

# NGÀNH CAO SU TIỂU VÙNG SÔNG MEKONG

## Cơ hội và thách thức trong bối cảnh thực thi EUDR

Lê Thu  
Lương Kim Anh

### 1. Thực trạng phát triển ngành cao su tại tiểu vùng sông Mekong

Trong những thập niên gần đây, ngành cao su tại khu vực tiểu vùng sông Mekong, đặc biệt tại Việt Nam và Campuchia, đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận, trở thành một trong những ngành hàng nông lâm sản xuất khẩu chủ lực của khu vực. Việt Nam hiện là quốc gia sản xuất cao su lớn thứ tư thế giới, với diện tích trồng khoảng hơn 900 nghìn ha và sản lượng đạt 1,3 triệu tấn<sup>1</sup> vào năm 2024, chiếm gần 9,1% tổng sản lượng toàn cầu. Năng suất mù cao su thiên nhiên (CSTN) trung bình của Việt Nam đạt 1,786 kg/ha, hiện ở mức cao nhất châu Á, phản ánh năng lực thâm canh và quản lý vườn cao su hiệu quả. Trong khi đó, Campuchia và Lào cũng ghi nhận sự phát triển mạnh mẽ trong hai thập kỷ qua, với diện tích trồng cao su lần lượt đạt hơn 400 nghìn ha<sup>2</sup> và 590 nghìn ha<sup>3</sup>, chủ yếu trong giai đoạn trước năm 2011, khi giá cao su thiên nhiên đạt đỉnh. Do giá cao su đã giảm mạnh kể từ năm 2014, giá cao su sụt giảm chỉ còn tương đương khoảng 1/3 mức đỉnh và chỉ tăng nhẹ qua các năm nên diện tích cao su mở rộng không đáng kể, thậm chí ở một số nơi còn bị phá bỏ để trồng cây khác có giá trị kinh tế cao hơn. Tuy vậy, với chu kỳ khai thác lên tới hơn 20 năm, cây cao su vẫn mang lại sinh kế ổn định cho người dân.

Ngành cao su của ba nước Việt Nam, Lào và Cam-pu-chia có tính liên kết chặt chẽ thông qua các hoạt động thương mại xuyên biên giới. Việt Nam giữ vai trò trung tâm với năng lực nhập khẩu, chế biến và xuất khẩu sản phẩm cao su lớn; trong khi Lào và Cam-pu-chia chủ yếu là nguồn cung mù cao su nguyên liệu (Hình 1). Khoảng 42% nguyên liệu cao su thiên nhiên phục vụ chế biến tại Việt Nam đến từ hai quốc gia láng giềng này.



Ảnh 1: Nhà máy sản xuất cao su tại Việt Nam. Nguồn: Phong Vũ

<sup>1</sup> Các số liệu về ngành cao su Việt Nam trong tài liệu này được lấy từ nguồn Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA).

<sup>2</sup> Các số liệu về ngành cao su Cam-pu-chia trong tài liệu này được lấy từ nguồn Tổng cục Cao su Cam-pu-chia (GDR).

<sup>3</sup> Các số liệu về ngành cao su Lào trong tài liệu này được lấy từ nguồn Hiệp hội Cao su Lào (LRA).

Hình 1: Chuỗi cung ngành cao su Việt Nam năm 2024

# CHUỖI CUNG NGÀNH CAO SU VIỆT NAM NĂM 2024



## Nguồn cung CSTN của Việt Nam (HS 4001, 400280)

	ngành tấn	% lượng cung
Trong nước	1.293,4	47,6
Cam-pu-chia	916,2	33,7
Lào	226,5	8,3
Nước khác	281,9	10,4
Tổng	2.718	100

