các hộ nhận khoán. Hộ nhận khoán chịu trách nhiệm toàn bộ về chăm sóc vườn cây và thu hoạch mù. Lợi nhuận thu được từ mù được chia giữa hộ chủ vườn và bên nhận khoán, với tỷ lệ tùy theo thỏa thuận giữa 2 bên, thông thường ở mức 50-50. Thời hạn thuê khoán có thể một vài năm, cũng có trường hợp tới hàng chục năm. Tiếp cận với thông tin về chủ vườn cây trong những trường hợp này rất khó khăn; nhiều trường hợp không thể tiếp cận. Điều này dẫn tới việc thiếu thông tin đầu vào để đánh giá về tính hợp pháp trong sử dụng đất.

Một số hộ tiểu điền không muốn cung cấp thông tin cá nhân và các bằng chứng hợp pháp về đất đai cho các đại lý thu mua, do lo sợ bị lộ thông tin có thể gây thiệt hại cho hộ.<sup>24</sup>

Hầu hết các hộ nằm trong khảo sát hiện chưa có thông tin về EUDR. Một số hộ đã nghe nói đến EUDR nhưng chưa quan tâm và không hiểu cụ thể EUDR là gì.

## Đại lý thu mua

Mạng lưới đại lý thu mua mù từ tiểu điền hoạt động đa dạng và có độ phủ rất lớn. Hoạt động của các đại lý phức tạp và mang đậm tính tự phát. Một đại lý có thể có nhiều điểm thu mua, đặt tại nhiều địa phương, với nguồn cung đầu vào từ nhiều hộ tiểu điền. Ngoại trừ những đại lý lớn có đăng ký kinh doanh theo mô hình doanh nghiệp và thường có địa điểm cố định, nhiều đại lý vừa và đặc biệt là đại lý nhỏ không có đăng ký kinh doanh. Một đại lý có thể tổ chức thu mua hoặc dùng hoạt động, hay chuyển địa điểm hoặc mở thêm những điểm thu mua mới một cách tương đối tự do. Nhìn chung các cơ quan quản lý địa phương chưa quản lý và giám sát tốt hoạt động của nhóm này.

Mù tiểu điền khi được giao dịch qua đại lý, thường được mua đi bán lại qua từ 1 đến 3 cấp đại lý trung gian, trước đi đến được nhà máy chế biến. Thông tin thu thập trong giao dịch giữa các cấp đại lý chỉ giới hạn ở những loại thông tin phục vụ cho mua bán và thanh toán giữa 2 bên. Các thông tin này chưa đủ để thực hiện việc truy xuất.

Một đại lý trung gian thường không giao dịch cố định với một bên mua nào. Họ có thể bán cho bất kỳ bên nào, phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó bao gồm hình thức thanh toán (thanh toán ngay hay thanh toán

<sup>24</sup> Khảo sát trực tiếp tháng 1/2025, và chia sẻ của đại diện CMO trình bày tại Hội thảo “Ngành cao su Việt Nam 2025: Xu hướng giá và cơ hội thị trường toàn cầu trong bối cảnh EUDR” do VRA tổ chức ngày 12/12/2024 tại thành phố Hồ Chí Minh.

chậm). Đặc biệt ở những vùng đại lý chủ yếu giao dịch mù đông (như ở Gia Lai), một lô hàng thu mua từ nhiều nguồn có thể được bán cho vài nhà máy chế biến.

Ở cấp đại lý tình trạng trộn lẫn mù từ nhiều nguồn và lưu trữ chung trong một khu vực chứa (bể, phuy, góc sân...) khá phổ biến. Việc thiếu thông tin đầu vào từ hộ cung cấp ban đầu khiến quá trình truy xuất nguồn gốc gần như bị đứt đoạn, dẫn đến tình trạng “mất dấu” ngày càng nghiêm trọng. Một đại lý trung gian thu mua mù từ nhiều hộ và đại lý khác nhau, sau đó đổ lẫn vào một khu vực chứa, thường là một bể xi măng hoặc téc chứa (với mù nước) hoặc góc sân (với mù đông). Tình trạng đổ lẫn mù thu mua từ nhiều nguồn với nhau, sau đó bán qua lại giữa các đại lý trung gian trong khi không có thông tin chính xác về nguồn gốc từ tất cả các nguồn đã được thu mua khiến tình trạng “mất dấu” nguồn gốc nghiêm trọng hơn.

Tất cả các đại lý trung gian được khảo sát đều có thuê lao động hỗ trợ việc đi thu gom và vận chuyển mù từ vườn của hộ đến điểm thu mua/tập kết, hay thực hiện các công việc giao dịch tại các điểm thu mua. Các đại lý đều không có hợp đồng lao động chính thức với người lao động mà chỉ thỏa thuận miệng.

Mỗi đại lý thường có một số lượng hộ tiểu điền nhất định thường xuyên cung cấp mù cho đại lý (cung cấp hàng ngày). Tuy nhiên cũng có những trường hợp hộ “vãng lai” thỉnh thoảng bán mù cho đại lý (thường bán mù đông/tạp). Đại lý thường không ghi chép lại thông tin đối với các luồng cung vãng lai.

Các đại lý không chia sẻ thông tin mua bán với nhau, dẫn tới không thể kiểm soát và kiểm chứng nguồn cung. Các đại lý cũng không muốn chia sẻ thông tin vì liên quan bí mật kinh doanh và cạnh tranh trong việc thu mua mù nguyên liệu, nên không thể biết tổng lượng cung từ 1 hộ là bao nhiêu, có vượt quá khả năng diện tích của hộ có thể sản xuất ra trong một mùa khai thác hay không.<sup>25</sup>

Một số đại lý cho biết từ trước tới nay họ chưa bao giờ phải cung cấp thông tin về nguồn gốc mù cho bên mua. Do đó đại lý cũng chưa bao giờ yêu cầu người bán, tức hộ tiểu điền hoặc đại lý bán lại mù cho họ, phải cung cấp thêm giấy tờ hay thông tin gì ngoài những thông tin làm cơ sở cho việc thanh toán.

Mặc dù hộ tiểu điền là nguồn cung cao su nguyên liệu quan trọng đối với nhiều DN chế biến xuất khẩu, đặc biệt là DN tư nhân, phần lớn các DN không/chưa từng làm việc trực tiếp với các hộ (trừ một số ít hộ bán mù trực tiếp cho DN). Mọi vấn đề liên quan đến hộ từ trước đến nay đều do đại lý trung gian thực hiện.

## Doanh nghiệp chế biến

Các DN chế biến, đặc biệt là các DN tư nhân có nguồn cung nguyên liệu từ tiểu điền, mua nguyên liệu từ các hộ thông qua hệ thống đại lý. Hầu hết các DN chế biến cao su, bao gồm cả DN có sở hữu vườn cao su đều có nguồn cung đa dạng, bao gồm cả nguồn cung từ DN chế biến khác hoặc nguồn cung nhập khẩu. Về nguồn có nguồn gốc từ tiểu điền, một DN chế biến có thể thu mua mù nguyên liệu trực tiếp từ hàng chục, thậm chí đến 200 đại lý lớn nhỏ. Số lượng và mức độ đa dạng các nguồn cung của mỗi DN càng lớn thì mức độ khó khăn trong việc truy xuất nguồn gốc nguyên liệu càng cao.<sup>26</sup> Một DN chế biến tại Bình Dương cũng xác nhận: “*Công ty không kiểm soát chắc chắn được mỗi chuyến hàng đại lý mua từ những đâu, từ ai.*”

<sup>25</sup> Chia sẻ của đại biểu tham dự Toạ đàm do Mạng lưới EUDR – Lâm nghiệp tổ chức ngày 25/10: “Làm thế nào để đáp ứng EUDR - Kinh nghiệm thực tiễn của DN ngành cao su.” (Nguồn: <https://mkresourcesgovernance.org/2024/10/25/toa-dam-lam-the-nao-de-dap-ung-eudr-bai-hoc-thuc-tien-tu-doanh-nghiep-nganh-cao-su/>)

<sup>26</sup> Khảo sát “DN ngành cao su chuẩn bị thích ứng EUDR” thực hiện vào tháng 8-9/2024 với 30 DN đang XK trực tiếp vào thị trường EU, với 15 DN Nhà nước và 15 DN tư nhân. (Nguồn: <https://mkresourcesgovernance.org/2024/10/01/phien-hop-ky-thuat-ve-nganh-go-va-cao-su-chuan-bi-thich-ung-eudr-thuc-trang-va-kien-nghi-tu-cong-dong-doanh-nghiep/>)

Trong thời gian vừa qua thông tin về các yêu cầu EUDR đã được phổ cập tới hầu hết các DN chế biến trong ngành, qua các kênh của Bộ Nông nghiệp và Môi trường, Hiệp hội Cao su,... Một số DN trong ngành đã quan tâm và mong muốn điều chỉnh chuỗi cung của mình để đáp ứng với các yêu cầu này. Các DN đã yêu cầu đại lý của mình thu thập thông tin của hộ, bao gồm bản sao GCN QSDĐ và căn cước công dân của hộ, làm cơ sở để thực hiện các bước tiếp theo (lấy tọa độ địa lý thửa đất, hoàn thiện bộ hồ sơ cho từng hộ, số hóa các thông tin này). Tuy nhiên quá trình này gặp nhiều khó khăn do một số đại lý không hợp tác triển khai, và đặc biệt nhiều hộ không muốn chia sẻ thông tin này. Lý do chính hộ không muốn chia sẻ thông tin là vì hộ chưa tin tưởng vào đại lý và DN, không nắm được/không chắc chắn về mục đích của việc thu thập thông tin của hộ, do đó lo ngại thông tin bị sử dụng cho mục đích không chính đáng, bị chia sẻ với đối tượng xấu, dẫn tới bị lừa đảo (vốn xảy ra nhiều thời gian gần đây) gây thiệt hại cho hộ. Việc thu thập thông tin từ hộ hiện vẫn chưa có tiến triển, một phần do DN e ngại làm căng thẳng quan hệ với đại lý – đối tượng có vai trò then chốt trong cung ứng. Trong khi đó, do DN không có quan hệ trực tiếp với các hộ nên không thể tự tiếp cận thông tin từ hộ. Thông tin chia sẻ từ một DN chế biến cho biết “*Một xe bồn (xe téc) chứa 5 tấn mù nước thu mua từ hộ hiện nay sẽ từ khoảng 100 hộ, trong đó có đến 70% số hộ chưa có thông tin về GCN QSDĐ*”. Tiếp cận với thông tin dữ liệu về ranh giới, tọa độ thửa đất, hay độ chính xác trong ghi chép thông tin giao dịch mù hàng ngày có liên quan tới hộ còn khó khăn hơn và hầu hết các DN chế biến chưa tiếp cận được với thông tin này.

