



FOREST  
TRENDS

Tháng 11  
2025

# NÔNG HỘ TRONG CHUỖI CUNG CÀ PHÊ, CAO SU VÀ GỖ RỪNG TRỒNG

Vai trò và khả năng đáp ứng Quy định  
chống mất rừng của Liên minh Châu Âu

Nguyễn Văn Toại  
Tô Xuân Phúc  
Lương Kim Anh  
Nguyễn Vinh Quang



NICFI

Norway's International Climate and Forest Initiative



UKaid

from the British people

## Lời nói đầu

---

Báo cáo **Nông hộ trong chuỗi cung cà phê, cao su và gỗ rừng trồng: Vai trò và khả năng đáp ứng Quy định chống mất rừng của Liên minh Châu Âu** được thực hiện bởi nhóm nghiên cứu của tổ chức Forest Trends. Báo cáo dựa trên nguồn dữ liệu của Tổng cục Hải quan, Tổng cục Thống kê của Việt Nam, và thông tin từ các báo cáo của các cơ quan, tổ chức nghề nghiệp. Ngoài ra, thông tin trong Báo cáo được thu thập từ các cuộc tham vấn với đại diện các cơ quan quản lý các ngành hàng nêu trên, các bên tham gia chuỗi cung ứng, bao gồm các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, các đại lý thu mua, cửa hàng vật tư nông nghiệp và các nông hộ tham gia sản xuất cà phê, cao su và gỗ. Báo cáo cũng tham khảo thông tin từ các ấn phẩm của các Hiệp hội, các nguồn báo chí trong và ngoài nước và các bên liên quan khác. Một số thông tin và nhận định trong Báo cáo cũng được tổng hợp từ kiến thức và kinh nghiệm của các tác giả sau quá trình làm việc lâu dài với các ngành hàng này.

Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy (NORAD) và Bộ Ngoại giao và Phát triển Vương quốc Anh (FCDO) đã hỗ trợ tài chính thông qua Forest Trends để xây dựng Báo cáo này. Các phân tích, nhận định trong Báo cáo là của nhóm tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của Forest Trends hoặc các tổ chức tài trợ nêu trên.

# Mục lục

---

Lời nói đầu .....	2
Danh sách các từ viết tắt .....	4
Danh mục bảng .....	5
Danh mục hình .....	5
Tóm tắt .....	6
<b>1. Giới thiệu .....</b>	<b>8</b>
<b>2. Nguồn thông tin.....</b>	<b>9</b>
<b>3. Hiện trạng canh tác và vai trò của nông hộ trong ngành hàng cà phê, cao su và gỗ .....</b>	<b>10</b>
3.1. Cà phê .....	10
3.2. Cao su .....	13
3.3. Gỗ rừng trồng .....	16
<b>4. Thị trường xuất khẩu của ngành hàng cà phê, cao su và gỗ .....</b>	<b>19</b>
<b>5. Thực trạng canh tác và thông tin từ nông hộ .....</b>	<b>20</b>
5.1. Tổng quan về nông hộ trong các ngành hàng.....	20
5.2. Tiếp cận đất đai của hộ .....	24
5.3. Các hoạt động sản xuất bền vững.....	25
5.4. Vật tư nông nghiệp đầu vào .....	25
5.5. Ghi chép và nhật ký canh tác.....	26
5.6. Thu hoạch và bán sản phẩm đầu ra .....	26
5.7. Phương thức bán hàng .....	27
5.8. Đại lý thu mua .....	28
5.9. Công ty chế biến/cơ sở sản xuất.....	29
5.10. Mối quan hệ nông hộ – đại lý – công ty .....	29
5.11. Vai trò của chính quyền địa phương và các cơ quan quản lý.....	30
<b>6. Thảo luận .....</b>	<b>31</b>
6.1. Vai trò của nông hộ .....	31
6.2. Khả năng đáp ứng các yêu cầu của EUDR.....	31
<b>7. Kiến nghị.....</b>	<b>42</b>
7.1. Hoạt động của cơ quan quản lý .....	42
7.2. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp .....	44
7.3. Kiến nghị đối với các Tổ chức phát triển Quốc tế và Phi chính phủ .....	45
<b>8. Kết luận .....</b>	<b>46</b>
<b>9. Tài liệu tham khảo .....</b>	<b>47</b>

## Danh sách các từ viết tắt

---

<b>Apps</b>	Ứng dụng
<b>BVTV</b>	Bảo vệ thực vật
<b>BQL</b>	Ban quản lý
<b>CCCD</b>	Căn cước công dân
<b>CNQSDĐ</b>	Chứng nhận quyền sử dụng đất
<b>CQĐP</b>	Chính quyền địa phương
<b>CSTN</b>	Cao su thiên nhiên
<b>DN</b>	Doanh nghiệp
<b>DD</b>	Báo cáo thẩm định chuỗi cung ứng
<b>ĐT</b>	Điện thoại
<b>EU</b>	Liên minh Châu Âu
<b>EUDR</b>	Quy định chống phá rừng của EU
<b>FDI</b>	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
<b>LĐ</b>	Lao động
<b>HS</b>	Hồ sơ
<b>HTQT</b>	Hợp tác quốc tế
<b>HTX</b>	Hợp tác xã
<b>NN&amp;MT</b>	Nông nghiệp và Môi trường
<b>QĐ</b>	Quyết định
<b>TCHQ</b>	Tổng cục Hải quan
<b>TCTK</b>	Tổng cục Thống kê
<b>UBND</b>	Ủy ban nhân dân
<b>VFSC</b>	Hệ thống chứng chỉ rừng bền vững Việt Nam
<b>VTNN</b>	Vật tư nông nghiệp
<b>XK</b>	Xuất khẩu

## Danh mục bảng

---

Bảng 1 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác cây cà phê của các tỉnh.....	10
Bảng 2 - Lượng và tỷ lệ nguồn cung đầu vào cho hoạt động chế biến của ngành cà phê .....	11
Bảng 3 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác cây cao su của các tỉnh (tên tỉnh cũ) .....	13
Bảng 4 - Sản lượng và tỷ lệ nguồn cung đầu vào cho hoạt động chế biến của ngành cao su .....	14
Bảng 5 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác gỗ rừng trồng của các vùng trong cả nước .....	16
Bảng 6 - Thực trạng nông hộ tham gia sản xuất cà phê, cao su và gỗ rừng trồng .....	18
Bảng 7 - Tóm tắt thực trạng canh tác của nông hộ trong ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ và mối liên kết với các bên.....	20
Bảng 8 - Yêu cầu về thông tin và bằng chứng theo EUDR trong các hoạt động của chuỗi cung các sản phẩm của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ .....	33
Bảng 9 - Đặc điểm và khả năng truy xuất của các ngành hàng.....	35
Bảng 10 - Thực trạng các chương trình chứng chỉ và khả năng nhân rộng để áp dụng cho EUDR ..	41

## Danh mục hình

---

Hình 1 - Chuỗi cung cà phê từ nông hộ.....	12
Hình 2 - Chuỗi cung cao su tiêu điển.....	15
Hình 3 - Chuỗi cung gỗ từ nông hộ .....	17
Hình 4 - Giá trị kim ngạch xuất khẩu tới thị trường châu Âu và các thị trường khác của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ năm 2024 .....	19
Hình 5 - Sơ đồ những nét chung và mối quan hệ của nông hộ với các bên liên quan.....	20

## Tóm tắt

Cà phê, cao su và gỗ là ba trong số các ngành xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu cà phê, cao su, gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam lần lượt là 5,62 tỷ USD, 8,50 tỷ USD và 16,27 tỷ USD. Thị trường xuất khẩu của các ngành hàng này trải rộng khắp toàn cầu với hàng trăm quốc gia, trong đó có một số thị trường chính là Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu (EU), Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc.... Đây là các thị trường hiện đang áp dụng các yêu cầu khắt khe về môi trường và xã hội đối với hàng hóa nhập khẩu.

Năm 2023, Liên minh Châu Âu ban hành Quy định chống mất rừng (EUDR) về việc cấm nhập khẩu và lưu thông các loại hàng hóa mà quá trình sản xuất và chế biến gây mất rừng hoặc suy thoái rừng. EUDR áp dụng cho bảy mặt hàng bao gồm thịt bò, dầu cọ, đậu nành, ca cao, cà phê, cao su, gỗ và một số sản phẩm thú sinh được sản xuất từ các mặt hàng này. Để lưu thông tại thị trường Châu Âu, các sản phẩm này phải chứng minh được quá trình sản xuất (i) **không gây mất rừng và suy thoái rừng** và (ii) **hợp pháp** và cần có bằng chứng chặt chẽ để minh chứng các bên tham gia chuỗi cung đáp ứng được (i) và (ii). Trong EUDR, “mất rừng” là việc chuyển đổi rừng thành đất nông nghiệp và “Suy thoái rừng” là việc chuyển đổi mang tính chất hệ thống từ rừng tự nhiên hoặc rừng tái sinh tự nhiên thành các diện tích rừng trồng. Đối với các yêu cầu về sản xuất hợp pháp, EUDR đòi hỏi tất cả các hoạt động tại quốc gia sản xuất phải tuân thủ toàn bộ các quy định của nước sản xuất.

Nông hộ đóng vai trò quan trọng trong khâu sản xuất của ngành hàng cà phê, cao su và gỗ của Việt Nam. Trong ngành cà phê, diện tích canh tác của nông hộ chiếm khoảng 97% trong tổng số gần 720.000 ha là diện tích cà phê cả nước trong năm 2023. Hiện khoảng 700.000 nông hộ đang tham gia khâu này. Năm 2024, khoảng 264.000 nông hộ canh tác cao su trên diện tích 490.000 ha, chiếm 54% trong tổng số khoảng 910.000 ha là tổng diện tích cao su của cả nước. Đối với ngành gỗ, khoảng 1,1 triệu hộ hiện đang tham gia các hoạt động trồng rừng tạo nguồn gỗ nguyên liệu, với diện tích rừng trồng của hộ đạt khoảng 1,82 triệu ha, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số 4,73 triệu ha rừng trồng cả nước trong năm 2024. Nguồn cung từ nông hộ chiếm lần lượt 88%, 34%, và 60% trong nguồn cung của các ngành hàng cà phê, cao su và gỗ tại Việt Nam hiện nay.

Báo cáo này xác định vai trò của nông hộ trong chuỗi cung ứng của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ trong bối cảnh EU chuẩn bị thực hiện EUDR. Báo cáo cho thấy nông hộ có vai trò rất quan trọng trong chuỗi. Tuy nhiên, hiện nông hộ đang đối mặt với một số thách thức lớn để đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Thứ nhất, hầu hết nông hộ có diện tích đất canh tác manh mún, với mỗi nông hộ canh tác trên nhiều mảnh đất khác. Một số mảnh hiện chưa có đầy đủ thông tin về tính pháp lý, do vậy gây cản trở cho việc minh chứng về tính hợp pháp. EUDR yêu cầu thông tin về vị trí địa lý các lô đất sản xuất. Tuy nhiên hầu hết các hộ chưa có thông tin này. Thứ 2, chuỗi cung ứng hiện tại có sự tham gia của hộ dài, phức tạp, với nhiều bên tham gia ở cùng một cấp (ví dụ cấp hộ, cấp đại lý) và ở các cấp khác nhau (ví dụ đại lý cấp 1, 2, 3...). Điều này làm cho việc truy xuất các hoạt động của chuỗi hết sức khó khăn, trong nhiều trường hợp là không thể. Bên cạnh đó, tính phức tạp trong truy xuất còn thấy ở cấp độ hộ: Hầu hết các nông hộ không phân loại sản phẩm và ghi chép thông tin về sản phẩm được thu hái từ các mảnh vườn khác nhau và trong quá trình giao dịch nên dẫn đến rủi ro pha trộn và ảnh hưởng đến hoạt động truy xuất nguồn gốc. Tính phức tạp của các hoạt động của chuỗi cung nông hộ hiện nay cho thấy những thách thức đối với nông hộ và các bên tham gia chuỗi trong việc đáp ứng với các yêu cầu của EUDR.

Nông hộ có vai trò sống còn đối với ngành hàng cà phê, cao su và gỗ hiện nay. Các thách thức mà nông hộ hiện đang phải đối mặt trong việc tuân thủ các yêu cầu của thị trường xuất khẩu trực tiếp

ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của các ngành hàng này trong tương lai. Đáp ứng các yêu cầu của thị trường không phải là trách nhiệm của riêng hộ mà là trách nhiệm của tất cả các bên tham gia chuỗi cung và của các cơ quan quản lý. Điều này đòi hỏi các cơ quan quản lý, doanh nghiệp và nông hộ cần có sự thay đổi đồng bộ từ chính sách đến các hoạt động thực hành quản lý chuỗi cung từ khâu nguyên liệu đầu vào. Chính phủ cần xây dựng bản đồ tài nguyên rừng, nắm bắt được hiện trạng sử dụng đất làm cơ sở để đánh giá mức độ tuân thủ với các yêu cầu pháp lý và rủi ro về các hoạt động liên quan tới rừng. Các doanh nghiệp cần tổ chức lại chuỗi cung ứng của mình theo hướng đơn giản hóa các hoạt động trong chuỗi cung nhằm cho phép thực hiện các hoạt động truy xuất. Thực hiện truy xuất đòi hỏi các doanh nghiệp xây dựng cho mình các nền tảng ứng dụng và tập huấn cho các đại lý thu mua, cho nông hộ về các yêu cầu pháp lý và chống mất rừng, và về áp dụng công nghệ trong truy xuất. Những hoạt động này trực tiếp góp phần vào tăng cường chuỗi cung của các ngành hàng nói chung và hỗ trợ nông hộ đáp ứng các yêu cầu của thị trường nói riêng, từ đó tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của các ngành hàng trong tương lai.