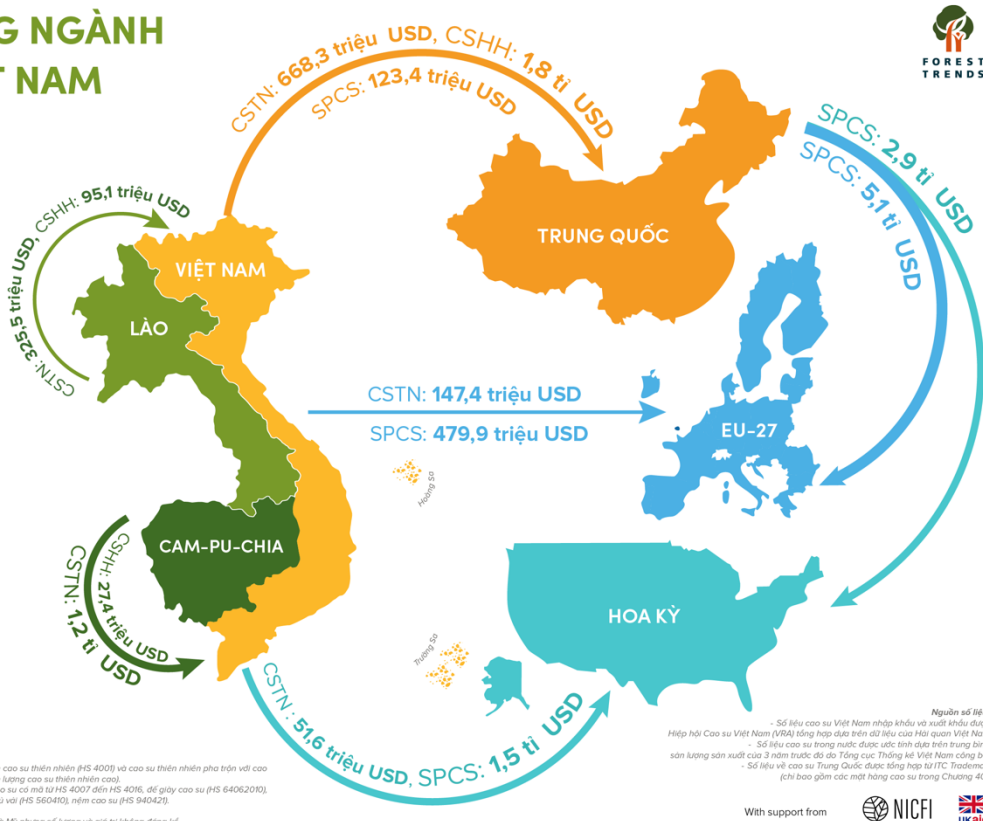
## Việt Nam xuất khẩu CSTN (HS 4001)

	ngành tấn	% lượng XK
Trung Quốc	1.447,7	72,1
EU-27	83,4	4,1
Hoa Kỳ	29,4	1,5
Nước khác	449,6	22,3
Tổng	2008,8	100

## Việt Nam xuất khẩu CSHH (HS 400280)

	ngành tấn	% lượng XK
Trung Quốc	1.032	87,3
Nước khác	150,8	12,7
Tổng	1.182,8	100

**Chú thích:**  
 - SPCS: sản phẩm cao su  
 - CSTN: cao su thiên nhiên (HS 4001)  
 - CSHH: cao su hỗn hợp (HS 400280)  
 - Theo VRA, nhóm cao su thiên nhiên xuất khẩu bao gồm cao su thiên nhiên (HS 4001) và cao su thiên nhiên pha trộn với cao su tổng hợp (HS 400280, gọi là cao su hỗn hợp với hàm lượng cao su thiên nhiên cao).  
 - VRA coi các sản phẩm cao su là tất cả các mặt hàng cao su có mã từ HS 4007 đến HS 4016, để gây cao su (HS 640620X0), thiết bị thể thao cao su (HS 9508), chỉ và dây cao su phi vải (HS 560410), nệm cao su (HS 940421).  
 - Số liệu trên mũ tên là kim ngạch xuất nhập khẩu.  
 - Trung Quốc có xuất khẩu cao su nguyên liệu sang EU và Mỹ nhưng số lượng và giá trị không đáng kể.



Nguồn số liệu:

Số liệu cao su Việt Nam nhập khẩu và xuất khẩu được Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) tổng hợp dựa trên số liệu của Hải quan Việt Nam.  
 - Số liệu cao su trong nước được ước tính dựa trên trung bình sản lượng sản xuất của 3 năm trước đó do Tổng cục Thống kê Việt Nam công bố.  
 - Số liệu về cao su Trung Quốc được tổng hợp từ ITC Trademap (chi bao gồm các mặt hàng cao su trong Chương 40).