Một số DN chế biến cũng thực hiện hướng dẫn và hỗ trợ cho đại lý của mình tiếp cận và sử dụng hệ thống biểu mẫu và phần mềm cơ sở dữ liệu kết nối trực tiếp với hệ thống trực tuyến của DN để cập nhật thông tin giao dịch hàng ngày giữa 2 bên. Đối với những đại lý có khả năng tự nhập số liệu vào phần mềm thì sẽ chủ động nhập thông tin lên hệ thống. Những đại lý khác có thể ghi vào biểu mẫu sau đó chụp hình gửi cho DN, và DN sẽ hỗ trợ cập nhật thông tin lên hệ thống. Tuy nhiên hiện nay, hệ thống cơ sở dữ liệu này vẫn chỉ thu thập thông tin phục vụ việc theo dõi khối lượng giao dịch và thanh toán giữa 2 bên DN và đại lý cung cấp mù trực tiếp cho DN. Hệ thống chưa được sử dụng cho các cấp đại lý khác. Điều này cho thấy khả năng DN thực hiện truy xuất được đến từng thửa trồng cao su của hộ không thể xảy ra.

Một số DN cũng thực hiện tuyên truyền, hướng dẫn và hỗ trợ đại lý cung nguyên liệu đầu vào cho mình sắp xếp điểm thu mua mù tách riêng bể chứa và khu vực chứa mù nguyên liệu có nguồn gốc khác nhau nhằm mục đích phục vụ cho việc truy xuất. Tuy nhiên theo quan sát thực tế, hầu hết các điểm thu mua của các đại lý không đủ thiết bị và chật hẹp không đủ không gian để đáp ứng việc tách riêng các nguồn cung đầu vào.

Một số DN chế biến quan tâm đáp ứng EUDR cũng đã lên kế hoạch thiết lập hệ thống tiếp nhận mù đáp ứng EUDR, và dây chuyền sản xuất riêng cho mù đáp ứng EUDR. Tuy nhiên các DN này cũng chia sẻ rằng thực tế hiện nay lượng mù tiểu điền DN thu mua hàng ngày có tỷ trọng chưa đáp ứng EUDR là phổ biến nên việc thiết lập một dây chuyền sản xuất riêng đảm bảo truy xuất không tối ưu được chi phí.

DN chế biến cần thực hiện các nghĩa vụ về thuế đối với Nhà nước. Để làm được việc này, DN cần thông tin về nguyên liệu đầu vào. Danh sách các hộ cung cấp mù nguyên liệu cho DN là một trong những tài liệu quan trọng DN cần khi DN thu mua mù nguyên liệu từ đại lý không có/không xuất được hóa đơn tài chính. Danh sách này cần được đi kèm với mỗi chuyến hàng đại lý cung cấp cho DN theo thực tế, làm cơ sở để xác định nguồn gốc của nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên việc này không được thực hiện đúng trên thực tế. Một số DN “hợp pháp hóa” nguồn cung này bằng cách lập sẵn các danh sách các hộ sau đó đính kèm với đơn hàng DN thu mua hàng ngày. Việc “hợp pháp hóa” theo cách này cho thấy DN chưa tuân thủ đúng quy định pháp luật Việt Nam.

Nhìn chung trong chuỗi cung thông thường với nguồn cung nguyên liệu từ tiểu điền đang được vận hiện nay, các bên tham gia chuỗi bao gồm cả các DN chế biến không biết chắc chắn cần phải làm gì để đáp

ứng EUDR. Nhiều bên tham gia chưa sẵn sàng hoặc/và chưa quan tâm tới việc làm thế nào để đáp ứng EUDR. Điều này mang tính chất phổ biến trong chuỗi cung này hiện nay.

### 3.2.2. Chuỗi cung cao su tiêu diện đáp ứng EUDR

Khảo sát tại Bình Dương và Bình Phước đối với các chuỗi cung có sự tham gia của các DN chế biến là các DN tư nhân và các hộ tiêu diện được coi là đã đáp ứng được với các yêu cầu của EUDR cho thấy các hoạt động triển khai của các bên tham gia chuỗi mới được triển khai từ năm 2024. Trong mô hình này, các DN chế biến với yêu cầu của người mua tại EU đã tiên phong trong việc tổ chức lại chuỗi cung của mình. Hầu hết các diện tích cao su của hộ đáp ứng được EUDR là các diện tích đã đạt chứng nhận quản lý rừng bền vững FSC-FM. Để đảm bảo việc truy xuất trên toàn bộ chuỗi, các DN chế biến cũng áp dụng chứng nhận chuỗi hành trình sản phẩm FSC-CoC.<sup>27</sup> Từ chuỗi cung đã đạt chứng chỉ FSC, các DN cùng với các bên tham gia chuỗi điều chỉnh và bổ sung một số thông tin, bao gồm thông tin bản đồ rừng minh chứng cho nguồn đất sản xuất của hộ không có liên quan tới mất rừng và ranh giới của thửa đất canh tác. DN cũng bổ sung báo cáo thẩm định chuỗi cung, được cung cấp cho nhà nhập khẩu. Tất cả các hoạt động này thường có sự hỗ trợ về mặt tài chính và kỹ thuật từ nhà nhập khẩu.

Quy trình đáp ứng EUDR được thực hiện theo cách thức sau. Đầu tiên DN thảo luận và thống nhất với các đại lý của mình và các hộ tiêu diện đang cung cấp mù tiêu diện cho DN thông qua các đại lý này xây dựng chuỗi liên kết cung cấp mù tiêu diện với các vườn tiêu diện đạt chứng nhận FSC-FM, về các hoạt động bổ sung để đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Bước thực hiện đầu tiên này thường có sự tham gia của chính quyền địa phương (cán bộ xã, ấp trưởng) với vai trò hỗ trợ kết nối giữa DN chế biến – đại lý – hộ và tổ chức các cuộc họp giữa các bên. Tham gia vào liên kết, DN cam kết hỗ trợ tài chính, kỹ thuật và nhân sự để thực hiện các bước chuẩn bị và thu thập hồ sơ và thông tin cần thiết phục vụ cho việc cấp chứng nhận, tổ chức đi thực địa xác định ranh giới và tọa độ các thửa đất trồng cao su của hộ; tập huấn hướng dẫn kỹ thuật cho đại lý và các hộ dân; chi phí đánh giá cấp chứng nhận FSC-FM cho nhóm hộ. DN cũng cam kết hỗ trợ đại lý và hộ tham gia chuỗi liên kết đáp ứng các yêu cầu của FSC và EUDR; và thu mua mù cao su đáp ứng EUDR với mức giá cao hơn giá thị trường so với giá mù thông thường.

Đại lý đủ tiêu chuẩn tham gia phải là đại lý đã nhiều năm cung mù cho DN, có uy tín trong giao dịch và có trình độ/hiểu biết trong kinh doanh. Đại lý phải ký cam kết với DN đồng ý tham gia liên kết và cam kết tuân thủ các quy định liên quan theo yêu cầu của DN. Một trong những cam kết quan trọng nhất là đại lý cần đảm bảo không trộn lẫn các loại mù có nguồn gốc không rõ ràng vào trong chuỗi cung liên kết.

Để tham gia chuỗi liên kết hộ cần đồng ý tự nguyện tham gia chuỗi, có đơn xin tham gia và giấy cam kết không trộn mù không rõ nguồn gốc. Hộ không cần phải cam kết chỉ cung cấp mù cho đại lý hay DN tham gia trong liên kết. Điều này có nghĩa hộ có thể bán sản phẩm của mình cho các đại lý hoặc DN khác nếu có mức giá cao hơn. Hộ đồng thời cũng cần cung cấp đầy đủ thông tin cá nhân như giấy tờ tùy thân (thẻ căn cước), giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hoặc sử dụng hợp pháp với các mảnh đất trồng cao su, địa chỉ liên lạc, các thông tin **liên quan đến vườn cao su của hộ (như năm trồng, năm thu hoạch, năng suất, sử dụng hóa chất, thuê lao động,...)** cho đại lý và DN. Những hộ không cung cấp những thông tin trên không đủ tiêu chuẩn và không được tham gia chuỗi liên kết.