# 1. Giới thiệu

Việt Nam là một mắt xích quan trọng trong sản xuất và cung ứng nguyên liệu đầu vào đồng thời là trung tâm chế biến các sản phẩm từ cà phê, cao su và gỗ rừng trồng nhằm phục vụ các thị trường xuất khẩu trên toàn cầu. Do thực tế sản xuất định hướng xuất khẩu của cả ba ngành hàng nên các ngành vừa trực tiếp sản xuất nguyên liệu và vừa nhập khẩu để gia công chế biến. Sản phẩm từ các hoạt động sản xuất của cả ba ngành hàng được xuất khẩu đi châu Âu, Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản và các quốc gia khác trên toàn thế giới.

EU là một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam, bao gồm cả các mặt hàng nông lâm sản, và việc đáp ứng các quy định của thị trường này là yêu cầu bắt buộc để đảm bảo các mặt hàng được phép nhập khẩu vào khu vực này. Năm 2023, EU ban hành Quy định về việc cấm nhập khẩu và lưu thông các loại hàng hóa mà quá trình sản xuất và chế biến gây mất rừng hoặc suy thoái rừng, gọi tắt là EUDR (EU Deforestation Regulation). Đáp ứng yêu cầu của EUDR đòi hỏi các bên tham gia chuỗi cung tại quốc gia sản xuất phải tuân thủ toàn bộ các yêu cầu của quốc gia này từ khâu sử dụng đất/canh tác tới khâu xuất khẩu (yêu cầu về tính hợp pháp) và cần đảm bảo quá trình sản xuất không làm tổn hại tới nguồn tài nguyên rừng. Các bên tham gia trong chuỗi cung cần phải có đầy đủ bằng chứng để minh chứng cho việc tuân thủ các yêu cầu này, với bản báo cáo thẩm định chuỗi cung (Due Diligence Statement) với bằng bằng chứng đảm bảo tuân thủ được nộp cho các cơ quan kiểm soát nhập khẩu tại EU, trước khi hàng hóa được nhập khẩu vào EU. Trong 7 nhóm mặt hàng nằm trong sự kiểm soát của EUDR (bao gồm thịt bò, dầu cọ, đậu nành, ca cao, cà phê, cao su, gỗ và một số sản phẩm thú sinh được sản xuất từ các mặt hàng này), Việt Nam có 3 mặt hàng quan trọng bao gồm cà phê, cao su và gỗ.

Nông hộ có vai trò quan trọng nhất trong việc cung nguyên liệu đầu vào cả 3 ngành nêu trên. Diện tích cà phê của nông hộ (tổng số khoảng 700.000 hộ) chiếm 97% trong tổng diện tích cà phê của cả nước (720.000 ha) (Đặng Đức Chiến và cộng sự, 2025). Tỷ trọng nguồn cung từ hộ trong ngành cao su và gỗ rừng trồng nhỏ hơn so với trong ngành hàng cà phê, nhưng nguồn cung từ hộ vẫn chiếm tỷ lệ lớn trong tổng lượng cung nguyên liệu của cả ngành. Diện tích cao su từ nông hộ ước tính khoảng 490.000 ha với sự tham gia canh tác của khoảng 264.000 nông hộ, chiếm 54% trong tổng số khoảng 910.000 ha diện tích cao su cả nước (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025). Diện tích rừng trồng của hộ (1,1 triệu hộ) là khoảng 1,82 triệu ha, chiếm 38,5% tổng diện tích rừng trồng cả nước (4,73 triệu ha) (Nguyễn Quốc Trị, 2025).

Đặc điểm chung của cả 3 ngành hàng này là canh tác phân tán, manh mún, và các hoạt động canh tác theo tập quán truyền thống và vẫn mang đậm nét tự phát (Tô Xuân Phúc & Lương Kim Anh, 2023). Với đặc điểm này, các nông hộ nói riêng và các chuỗi cung có sự tham gia của nông hộ nói chung đáp ứng như thế nào đối với các yêu cầu của thị trường, bao gồm cả EUDR, trong thời gian tới? Yếu tố từ trong chuỗi cung, bao gồm cả các cơ chế chính sách cần thay đổi để đảm bảo hộ có thể tham gia thị trường?

Để trả lời câu hỏi trên, Tổ chức Forest Trends đã thực hiện nghiên cứu đánh giá về vai trò của các nông hộ trong các ngành hàng cà phê, cao su và gỗ và tìm hiểu mức độ sẵn sàng của nông hộ trong việc tuân thủ các yêu cầu của EUDR.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ngành cao su bao gồm gỗ cao su và mù cao su nằm trong phạm vi của EUDR. Trong báo cáo này các mặt hàng nằm trong “cao su” bao gồm cả cao su thiên nhiên và sản phẩm cao su; gỗ cao su bao hàm trong ngành hàng gỗ.

Cụ thể, nghiên cứu có mục tiêu:

- Xác định vai trò của nông hộ trong chuỗi cung ứng của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ;
- Tìm hiểu thực trạng các hoạt động sản xuất của nông hộ trong ba ngành hàng;
- Đánh giá khả năng tuân thủ của nông hộ đối với các yêu cầu cơ bản của EUDR, bao gồm tuân thủ pháp luật trong các hoạt động của chuỗi và chống mất rừng trong khâu sản xuất, dựa trên đó:
- Đưa ra các kiến nghị nhằm giúp các nông hộ cải thiện các hoạt động sản xuất của mình, đảm bảo đáp ứng các yêu cầu của EUDR.

Báo cáo này gồm có 8 phần. Phần 1 là phần giới thiệu chung về nông hộ trong ngành hàng cà phê, cao su và gỗ tại Việt Nam. Phần 2 trình bày nguồn số liệu sử dụng trong Báo cáo. Phần 3 mô tả về hiện trạng canh tác và vai trò của nông hộ trong việc cung ứng nguyên liệu đầu vào trong ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ và Phần 4 mô tả các thị trường xuất khẩu của ba ngành hàng. Phần 5 nêu chi tiết về các hoạt động giao dịch và luồng thông tin từ nông hộ. Phần 6 thảo luận các khía cạnh liên quan đến hiện trạng xuất khẩu, yêu cầu từ thị trường và các khó khăn từ nông hộ nhằm đáp ứng các yêu cầu EUDR. Phần 7 nêu lên những kiến nghị chính sách, đề xuất một số giải pháp nhằm hỗ trợ nông hộ và các ngành hàng nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Phần 8 trình bày những kết luận chung.

## 2. Nguồn thông tin

---

Báo cáo này tập trung nghiên cứu về vai trò của nông hộ trong việc cung nguyên liệu cho ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ của Việt Nam. Báo cáo sử dụng nguồn thông tin thứ cấp để thu thập thông tin về hoạt động sản xuất, chế biến và xuất khẩu của ba ngành hàng. Một số thông tin cấp hộ được thu thập từ hoạt động phỏng vấn trực tiếp với nông hộ, từ cửa hàng/đại lý vật tư nông nghiệp, đại lý thu mua, nhà máy chế biến, công ty, cán bộ nhà nước. Thông tin thu thập từ đại diện các bên liên quan này cho phép xác định được các hoạt động canh tác, vai trò và mối quan hệ của nông hộ với các bên liên quan.

Thông tin tổng quan về ngành hàng cà phê, cao su và gỗ được thu thập từ các tài liệu thứ cấp, bao gồm các báo cáo từ Tổng cục Hải quan, Tổng cục Thống kê (niên giám thống kê, thông cáo báo chí), Hiệp hội Cà phê, Hiệp hội Cao su, Tập đoàn Cao su, Hiệp hội Gỗ, báo cáo từ một số cơ quan quản lý. Thông tin cũng bao gồm các tài liệu từ một số doanh nghiệp trong ngành và một số ấn phẩm báo chí. Thông tin từ các nguồn này bao gồm tình hình xuất nhập khẩu của ba ngành hàng, diện tích, sản lượng, tỷ trọng diện tích và sản lượng từ nông hộ. Nguồn thông tin này cho phép định vị vai trò của nông hộ đối với nguồn cung đầu vào của ba ngành hàng trong chuỗi cung.

Phỏng vấn trực tiếp với đại diện của các bên liên quan được thực hiện tại các tỉnh có diện tích cà phê, cao su và rừng trồng lớn. Thông tin từ phỏng vấn nhằm bổ sung thêm thông tin cho việc khái quát hóa thực trạng sản xuất và cung ứng nguyên liệu đầu vào từ nông hộ. Cụ thể, phỏng vấn về ngành hàng cà phê được thực hiện tại tỉnh Đắk Lắk, Đắk Nông và Lâm Đồng (cũ), về ngành cao su được thực hiện tại Bình Dương, Bình Phước, và Đồng Nai (cũ). Phỏng vấn đối với gỗ rừng trồng được

thực hiện tại Bình Định và Bắc Giang (cũ). Hoạt động phòng vấn được thực hiện từ tháng 3 đến tháng 4 năm 2025.<sup>2</sup>

Phòng vấn tập trung chủ yếu vào cấp hộ, nhằm thu thập thông tin liên quan đến các hoạt động canh tác của nông hộ, tiếp cận đất canh tác, mối quan hệ của nông hộ với các bên liên quan (cửa hàng vật tư nông nghiệp, đại lý thu mua, nhà máy/công ty, chính quyền địa phương), việc ghi chép thông tin từ nông hộ, quá trình mua bán vật tư nông nghiệp, trồng, chăm sóc và thu hoạch sản phẩm, các hoạt động mua bán và ghi chép thông tin giữa các bên liên quan.

Thông tin sử dụng trong báo cáo cũng được dựa trên kinh nghiệm thực tế mà các tác giả tích lũy được trong quá trình các tác giả làm việc nhiều năm với ba ngành hàng nêu trên.

## 3. Hiện trạng canh tác và vai trò của nông hộ trong ngành hàng cà phê, cao su và gỗ

Việt Nam có thế mạnh trong sản xuất cà phê, cao su và gỗ, chủ yếu do các lợi thế về vùng sản xuất tập trung, điều kiện thuận lợi về mặt thời tiết các cơ chế, chính sách phù hợp, ưu tiên trọng tâm vào sản xuất hàng hóa xuất khẩu. Diện tích và sản lượng của các cây trồng này tăng mạnh trong những thập kỷ gần đây. Hiện Việt Nam đã trở thành một trong những quốc gia xuất khẩu hàng đầu thế giới về các mặt hàng này.

### 3.1. Cà phê

Các tỉnh có đặc điểm chung là diện tích cà phê được canh tác chủ yếu bởi các nông hộ với khoảng 700.000 nông hộ và chiếm tỷ lệ 97% diện tích cà phê cả nước tính đến năm 2023 (Đặng Đức Chiến và cộng sự, 2025). Một số công ty đã bắt đầu triển khai trồng, canh tác và nhập cà phê từ Lào về Việt Nam. Tỷ trọng diện tích canh tác cà phê của các tỉnh trên cả nước và tỷ lệ diện tích cà phê nông hộ được trình bày trong Bảng 1.

**Bảng 1 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác cây cà phê của các tỉnh**

STT	Tỉnh	Diện tích (ha)	Tỷ lệ
1	Đắk Lắk	212.000	29%
2	Lâm Đồng	177.000	25%
3	Đắk Nông	142.000	20%
4	Gia Lai	106.000	15%
5	Kon Tum	30.000	4%
6	Sơn La	21.000	3%
7	Bình Phước	14.000	2%
8	Các tỉnh khác	16.000	2%

Nguồn: Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp từ các báo cáo của các cơ quan chính phủ, phi chính phủ và báo chí

<sup>2</sup> Tên của các địa phương được sử dụng trong báo cáo này là tên cũ, sử dụng trước khi sáp nhập. Số lượng các địa phương (ví dụ tỉnh) cũng được thống kê dựa trên các con số trước sáp nhập.