With support from



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

Bên cạnh vai trò nhập khẩu, nhiều doanh nghiệp Việt Nam như Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG) và Công ty Cao su Đắc Lắc (DAKRUCO) còn trực tiếp đầu tư trồng cao su tại Campuchia và Lào. Tuy nhiên, năng lực chế biến sâu tại hai nước này còn hạn chế; phần lớn mù cao su được xuất khẩu thô sang Trung Quốc, Việt Nam và Thái Lan. Hiện tại, Cam-pu-chia mới chỉ có một nhà máy sản xuất lốp xe có thể xuất khẩu và 3 nhà máy đang trong quá trình xây dựng hoặc chờ phê duyệt dự án.

Chuỗi cung ứng CSTN của ba nước Việt Nam, Cam-pu-chia và Lào có đặc điểm chung là số lượng lớn nông hộ nhỏ tham gia trồng cao su bên cạnh các diện tích đại điền của các tập đoàn lớn như Tập đoàn Cao su Việt Nam (VRG). Tỷ lệ diện tích cao su tiểu điền chiếm lần lượt 50%, 48% và 30% tổng diện tích canh tác cao su tại ba quốc gia này. Mặc dù các hộ có mức đầu tư và ứng dụng khoa học kỹ thuật thấp hơn các doanh nghiệp, hộ thường có tần suất khai thác dày hơn để tối đa hóa lợi nhuận. Do đó, sản lượng CSTN của hộ có thể cao hơn nhưng chất lượng lại kém hơn.

## 2. Những tồn tại trong chuỗi cung ứng

Một trong những rủi ro lớn nhất của ngành cao su hiện nay là sự phụ thuộc quá lớn vào thị trường Trung Quốc, nơi tiêu thụ tới 72,1% lượng CSTN (mã HS 4001) của Việt Nam. Trong khi đó, các thị trường EU và Mỹ chỉ chiếm lần lượt 4,1% và 1,5% (Hình 1). Sự lệ thuộc này khiến ngành cao su dễ bị tổn thương trước các biến động kinh tế hoặc chính sách từ Trung Quốc. Không chỉ là nhà nhập khẩu cao su lớn, Trung Quốc đồng thời là nước chế biến và xuất khẩu sản phẩm cao su lớn nhất, cung cấp các mặt hàng cao su quan trọng như lốp xe, găng tay, phụ tùng cao su, v.v. cho nhiều thị trường lớn trên thế

giới, trong đó có EU và Mỹ. Như vậy, cao su Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc có thể được chế biến rồi xuất khẩu tiếp sang các thị trường tiêu thụ như EU và Hoa Kỳ. Điều này đồng nghĩa với việc luồng cao su xuất khẩu từ các nước tiểu vùng sông Mê-kông sang Trung Quốc sẽ không được miễn trừ hoàn toàn đối với các quy định về tính hợp pháp và bền vững của chuỗi cung tại các thị trường tiêu thụ.