Đến thời điểm tháng 1/2025, có 4 DN tư nhân đã xây dựng được chuỗi cung với sự tham gia của các hộ tiêu diện đáp ứng EUDR. Tổng diện tích trong các mô hình này khoảng 17.500 ha, thuộc sở hữu của 6.000

<sup>27</sup> Các hệ thống chứng chỉ (VD như FSC, PEFC) đều đã và đang nỗ lực điều chỉnh/cập nhật các bộ tiêu chuẩn của mình đáp ứng EUDR (EUDR-alignment). Đây cũng là cách họ thuyết phục khách hàng sử dụng hệ thống chứng chỉ của mình.

hộ.<sup>28 29</sup> Theo thông tin từ các DN, tổng lượng CSTN đáp ứng EUDR trong các mô hình này đã được xuất khẩu khoảng 4.600 tấn, với giá bán cao hơn từ 150 đến 300 USD/tấn so với mặt hàng cùng chủng loại nhưng chưa đáp ứng EUDR.<sup>30</sup> Khách hàng nhập khẩu các sản phẩm này không chỉ là nhà nhập khẩu Châu Âu mà còn từ Trung Quốc và Ấn Độ. Có thể khách hàng từ Trung Quốc và Ấn Độ nhập các sản phẩm này từ Việt Nam để chế biến SPCS xuất khẩu sang Châu Âu.

Một số điểm tích cực của chuỗi liên kết này được ghi nhận từ khảo sát trực tiếp với các bên liên quan bao gồm:

- DN liên kết đã hỗ trợ các bên tham gia chuỗi liên kết toàn bộ chi phí cho việc thu thập thông tin về ranh giới và tọa độ địa lý (100% lấy tọa độ đa điểm/polygon) cho những mảnh vườn của hộ có GCN QSDĐ và tham gia chuỗi liên kết. Kết hợp với thông tin về nhân thân của chủ vườn được các hộ cung cấp, DN đã có đầy đủ hồ sơ về các thửa đất trồng cao su đảm bảo tính pháp lý. Đây là cơ sở dữ liệu quan trọng để DN thực hiện việc giải trình về nguồn gốc sản phẩm/truy xuất nguồn gốc và cung cấp thông tin cho các bên liên quan sau này.
- DN đã hỗ trợ toàn bộ chi phí tổ chức họp, tập huấn, hướng dẫn kỹ thuật liên quan đến EUDR, và chi phí cấp chứng chỉ FSC-FM nhóm hộ.
- DN đã chi trả thêm cho đại lý và hộ từ 4 đến 5 VND cho mỗi độ mù/kg (tương đương từ 120 ngàn đến 150 ngàn đồng/tấn cho mù có độ mù 30%) của mù “đáp ứng EUDR” và DN bán được cho khách hàng với giá “đáp ứng EUDR”.
- Một DN trả thêm 30.000 VND cho mỗi hộ đồng ý tham gia chuỗi liên kết và cung cấp đầy đủ thông tin về GCN QSDĐ và thông tin cá nhân (CCCD, địa chỉ, số ĐT,...).<sup>31</sup>
- DN hướng dẫn và hỗ trợ thiết lập biển báo ở điểm thu mua của đại lý phân chia 2 khu vực riêng biệt “đáp ứng EUDR” và “chưa đáp ứng EUDR”<sup>32</sup>
- Mô hình chuỗi liên kết loại bỏ được đại lý yếu kém và giảm sự phức tạp của chuỗi cung. Thay vì mù được giao dịch mua đi bán lại qua nhiều cấp trung gian, giao dịch của chuỗi liên kết này chỉ còn qua 1 cấp trung gian duy nhất, là đại lý kết nối giữa hộ và DN.
- Một số đại lý liên kết đã có thể sử dụng phần mềm (bỏ sổ cứng như trước đây) do DN cung cấp để cập nhật thông tin giao dịch hàng ngày, giúp các bên nhanh chóng hoàn thiện hồ sơ liên quan đến giao dịch.

<sup>28</sup> Bốn Công ty này bao gồm: Công ty Mai Vĩnh đã có gần 5.000 ha cao su tiểu điền của hơn 3.000 hộ (trong đó hơn 1.000 ha được cấp FSC-FM cho nhóm gần 200 hộ) tại Bình Dương, Bình Phước và Bình Thuận đáp ứng EUDR; Công ty Việt Sing có gần 7.000 ha thuộc khoảng 400 hộ (trong đó gần 1.000 ha được cấp FSC-FM cho nhóm gần 100 hộ) tại Bình Phước và Tây Ninh; Công ty Thiện Hưng có hơn 1.000 ha thuộc hơn 40 hộ (có vẻ các hộ này đều sở hữu diện tích rất lớn); và Công ty Thuận Lợi khoảng 4.500 ha thuộc 1.500 hộ (trong đó 1.600 ha được cấp FSC-FM cho nhóm 640 hộ) chủ yếu tại Bình Phước (Phòng vấn đại diện CMO tại Việt Nam, tháng 12/2024; phỏng vấn trực tiếp DN, tháng 1/2025; thông tin chia sẻ tại Hội thảo “Thúc đẩy sản xuất, thương mại và đầu tư cao su bền vững tại Campuchia và Việt Nam” do Forest Trends, VRA và Oxfam Campuchia tổ chức ngày 27/3/2025 tại Phnom Penh).

<sup>29</sup> Công ty Lâm sản Bình Dương cũng đã hỗ trợ xin cấp chứng chỉ FSC-FM thành công cho nhóm hộ với 673 hộ, 1.818 ha cao su tiểu điền tại Bình Phước (Nguồn: Báo cáo “FSC FM public report\_BINH DUONG Forestry Business MA 2024 VN.” <https://fscglobal.my.salesforce-sites.com/servlet/servlet.FileDownload?file=00PUV00000KlgJr2AL>); Công ty Lâm nghiệp Hoà Phát cũng đạt đồng thời chứng chỉ FSC-FM và PEFC-FM cho nhóm 590 hộ, 2.219 ha tại Bình Phước (Tuy nhiên chứng chỉ FSC-FM với diện tích này đã bị đình chỉ từ ngày 10/9/2024 do “phát hiện nhiều lỗi không tuân thủ nghiêm trọng.” (Nguồn: Báo cáo “PS1\_FM evaluation report\_FSC C191244\_20240910\_VI\_BINH PHUOC\_Hon Quan Group\_ML\_2024”). Tuy nhiên hiện không có thông tin về việc đáp ứng EUDR của các diện tích này.

<sup>30</sup> Đến thời điểm giữa tháng 12/2024, Công ty Việt Sing đã xuất khẩu được gần 1.000 tấn CSTN, Công ty Mai Vĩnh hơn 600 tấn, và Công ty Thiện Hưng hơn 1.000 tấn CSTN đáp ứng EUDR cho khách hàng (Phòng vấn đại diện CMO tại Việt Nam, tháng 12/2024). Ở thời điểm tháng 1/2025, Công ty Thuận Lợi đã bán được khoảng 2.000 tấn các mặt hàng cao su đáp ứng EUDR (Phòng vấn trực tiếp DN, tháng 1/2025).

<sup>31</sup> Đại diện DN gọi đây là chi phí để có “1 bộ hồ sơ đáp ứng yêu cầu EUDR”.

<sup>32</sup> DN trang bị cho đại lý 2 biển ghi theo tiếng Anh là “non-EUDR” và “EUDR.”

Tuy nhiên, khảo sát trực tiếp với các bên liên quan cũng chỉ ra một số điểm hạn chế chính của chuỗi liên kết đáp ứng EUDR như sau:

### **Hộ tiêu diêm**

Theo quy định của pháp hiện hành, một mảnh đất của hộ được coi là hợp pháp khi hộ có một trong các loại giấy tờ như GCN QSDĐ, hợp đồng thuê, hợp đồng giao khoán, quyết định giao đất, hợp đồng chuyển nhượng QSDĐ có xác nhận của cơ quan có thẩm quyền,... Mảnh đất hộ chưa có bất kỳ giấy tờ nào nhưng đã được hộ sử dụng ổn định, lâu dài, không có tranh chấp với ai cũng được coi là hợp pháp. Tuy nhiên hiện nay, điều kiện để hộ được tham gia chuỗi liên kết đáp ứng EUDR đang được áp dụng chỉ chấp nhận hộ có GCN QSDĐ mà không chấp nhận những loại giấy tờ khác.

Khảo sát thực hiện với một số hộ và đại lý hiện đang tham gia chuỗi cho thấy tình trạng dồn chung mù từ các mảnh đất khác nhau của hộ vào chung một túi/bịch hay can/phuy rồi cấp cho đại lý, và đại lý trong liên kết vẫn chỉ thu thập con số tổng lượng mù giao dịch với hộ mà không nắm bắt được cụ thể lượng mù được khai thác trên từng thửa đất của hộ. Việc dồn chung lượng khai thác từ các mảnh đất khác nhau và từ các hộ khác nhau tương đồng với chuỗi cung “chưa đáp ứng EUDR”. Điều này khiến thông tin về nguồn gốc sản phẩm không chính xác. Ngoài ra tình trạng trộn lẫn nguồn cung “đáp ứng EUDR” và “chưa đáp ứng EUDR” vẫn đang diễn ra.

Tỷ trọng số hộ và tỷ trọng diện tích cao su tiêu diêm tham gia các mô hình đáp ứng EUDR hiện quá nhỏ so với tổng số hộ tiêu diêm và gần 490 ngàn ha diện tích tiêu diêm. Theo số liệu tổng hợp đến tháng 1/2025, như đã nêu trên, tổng số hộ tiêu diêm tham gia các mô hình liên kết đáp ứng EUDR là khoảng 6.000 hộ (tương đương chưa tới 2,3% trong tổng khoảng 264 ngàn hộ tiêu diêm), với diện tích tham gia là 17.500 ha (tương đương 3,6% trong tổng 488 ngàn ha diện tích tiêu diêm).