Trong bốn thập kỷ qua, ngành hàng cà phê đã có những bước phát triển mạnh mẽ về diện tích và sản lượng. Năm 1990, Việt Nam chỉ có khoảng 119.000 ha<sup>3</sup> đất canh tác cà phê và đã tăng lên gấp khoảng 6 lần cho đến thời điểm hiện nay và sản lượng cà phê hiện tại cũng tăng gấp khoảng 20 lần so với năm 1990 (Cục Thống kê, 1998, 2025). Năng suất canh tác cà phê trung bình của Việt Nam đạt khoảng 2,9 tấn/ha.<sup>4</sup> Cho đến niên vụ 2023 - 2024, tổng sản lượng cà phê Việt Nam ước đạt 1,9 triệu tấn (trong đó cà phê từ nông hộ ước đạt 1,8 triệu tấn) phục vụ cho sản xuất tiêu dùng trong nước và xuất khẩu (Cục Thống kê, 2025). Ngoài nguồn cung trong nước, Việt Nam cũng nhập khẩu khoảng 140.000 tấn cà phê trong niên vụ 2023 – 2024.<sup>5</sup> Lượng và tỷ trọng cà phê đầu vào từ các nguồn khác nhau được biểu diễn trong Bảng 2.

**Bảng 2 - Lượng và tỷ lệ nguồn cung đầu vào cho hoạt động chế biến của ngành cà phê**

STT	Nguồn cung	Sản lượng (triệu tấn)	Tỷ trọng
1	Nông hộ trong nước	1,80	88%
2	Các công ty trong nước	0,10	5%
3	Nhập khẩu	0,14	7%

*Nguồn: Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp từ số liệu của Tổng cục Thống kê (TCTK) và Tổng cục Hải quan (TCHQ)*

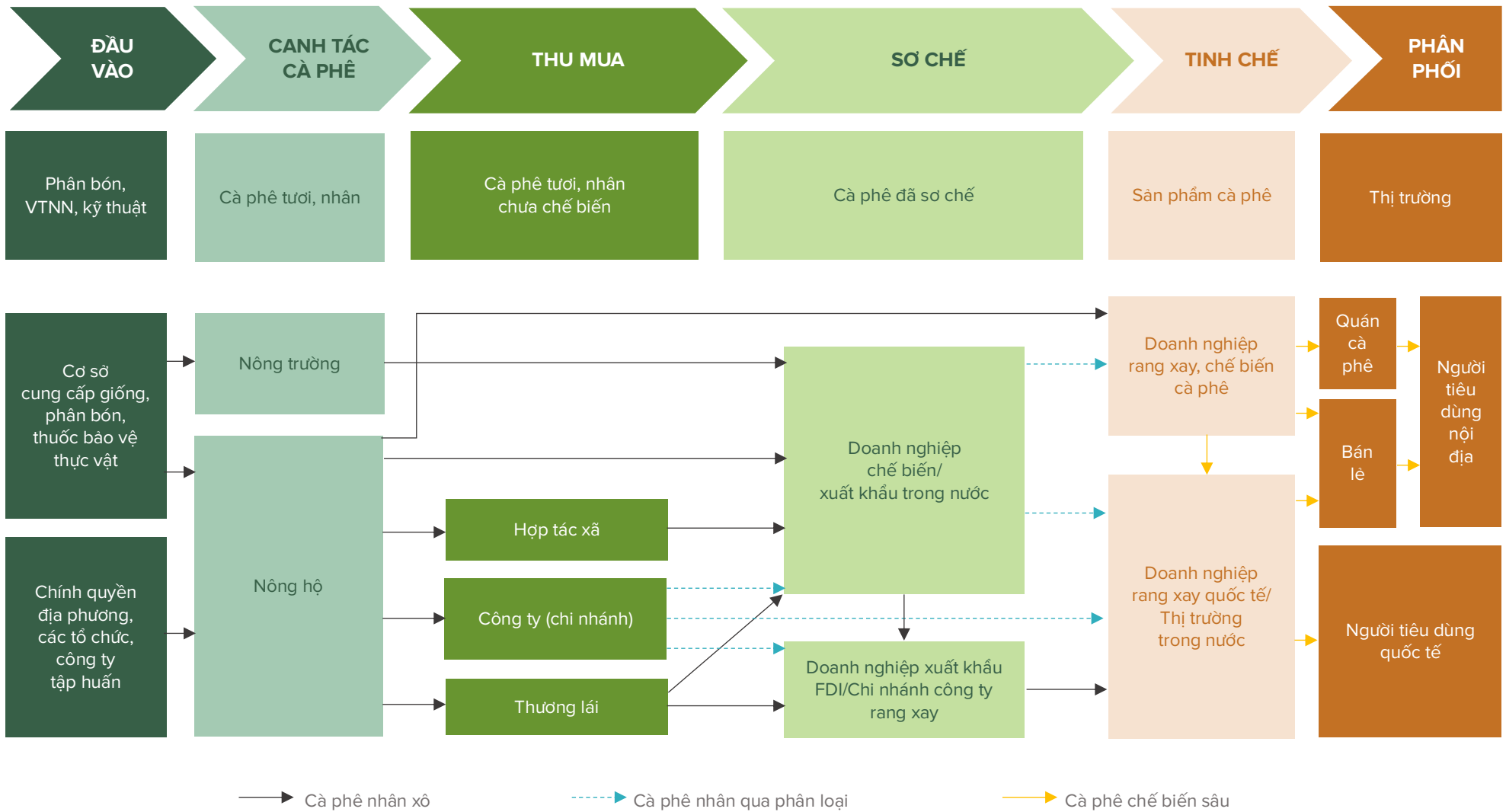
Chủ yếu nguồn cà phê từ hộ được thu mua bởi hệ thống các thương lái. Một số hộ bán trực tiếp cho các công ty chế biến. Một lượng cung nhỏ từ hộ được bán cho các hợp tác xã (HTX). Toàn bộ lượng cung này được bán cho các doanh nghiệp (DN) chế biến, sau đó được bán cho hệ thống các doanh nghiệp rang xay để xuất khẩu. Lượng xuất khẩu chiếm 90% trong tổng lượng cung. Phần 10% còn lại được sử dụng cho tiêu dùng trong nước. Hình 1 mô tả chuỗi cung cà phê nông hộ hiện nay.

<sup>3</sup> <https://giacaphe.com/3226/dien-tich-va-san-luong-ca-phe-viet-nam-1990-2008/>

<sup>4</sup> Nhóm nghiên cứu Forest Trends tính toán dựa trên Niên giám thống kê năm 2024

<sup>5</sup> Báo [Người lao động](#)

Hình 1 - Chuỗi cung cà phê từ nông hộ



### 3.2. Cao su

Cây cao su được trồng ở 28 tỉnh trên cả nước, với các tỉnh miền Đông Nam Bộ là vùng trồng tập trung lớn nhất, với tổng diện tích khoảng 580.000 ha chiếm 58% diện tích cao su của cả nước. Tại đây, Bình Phước dẫn đầu với diện tích khoảng 244.000 ha chiếm tỷ lệ 30% diện tích của cả nước.<sup>6</sup> Khác với mặt hàng cà phê với hộ chiếm hầu hết các diện tích canh tác, khâu canh tác cao su có sự tham gia của công ty trong nước bên cạnh hộ. Năm 2024, diện tích canh tác cao su từ nông hộ ước tính khoảng 490.000 ha, chiếm 54% trong tổng diện tích 910.000 ha cả nước (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025). Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác của các tỉnh được trình bày trong Bảng 2.

**Bảng 3 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác cây cao su của các tỉnh (tên tỉnh cũ)**

STT	Tỉnh	Diện tích	Tỷ trọng
1	Bình Phước	244.000	26,78%
2	Bình Dương	132.000	14,49%
3	Tây Ninh	98.000	10,76%
4	Đồng Nai	44.000	4,83%
5	Bình Thuận	45.500	4,99%
6	Bà Rịa - Vũng Tàu	23.000	2,52%
7	Đắk Nông	18.000	1,98%
8	Đắk Lắk	10.500	1,15%
9	Gia Lai	100.000	10,97%
10	Kon Tum	75.000	8,23%
11	Lâm Đồng	9.173	1,01%
12	Quảng Trị	19.500	2,14%
13	Quảng Bình	14.150	1,55%
14	Thanh Hóa	14.900	1,64%
15	Nghệ An	11.700	1,28%
16	Hà Tĩnh	9.500	1,04%
17	Thừa Thiên Huế	8.900	0,98%
18	Lai Châu	12.700	1,39%
19	Sơn La	6.000	0,66%
20	Điện Biên	5.000	0,55%
21	Lào Cai	2.900	0,32%
22	Yên Bái	2.300	0,25%
23	Hà Giang	1.500	0,16%
24	Địa phương khác	3.000	0,33%

*Nguồn: Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp từ các báo cáo của các cơ quan chính phủ, phi chính phủ và báo chí*

Nguyên liệu đầu vào cho ngành cao su hiện nay bao gồm nguồn cung trong nước và nguồn nhập khẩu. Năm 2024, lượng cung trong nước và nhập khẩu đạt khoảng 2,3 triệu tấn nguyên liệu cao su

<sup>6</sup> Forest Trends tổng hợp từ nguồn dữ liệu của các công ty

thiên nhiên quy khô.<sup>7</sup> Con số này bao gồm 0,81 triệu tấn nhập khẩu từ Lào và chủ yếu từ Campuchia, thị trường nhập khẩu khác là 0,28 triệu tấn và trong nước là 1,3 triệu tấn nên mức độ phụ thuộc vào nguồn cung trong nước chiếm tỷ lệ 57%. Nguồn cung từ nông hộ tiểu điền trong nước chiếm tỷ lệ 36% tổng lượng mù cao su nguyên liệu đầu vào (bao gồm cả nguồn nhập khẩu). Tỷ trọng cao su đầu vào từ các nguồn khác nhau được biểu diễn trong Bảng 4.

**Bảng 4 - Sản lượng và tỷ lệ nguồn cung đầu vào cho hoạt động chế biến của ngành cao su**

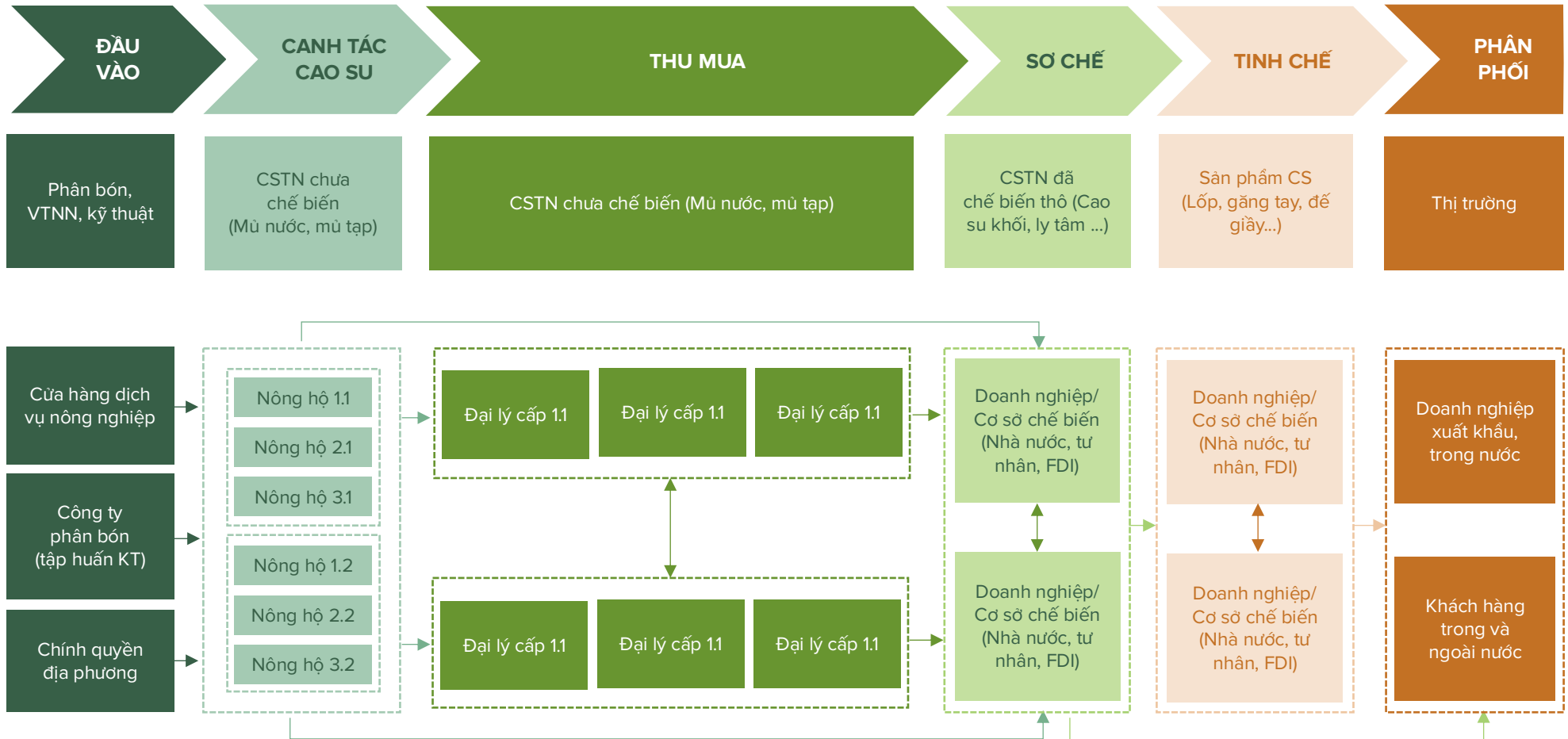
STT	Nguồn cung	Sản lượng (triệu tấn)	Tỷ trọng
1	Tiểu điền trong nước	0,82	36%
2	Đại điền trong nước	0,48	21%
3	Campuchia	0,62	27%
4	Lào	0,19	8%
5	Thị trường nhập khẩu khác	0,28	12%

*Nguồn: Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp từ số liệu của TCTK và TCHQ*

Nguồn cung cao su tiểu điền thông thường đi qua hệ thống các đại lý trước khi được bán cho các doanh nghiệp chế biến. Mỗi đại lý mua cao su đầu vào từ nhiều hộ khác nhau. Nhìn chung các hộ thường bán cho các đại lý cố định (“đại lý ruột”, sử dụng từ ngữ của các hộ). Trong một số trường hợp hộ bán cho các đại lý khác nhau. Đại lý với nguồn cung đầu vào từ hộ hoạt động theo nhiều cấp, với các đại lý cấp 1 bán cho đại lý lớn hơn (cấp 2, cấp 3). Nguồn đầu ra từ các đại lý là đầu vào của các DN chế biến, sau đó được xuất khẩu (chủ yếu ở dạng cao su nguyên liệu). Một tỷ lệ nhỏ được giữ lại để chế biến sâu ở trong nước, với sản phẩm chế biến đầu ra để phục vụ thị trường nội địa và để xuất khẩu (Hình 2).