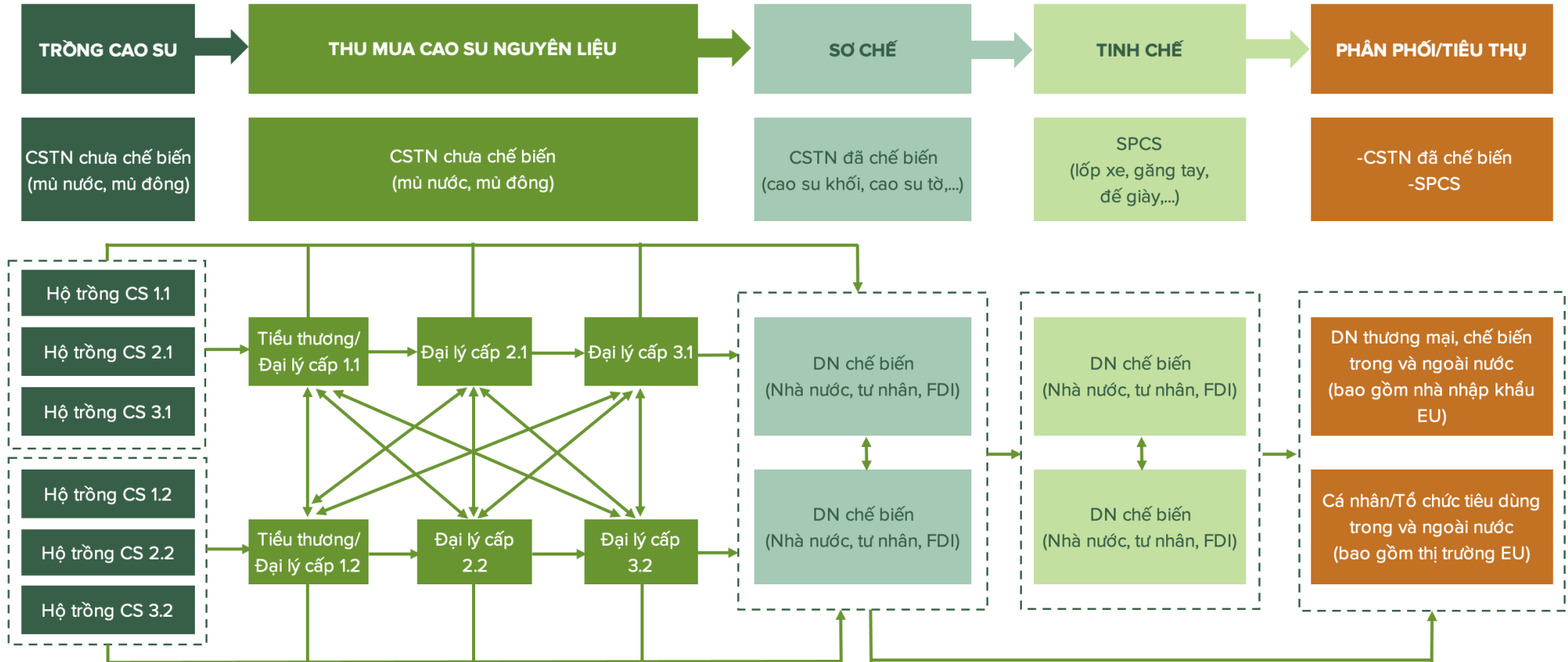
Chuỗi cung ứng cao su tại khu vực Mekong còn gặp nhiều trở ngại về truy xuất nguồn gốc. Các hoạt động thương mại xuyên biên giới trong chuỗi cung cao su vẫn diễn ra thường xuyên tại khu vực tiểu vùng sông Mê-kông. Đội ngũ thương lái tham gia thu mua mù cao su được tổ chức ở cấp xã, huyện, tạo ra nhiều tầng trung gian kéo dài chuỗi cung từ nông hộ đến nhà máy (Hình 2). Các thương lái hiện chưa thu thập đầy đủ thông tin của người bán cao su trong mỗi giao dịch và chưa lưu trữ thông tin một cách hệ thống. Mù cao su từ các nguồn khác nhau thường được trộn lẫn và có thể được giao dịch trong phạm vi rộng liên tỉnh, khoảng cách lên đến 100 km. Điều này khiến chuỗi cung trở nên tương đối phức tạp và việc truy xuất nguồn gốc sản phẩm trở nên khó khăn, nhiều khi không thể thực hiện được.



Ảnh 2: Vườn cây cao su tại Dầu Tiếng, Bình Dương, Việt Nam. Nguồn: Forest Trends

Ngoài ra, tình trạng trộm cắp mù cao su từ các vườn đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào cũng là vấn đề nghiêm trọng. Tháng 3/2025, Đại sứ quán Việt Nam tại Lào đã gửi công hàm tới các bộ ngành, cơ quan quản lý của Lào đề nghị giúp đỡ khắc phục tình trạng mù cao su bị ăn trộm từ các vườn cây của các công ty cao su của Việt Nam đang đầu tư tại Lào. Theo công hàm này, tỷ lệ cao su bị đánh cắp chiếm tới 20% sản lượng với giá trị ước tính khoảng 200 tỷ kip, tương đương gần 250 tỷ đồng, mỗi năm. Luồng cao su bất hợp pháp này vẫn tiếp tục được đưa vào chuỗi cung mà không bị kiểm soát chặt chẽ, đe dọa tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu cao su được sử dụng trong các khâu tiếp theo.