### **Đại lý thu mua**

Quan sát trực tiếp của nhóm nghiên cứu tại một số điểm thu mua của các đại lý tham gia chuỗi liên kết cho thấy, các đại lý đều thu mua mù từ các hộ tham gia liên kết và các hộ không tham gia. Trong khi đại lý vẫn chưa có khu chứa riêng cho mù “đáp ứng EUDR” và mù thông thường, dù có treo biển “EUDR” và “Non-EUDR” ở các vị trí khác nhau. Mù từ 2 nguồn khác nhau này vẫn được dồn chung vào 1 bể chứa (với mù nước) hay khu vực chứa (với mù đông).

Đại lý được hướng dẫn và cung cấp nhãn mác phân biệt mù “đáp ứng EUDR” và mù thông thường để gắn trên dụng cụ chứa khi vận chuyển mù của hộ từ vườn về điểm thu mua. Tuy nhiên quan sát của nhóm cho thấy các chuyến đại lý vận chuyển giúp cho hộ mù đã khai thác từ vườn của hộ về điểm thu mua không thực hiện việc gắn nhãn phân biệt nguồn mù. Thực tế này cho thấy đại lý không thể biết được nguồn gốc chính xác của mù, cũng như tách riêng được nguồn đáp ứng EUDR và nguồn thông thường.

### **DN chế biến**

DN tham gia liên kết chỉ trả thêm cho đại lý và hộ liên kết tiền tăng thêm đối với sản phẩm đáp ứng EUDR khi DN được khách hàng mua sản phẩm đáp ứng EUDR trả giá cao hơn. Trong trường hợp không có khách mua sản phẩm đáp ứng EUDR và không trả mức giá cao so với sản phẩm thông thường, DN sẽ không trả cho đại lý và hộ số tiền tăng thêm mặc dù DN vẫn duy trì việc thu mua trong chuỗi liên kết.

Hiện không có cơ chế giám sát hay chia sẻ thông tin về việc DN có bán được sản phẩm đầu ra theo giá “đáp ứng EUDR” hay không và điều này có thể làm phát sinh rủi ro khi DN có thể cung cấp thông tin

không đúng hoặc thấp hơn lượng giao dịch thực tế, từ đó giảm chi phí phải trả cho đại lý và hộ, gây thiệt thòi cho hộ và đại lý.

Một vấn đề chung của chuỗi liên kết đáp ứng EUDR này là mối quan hệ giữa hộ tiểu điền, đại lý và DN trong chuỗi liên kết này--mặc dù đã có sự kết nối, hỗ trợ lẫn nhau và ràng buộc cụ thể hơn--vẫn còn tương đối lỏng lẻo và chưa có chế tài cụ thể. Dù là bên gánh phần lớn chi phí liên quan đến duy trì chuỗi liên kết cũng như các chi phí đáp ứng các yêu cầu của EUDR, DN không thể bắt buộc đại lý và hộ phải duy trì liên kết, phải cung cấp mù cho mình, hay có thể áp dụng chế tài nào đó nếu đại lý hay hộ vi phạm cam kết. Đại lý hay hộ có thể bán mù cho bên mua khác bất kỳ khi nào họ muốn.

**Bảng 2. Một số điểm chính về thực trạng chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường và “đáp ứng EUDR”**

Các yêu cầu liên quan chính của EUDR	Chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường	Chuỗi cung cao su tiểu điền “đáp ứng EUDR”
<b>Bản đồ ranh giới rừng 31/12/2020</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa có bản đồ chính thức do cơ quan quản lý ban hành</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số công ty sử dụng Google map hoặc mua bản đồ thời điểm 31/12/2020 từ một số công ty cung cấp bản đồ này.</li> </ul>
<b>Tọa độ địa lý diện tích trồng cao su (đa điểm với thửa đất có DT trên 4 ha, 1 điểm với thửa có DT nhỏ hơn)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phần lớn chưa thu thập</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các mảnh vườn có GCN QSDĐ của hộ tham gia chuỗi đã được thu thập thông tin về ranh giới và tọa độ thửa đất, với 100% trường hợp thu thập tọa độ đa điểm</li> </ul>
<b>Quyền sử dụng đất hợp pháp với thửa đất canh tác</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phần lớn đã có GCN QSDĐ hoặc giấy tờ pháp lý phù hợp như hợp đồng giao khoán, hợp đồng thuê đất,...</li> <li>Một tỷ lệ nhỏ diện tích chưa có giấy tờ chứng minh quyền sử dụng hợp pháp, còn tranh chấp, chưa rõ ranh giới, ranh giới trên giấy tờ khác ranh giới trên thực tế. Một số diện tích đất đang có tranh chấp</li> <li>Hộ không được yêu cầu cung cấp</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các hộ tham gia liên kết là những hộ đã cung cấp GCN QSDĐ cho những mảnh đất của hộ</li> <li>Chỉ những mảnh có GCN QSDĐ mới được tham gia</li> <li>Những hộ không đồng ý cung cấp thông tin không được tham gia liên kết</li> </ul>
<b>Các giấy tờ về nhân thân</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ không được yêu cầu phải cung cấp</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ cung cấp thông tin theo yêu cầu của đại lý/DN</li> <li>Những hộ không đồng ý cung cấp thông tin không được tham gia liên kết</li> </ul>
<b>Thông tin và bằng chứng trong các giao dịch trong chuỗi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ không thu thập, ghi chép thông tin về khối lượng, chất lượng mù, ngày khai thác đến từng thửa đất. Một hộ bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau.</li> <li>Giao dịch qua nhiều cấp đại lý, các đại lý không chia sẻ thông tin về nguồn gốc mù nguyên liệu cũng như bằng chứng về các giao dịch trước đó.</li> <li>Có đại lý không có thông tin cụ thể về nguồn cung mù của mình</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một hộ tiểu điền có thể có nhiều mảnh vườn cao su, có mảnh có GCN QSDĐ hoặc giấy tờ hợp pháp khác, có mảnh chưa có, nhưng đều được đại lý thu mua toàn bộ mù hộ khai thác được. Nhiều đại lý chưa có hệ thống phân tách các luồng cung khác nhau để đảm bảo việc truy xuất.</li> <li>Hộ không thu thập, ghi chép thông tin cụ thể đến từng thửa đất</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đại lý cung cấp cho DN 1 danh sách cố định các hộ cung mù cho mình cho bên mua. Lượng mù giao dịch hàng ngày không hoàn toàn gắn với danh sách hộ mà đại lý có và cung cấp.</li> <li>DN sử dụng nhiều nguồn cung khác nhau (tiểu điền, nhập khẩu, đại điền), một số không có nguồn gốc rõ ràng, trộn lẫn và bao gồm cả mù ăn trộm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đại lý liên kết được hướng dẫn và hỗ trợ về việc tách riêng nguồn mù đáp ứng và không/chưa đáp ứng EUDR.</li> <li>Đại lý liên kết thu mua cả mù của các hộ tham gia liên kết và hộ không/chưa tham gia. Có đại lý chưa hoàn toàn đảm bảo tách riêng nguồn mù đáp ứng và không/chưa đáp ứng EUDR</li> <li>DN liên kết có thông tin về ranh giới, tọa độ, thông tin về nhân thân của hộ và các thông tin về đại lý, nhưng chưa chắc chắn có đủ thông tin để truy xuất chính xác được nguồn gốc của mù tiểu điền.</li> </ul>
<b>Lưu trữ thông tin trong ít nhất 5 năm</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ và đại lý không đáp ứng</li> <li>DN chế biến có thể đáp ứng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa chắc chắn hộ và đại lý có đáp ứng được EUDR hay không</li> <li>DN chế biến đáp ứng được EUDR</li> </ul>
<b>Tuân thủ pháp luật liên quan:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>HĐ LĐ, LĐ chưa thành niên, LĐ trẻ em</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ và đại lý trung gian không có hợp đồng lao động với người lao động</li> <li>DN chế biến tuân thủ tốt về các quy định đối với sử dụng lao động</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ và đại lý trung gian không có hợp đồng lao động với người lao động</li> <li>DN chế biến tuân thủ tốt về các quy định đối với sử dụng lao động</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Đăng ký kinh doanh</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nhiều đại lý nhỏ (tiểu thương) không đăng ký kinh doanh</li> </ul>	Các đại lý tham gia mô hình liên kết đăng ký kinh doanh đầy đủ
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Quy định về thuế, BVMT,...</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đại lý không đăng ký kinh doanh không đáp ứng yêu cầu này</li> <li>Đại lý “hợp pháp hóa” bằng cách cung cấp danh sách cố định hộ cung mù</li> </ul>	(Không có thông tin)
<b>Biện pháp kiểm soát rủi ro của chuỗi cung</b>	Không có	Đại lý và hộ tham gia chuỗi phải cam kết không trộn lẫn mù nguyên liệu từ nguồn không rõ nguồn gốc, tuy nhiên không thực hiện tốt việc này