<sup>7</sup> Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan.

Hình 2 - Chuỗi cung cao su tiểu điền



### 3.3. Gỗ rừng trồng

Tổng diện tích rừng trồng cả nước là 4.730.000 ha trong đó khoảng 1.821.000 ha được canh tác bởi khoảng 1.100.000 hộ gia đình và cá nhân (Nguyễn Quốc Trị, 2025; Tô Xuân Phúc & Lương Kim Anh, 2023).

Rừng trồng phân bố hầu hết tại các tỉnh trong cả nước, trong đó chủ yếu tập trung ở khu vực gồm miền trung (40 % trong tổng diện tích), trung du và miền núi phía bắc (36%), Tây Nguyên (10%) sau đó đến khu vực đồng bằng sông Hồng (6%). Diện tích rừng trồng tại khu vực Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long rất nhỏ (lần lượt là 5% và 3% trong tổng diện tích). Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác gỗ rừng trồng của các vùng được trình bày trong Bảng 5.

**Bảng 5 - Diện tích và tỷ trọng diện tích canh tác gỗ rừng trồng của các vùng trong cả nước**

STT	Khu vực	Diện tích (ha)	Tỷ trọng (%)
1	Trung du miền núi phía bắc	1.701.000	36
2	Đồng bằng sông Hồng	307.000	6
3	Miền Trung	1.843.000	40
4	Tây Nguyên	492.000	10
5	Đông Nam Bộ	221.000	5
6	Đồng bằng sông Cửu Long	165.000	3

*Nguồn: Quyết định số 561/QĐ-BNNMT của Bộ NN và MT công bố hiện trạng rừng toàn quốc năm 2024*

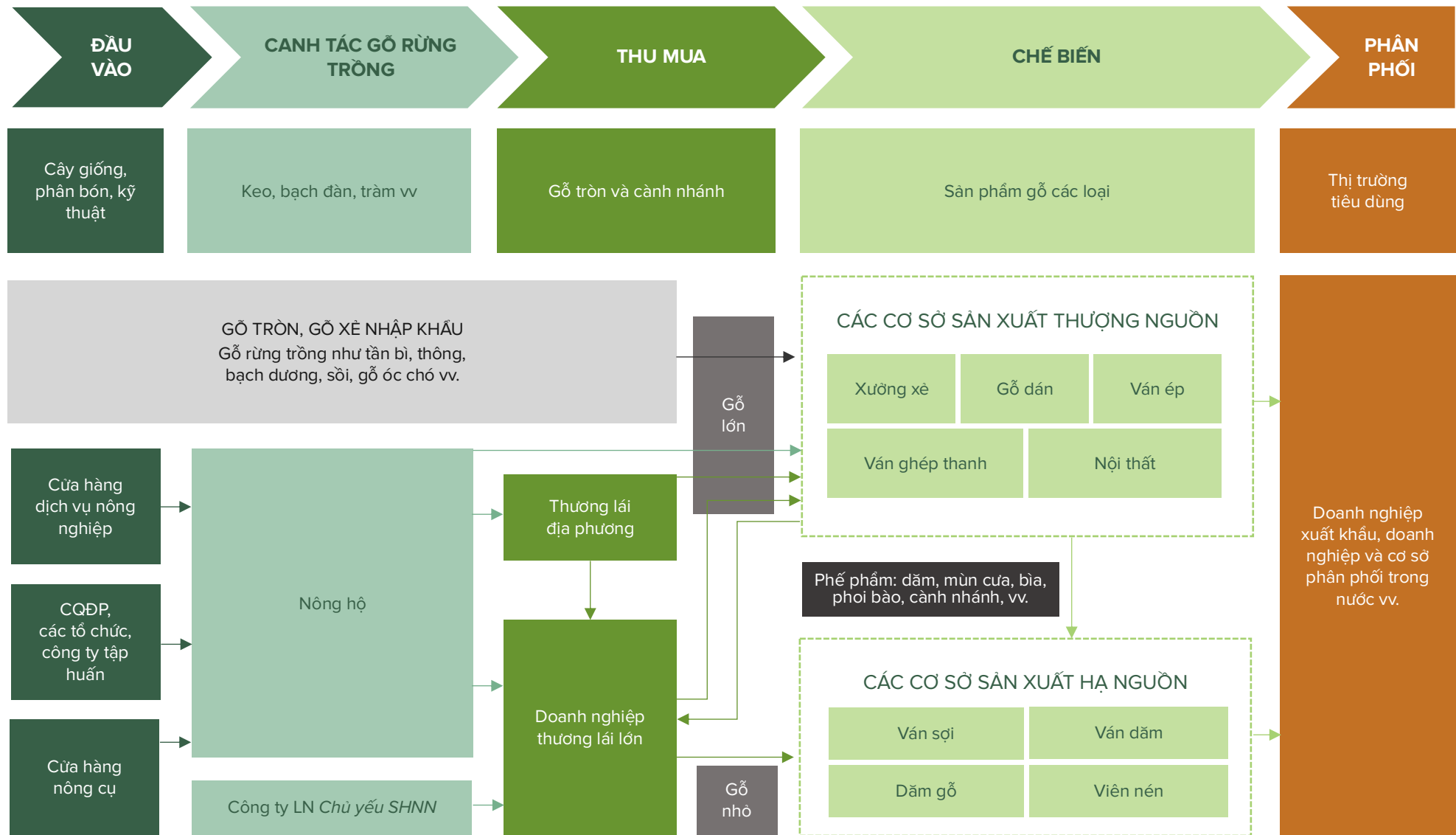
Nguồn gỗ rừng trồng, trong đó bao gồm nguồn từ các hộ gia đình, đóng vai trò quan trọng cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu hiện nay. Gỗ từ hộ được sử dụng để sản xuất đồ gỗ, các loại ván, dăm gỗ, viên nén... chủ yếu để xuất khẩu. Năm 2024, nguồn gỗ từ rừng trồng chiếm sản lượng khoảng 23,3 triệu m<sup>3</sup> gỗ tròn, trong đó nguồn từ hộ chiếm trên dưới 60%.<sup>8 9</sup> Nguồn cung từ nhập khẩu và các công ty (bao gồm HTX) lần lượt là 25% và 15%.

Gỗ khai thác từ nguồn của hộ trồng rừng (và từ nguồn của các công ty trồng rừng) được bán cho hệ thống các đại lý (thương lái). Nguồn gỗ lớn sau đó được đưa vào chế biến đồ gỗ. Nguồn gỗ nhỏ hơn và các sản phẩm phụ của chế biến được bán cho các DN sản xuất ván bóc/ván ép, DN sản xuất dăm gỗ và viên nén, phục vụ xuất khẩu (chủ yếu). Một lượng nhỏ gỗ rừng trồng có nguồn gốc từ hộ được sử dụng phục vụ thị trường nội địa, chủ yếu là gỗ sử dụng để sản xuất đồ gỗ, các loại ván... (Hình 3).

<sup>8</sup> <https://vneconomy.vn/chuyen-dich-nhap-khau-go-sang-cac-nguon-cung-hop-phap.htm#:~:text=S%E1%BA%A3n%20l%C6%B0%E1%BB%A3ng%20g%E1%BB%97%20r%E1%BB%ABng%20tr%E1%BB%93ng,v%C3%A0%20ti%C3%AAu%20d%C3%B9ng%20trong%20n%C6%B0%E1%BB%9Bc>

<sup>9</sup> <https://goviet.org.vn/upload/aceweb/content/Tinh%20phap%20ly%20cua%20go%20rung%20trong%20Viet%20Nam.pdf>

Hình 3 - Chuỗi cung gỗ từ nông hộ



Đối với cả ba ngành hàng, nông hộ đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp nguồn nguyên liệu đầu vào (Bảng 6). Nguồn cung nguyên liệu đầu vào từ nông hộ đều là điểm khởi đầu cho toàn bộ chuỗi cung. Nhìn chung, cả ba ngành hàng đều có mối quan hệ mua bán phức tạp từ nông hộ đến các đại lý thu mua và các nhà máy chế biến khác nhau.

**Bảng 6 - Thực trạng nông hộ tham gia sản xuất cà phê, cao su và gỗ rừng trồng<sup>10</sup>**

Cây trồng	Diện tích	Diện tích hộ và số hộ	Tình trạng đất đai	Tình trạng pháp lý thửa đất của hộ	Nguy cơ mất rừng theo EUDR
<b>Cà phê</b>	Khoảng 720 ngàn ha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng hơn 700 ngàn hộ chiếm trên 90% tổng diện tích trồng cà phê cả nước.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 60% số hộ có diện tích dưới 1 ha.</li> <li>Bình quân mỗi hộ có 2-5 mảnh.</li> <li>Diện tích mỗi mảnh 0,2-5 héc ta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tình trạng pháp lý của mỗi mảnh của hộ khác nhau: Đất có thể do giao khoán, mua bán viết tay, có sổ, chưa có sổ đỏ...</li> <li>Hoạt động sang nhượng đất giữa các hộ diễn ra phức tạp, qua nhiều năm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nhỏ, trừ một số diện tích mới mở rộng trong thời gian gần đây. Các diện tích mở rộng nhỏ so với tổng diện tích.</li> </ul>
<b>Cao su</b>	Khoảng 910 ngàn ha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 264 ngàn hộ, chiếm khoảng 54% tổng số diện tích cao su cả nước.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đất trồng cao su của hộ ít phân tán hơn đất trồng cà phê.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tình trạng pháp lý khác nhau. Đa số có giấy CNQSDĐ. Vẫn còn nhiều hộ gia đình canh tác trên đất chưa có giấy CNQSDĐ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nhỏ. Một số nông hộ canh tác trên đất quy hoạch lâm nghiệp.</li> </ul>
<b>Gỗ rừng trồng</b>	4,73 triệu ha rừng trồng là rừng sản xuất.	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,1 triệu hộ được giao khoảng 1,82 triệu ha rừng sản xuất.</li> <li>Gỗ cung từ hộ chiếm trên 50% nguồn cung gỗ rừng trồng trong nước.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mỗi hộ có trung bình 2-3 mảnh đất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 30% số hộ chưa có sổ đỏ.</li> <li>Ở một số nơi, khoảng 60% hộ chưa được cấp sổ đỏ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nhỏ.</li> </ul>