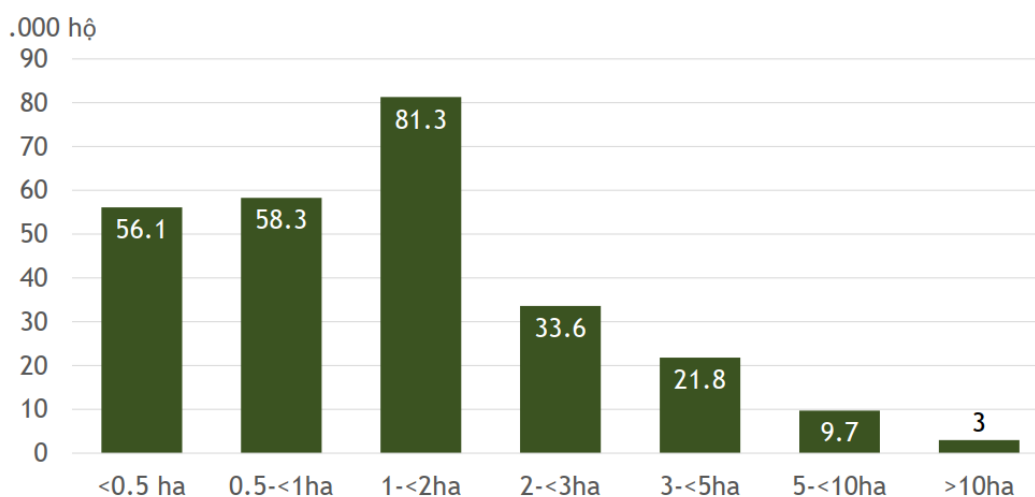
Hình 2: Sơ đồ chuỗi cung cao su tiêu dùng tại Việt Nam



Nguồn: Nguyễn Vinh Quang (dựa trên kết quả khảo sát thực địa của Forest Trends vào tháng 1/2025)

Bên cạnh đó, cơ cấu sở hữu đất đai phân tán với quy mô nhỏ cũng là trở ngại lớn trong việc đáp ứng yêu cầu cung cấp vị trí địa lý của thửa đất. Theo thống kê, trên 195.000 hộ tại Việt Nam có diện tích canh tác dưới 2 ha (Hình 3) chiếm 74,2% tổng số nông hộ nhỏ. Mỗi hộ lại có thể sở hữu tới vài mảnh vườn nằm rải rác. Phần lớn các hộ có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhưng thiếu thông tin chính xác về tọa độ địa lý vườn cây, một số hộ chưa có giấy chứng nhận hoặc ranh giới thửa đất không rõ ràng do yếu tố lịch sử. Mặt khác, các hộ hầu như không duy trì thường xuyên hệ thống ghi chép giao dịch, và có thói quen trộn lẫn mù khai thác từ các thửa đất khác nhau, làm giảm chất lượng và khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm theo các tiêu chuẩn quốc tế. Đối với các doanh nghiệp có đất đai tập trung và tiềm lực tài chính mạnh như VRG, việc quản lý và tái cấu trúc lại chuỗi cung nhằm đáp ứng các quy định chặt chẽ của thị trường xuất khẩu như EUDR hoặc các chứng chỉ bền vững như FSC, PEFC là hoàn toàn khả thi. Tuy nhiên, chi phí quản lý lớn lại là rào cản để các hộ tiểu điền thực hiện các hoạt động tương tự. Trên thực tế, hoạt động liên kết với nông hộ chưa được các công ty ưu tiên. Điều này khiến các khoảng trống về thông tin trong chuỗi cung vẫn tồn tại trong nhiều năm qua.

**Hình 3: Cơ cấu nhóm hộ cao su tiểu điền ở Việt Nam phân theo diện tích**



Nguồn: Nguyen et al. 2023

Về phía các cơ quan quản lý, tình trạng thiếu dữ liệu thống kê, số liệu không chính xác, không được cập nhật, không được chia sẻ giữa các cơ quan song phương và đa phương cũng khiến bức tranh xuất – nhập khẩu cao su trong khu vực trở nên thiếu minh bạch. Mặc dù Cam-pu-chia là nước cung cấp CSTN hàng đầu cho Việt Nam với lượng và giá trị cao su xuất khẩu sang Việt Nam cao gấp 4 lần lượng xuất của Lào theo số liệu của hải quan Việt Nam, dữ liệu mà Tổng cục Cao su Cam-pu-chia (GDR) công bố cho thấy diện tích trồng cao su của nước này chỉ bằng 80% diện tích của Lào và sản lượng khai thác chỉ tương đương với khoảng 50% lượng CSTN nhập khẩu mà phía Việt Nam ghi nhận được. Điều này tiềm ẩn rủi ro về nguồn gốc cao su nhập khẩu từ Cam-pu-chia, như cao su có thể được trồng trên các diện tích phá rừng hoặc liên quan đến các vấn đề về môi trường, an sinh xã hội, an toàn lao động, sức khỏe cộng đồng, v.v.