## 4. Thảo luận và khuyến nghị

### Phân hóa thị trường xuất khẩu và xu hướng sản xuất bền vững

Ngành cao su đang hội nhập mạnh mẽ với thị trường quốc tế. Hiện thị trường đầu ra sản phẩm đang có sự phân hóa, với một số lượng lớn các mặt hàng cao su được xuất khẩu vào các quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ nơi chưa yêu cầu nghiêm ngặt về truy xuất nguồn gốc sản phẩm và một lượng nhỏ các mặt hàng được xuất khẩu vào các thị trường như EU nơi có những đòi hỏi nghiêm ngặt về kiểm soát chuỗi cung và không gây mất rừng. Phân hóa của thị trường xuất khẩu về yêu cầu đối với sản phẩm là nguyên nhân hình thành ba chuỗi cung chính hiện nay tại Việt Nam dựa trên nguồn cung đầu vào của nguyên liệu. **Thứ nhất, chuỗi cung đại diên bao gồm các DN lớn có vườn cây của chính DN**, chủ yếu là DN nhà nước, hầu hết thuộc VRG, có tiếp cận trực tiếp với nguồn đất trồng cao su. Các DN này sử dụng nguồn nguyên liệu từ chính các vườn cây của mình. Nguồn đất trồng cao su của DN có tính pháp lý rõ ràng, nhiều diện tích đã đạt chứng chỉ quản lý rừng bền vững (tính đến hết 9/5/2025 diện tích cao su đạt chứng chỉ FSC là khoảng 11.400 ha (hầu hết là cao su đại diên) và diện tích đạt PEFC là 145.000 ha, toàn bộ là diện tích đại diên). Các DN này có chuỗi cung rõ ràng, hoàn toàn có khả năng đáp ứng truy xuất nguồn gốc. Hầu hết các DN đã và đang thực hiện với các yêu cầu của EUDR. Một số DN đã xuất khẩu sản phẩm “đã đáp ứng được EUDR” sang EU. **Thứ hai, chuỗi cung tiêu diên “đã đáp ứng EUDR” với nguồn nguyên liệu từ tiêu diên và sự tham gia của các DN tư nhân.** Chuỗi cung này hình thành khi một số DN tư nhân không tiếp cận trực tiếp đối với nguồn đất canh tác, kết hợp với các hộ tiêu diên để tạo nguồn nguyên liệu đầu vào cho mình. Trong liên kết này, các DN kết hợp với các hộ và đại lý của mình, tổ chức chuỗi cung theo hướng đạt chứng chỉ bền vững (FSC), kết hợp với việc đáp ứng các yêu cầu của EUDR. DN chịu trách nhiệm hỗ trợ kỹ thuật và tài chính đối với các hộ và đại lý thu mua trong việc đáp ứng các yêu cầu về bền vững và EUDR. DN, đại lý và các hộ tiêu diên tham gia liên kết tạo sản phẩm có chứng chỉ và đáp ứng EUDR bởi nhu cầu của thị trường và đạt lợi nhuận cao hơn. Hiện các sản phẩm hình thành trong liên kết được coi là đáp ứng được EUDR. Tuy nhiên, quy mô của các liên kết hiện nay còn rất hạn chế: Tổng diện tích liên kết trong cả nước hiện đạt khoảng 17.500 ha với sự tham gia của 6.000 hộ. Đây là các con số rất nhỏ so với quy mô hiện nay của ngành. **Thứ ba, chuỗi cung tiêu diên thông thường.** Đây là chuỗi cung phổ biến nhất hiện nay, với các DN tư nhân (và một số DN nhà nước) mua nguồn cung nguyên liệu từ hộ, thông qua mạng lưới đại lý hoạt động ở nhiều cấp. Các hoạt động trong chuỗi cung này mang đậm nét tự phát, đặc biệt trong khâu giao dịch giữa hộ và đại lý và giữa các đại lý. Các sản phẩm đầu ra của chuỗi không đáp ứng được các yêu cầu về truy xuất và bền vững.

Thực tế cho thấy tính phức tạp của các chuỗi, chủ yếu hình thành do sự khác nhau về cơ hội tiếp cận thị trường đầu ra sản phẩm. Hầu hết các DN tham gia trong chuỗi cung thứ nhất cũng mua nguồn cung nguyên liệu từ nguồn hộ tiêu diên thông thường; một số mua từ nguồn nhập khẩu. Toàn bộ DN tham gia chuỗi cung thứ hai ngoài việc mua cao su từ các hộ tiêu diên đáp ứng EUDR còn mua từ các hộ tiêu diên thông thường khác. Một số DN mua nguyên liệu có nguồn gốc từ nhập khẩu. Một số DN tư nhân tham gia trong chuỗi cung thứ hai và thứ ba mua cao su nguyên liệu từ các DN tham gia chuỗi cung thứ nhất. Ở khâu đại lý – là khâu kết nối giữa các DN chế biến và các hộ tiêu diên trong nước – một đại lý cung sản phẩm của mình cho nhiều DN chế biến thuộc các chuỗi khác nhau. Các hoạt động mua – bán giữa các đại lý cũng diễn ra phổ biến. Nguồn cung đa dạng (tiêu diên đáp ứng EUDR, tiêu diên thông thường, vườn cây đại diên, nguồn cung nhập khẩu) và tình trạng mua bán chéo (một hộ bán cho một số đại lý; một đại lý có thể bán cho nhiều đại lý khác; một công ty chế biến mua nguyên liệu từ nhiều đại lý) thể hiện tính linh động của các bên tham gia chuỗi trong việc tiếp cận với các cơ hội của thị trường. Tuy nhiên, điều này cũng tạo ra sự phức tạp của các chuỗi cung hiện nay trong khâu truy xuất, đặc biệt đối với các chuỗi cung có sự tham gia của các DN chưa thiết lập các hệ thống truy xuất hoặc có hệ thống chưa đủ tin cậy

để đảm bảo không có sự phối trộn giữa các nguồn cung khác nhau, bao gồm nguồn cung từ các hộ tiểu điền.

Thị trường đầu ra phân hóa phản ánh sự không đồng bộ về các yêu cầu của thị trường. Tuy nhiên các yêu cầu về sản phẩm bền vững hiện đang là xu hướng toàn cầu. EUDR là một trong những ví dụ điển hình về việc cách thức các quốc gia tiêu thụ hàng hóa sử dụng công cụ thương mại (trade, import) để tạo ra những thay đổi hình thức quản lý và sử dụng tài nguyên tại quốc gia sản xuất nhằm đạt mục tiêu sản phẩm bền vững. Nỗ lực của các bên tham gia chuỗi cung thứ nhất và thứ hai nêu trên phản ánh cố gắng các bên tham gia, đặc biệt là các DN với vai trò dẫn dắt, trong việc đáp ứng với các yêu cầu và xu hướng của thị trường tiêu thụ. Mặc dù các bên tham gia chuỗi cung thứ ba chưa quan tâm tới các khía cạnh bền vững, xu hướng thị trường toàn cầu cho thấy sự cần thiết đối với các bên này trong việc đáp ứng với các yêu cầu trong tương lai để đảm bảo việc tiếp cận với thị trường đầu ra sản phẩm.

Tương tác giữa ba chuỗi cung nêu trên hiện tương đối hạn chế. Điều này làm mất cơ hội để thúc đẩy ngành thay đổi theo hướng truy xuất nguồn gốc. Sự giao thoa, chia sẻ thông tin, học hỏi kinh nghiệm giữa các bên tham gia các chuỗi khác nhau, đặc biệt là trong khối DN, có tiềm năng trong việc áp dụng và mở rộng thực hiện các mô hình nhằm đảm bảo truy xuất, thúc đẩy sản xuất bền vững. Giao thoa giữa các chuỗi không thể tự hình thành mà cần có các hỗ trợ từ bên ngoài, bao gồm hiệp hội, các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức phát triển,... Với vai trò đại diện cho ngành hàng, Hiệp hội nên khuyến khích các DN thành viên của mình tham gia các chuỗi nêu trên chia sẻ thông tin và hỗ trợ phát triển. Nhà nước cần có các cơ chế, chính sách mới khuyến khích sự giao thoa. Các khuyến khích có thể bao gồm việc đúc kết bài học kinh nghiệm về truy xuất và sản xuất bền vững từ các DN tiên phong, vinh danh, quảng bá hình ảnh về các DN này và chia sẻ các bài học từ các DN trong cộng đồng. Các tổ chức phát triển cần phối hợp với Hiệp hội, các cơ quan quản lý và đại diện các bên tham gia chuỗi trong thúc đẩy trao đổi thông tin, thí điểm thực hiện các mô hình liên kết theo hướng truy xuất và sản phẩm bền vững và tìm kiếm cơ hội hỗ trợ mở rộng mô hình.

## Tồn tại trong chuỗi cung tiểu điền thông thường

Chuỗi cung tiểu điền thông thường hay chuỗi cung tiểu điền “**chưa đáp ứng EUDR**” mang tính chất phổ biến hiện nay. Chuỗi cung này hiện đang bộc lộ hàng loạt tồn tại mang tính hệ thống, cản trở khả năng truy xuất nguồn gốc, tiềm ẩn một số rủi ro về không tuân thủ pháp luật tại một số khâu của chuỗi và các thách thức trong việc đáp ứng các yêu cầu về bền vững. Ở khâu đầu tiên của chuỗi là hộ tiểu điền với số lượng đông đảo. Các yêu cầu dễ dãi của thị trường xuất khẩu như Ấn Độ, Trung Quốc và tập quán canh tác truyền thống của hộ theo hướng không cần truy xuất (không chia sẻ thông tin cá nhân, không có thói quen ghi chép và lưu giữ thông tin thu hoạch và giao dịch mù minh bạch và cụ thể đến từng mảnh vườn, pha trộn các nguồn cung khác nhau) hình thành các hoạt động phi chính thống tại khâu này. Một số hộ cũng thiếu thông tin hoặc thiếu các bằng chứng về tình trạng pháp lý của lô đất. Yêu cầu của thị trường, thói quen về canh tác của hộ và thiếu cơ sở dữ liệu và bằng chứng chứng minh về tính hợp pháp của các hoạt động của hộ là các tồn tại căn bản của chuỗi cung tiểu điền thông thường hiện nay.