Nguồn thông tin: Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp

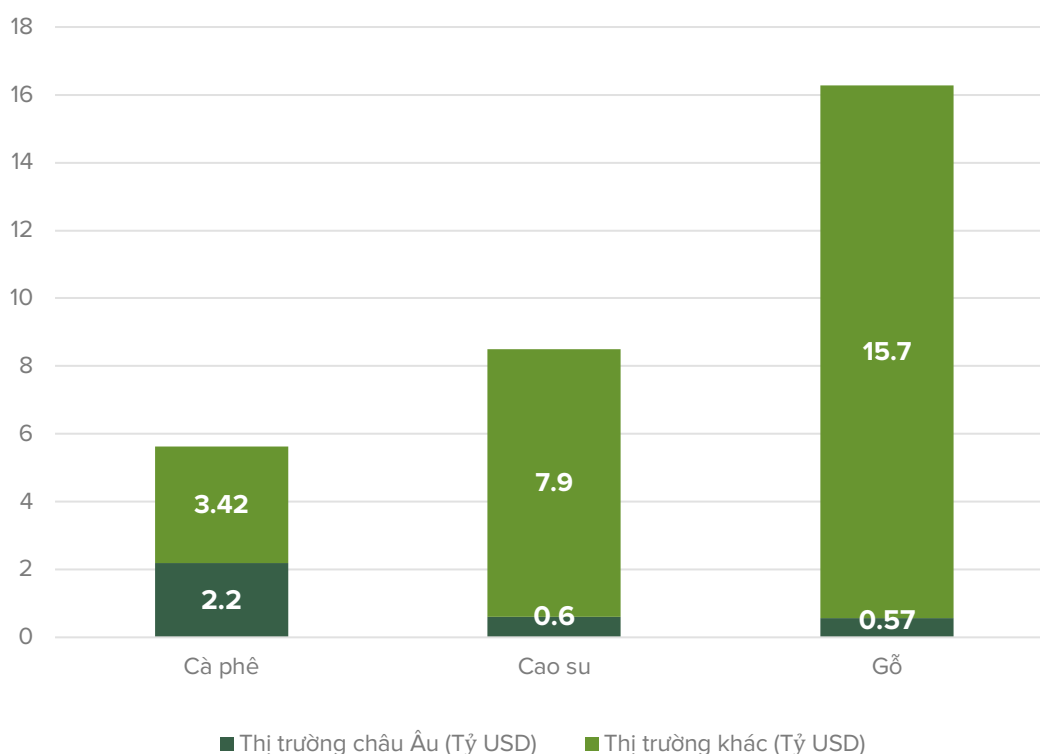
<sup>10</sup> Nhóm nghiên cứu Forest Trends tổng hợp từ kết quả phỏng vấn thực địa và các báo cáo từ các cơ quan chính phủ và các tổ chức phi chính phủ

## 4. Thị trường xuất khẩu của ngành hàng cà phê, cao su và gỗ

Cà phê, cao su và gỗ là các mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Thị trường xuất khẩu của các mặt hàng này đa dạng, với các thị trường xuất khẩu lớn là Trung Quốc, Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc.... Năm 2024 kim ngạch xuất khẩu cà phê ước tính 5,62 tỷ USD (dự kiến kim ngạch xuất khẩu năm 2025 đạt 8 - 8,50 tỷ USD, chủ yếu do giá xuất khẩu tăng), cao su và các sản phẩm từ cao su xấp xỉ 8,50 tỷ USD và gỗ và sản phẩm từ gỗ khoảng 16,27 tỷ USD.<sup>11</sup>

Liên minh Châu Âu là thị trường lớn của cả ba ngành hàng này của Việt Nam, với tầm quan trọng phụ thuộc vào từng mặt hàng. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu vào EU của ngành gỗ là thấp nhất trong ba ngành, với tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu khoảng 0,57 tỷ USD (tương đương 3,6% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành) trong khi các con số này của ngành cao su là 0,6 tỷ USD (7,1%). EU là thị trường quan trọng nhất của ngành cà phê Việt Nam. Năm 2024, kim ngạch xuất khẩu vào EU của ngành đạt xấp xỉ 2,2 tỷ USD (46,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả ngành)<sup>12</sup>. Hình 4 thể hiện giá trị kim ngạch xuất khẩu của cả ba ngành hàng năm 2024.

**Hình 4 - Giá trị kim ngạch xuất khẩu tới thị trường Châu Âu và các thị trường khác của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ năm 2024**



<sup>11</sup> [Tri giá và mặt hàng xuất khẩu chủ yếu sơ bộ các tháng năm 2024 \(.xls\)](#)

<sup>12</sup> Forest Trends ước tính dựa trên thống kê của Tổng cục Hải quan và Tổng cục Thống kê năm 2024

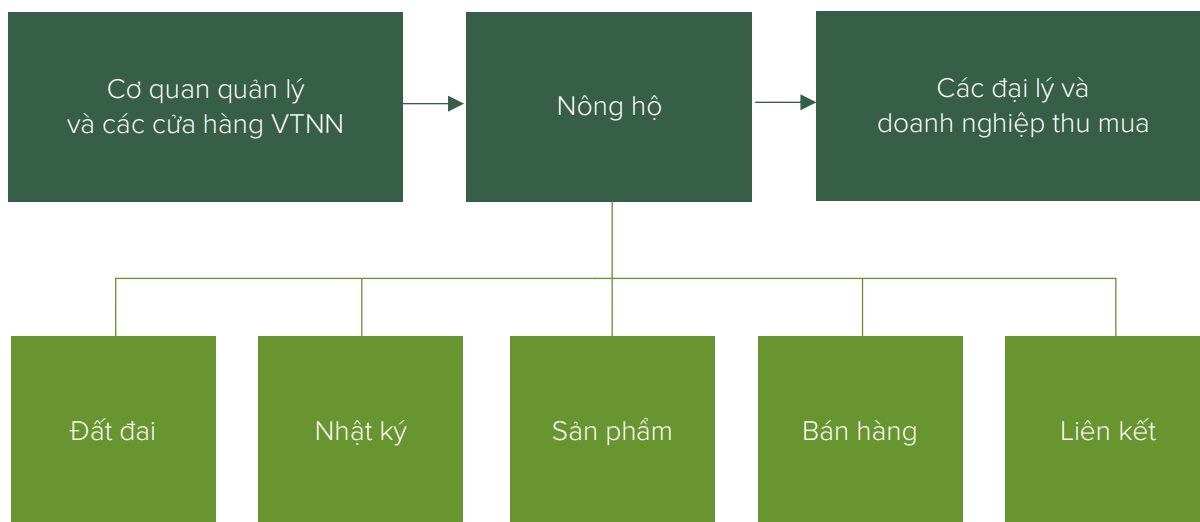
## 5. Thực trạng canh tác và thông tin từ nông hộ

### 5.1. Tổng quan về nông hộ trong các ngành hàng

#### Những nét chung

Nông hộ đóng vai trò cung cấp nguyên liệu đầu vào cho các đại lý hoặc nhà máy trong chuỗi cung của cả ba ngành hàng. Hoạt động sản xuất của nông hộ (ví dụ sử dụng đất) chịu tác động của các chính sách về sử dụng tài nguyên như đất, nước... nhưng nhìn chung không có nhiều tác động. Thường thì các hộ có mối quan hệ với các cửa hàng vật tư nông nghiệp (VTNN), ngân hàng và các nông hộ khác trong cùng tổ nhóm sản xuất (Hình 5). Báo cáo đi sâu vào các hoạt động của hộ, chủ yếu về hoạt động sử dụng đất, nhật ký canh tác, sản phẩm đầu ra, bán hàng và các hình thức liên quan. Thực trạng nông hộ tham gia các hoạt động sản xuất cà phê, cao su và gỗ được tóm tắt trong Bảng 7.

Hình 5 - Sơ đồ những nét chung và mối quan hệ của nông hộ với các bên liên quan



**Bảng 7 - Tóm tắt thực trạng canh tác của nông hộ trong ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ và mối liên kết với các bên<sup>13</sup>**

Đặc điểm	Ngành hàng		
	Cà phê	Cao su	Gỗ
<b>Tổng diện tích</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 720 ngàn ha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 910 ngàn ha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 4,73 triệu ha rừng trồng.</li> </ul>
<b>Diện tích của hộ, số nông hộ tham gia và tỷ trọng cung của hộ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 700 ngàn hộ, trên 95% tổng diện tích, 88% tổng lượng cung đầu vào.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 264 ngàn hộ, 468 ngàn ha (54% diện tích canh tác), 34 % trong tổng lượng cung.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,1 triệu hộ, 1,82 triệu ha, 38% trong tổng diện tích rừng trồng cả nước, 60% trong tổng lượng cung gỗ rừng trồng.</li> </ul>
<b>Tình trạng đất đai của hộ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diện tích trung bình 0,98 ha/hộ.</li> <li>Mỗi hộ có 2 – 5 mảnh đất canh tác. mỗi mảnh 0,10 – 5 ha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diện tích trung bình 1,70 ha/hộ.</li> <li>Mỗi hộ có 2 – 3 mảnh. Diện tích mỗi mảnh 0,50 – 10 ha.</li> <li>Diện tích ít phân tán hơn cà phê và rừng trồng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diện tích trung bình 1,30 ha/hộ.</li> <li>Mỗi hộ có 2 – 3 mảnh đất.</li> <li>Diện tích ít phân tán hơn cà phê.</li> </ul>
<b>Diện tích đạt chứng chỉ sản xuất bền vững</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 198 ngàn ha đã được cấp chứng chỉ, chiếm khoảng 29% năm 2022 .</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 174 ngàn ha, chiếm tỷ lệ 13.6% năm 2024.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toàn ngành khoảng 600 ngàn ha và nông hộ khoảng 300 ngàn ha, chiếm tỷ lệ 15% năm 2024.</li> <li>Hình thức chứng chỉ nhóm là chính.</li> </ul>
<b>Tình trạng pháp lý của đất canh tác</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20 – 40% diện tích đất canh tác của hộ chưa được cấp giấy CNQSDĐ.</li> <li>Đất canh tác của hộ có thể là đất được công ty giao khoán, đất hộ mua, bán (chính thức, phi chính thức), đất có hoặc chưa có sổ đỏ...</li> <li>Hoạt động sang nhượng đất giữa các hộ diễn ra mạnh, qua nhiều năm. Hiện chưa có số liệu cập nhật</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa có thông tin về tình trạng pháp lý của đất mà các hộ đang sử dụng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 30% đất trồng rừng của các hộ chưa có sổ đỏ (một số nơi 60%).</li> </ul>

<sup>13</sup> Nguồn tổng hợp bởi Forest Trends từ dữ liệu thứ cấp và kết quả khảo sát tại Bình Dương, Bình Phước, Đắk Lắk, Đắk Nông, Lâm Đồng, Bắc Giang và Bình Định

Đặc điểm	Ngành hàng		
	Cà phê	Cao su	Gỗ
	về tình trạng chủ sử dụng, sở hữu của đất hộ đang canh tác.		
<b>Ghi chép thu hái/khai thác và nhật ký canh tác</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số ít hộ ghi chép tạm thời để tính toán lượng cà phê trong vụ thu hoạch, nhân công, và phân bón.</li> <li>Hộ chỉ ghi thông tin về lượng, giá cả, sản lượng, tổng tiền và ngày giao dịch.</li> <li>Các hộ liên kết sản xuất bền vững với công ty có ghi chép đầy đủ thông tin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số ít hộ ghi chép tạm thời để tính toán lượng cao su trong vụ thu hoạch, nhân công, và phân bón.</li> <li>Nông hộ chỉ ghi thông tin về lượng, giá cả, loại mù, độ mù, sản lượng, tổng tiền và ngày giao dịch.</li> <li>Một số hộ tham gia chuỗi cung sản xuất bền vững ghi chép đầy đủ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không ghi chép.</li> </ul>
<b>Sản phẩm đầu ra</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thu hái trong khoảng tháng 11 năm trước đến tháng 1 năm sau.</li> <li>Cà phê tươi được bán trong ngày.</li> <li>Cà phê nhân được nông hộ sơ chế lưu trữ hoặc ký gửi tại đại lý theo hình thức quy đổi từ cà phê tươi ngay khi vận chuyển đến đại lý.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khai thác từ tháng 5 năm trước đến tháng 1 năm sau.</li> <li>Mủ nước được khai thác và bán luôn trong ngày.</li> <li>Mủ tạp được thu thập và lưu trữ khoảng 1 tuần bán một lần hoặc có thể bỏ lẩn trong mù nước.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ bán vườn cây (gỗ đứng) trực tiếp cho thương lái.</li> <li>Một số bán cho nhà máy và bên thu mua. Bên mua tự khai thác là chính, một số ít nông hộ thuê người khai thác trước khi bán.</li> </ul>
<b>Phương thức bán hàng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau, chủ yếu là do mối quan hệ và giá cả.</li> <li>Một số hộ (ít) bán trực tiếp cho công ty/ nhà máy chế biến.</li> <li>Đại lý mua/ bán cho các đại lý khác</li> <li>Phương thức thanh toán một lần hoặc nhiều lần.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một hộ gia đình bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau.</li> <li>Một số ít bán trực tiếp cho công ty/ nhà máy chế biến.</li> <li>Đại lý mua/ bán cho các đại lý khác</li> <li>Phương thức thanh toán một lần hoặc nhiều lần.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ gia đình bán cho thương lái hoặc công ty tự khai thác.</li> <li>Thương lái mua/bán lại cho thương lái khác trước khi đến cơ sở sản xuất.</li> </ul>