### 3. Thách thức và cơ hội

Thị trường quốc tế, đặc biệt là EU và Mỹ, đang đặt ra những tiêu chuẩn ngày càng cao về tính bền vững và truy xuất nguồn gốc đối với các sản phẩm cao su. Quy định Chống mất rừng của Liên minh Châu Âu (EU Deforestation Regulation, gọi tắt là EUDR), có hiệu lực từ ngày 29/6/2023 và bắt đầu áp dụng từ ngày 1/1/2026, yêu cầu mọi sản phẩm cao su xuất khẩu sang EU phải chứng minh không liên quan đến hoạt động phá rừng sau ngày 31/12/2020, tuân thủ luật pháp nước sản xuất, và cung cấp

dữ liệu truy xuất nguồn gốc đến tận thửa đất sản xuất nông, lâm sản. Tương tự, Đạo luật Rừng (Forest Act) của Mỹ cũng nhấn mạnh việc quản lý rừng bền vững và chống phá rừng, buộc các nhà cung cấp phải minh bạch trong chuỗi cung ứng. Những quy định này không chỉ là thách thức mà còn là cơ hội để ngành cao su tiểu vùng sông Mekong nâng cấp và khẳng định vị thế trên thị trường toàn cầu.

EUDR và các quy định tương tự đòi hỏi ngành cao su của các nước tiểu vùng sông Mekong phải cùng chung tay để tái cơ cấu chuỗi cung nhằm khắc phục các tồn tại và tăng cường tính minh bạch, bền vững của toàn chuỗi. Trong giai đoạn chuẩn bị thực thi EUDR, ngoài các hoạt động tích cực từ phía các chính phủ để hỗ trợ doanh nghiệp và người dân, một số doanh nghiệp tiên phong đã triển khai các hoạt động “đón đầu”, thậm chí được bắt đầu từ trước khi EUDR có hiệu lực. Trong đó, mô hình liên kết tiểu điền của Công ty Cao su Mai Vĩnh (MIVICO) là một điểm sáng trong bối cảnh các công ty vừa và nhỏ còn nhiều lo ngại về khả năng đáp ứng yêu cầu của EUDR.

Từ cuối năm 2023 khi EUDR mới có hiệu lực, MIVICO đã chủ động tiếp cận thông tin, xây dựng quy trình và hồ sơ đánh giá đại lý và hộ tiểu điền tự nguyện tham gia chuỗi cung đáp ứng EUDR của công ty. MIVICO hiện có thỏa thuận hợp tác EUDR với hơn 200 hộ dân và tổng diện tích trên 3.000 ha. Theo chị Đặng Thị Hoa Mai, Tổng Giám đốc của MIVICO, làm việc trực tiếp với một lượng lớn hộ tiểu điền là công việc rất vất vả, đòi hỏi lượng cả nguồn lực tài chính và nhân sự lớn. Tuy nhiên, công ty không có lựa chọn nào khác ngoài việc chia sẻ và hợp tác với nông dân do nông hộ là xương sống của chuỗi cung. Hiện tại, MIVICO đang xuất khẩu cao su thiên nhiên có chứng chỉ bền vững cho một số nhà mua quan trọng ở EU và do đó, nhận được một số hỗ trợ kỹ thuật từ các đối tác này. Trước sự thành công của mô hình hợp tác tiểu điền ở Việt Nam, MIVICO cũng đang tìm hiểu, chuẩn bị mở rộng mô hình này tại Cam-pu-chia. Kinh nghiệm triển khai mô hình của MIVICO đã được tổ chức Forest Trends và Hiệp hội Cao su Việt Nam khảo sát để xây dựng hướng dẫn thực hiện quy định của EUDR cho đại lý và hộ tiểu điền. Dự kiến các sản phẩm này sẽ được chia sẻ rộng rãi tới các doanh nghiệp và các bên quan tâm trong thời gian tới.