Hoạt động của đại lý thu mua – khâu kết nối quan trọng giữa các DN chế biến và hộ tiểu điền – vô cùng phức tạp và với thực trạng hoạt động của khâu này như hiện nay việc truy xuất theo chuỗi sẽ không thể thực hiện được. Ngoài ra, một số hoạt động trong khâu này tiềm ẩn rủi ro về vi phạm pháp luật. Hầu hết các đại lý không kiểm soát thông tin đầu vào về nguyên liệu từ hộ nhằm thực hiện truy xuất. Nhiều đại lý hiện hoạt động tự phát, không đăng ký kinh doanh, không lưu giữ hồ sơ giao dịch đầy đủ. Tình trạng mua - bán chéo giữa các đại lý cùng cấp và khác cấp khiến dòng nguyên liệu khác nhau (mù đồng, mù nước, mù nội địa, nhập khẩu) bị pha trộn tại khâu đại lý, dẫn tới việc không thể tách riêng mù theo từng hộ hay từng thửa đất, làm đứt gãy hoàn toàn khả năng truy xuất nguồn gốc. Giao dịch giữa các đại lý thiếu thông

tin, bao gồm việc hạn chế chia sẻ thông tin nguyên liệu đầu vào giữa các đại lý, thiếu các bằng chứng pháp lý trong các giao dịch làm cho việc truy xuất không thể thực hiện. Khâu kiểm tra, giám sát của chính quyền địa phương đối với mạng lưới và hoạt động của các đại lý hiện còn yếu và thiếu. Điều này cản trở sự tuân thủ của các đại lý hiện nay.

Các DN chế biến là các DN tư nhân gần như lệ thuộc hoàn toàn vào nguồn cung của các hộ tiêu diên (một số phụ thuộc vào nguồn cung nhập khẩu) thông qua sự vận hành của mạng lưới đại lý. Nhiều DN chưa quan tâm tới các yêu cầu về truy xuất và sản xuất bền vững, lý do chính bởi thị trường đầu ra sản phẩm chưa đòi hỏi các yêu cầu này. Hầu hết các DN không có kết nối trực tiếp với hộ mà qua các đại lý. Khâu giao dịch nguyên liệu giữa DN và đại lý nhìn chung đáp ứng được các yêu cầu pháp lý. Tuy nhiên, rủi ro về tính pháp lý hình thành trong giao dịch này khi nguồn nguyên liệu có nguồn gốc từ hộ tiêu diên mà đại lý bán cho DN không đáp các yêu cầu về pháp lý tại khâu của hộ hoặc/và trong giao dịch giữa hộ và đại lý.

Một số DN mong muốn tổ chức lại chuỗi cung theo hướng cho phép thực hiện truy xuất và đáp ứng các yêu cầu của thị trường xuất khẩu về sản phẩm bền vững. Tuy nhiên làm được điều này đòi hỏi nguồn lực về con người, tài chính và kỹ thuật. Các DN vừa và nhỏ thường thiếu các điều kiện này. Một số DN có điều kiện tuy nhiên chưa biết bắt đầu từ đâu. Điều này cho thấy sự hạn chế về mặt thông tin và chia sẻ kinh nghiệm giữa các DN đã xây dựng chuỗi cung truy xuất và sản xuất bền vững và các DN đang mong muốn thực hiện. Bên cạnh đó, một số DN còn gặp phải khó khăn do sự thiếu hợp tác của các bên tham gia chuỗi khi thực hiện các thay đổi chuỗi cung theo hướng bền vững.

Vai trò của chính quyền địa phương trong việc kiểm tra giám sát và thúc đẩy chuỗi cung hộ tiêu diên thông thường hiện nay là tương đối mờ nhạt. Sự tồn tại của các hoạt động phi chính thức trong chuỗi, đặc biệt trong các giao dịch giữa hộ và đại lý và giữa các đại lý một phần là hệ quả của tình trạng này. Tăng cường vai trò của các cơ quan quản lý địa phương, bao gồm cả trong việc hỗ trợ DN và hộ hình thành các liên kết sản xuất hợp pháp và bền vững (xem phía dưới) rất quan trọng. Điều này góp phần điều chỉnh chuỗi cung hiện nay theo hướng đáp ứng các yêu cầu của pháp luật và thúc đẩy tái cấu trúc chuỗi cung theo hướng cho phép truy xuất và thúc đẩy sản xuất bền vững.

### **Sáng kiến về chuỗi cung tiêu diên đáp ứng EUDR và các yếu tố cần thiết để lan tỏa mô hình**

Mặc dù quy mô còn hạn chế, chuỗi cung tiêu diên đáp ứng EUDR hiện đang được áp dụng bởi một số DN tư nhân thể hiện nỗ lực và cố gắng rất lớn của các DN và các bên tham gia chuỗi trong việc đáp ứng các yêu cầu khắt khe của thị trường xuất khẩu về sản phẩm hợp pháp và bền vững. Trong mô hình này, DN đóng vai trò tiên phong, kết hợp với các hộ và đại lý, tổ chức lại chuỗi cung ứng theo hướng hợp pháp, có thể truy xuất và đáp ứng được các yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Trong liên kết này, chuỗi cung đơn giản (ngắn) hơn chuỗi cung thông thường rất nhiều, tạo nền tảng cho việc thực hiện truy xuất. Hỗ trợ từ DN, thường cùng với sự hỗ trợ từ nhà nhập khẩu, về xây dựng năng lực cho hộ và đại lý tham gia, chi phí thu thập thông tin, kiểm soát các giao dịch trong chuỗi,... có vai trò quan trọng nhất trong việc hình thành và vận hành mô hình liên kết. Các yếu tố quan trọng liên quan tới sự bền vững của mô hình này là (i) DN chế biến sẵn sàng tham gia và đóng vai trò chủ đạo trong việc hình thành mô hình; (ii) có thị trường đầu ra sản phẩm ổn định với lợi nhuận ít nhất bù đắp được toàn bộ các chi phí về tài chính và vật chất (thời gian, công sức) có liên quan, (iii) hộ gia đình và đại lý đạt tiêu chí tham gia chuỗi và có thiện chí để tham gia (ví dụ diện tích đất “sạch” đủ lớn, sẵn sàng tự nguyện tham gia và thay đổi các hoạt động theo hướng đảm bảo truy xuất), (iv) sự vào cuộc của chính quyền địa phương trong việc kết nối hộ với DN chế

biến và hỗ trợ thông tin về đất đai của hộ và hệ thống dữ liệu nền, và (v) chia sẻ trách nhiệm và lợi ích công bằng giữa các bên tham gia chuỗi. Mô hình thiếu sự hội tụ của tất cả các yếu tố này sẽ có rủi ro về tính bền vững. Bài học từ các mô hình này, bao gồm cả các thuận lợi và khó khăn, có vai trò quan trọng làm nền cho việc nhân rộng mô hình trong tương lai.

## **Tăng cường hoạt động truy xuất, thúc đẩy sản xuất bền vững cao su tiểu điền**

Các tồn tại nêu trên, đặc biệt trong chuỗi cung cao su tiểu điền thông thường cần được giải quyết triệt để nhằm đảm bảo việc truy xuất, tuân thủ pháp luật trong các khâu và thúc đẩy ngành phát triển bền vững. Điều này có vai trò sống còn đối với các bên tham gia chuỗi, đặc biệt trong bối cảnh thị trường đầu ra sản phẩm ngày càng có quy định chặt chẽ hơn về truy xuất, đảm bảo tính pháp lý và không gây mất rừng. Để làm được điều này đòi hỏi sự tham gia và trách nhiệm của tất cả các bên liên quan. Các bài học kinh nghiệm từ mô hình cao su tiểu điền đáp ứng EUDR vô cùng quan trọng, là nguồn tham khảo cho mô hình cao su tiểu điền thông thường thay đổi cách thức tổ chức và các hoạt động của chuỗi cung theo hướng cho phép truy xuất và tăng cường tuân thủ.

Ở khâu nông hộ, Nhà nước nên có các cơ chế, chính sách cụ thể hơn nhằm hỗ trợ hộ tiểu điền. Hỗ trợ này cần tập trung vào việc cung cấp các thông tin rõ ràng, chính xác về tính pháp lý của thửa đất canh tác. Cơ chế chính sách mới cũng cần yêu cầu các hộ sản xuất thống kê chính xác đầu ra sản phẩm của mình, thông tin, bằng chứng trong các giao dịch với các đại lý. Hệ thống công nghệ thông tin có thể giúp thực hiện điều này. Hệ thống này cần đảm bảo phù hợp với trình độ, khả năng và nguồn lực của hộ. Các chính sách cũng nên bao gồm các cơ chế khuyến khích DN trong việc liên kết với hộ nhằm huy động các nguồn lực bên ngoài Nhà nước để hỗ trợ hộ. Các cơ chế này có thể bao gồm các ưu đãi về thuế, tiếp cận đất đai xây dựng nhà máy, ưu tiên trong việc tiếp cận với các dự án mua sắm công có sử dụng sản phẩm cao su.