Đặc điểm	Ngành hàng		
	Cà phê	Cao su	Gỗ
<b>Mối quan hệ hộ với đại lý - công ty</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ bán sản phẩm qua đại lý; đại lý bán sản phẩm cho công ty.</li> <li>Đại lý hoặc/và công ty cung cấp VTNN đầu vào và mua nguyên liệu cà phê từ nông hộ.</li> <li>Liên kết giữa các bên không chính thức, yếu, chủ yếu dựa vào lòng tin.</li> <li>Liên kết hộ - đại lý - công ty trong sản xuất bền vững mạnh nhất trong 3 ngành.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ bán sản phẩm cho đại lý. Đại lý bán cho công ty chế biến.</li> <li>Đại lý cung cấp VTNN đầu vào cho hộ và thu mua mù cao su từ nông hộ.</li> <li>Liên kết yếu.</li> <li>Liên kết hộ - đại lý - công ty về sản xuất bền vững yếu nhất trong 3 ngành.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hộ bán gỗ cho các đại lý. Do chu kỳ khai thác dài (5-6 năm phổ biến), liên kết giữa hộ và đại lý / công ty hầu như không hình thành.</li> <li>Liên kết hộ - đại lý - công ty trong sản xuất bền vững đang mở rộng rất nhanh.</li> </ul>
<b>Trình độ và năng lực của hộ, khả năng truy xuất, sản xuất bền vững</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>So với hộ trong ngành cao su và gỗ, hộ ngành cà phê tiên phong nhất về tiếp cận thông tin thị trường, trình độ canh tác, tiếp cận sử dụng vốn vay...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hầu hết các hộ chưa được tiếp cận với thông tin về sản xuất bền vững.</li> <li>Một số diện tích cao su hộ đang canh tác hộ không phải là chủ đất mà làm thuê dài hạn (theo phương thức ăn chia). Điều này gây khó khăn cho việc truy xuất và sản xuất bền vững</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li></li> </ul>
<b>Chính sách hỗ trợ của nhà nước</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nhiều cơ chế chính sách hỗ trợ của nhà nước (và các bên liên quan) dành cho nông hộ, tập trung vào giống, phương thức canh tác, tiếp cận vốn vay...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ít chương trình hỗ trợ dành cho hộ. Hiện thiếu thông tin về thực trạng của các hộ tiểu điền.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số hỗ trợ của chính phủ dành cho hộ, tập trung vào ưu tiên trồng rừng gỗ lớn, có chứng chỉ.</li> <li>Hộ được tiếp cận với các hoạt động tập huấn chủ yếu nằm trong khuôn khổ trồng rừng gỗ lớn, bền vững.</li> </ul>

## Thực trạng thu nhập của nông hộ từ các ngành hàng

Các hộ tham gia hoạt động canh tác cà phê, cao su và gỗ rừng trồng không thuần nhất và tương đối đa dạng, bao gồm hộ thuần nông, cán bộ nhà nước, công nhân, hộ tham gia hoạt động phi nông nghiệp và các ngành nghề khác. Nông hộ tham gia sản xuất khác nhau về trình độ học vấn, điều kiện kinh tế và thành phần dân tộc. Các hộ thuần nông có mức độ phụ thuộc lớn vào sản xuất một hoặc một số mặt hàng nông-lâm nghiệp. Nhiều hộ khác có thành viên là cán bộ, nhân viên, thương lái hoặc các hoạt động phi nông nghiệp khác, với mức độ phụ thuộc vào các hoạt động sản xuất thấp hơn so với các hộ thuộc nhóm thuần nông.

Mức độ phụ thuộc của hộ vào nguồn thu nhập từ các hoạt động sản xuất khác nhau trong ba ngành hàng. Hộ canh tác cà phê có nguồn thu nhập phụ thuộc vào ngành hàng này lớn nhất với khoảng 80% trong tổng nguồn thu của hộ là từ cà phê, trong khi các hộ cao su tiểu điền có 60% thu nhập từ cao su. Nguồn thu từ gỗ rừng trồng chỉ chiếm khoảng 10% trong tổng nguồn thu của các hộ trồng rừng.<sup>14</sup> Lý do các hộ trồng rừng có nguồn thu thấp nhất là do chu trình canh tác dài và nguồn thu không lớn, ít nhất 5 năm kể từ khi bắt đầu trồng (so với 2-3 năm đối với ngành cà phê và 5-6 năm đối với ngành cao su).

## 5.2. Tiếp cận đất đai của hộ

Diện tích đất canh tác của các nông hộ trong ba ngành hàng có điểm chung là nhỏ lẻ và manh mún. Diện tích bình quân của mỗi hộ khoảng 1 – 2 ha. Cá biệt có một số ít nông hộ có diện tích từ vài chục đến hàng trăm ha. Mỗi hộ thường có nhiều hơn một mảnh đất canh tác. Một số trường hợp hộ canh tác trên 10 mảnh đất khác nhau. Các hộ canh tác cà phê thường có diện tích canh tác trung bình nhỏ nhất khoảng 0,98 ha/hộ trong khi diện tích đất canh tác trung bình của các hộ trồng cao su khoảng 1,70 ha và của các hộ trồng rừng khoảng 1,30 ha.<sup>15</sup>

Đất đai của nông hộ có nguồn gốc khác nhau và phức tạp. Nhiều hộ gia đình được nhà nước giao/khoán từ những năm 1990 (theo Nghị định số 64-CP ngày 27 tháng 9 năm 1993,<sup>16</sup> Nghị định số 02-CP ngày 15 tháng 1 năm 1994,<sup>17</sup> và Nghị định số 01-CP ngày 04 tháng 1 năm 1995<sup>18</sup>). Mặc dù về cơ bản, các văn bản này đã hết hiệu lực, nhiều hộ vẫn đang sử dụng đất theo các văn bản này, lý do chính là nhà nước hiện chưa có cơ chế nhằm thanh lý các hợp đồng giao/khoán theo các văn bản này.<sup>19</sup> Trong một số trường hợp, đất canh tác còn có nguồn gốc từ các hoạt động mua bán, bao gồm cả chính thức và phi chính thức, cho thuê và chuyển nhượng hoặc tự khai hoang trong thời gian dài.

<sup>14</sup> Dữ liệu do Forest Trends khảo sát từ một số nông hộ tại Bình Dương, Bình Phước, Đắk Lắk, Đắk Nông, Lâm Đồng, Bắc Giang và Bình Định

<sup>15</sup> Nguồn do Forest Trends tổng hợp và tính toán dựa trên số liệu và số nông hộ trên toàn quốc theo các báo cáo của Tổng Cục thống kê, Bộ Nông nghiệp và Môi trường, và các tổ chức phi chính phủ

<sup>16</sup> Nghị định về việc ban hành ban quy định về việc giao đất nông nghiệp cho hộ gia đình, cá nhân sử dụng ổn định lâu dài vào mục đích sản xuất nông nghiệp. Thông tin chi tiết tham khảo tại: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bat-dong-san/Nghi-dinh-64-CP-ban-Quy-dinh-ve-viec-giao-dat-nong-nghiep-cho-ho-gia-dinh-ca-nhan-su-dung-on-dinh-lau-dai-vao-muc-dich-san-xuat-nong-nghiep-38630.aspx>

<sup>17</sup> Nghị định ban hành quy định về việc giao đất lâm nghiệp cho tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng ổn định, lâu dài vào mục đích lâm nghiệp. Thông tin chi tiết: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bat-dong-san/Nghi-dinh-2-CP-ban-Quy-dinh-ve-viec-giao-dat-lam-nghiep-cho-to-chuc-ho-gia-dinh-ca-nhan-su-dung-on-dinh-lau-dai-vao-muc-dich-lam-nghiep-38711.aspx>

<sup>18</sup> Nghị định ban hành ban quy định về việc giao khoán đất sử dụng vào mục đích sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản trong các doanh nghiệp nhà nước. Thông tin chi tiết: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bo-may-hanh-chinh/Nghi-dinh-01-CP-ban-Quy-dinh-ve-viec-giao-khoan-dat-su-dung-vao-muc-dich-san-xuat-nong-nghiep-lam-nghiep-nuoi-trong-thuy-san-trong-doanh-nghiep-nha-nuoc-39059.aspx>

<sup>19</sup> Một số báo cáo của Forest Trends và các đối tác có chỉ ra các tồn tại này hiện nay. Thông tin tham khảo tại: [https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2025/03/Dat-dai-lam-truong-va-y-nghia-doi-voi-thi-truong-XK\\_final.pdf](https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2025/03/Dat-dai-lam-truong-va-y-nghia-doi-voi-thi-truong-XK_final.pdf); <https://mkresourcesgovernance.org/2025/07/22/hoi-thao-hien-trang-va-de-xuat-giai-phap-giao-khoan-trong-cac-cong-ty-nong-nghiep/>; <https://mkresourcesgovernance.org/2025/04/27/doi-moi-chinh-sach-giao-khoan-dat-lam-nghiep-trong-thoi-ky-hoi-nhap/>

Ngoài ra, vẫn còn một số ít nông hộ có hoạt động xâm canh (vén) rừng tại những khu vực giáp ranh các ban quản lý (BQL) rừng và các công ty lâm nghiệp để thực hiện các hoạt động canh tác.

Do tính chất phức tạp của nguồn gốc đất canh tác, nhiều mảnh đất của hộ gia đình hiện nay chưa có giấy CNQSDĐ (hay còn gọi là sổ đỏ/hồng). Đối với đất trồng cà phê, hiện nay có từ 20 – 40% diện tích đất do nông hộ canh tác chưa được cấp giấy CNQSDĐ. Con số này không bao gồm các diện tích đất canh tác do các hộ “vén” rừng. Khu vực Tây Nguyên năm 2020 có 350.000 ha đất canh tác nông nghiệp nằm trên đất được quy hoạch cho lâm nghiệp và diện tích này chủ yếu canh tác cây cà phê.<sup>20</sup> Diện tích này hiện giảm do các tỉnh đã chuyển đổi một phần sang đất nông nghiệp, tuy nhiên đến nay vẫn còn một số diện tích chưa chuyển đổi. Giống như cà phê, diện tích đất canh tác của cây cao su trên đất lâm nghiệp còn khá lớn và một số diện tích trong số này chưa được cấp sổ. Điển hình tỉnh Bình Phước hiện có trên 60 ngàn ha, Đồng Nai khoảng 12 ngàn ha, và Gia Lai có khoảng 28 ngàn ha cây cao su trồng trên đất quy hoạch lâm nghiệp.<sup>21</sup> Tình trạng chưa có giấy CNQSDĐ cũng xảy ra khá phổ biến đối với các nông hộ tham gia canh tác gỗ rừng trồng. Mặc dù không có con số thống kê chính xác nhưng một số DN liên kết với các hộ để phát triển nguồn gỗ có chứng chỉ cho biết ở một số địa bàn có đến 60% số hộ chưa được cấp giấy CNQSDĐ.<sup>22</sup>

### 5.3. Các hoạt động sản xuất bền vững

Một số diện tích cà phê, cao su và gỗ rừng trồng hiện đã đạt chứng chỉ sản xuất bền vững. Tuy nhiên, ngoài cà phê với diện tích đạt chứng chỉ chiếm tỷ lệ 29% trong tổng diện tích canh tác, các diện tích rừng trồng và đặc biệt cao su của nông hộ đã đạt chứng chỉ hạn chế. Hiện nay, các nông hộ sản xuất cà phê tham gia chủ yếu vào bốn chương trình chứng chỉ chính bao gồm 4C, Fairtrade, RA, và Hữu cơ (Đặng Đức Chiến và cộng sự, 2025). Tính đến năm 2022, số nông hộ canh tác cà phê có diện tích 198.000 ha đã được cấp chứng chỉ với tỷ lệ 29% trong toàn ngành (Đặng Đức Chiến và cộng sự, 2025). Tính đến năm 2025, ngành cao su có khoảng 174.000 ha diện tích canh tác đã được cấp chứng chỉ FSC và PEFC và diện tích này chủ yếu là cao su đại điền (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025). Diện tích canh tác bởi nông hộ mới có khoảng 17.500 ha được cấp chứng chỉ với sự tham gia của khoảng 6.000 nông hộ (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025). Ngành gỗ có khoảng 600.000 ha rừng trồng được cấp chứng chỉ trong đó 300.816 ha của hộ đã được cấp chứng chỉ, chiếm 15% trong tổng diện tích của hộ (Chu Khôi, 2024).

### 5.4. Vật tư nông nghiệp đầu vào

Nguồn cung VTNN đầu vào cho các hộ đa dạng. Nông hộ có thể mua trực tiếp từ đại lý các cấp, mua từ công ty hoặc thông qua HTX. Một số hộ mua VTNN đầu vào từ đại lý theo hình thức trả chậm sau đó đến mùa thu hoạch hộ bán sản phẩm và khấu trừ trả lại khoản vay từ đại lý. Nhìn chung quan hệ giữa hộ và đại lý VTNN chỉ thuần túy là các hoạt động mua bán.