Ảnh 3: Công nhân cạo mù cao su. Nguồn: Phong Vũ

Ngoài MIVICO, các doanh nghiệp lớn như các công ty trực thuộc VRG hay DAKRUCO cũng đã triển khai chuẩn hóa, số hóa chuỗi cung, tái cơ cấu chuỗi cung theo các tiêu chuẩn quốc tế như ISO 9001:2015 hay chứng chỉ FSC-FM, PEFC từ nhiều năm nay nên việc đáp ứng EUDR không gặp nhiều trở ngại. Các doanh nghiệp này cho biết, việc chuẩn hóa chuỗi cung tuy tốn kém và đòi hỏi sự nỗ lực rất lớn của tập thể nhân sự nhưng đây là việc làm cần thiết để nâng cao giá trị thương hiệu của công ty, mở rộng cơ hội tiếp cận các thị trường khó tính nhiều đòi hỏi khắt khe về môi trường, lao động, v.v. thay vì chỉ phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc. Các hành động này cũng góp phần xây dựng mối quan hệ thân thiết với các cộng đồng địa phương và đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định cho sản xuất.

## 4. Khuyến nghị

---

Chỉ còn hơn nửa năm trước khi EUDR chính thức được thực thi, ngành cao su tiểu vùng sông Mekong cần khẩn trương triển khai đồng bộ các giải pháp chiến lược trong ngắn hạn và dài hạn để có khả năng đáp ứng với các yêu cầu của EUDR cũng như các quy định tương tự của thị trường xuất khẩu.

- **Cấp chính phủ:** Trước tiên, chính phủ Việt Nam, Campuchia và Lào nên ưu tiên xây dựng cơ sở dữ liệu vùng trồng và bản đồ rừng chính xác tại thời điểm 31/12/2020 để xác định các khu vực được xếp loại rủi ro mất rừng theo EUDR, hỗ trợ truy xuất nguồn gốc và cung cấp bằng chứng không gây mất rừng cho doanh nghiệp.
- **Cơ quan quản lý:** Các cơ quan quản lý ngành cao su cũng như hải quan các nước cần thường xuyên tổ chức trao đổi, chia sẻ dữ liệu và thông tin giữa các quốc gia, phối hợp xử lý kịp thời các luồng cung ứng bất thường hoặc không rõ nguồn gốc.
- **Chuyển đổi số:** Việc chuyển đổi số trong ngành là yếu tố then chốt. Các ứng dụng di động và hệ thống quản lý doanh nghiệp giúp ghi chép, lưu trữ thông tin giao dịch, tọa độ vườn cây, v.v. Đây sẽ là nguồn thông tin quan trọng cần cung cấp cho người mua để chứng minh nguồn gốc sản phẩm.
- **Đào tạo – truyền thông:** Chính phủ, hiệp hội và các doanh nghiệp lớn cần thúc đẩy các chương trình tập huấn, nâng cao nhận thức của hộ tiểu điền, đại lý và doanh nghiệp về yêu cầu của EUDR và các quy định liên quan, đồng thời hướng dẫn họ cách thu thập và lưu trữ dữ liệu hiệu quả.
- **Hỗ trợ tài chính – kỹ thuật:** cần huy động nguồn lực từ chính phủ, tổ chức phi chính phủ (NGOs) và các tổ chức quốc tế để hỗ trợ các hộ tiểu điền và doanh nghiệp nhỏ thực hiện chuyển đổi.
- **Liên kết công – tư:** Thúc đẩy các mô hình liên kết, hợp tác sản xuất giữa doanh nghiệp với nhóm hộ, tổ hợp tác nhằm chia sẻ nguồn lực, tăng cường thông tin và nâng cao hiệu quả kiểm soát chuỗi cung.
- **Rà soát và chuẩn hóa chuỗi cung:** doanh nghiệp nên tìm hiểu để đầu tư vào việc chuẩn hóa chuỗi cung ứng như chứng chỉ ISO hay chứng nhận bền vững như PEFC hay FSC. Các hoạt động này không chỉ giúp đáp ứng yêu cầu thị trường mà còn nâng cao uy tín và giá trị sản phẩm cao su của khu vực.

## 5. Kết luận

---

Ngành cao su tại tiểu vùng sông Mekong sở hữu tiềm năng lớn để phát triển bền vững và đáp ứng các quy định khắt khe từ thị trường quốc tế như EUDR và Forest Act. Tuy nhiên, để hiện thực hóa tiềm năng này, toàn ngành cần hành động thống nhất, vượt qua vượt qua các rào cản về dữ liệu, truy xuất nguồn gốc và năng lực tổ chức chuỗi cung. Việc đầu tư vào công nghệ, tăng cường năng lực cho nông dân, và xây dựng mối quan hệ hợp tác chiến lược sẽ là chìa khóa để nâng cao vị thế và giá trị sản phẩm cao su của khu vực trên thị trường toàn cầu.