Ở khâu đại lý, cơ chế kiểm tra giám sát việc tuân thủ các yêu cầu của Nhà nước đối với các hoạt động của đại lý cần được tăng cường để đảm bảo việc tuân thủ. Cần có chế tài xử phạt đối với các hoạt động vi phạm. Nhà nước nên thực hiện hoạt động rà soát các cơ chế chính sách quy định về các hoạt động của đại lý, để đảm bảo các quy định này có chất lượng, sát với thực tiễn, bao gồm cả sự phù hợp đối với năng lực thực tế của các đại lý. Các chính sách điều chỉnh cũng nên cân nhắc theo hướng tạo ra các cơ chế khuyến khích sự tuân thủ, ví dụ miễn hoặc giảm thuế đối với các đại lý có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, truyền thông chính sách, xây dựng năng lực cho đại lý nhằm đáp ứng với các yêu cầu. Nhà nước cũng nên cân nhắc hỗ trợ đại lý về công nghệ thông tin, chuyển đổi số theo hướng giúp truy xuất nguồn gốc, bao gồm thu thập và kiểm soát thông tin trong các giao dịch giữa đại lý và hộ, giữa đại lý và nhà máy chế biến và giữa các đại lý.

DN là một trong những bên tham gia quan trọng nhất trong chuỗi cung. Sự phát triển hay suy thoái của DN quyết định các hoạt động của hệ thống đại lý và các hộ tiểu điền và ngược lại. DN đặc biệt là các DN tư nhân phụ thuộc vào nguồn cung nguyên liệu từ tiểu điền cần mạnh mẽ thể hiện trách nhiệm của mình đối với đại lý và đặc biệt đối với các hộ. DN có thể thực hiện điều này thông qua các hỗ trợ trực tiếp đối với các hộ và đại lý, giống như mô hình liên kết chuỗi cung tiểu điền đáp ứng EUDR đã đề cập trong phần trên. DN nên coi các hỗ trợ này như là một hợp phần cơ bản của mô hình kinh doanh của mình, nhằm xây dựng vùng nguyên liệu lâu dài và chuỗi cung có kiểm soát và bền vững.

Các bài học kinh nghiệm đặc biệt thu thập từ các mô hình cao su đã có hệ thống truy xuất hoàn chỉnh và đáp ứng được các tiêu chí bền vững là tối quan trọng cho các bên tham gia chuỗi cao su tiểu điền thông

thường học hỏi. Thực hiện điều này đòi hỏi các bên tham gia chuỗi cung đã có hệ thống truy xuất chia sẻ các bài học, bao gồm cả những thuận lợi và khó khăn khi tham gia vào các hoạt động đảm bảo truy xuất. Với sự khuyến khích của Hiệp hội Cao su và thiện chí của DN, một số DN thuộc Hiệp hội, bao gồm cả DN Nhà nước và DN tư nhân đã có hệ thống truy xuất và đáp ứng các tiêu chí bền vững và đang tiếp tục chia sẻ các bài học kinh nghiệm này với các bên liên quan. Nhà nước và cộng đồng cần vinh danh các DN này. Các bài học từ các DN tiên phong này cần được lan tỏa sâu rộng trong ngành, thông qua các cơ chế chia sẻ thông tin từ Hiệp hội, từ các cơ quan quản lý và các bên liên quan khác như cơ quan báo chí, các tổ chức phát triển.

Với tình trạng chuỗi cung tiêu diên thông thường đang còn rất nhiều tồn tại, không cho phép thực hiện truy xuất và còn nhiều khía cạnh rủi ro về pháp lý, toàn bộ các khâu trong chuỗi cần được tái cấu trúc để đảm bảo việc truy xuất. Điều này đòi hỏi tất cả các hoạt động phi chính thống, đặc biệt trong các giao dịch giữa hộ và đại lý và giữa các đại lý với nhau cần phải được chính thống hóa. Xã hội hóa các nguồn lực nhằm chuyển đổi các hoạt động phi chính thống sang chính thống đóng vai trò quan trọng, trong đó bao gồm việc huy động nguồn lực của các DN trong ngành và từ các tổ chức phát triển. Các nguồn lực này nên dành ưu tiên cho các nhóm yếu thế tham gia chuỗi cung, bao gồm các đại lý vừa, nhỏ và siêu nhỏ, và đặc biệt là các hộ tiêu diên.

## Tài liệu tham khảo

---

- Báo cáo FSC. (2024). *FSC FM public report\_BINH DUONG Forestry Business MA 2024 VN*. Truy cập từ <https://fscglobal.my.salesforce-sites.com/servlet/servlet.FileDownload?file=00PUV00000KlgJr2AL>
- Báo cáo FSC. (2024). *PS1\_FM evaluation report\_FSC C191244\_20240910\_VI\_BINH PHUOC\_Hon Quan Group\_M1\_2024*.
- European Commission. (2024). *Regulation on deforestation-free products*. Truy cập từ [https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products\\_en](https://environment.ec.europa.eu/topics/forests/deforestation/regulation-deforestation-free-products_en)
- European External Action Service. (2024). *VN\_Guidance on EU Deforestation Regulation*. Truy cập từ [https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/VN\\_Guidance%20on%20EU%20Deforestation%20Regulation.pdf](https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/VN_Guidance%20on%20EU%20Deforestation%20Regulation.pdf)
- Tổng cục Thống kê (TCTK). (2025). *Thông cáo báo chí tình hình kinh tế - xã hội quý IV và năm 2024*. Truy cập từ <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2025/01/thong-cao-bao-chi-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2024/>
- Forest Trends. (2024). *Kết quả khảo sát “Doanh nghiệp ngành cao su chuẩn bị thích ứng EUDR”* (tháng 8–9/2024). Truy cập từ <https://mkresourcesgovernance.org/2024/10/01/phien-hop-ky-thuat-ve-nganh-go-va-cao-su-chuan-bi-thich-ung-eudr-thuc-trang-va-kien-nghi-tu-cong-dong-doanh-nghiep/>
- Nguyễn, V. Q., và cộng sự. (2021). *Liên kết tiêu thụ cao su thiên nhiên từ hộ tiêu dùng: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách*. Forest Trends, RRIV và VRA. Truy cập từ [https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2024/06/76\\_2021\\_Lien-ket-tieu-thu-cao-su-thien-nhien-tu-ho-tieu-dien.pdf](https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2024/06/76_2021_Lien-ket-tieu-thu-cao-su-thien-nhien-tu-ho-tieu-dien.pdf) hoặc <https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Lien%20ket%20tieu%20thu%20mu%20cao%20su%20tie-u%20dien.pdf>
- Nguyễn, V. Q., và cộng sự. (2024). *Ngành cao su Việt Nam: Chuẩn bị để thích ứng với Quy định chống phá rừng của EU*. Forest Trends.
- Tổng cục Thống kê (TCTK) & Tổng cục Hải quan (TCHQ). (n.d.). *Số liệu thống kê và thương mại ngành cao su*.
- Tổng cục Thống kê. (2016). *Tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm 2016*.
- Mạng lưới EUDR – Lâm nghiệp. (2024). *Tài liệu Hội thảo “Làm thế nào để đáp ứng EUDR - Kinh nghiệm thực tiễn của DN ngành cao su”* (25/10/2024). Truy cập từ <https://mkresourcesgovernance.org/2024/10/25/toa-dam-lam-the-nao-de-dap-ung-eudr-bai-hoc-thuc-tien-tu-doanh-nghiep-nganh-cao-su/>
- Hiệp hội Cao su Việt Nam. (2024). *Tài liệu Hội thảo “Ngành cao su Việt Nam 2025: Xu hướng giá và cơ hội thị trường toàn cầu trong bối cảnh EUDR”* (12/12/2024).
- Forest Trends, VRA, & Oxfam Campuchia. (2025). *Thảo luận tại Hội thảo “Thúc đẩy sản xuất, thương mại và đầu tư cao su bền vững tại Campuchia và Việt Nam”* (27/3/2025, Phnom Penh).
- Trần, T. T. H., và cộng sự. (2021). *Tổng quan ngành cao su: Một số nét chính và vai trò của cao su tiêu dùng*. VRA, RRIV, Forest Trends.