Một số đại lý VTNN có vai trò trung gian trong việc kết nối để thực hiện các hoạt động tập huấn kỹ thuật trồng và chăm sóc các loại cây nông nghiệp cho hộ. Các hoạt động tập huấn này thường là các cửa hàng VTNN kết hợp cùng các công ty để tổ chức các buổi tập huấn về cách trồng và chăm sóc hoặc giới thiệu thông tin liên quan đến phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (BVTV). Các hoạt động này thường xuyên được triển khai cho các nông hộ trong ngành hàng cà phê mà hiếm khi được tổ chức chuyên sâu cho các nông hộ trồng và chăm sóc cây cao su hoặc các hộ trồng rừng.

<sup>20</sup> <https://mkresourcesgovernance.org/2024/07/20/chuan-bi-de-thich-ung-voi-eudr-dap-ung-yeu-cau-ve-truy-xuat-nguon-goc-san-pham/>

<sup>21</sup> Nguồn tổng hợp từ Chi cục Kiểm lâm tỉnh Bình Phước, Đồng Nai, và Gia Lai

<sup>22</sup> <https://kimtinmdf.com/tin-tuc/tin-nganh/chung-nhan-nguon-goc-bang-so-do-can-duong-go-rung-trong-xuat-khau>

## 5.5. Ghi chép và nhật ký canh tác

Hoạt động canh tác cà phê, cao su và gỗ rừng trồng của các hộ chủ yếu được thực hiện theo tập quán và dựa vào kinh nghiệm. Việc ghi chép thông tin, bao gồm thông tin về khai thác sản phẩm từ các lô đất khác nhau hiếm khi được nông hộ thực hiện vì “việc ghi chép thông tin là một việc làm mất thời gian và chẳng để phục vụ mục đích gì” như một nông hộ chia sẻ.

Một số nông hộ tại các vùng có hỗ trợ của các dự án quốc tế hoặc có liên kết với các công ty để sản xuất sản phẩm bền vững thực hiện ghi chép theo hướng dẫn của công ty nhằm mục đích thực hiện truy xuất nguồn gốc. Các thông tin ghi chép bao gồm các hình thức canh tác, sử dụng lao động, thuốc BVTV, hoạt động thu hái /khai thác, các thông tin về không gây mất rừng. Tuy nhiên, hoạt động ghi chép chỉ diễn ra đối với các hộ tham gia chuỗi cung bền vững. Hầu hết tất cả các hộ còn lại không thực hiện việc này.

## 5.6. Thu hoạch và bán sản phẩm đầu ra

Cà phê và cao su được hộ khai thác theo mùa vụ. Gỗ được hộ khai thác theo chu kỳ. Cụ thể, cà phê được hộ thu hoạch theo đợt với thời điểm thu hoạch trong năm tùy thuộc vào loại cà phê (Robusta, Arabica, Liberica) và thời gian thu hoạch trong khoảng 2 tháng, thường là vào cuối năm trước/đầu năm sau (với cà phê Robusta). Thời gian khai thác mù cao su kéo dài khoảng 8 tháng trong một năm. Thời gian khai thác gỗ thường khoảng 5-6 năm bắt đầu từ khi trồng.

Tại địa bàn khảo sát, các hộ chủ yếu canh tác cà phê robusta nên thời điểm canh tác khá đồng nhất vào khoảng tháng 11 năm trước đến tháng 1 năm sau. Thông thường nông hộ chọn thời điểm cà phê chín khoảng 80% để bắt đầu thu hái nhằm đảm bảo hiệu quả về ngày công. Sản lượng bình quân các khu vực khảo sát đạt bình quân khoảng 2 tấn quy cà phê nhân.

Sản phẩm đầu ra của cây cà phê đa dạng tùy thuộc vào địa phương và điều kiện thời tiết cũng như đặc điểm văn hóa của nhóm dân tộc. Một số nơi các nông hộ tự phơi sau khi thu hoạch để chế biến nhân khô lưu kho chờ khi được giá sẽ bán trong khi một số nông hộ vận chuyển cà phê đến đại lý và quy đổi ra sản lượng nhân để ký gửi tại đại lý trong khi đại lý có trách nhiệm phơi/sấy và bảo quản. Tại Đắk Lắk, các hộ sản xuất, chế biến và trực tiếp lưu trữ cà phê nhân. Tuy nhiên, các hộ khảo sát tại tỉnh Đắk Nông thực hiện hình thức ký gửi tại đại lý. Các nông hộ được khảo sát tại Lâm Đồng chọn phương thức bán tươi ngay sau khi thu hoạch. Các nông hộ thuộc nhóm dân tộc tại chỗ thường bán cà phê tươi trong khi nhóm người Kinh và dân tộc di cư vào từ miền núi phía Bắc thường sơ chế và bán cà phê nhân.

Chu kỳ khai thác cao su kéo dài từ tháng 5 năm trước đến tháng 1 năm sau. Các hộ thường dùng cạo mù trước Tết Nguyên Đán. Hộ lựa chọn khai thác mù theo hình thức cách nhật theo tần suất 2 hoặc 3 ngày một lần. Thông thường, một lao động cạo 550 cây cao su một ngày (1 ha) để đảm bảo chất lượng miếng cạo và tối ưu về thu nhập cho nhân công nên nông hộ thường phân lô khai thác dựa trên tỷ lệ này. Việc cạo cách nhật nhằm đảm bảo chất lượng và tuổi thọ của cây đồng thời đảm bảo hiệu quả và thu nhập.

Sản phẩm đầu ra của hộ là mù nước hoặc mù đông<sup>23</sup> (Trong khi mù nước được hộ khai thác hàng ngày để bán cho thương lái, việc thu thập mù đông được thực hiện cách nhật từ vài ngày đến một tuần (Tùy theo sản lượng và diện tích) và được lưu trữ hay bán luôn tùy theo từng nông hộ. Mù nước sau khi khai thác được nông hộ chứa trong các loại can nhựa loại 30 lít hoặc túi nilon với dung tích

<sup>23</sup> Là các loại mù được thu hoạch trong quá trình mù nước còn sót lại hoặc bị đông tự nhiên mà không thể bán dạng mù nước và bao gồm mù đông, mù chén, mù dây, mù đất, mù bèo) và thông thường được khai thác và thu hoạch theo phương thức khác nhau.

khoảng 100 lít (Do thương lái/đại lý cung cấp) để mang đến đại lý thu mua hoặc đại lý tự đến vận chuyển. Mù nước từ các mảnh vườn xa nhau thường được chứa trong các bao hoặc can khác nhau trước khi chở đến đại lý thu mua. Một số nông hộ bỏ các loại mù đông vào để bán cùng với mù nước trong khi một số nông hộ lưu trữ mù đông để bán sau. Trong trường hợp nông hộ lựa chọn bán sau, mù đông sau khi thu thập được lưu trữ và trộn lẫn giữa các mảnh vườn.

Gỗ rừng trồng được khai thác phổ biến là 5-6 năm kể từ khi trồng. Các hộ thường lựa chọn phương thức bán cây đứng (chỉ một số ít tự thuê người khai thác). Bên thu mua, thông thường là các đại lý, có trách nhiệm phụ trách việc khai thác. Các đại lý thường trả tiền toàn bộ cho các hộ trước khi thực hiện việc khai thác.

## 5.7. Phương thức bán hàng

Cả ba ngành hàng có phương thức bán hàng đa dạng và khác biệt nhau phụ thuộc vào đặc điểm của hàng hóa (hộ có thể tự lưu trữ/bảo quản hay không). Nông hộ trồng cà phê có phương thức bán hàng đa dạng và phong phú nhất, sau đó đến cao su và cuối cùng là gỗ rừng trồng. Tùy theo khoảng cách địa lý và sản lượng, các nông hộ thực hiện việc bán hàng cho các đại lý trung gian hoặc trực tiếp cho nhà máy chế biến.

Hộ trồng cà phê có thể bán sản phẩm cho nhiều đại lý khác nhau hoặc bán trực tiếp cho công ty chế biến. Thông thường, sản lượng cà phê từ mỗi hộ ít nên các nhà máy chế biến không mua trực tiếp từ hộ mà thông qua hệ thống đại lý của mình hoặc các đại lý bên ngoài. Giá cả là yếu tố quyết định việc nông hộ bán hàng cho bên thu mua. Hộ lựa chọn đại lý có giá thu mua cao nhất. Một số đại lý, bao gồm cả đại lý VTNN, ứng tiền trước cho các hộ hoặc/và bán VTNN đầu vào cho hộ theo hình thức trả chậm để đảm bảo rằng các hộ này sẽ bán sản phẩm cho mình khi thu hoạch. Ngoài ra, mối quan hệ/lòng tin cũng là một yếu tố quyết định việc hộ bán hàng cho ai. Các hộ nằm trong chuỗi liên kết với công ty để sản xuất cà phê bền vững thường bán hàng của mình cho các đại lý nằm trong liên kết. Việc bán hàng của hộ trong liên kết ổn định hơn tuy nhiên do liên kết không có ràng buộc về mặt pháp lý nên không thể đảm bảo hộ chỉ bán hàng cho các đại lý trong liên kết.

Hình thức bán hàng của các hộ trồng cà phê còn phụ thuộc vào điều kiện thời tiết để tiến hành sơ chế và khả năng dự trữ sản phẩm của hộ. Ví dụ tại khu vực huyện Lạc Dương, tỉnh Lâm Đồng có thời tiết mưa ẩm nhiều trong thời gian thu hoạch cà phê nên các hộ gia đình thường quyết định bán cà phê tươi ngay trong ngày thu hoạch. Một số ít nông hộ trong khu vực khảo sát tại Lâm Đồng phơi/sấy để chế biến cà phê nhân. Trong khi đó, các nông hộ tại Đắk Lắk do thời tiết thuận lợi cho sơ chế, hộ lựa chọn sơ chế để bán cà phê nhân. Một số hộ có điều kiện lưu trữ tại gia đình để chờ thời điểm giá cả phù hợp sẽ quyết định bán ra thị trường. Trong khi đó, các nông hộ tại Đắk Nông lựa chọn hình thức ký gửi với đại lý thu mua. Cà phê sau khi thu hoạch được chở trực tiếp đến đại lý thu mua để xác định khối lượng và tỷ lệ quy đổi từ cà phê tươi sang cà phê nhân (Thông thường từ 4 – 5 kg cà phê tươi tương đương với 1 kg nhân tùy theo chất lượng và tỷ lệ xanh/chín của cà phê). Nông hộ chỉ cần nhớ duy nhất thông tin về sản lượng cà phê nhân đã được thống nhất quy đổi giữa đại lý và nông hộ. Khi thu hoạch, hộ thường không phân tách cà phê từ các mảnh vườn khác nhau và thường trộn lẫn trong quá trình chế biến và bảo quản.

Khác với cà phê, nông hộ trồng cao su có ít lựa chọn hơn về phương thức bán hàng do bản chất tự nhiên của sản phẩm là dạng nước và khó bảo quản. Lượng cung cao su từ mỗi hộ thường nhỏ nên các nhà máy thường không mua trực tiếp từ nông hộ mà thông qua các đại lý. Thông thường, nông hộ sau khi khai thác mù nước hằng ngày sẽ bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau phụ thuộc vào

giá thu mua, mối quan hệ hoặc khoảng cách địa lý. Một số hộ có diện tích lớn với sản lượng lớn có thể bán trực tiếp cho nhà máy chế biến mù.

Khác với cà phê, cao su không có hình thức lưu trữ hoặc ký gửi. Việc lưu trữ tạm thời được thực hiện đối với mù tạt vì khối lượng được gom từ nhiều lần khác nhau. Mù tạt từ những mảnh vườn khác nhau không phân loại mà được gom chung để bán cho đại lý.

Khác với ngành hàng cà phê và cao su, ngành hàng gỗ có hình thức mua bán từ nông hộ đơn giản nhất. Hầu hết các hộ bán cây đứng cho người mua, thông thường là các đại lý. Người mua tự tổ chức khai thác và vận chuyển. Đại lý thường trả toàn bộ tiền cho hộ trước khi thực hiện khai thác.

## 5.8. Đại lý thu mua

Thông thường đại lý thu mua gỗ của hộ biết chính xác vị trí lô đất của hộ trong khi các đại lý thu mua cà phê và cao su không biết địa điểm lô đất mà hộ khai thác. Đối với cà phê và cao su, hộ phụ trách toàn bộ khâu khai thác. Cà phê sau khai thác được hộ trực tiếp vận chuyển tới các đại lý hoặc được hộ sơ chế, sau đó đem giao cho các đại lý. Tương tự, hộ khai thác mù cao su sau đó vận chuyển tới bán cho các đại lý. Với đặc tính này, đại lý không có thông tin về các lô đất mà hộ khai thác. Tuy nhiên, có một số trường hợp, đặc biệt với cao su, đại lý trực tiếp tới vườn và thu mua cao su của hộ.

Đối với rừng trồng của hộ, do hộ bán cây đứng, các đại lý tự phụ trách khâu khai thác và vận chuyển. Trong trường hợp này, đại lý biết chính xác vị trí địa lý của lô đất của hộ. Phần dưới đây cung cấp thêm một số thông tin về các đại lý thu mua của ba nhóm mặt hàng này.