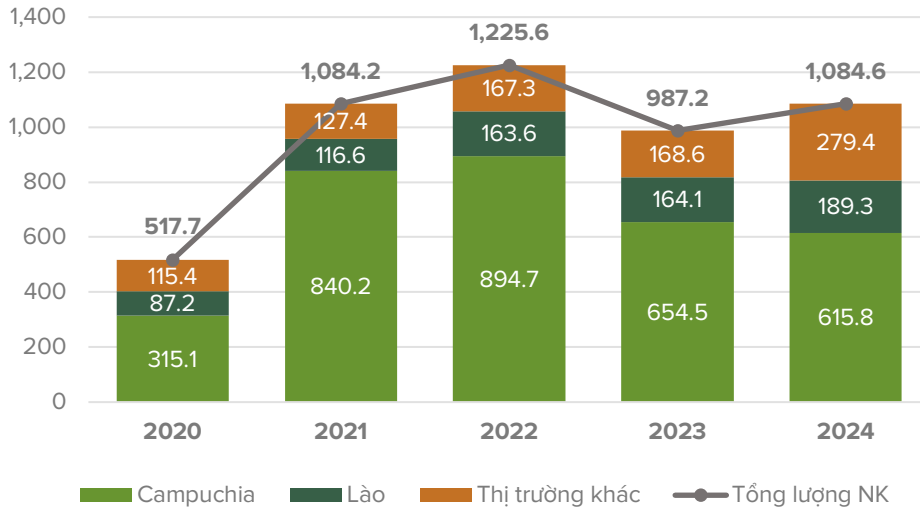
## Phụ lục

**Phụ lục 1. Diện tích và sản lượng cao su tiêu dùng của Việt Nam, năm 2023**

Miền/Vùng/Tỉnh	Diện tích (ha)	Diện tích thu hoạch (ha)	Sản lượng (tấn)
<b>Miền Bắc</b>	<b>624,2</b>	<b>585,6</b>	<b>738,7</b>
Lào Cai	62,4	56,5	10,0
Điện Biên	115,4	84,4	152,6
Lai Châu	446,4	444,6	576,1
<b>Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung</b>	<b>69.163,1</b>	<b>62.984,7</b>	<b>95.238,7</b>
Thanh Hóa	1.939,3	1.444,8	391,8
Nghệ An	727,5	482,1	912,0
Hà Tĩnh	578,1	205,0	167,0
Quảng Bình	4.982,6	4.807,1	3.443,7
Quảng Trị	14.285,7	13.359,2	20.337,6
Thừa Thiên Huế	5.133,5	4.982,0	6.403,0
Quảng Nam	710,0	689,0	765,0
Quảng Ngãi	15,4	15,4	10,8
Bình Định	13,0	13,0	18,2
Phú Yên	4.100,5	3.221,5	5.750,2
Khánh Hòa	286,0	67,6	50,0
Ninh Thuận	5,5	0,0	0,0
Bình Thuận	36.386,0	33.698,0	56.989,4
<b>Tây Nguyên</b>	<b>72.546,5</b>	<b>58.926,2</b>	<b>82.712,1</b>
Kon Tum	38.585,6	29.384,2	37.162,1
Gia Lai	13.897,0	12.443,8	17.523,2
Đắk Lắk	5.701,5	3.975,1	4.275,3
Đắk Nông	12.041,4	12.009,1	20.475,6
Lâm Đồng	2.321,0	1.114,0	3.276,0
<b>Đông Nam Bộ</b>	<b>347.095,7</b>	<b>307.783,1</b>	<b>621.070,8</b>
Bình Phước	156.813,8	144.452,8	279.817,6
Tây Ninh	78.469,8	66.922,0	146.559,1
Bình Dương	93.126,2	79.154,4	171.449,2
Đồng Nai	14.636,2	13.363,9	16.063,4
Bà Rịa – Vũng Tàu	3.168,3	3.125,2	5.969,8
TP. Hồ Chí Minh	881,4	764,8	1.211,8
<b>Đồng bằng sông Cửu Long</b>	<b>93,9</b>	<b>87,2</b>	<b>104,6</b>
Long An	93,9	87,2	104,6
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>489.523</b>	<b>430.367</b>	<b>799.865</b>

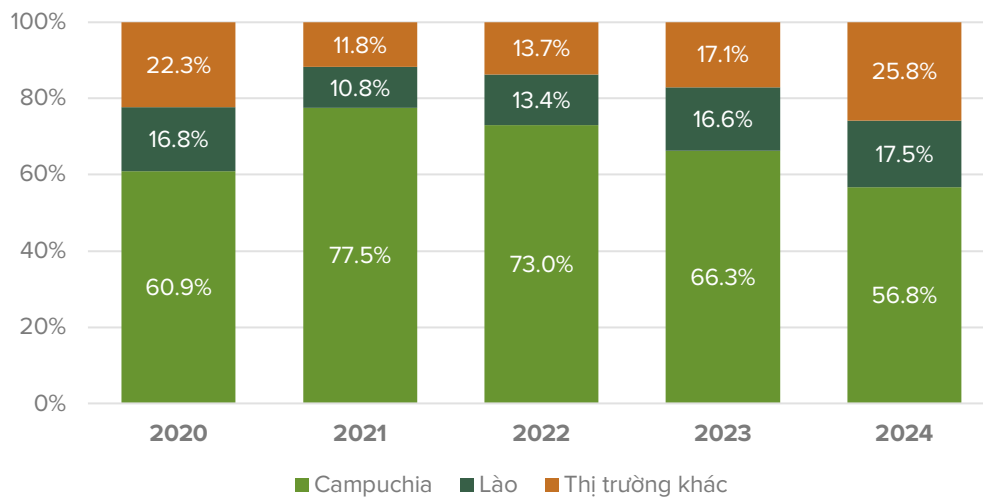
Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của Cục Thống kê và Sở NN&MT các tỉnh

**Phụ lục 2.1. Lượng CSTN Việt Nam nhập khẩu phân theo nguồn cung, 2020 – 2024 (nghìn tấn)**



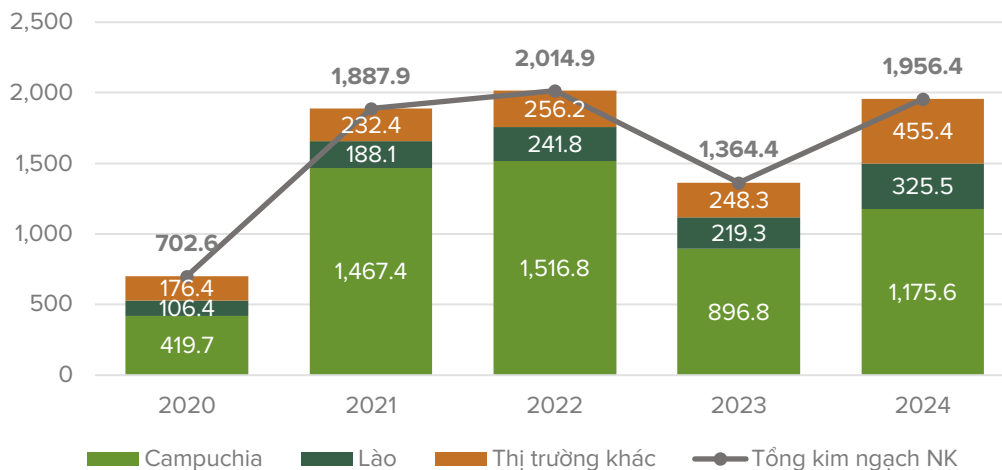
Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

**Phụ lục 2.2. Tỷ trọng lượng CSTN Việt Nam nhập khẩu phân theo nguồn cung, 2020 – 2024 (nghìn tấn)**



Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

**Phụ lục 2.3. Kim ngạch CSTN Việt Nam nhập khẩu phân theo nguồn cung, 2020 – 2024 (triệu USD)**



Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

Phụ lục 3. Lượng và kim ngạch xuất khẩu CSTN của Việt Nam phân theo chủng loại, 2020 – 2024

STT	Chủng loại	Mã HS	2020		2021		2022		2023		2024	
			Lượng (ngàn tấn)	Trị giá (triệu USD)	Lượng (ngàn tấn)	Trị giá (triệu USD)	Lượng (ngàn tấn)	Trị giá (triệu USD)	Lượng (ngàn tấn)	Trị giá (triệu USD)	Lượng (ngàn tấn)	Trị giá (triệu USD)
1	<b>Cao su hỗn hợp</b>	400280	1.147,1	1.569,9	1.223,4	2.036,4	1.317,7	2.035,0	1.440,6	1.982,4	1.182,8	2.065,0
2	<b>Cao su thiên nhiên</b>	4001	517,5	679,4	619,6	1.021,7	677,5	989,1	619,0	779,7	763,3	1.225,3
2.1	<b>-LATEX (60% DRC)</b>	400110	197,3	206,3	198,4	248,0	284,6	323,4	247,7	240,1	312,6	418,1
2.2	<b>-SVR 10</b>	40012210	121,3	165,6	155,4	264,4	161,7	260,2	176,4	240,4	228,6	384,1
2.3	<b>-SVR 3L</b>	40012230	132,8	202,7	184,7	347,9	161,5	282,0	122,6	186,4	143,2	268,5
2.4	<b>-SVR CV60</b>	40012240	66,1	104,9	81,0	161,3	69,7	123,6	72,3	112,8	78,8	154,6
3	<b>Khác</b>		85,1	134,8	112,3	220,2	149,7	291,9	83,3	130,6	64,1	129,2
	<b>Tổng cộng</b>		<b>1.749,7</b>	<b>2.384,1</b>	<b>1.955,3</b>	<b>3.278,3</b>	<b>2.144,9</b>	<b>3.316,0</b>	<b>2.143,0</b>	<b>2.892,6</b>	<b>2.010,2</b>	<b>3.419,5</b>

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.

**Phụ lục 4. Kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam phân theo chủng loại, 2020 – 2024 (triệu USD)**

STT	Chủng loại	Mã HS	2020	2021	2022	2023	2024
1	Lốp xe	4011	1.411,4	1.799,1	2.207,8	2.543,1	2.935,1
2	Đế giày	6406	334,1	438,6	591,5	500,6	629,7
3	Linh kiện và cao su kỹ thuật	4016	536,1	541,8	640,2	614,9	619,0
4	Găng tay và sản phẩm may mặc bằng cao su	4015	355,7	439,1	230,4	200,0	277,9
5	Dụng cụ thể thao cao su	9506	115,7	117,3	178,3	188,4	176,2
6	Ống cao su	4009	39,7	54,6	54,3	73,5	102,6
7	Săm xe	4013	96,6	103,1	112,2	61,6	81,2
8	Lốp đắp lại	4012	91,0	58,5	63,8	60,5	66,0
9	Tấm cao su	4008	58,5	52,4	56,1	43,8	54,2
10	Băng tải	4010	29,7	36,3	40,7	33,5	36,0
11	Chi thun có bọc vật liệu dệt	5604	7,7	18,8	26,2	25,4	32,7
12	Cao su cứng	4017	1,1	1,5	2,4	11,1	17,4
13	Nệm gối	9404	20,0	10,6	9,8	9,0	10,6
14	Sản phẩm cao su y tế	4014	9,4	7,2	6,2	7,1	6,3
15	Chi thun trơn	4007	9,0	13,4	9,3	5,1	5,2
	<b>Tổng cộng</b>		<b>3.115,6</b>	<b>3.692,3</b>	<b>4.229,2</b>	<b>4.377,5</b>	<b>5.050,0</b>

Nguồn: VRA tổng hợp từ số liệu của TCHQ.