### Cà phê

Đại lý (thương lái) đóng vai trò quan trọng trong việc thu mua cà phê tươi và cà phê nhân từ nông hộ. Theo ước tính, lượng cà phê hộ bán thông qua hệ thống đại lý chiếm tới 70% trong tổng sản lượng cà phê được sản xuất từ các hộ (phần 30% còn lại được bán trực tiếp cho công ty, các HTX). Nhiều đại lý/thương lái đóng vai trò kép trong chuỗi cung cà phê, vừa là đầu mối cung cấp VTNN đầu vào như phân bón và thuốc BVTV cho nông hộ, vừa là đơn vị thu mua cà phê đầu ra của hộ. Thương lái thực hiện hình thức mua bán này nhằm tạo liên kết với người bán đảm bảo nguồn cung cà phê cho các đại lý.

Tất cả các đại lý thu mua cà phê của hộ đều thực hiện việc ghi chép thông tin về các giao dịch giữa đại lý và nông hộ. Ghi chép bao gồm các thông tin về lượng mua, giá thành và tổng số tiền thu được, ngày giao dịch, và độ ẩm của cà phê nhân. Hộ bán cà phê cho đại lý thường được nhận phiếu thông tin (phiếu cân) từ đại lý hiển thị các thông tin này. Một số nông hộ nhận tiền luôn từ đại lý ngay sau khi giao hàng và hủy bỏ phiếu ghi thông tin; một số khác sau khi nhận tiền từ đại lý thì lưu trữ lại phiếu cân để đối chiếu và thanh toán tiền cà phê vào cuối vụ.

### Cao su

Cũng giống như ngành hàng cà phê, hệ thống đại lý cũng có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thu mua sản phẩm từ hộ. Kết quả khảo sát cho thấy trên 95% nguồn cao su từ hộ được bán qua hệ thống đại lý (5% còn lại được bán trực tiếp cho các nhà máy chế biến). Sau khi thu hoạch, nông hộ bán mù cao su cho một hoặc nhiều đại lý/ thương lái khác nhau tùy theo các điều kiện về giá thành và khoảng cách địa lý. Theo khảo sát, trung bình mỗi đại lý thu mua sản phẩm từ 30 – 70 hộ tùy theo mối quan hệ và khả năng liên kết của đại lý. Đặc biệt có những đại lý thu mua mù từ trên 100 nông hộ ở các địa bàn khác nhau. Mỗi đại lý có một hoặc nhiều điểm thu mua trên các địa bàn khác nhau để tối ưu hóa khả năng tiếp cận nguồn cung đầu vào từ hộ.

Hoạt động mua bán mù cao su được diễn ra hằng ngày trong mùa khai thác và các bên tham gia lưu trữ thông tin tùy theo hình thức thanh toán tiền mù. Sau khi mù được khai thác, nông hộ hoặc nhân công của đại lý vào tận vườn chờ đến điểm mua để tiến hành giao dịch. Tại đây, các bên cùng xác nhận về (1) lượng, (2) loại mù (nước, tạp) (3) độ mù (đối với mù nước), (4) giá thu mua, và (5) tổng giá trị cho ngày giao dịch. Một số đại lý thanh toán tiền ngay cho hộ. Một số khác trả sau, thông thường vào cuối tháng, phụ thuộc vào thỏa thuận giữa 2 bên. Đối với các hộ nhận tiền sau, đại lý sẽ bổ sung thêm thông tin về (6) tên nông hộ, và (7) ngày giao dịch vào phiếu cân đồng thời giao cho hộ một cuốn sổ nhỏ với các thông tin liên quan tới từng lần giao dịch cụ thể để hai bên đối chiếu khi thanh toán.

### Gỗ rừng trồng

Hầu hết các đại lý mua cây đúng từ hộ đều phải thanh toán cho hộ trước khi thực hiện khai thác cây. Thông thường, khi hộ có ý định bán gỗ, đại lý và hộ trực tiếp đi tới vườn cây của hộ, đại lý kiểm tra, đo đạc diện tích đất, kiểm tra cây, thống nhất giá cả với hộ. Đại lý phải trả toàn bộ tiền cho hộ trước khi thực hiện khai thác. Đối với những khu vực có nhà máy chế biến/xưởng sản xuất, hộ có thể bán trực tiếp cho các cơ sở này để được giá tốt hơn so với bán qua thương lái trung gian.

## 5.9. Công ty chế biến/cơ sở sản xuất

Nhiều DN hiện đang tham gia chuỗi cung cà phê, cao su và gỗ rừng trồng có sự tham gia của hộ tiểu điền, bao gồm DN nhà nước, DN tư nhân và DN FDI, trong đó DN tư nhân có số lượng đông đảo nhất. Các DN tư nhân và FDI phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nguyên liệu từ nông hộ do các DN này thường không có diện tích đất sản xuất nguyên liệu riêng. Trong chuỗi cung cao su, nhiều DN nhà nước cũng mua nguyên liệu cao su có nguồn gốc từ các hộ tiểu điền nhằm phục vụ nhu cầu chế biến.

Các DN thường xây dựng mạng lưới các điểm thu mua thông qua hệ thống các đại lý/thương lái của mình. Trong ngành cao su và đặc biệt ngành cà phê, một số công ty hỗ trợ ứng tiền và phân bón cho các đại lý để duy trì mối liên kết với các nông hộ nhằm đảm bảo nguồn cung đầu vào cho nông hộ. Một số các nông hộ ở gần các nhà máy chế biến hoặc/và có diện tích canh tác lớn thường trực tiếp bán nguyên liệu cho các nhà máy chế biến, nhằm giảm chi phí qua khâu đại lý trung gian. Kết quả khảo sát các DN cho thấy tỷ lệ thu mua cà phê trực tiếp từ các nông hộ chiếm 30% trong tổng sản lượng cà phê xuất khẩu của các DN.<sup>24</sup> Đặc điểm này có thể thấy tương đồng với ngành hàng cao su (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025). Tuy nhiên, nông hộ canh tác gỗ rừng trồng có thể giao dịch trực tiếp với nhà máy để bán nguyên liệu mà không kể đến diện tích canh tác phải lớn.<sup>25</sup>

## 5.10. Mối quan hệ nông hộ – đại lý – công ty

Hiện trong các ngành hàng cà phê, cao su và gỗ đã hình thành các liên kết giữa nông hộ - đại lý - công ty. Liên kết phổ biến nhất trong ngành hàng cà phê. Trong liên kết này, nông hộ ký cam kết tham gia vào các HTX hoặc các công ty để hình thành những vùng sản xuất lớn, ổn định, có chứng chỉ bền vững. Thông qua đại lý, hộ thường được tiếp cận với các nguồn lực từ công ty, bao gồm tập huấn kỹ thuật canh tác, nguồn VTNN đầu vào, trong một số trường hợp tiếp cận vốn vay. Công ty đảm bảo bao tiêu toàn bộ đầu ra của hộ nằm trong liên kết, với mức giá sản phẩm thông thường cao hơn giá thị trường đối với các sản phẩm không nằm trong liên kết. Tuy nhiên, quan hệ giữa hộ

<sup>24</sup> Nghiên cứu các khía cạnh cơ bản của chuỗi cung ngành cà phê Việt Nam trong bối cảnh ngành đang chuẩn bị và thực hiện để đáp ứng Quy định của EUDR – Phan Đăng Thắng và cộng sự (2025)

<sup>25</sup> Báo cáo thực địa: Khảo sát chuỗi cung ứng viên nén tại Việt Nam – Lương Kim Anh (2024)

và các bên trong liên kết không có ràng buộc về trách nhiệm pháp lý nên luôn tiềm ẩn rủi ro bị đứt gãy.

HTX được kỳ vọng là một trong những hình thức nhằm kết nối, tập hợp các nông hộ sản xuất nhỏ lẻ để tham gia vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm làm giảm chi phí giao dịch, tăng khả năng đàm phán, tiếp cận thị trường... của hộ. Trong ba ngành hàng khảo sát, HTX phổ biến trong ngành hàng cà phê và ngành hàng gỗ. Tham gia HTX, các hộ là thành viên của HTX đồng ý tuân thủ các yêu cầu chung về phương thức canh tác dựa trên hướng dẫn từ các công ty liên kết. HTX có thành viên phụ trách việc giám sát các hoạt động canh tác trong vùng nguyên liệu nằm trong liên kết. Tuy nhiên nhìn chung các mô hình HTX còn rất hạn chế trong tất cả ba ngành. Điều này đặt ra câu hỏi lớn về các yếu tố cản trở sự hình thành và phát triển HTX trong cả ba ngành hàng hiện nay.

Nhìn chung, các bên thu mua cố gắng giữ mối quan hệ đối với nông hộ nhằm duy trì nguồn cung đầu vào và điều này thể hiện rõ trong ngành hàng cà phê và cao su. Nhằm duy trì mối quan hệ này, kết nối giữa bên thu mua và hộ không chỉ đơn thuần là nguyên liệu (cà phê, cao su) mà còn bao hàm các khía cạnh như nguồn vốn vay, phương thức chi trả trong giao dịch sản phẩm, nguồn cung VTNN cho hộ... Đối với các nông hộ trồng cà phê, trong thời điểm chưa có thu hoạch, các đại lý sẵn sàng ứng tiền trước để hỗ trợ cho nông hộ chăm sóc, bón phân và phòng trừ sâu bệnh cho cây cà phê. Tương tự, cây cao su cần được nông hộ bón phân trong thời kỳ chuẩn bị vào vụ và đầu tư trang thiết bị ban đầu (kiềng, tô (chén), máng v.v.) và đại lý cũng đóng vai trò hỗ trợ đặc lực cho hộ trong thời điểm này, cung cấp tiền để các hộ mua bán vật tư đầu vào hoặc /và trực tiếp cung cấp vật tư cho hộ. Đổi lại, các nông hộ cam kết bán hàng cho các đại lý khi thu hoạch sản phẩm. Hình thức liên kết này hầu như không tồn tại trong ngành gỗ.

### 5.11. Vai trò của chính quyền địa phương và các cơ quan quản lý

Nhìn chung, chính quyền địa phương cấp xã (trước đây bao gồm cả cấp huyện và xã) không tham gia trực tiếp vào các hoạt động của chuỗi cung và không nắm bắt được thực trạng chuỗi cung từ nông hộ đến các tác nhân khác trong toàn chuỗi. Chính quyền địa phương và các cơ quan quản lý chuyên ngành chỉ ghi nhận về diện tích cây trồng của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ rừng trồng. Ngoài ra, chính quyền địa phương cấp xã có vai trò ký giấy xác nhận xuất xứ vùng trồng cho các ngành hàng nếu cần thiết.

Đối với cây cà phê, chính quyền địa phương cấp xã và các đơn vị chuyên ngành trực thuộc Sở Nông nghiệp và Môi trường có vai trò hỗ trợ các hoạt động nâng cao năng lực canh tác cho các nông hộ trong khu vực quản lý. Chính quyền các cấp có thể ra quyết định tiếp nhận các Dự án kỹ thuật nhằm nâng cao năng lực cho nông hộ để thúc đẩy hoạt động sản xuất và truy xuất nguồn gốc điển hình như huyện Lạc Dương tỉnh Lâm Đồng. Ngoài ra, chính quyền địa phương là nhân tố quyết định trong việc chỉ đạo các phòng ban chuyên môn (Khuyến nông, Phòng nông nghiệp, Hội nông dân v.v.) kết hợp cùng các cửa hàng VTNN và các công ty tập huấn và nâng cao năng lực canh tác cây trồng cho nông hộ.

Tuy nhiên, chính quyền địa phương, đặc biệt là chính quyền cấp huyện (cũ) và xã, đóng vai trò rất quan trọng trong các mô hình liên kết sản xuất bền vững có sự tham gia của nông hộ. Vai trò này thể hiện trong cả 3 ngành hàng. Vai trò của chính quyền địa phương thể hiện qua các hoạt động như huy động sự tham gia của nông hộ vào mô hình liên kết, thông qua các cơ chế, chính sách ủng hộ liên kết, cùng với công ty, đại lý, tổ chức các lớp tập huấn cho nông hộ, rà soát đất đai của hộ và tại thực địa, ràng buộc trách nhiệm của các bên, đặc biệt trách nhiệm bao tiêu sản phẩm đầu ra của công ty tham gia liên kết, cùng với công ty, giải quyết các khúc mắc về đất đai của hộ (ví dụ xác

nhận quyền sử dụng đất của hộ) trong quá trình hình thành liên kết... Nhìn chung, thiếu sự tham gia của chính quyền địa phương thì các liên kết sản xuất bền vững với sự tham gia của nông hộ sẽ không thể hình thành.

Tuy nhiên, việc hỗ trợ cho canh tác cây cao su và gỗ rừng trồng của các nông hộ nhìn chung còn nhiều hạn chế. Các khóa tập huấn tại địa phương mang tính chất tự phát và chưa tập trung vào các ngành hàng này. Tại các khu vực khảo sát, không có nông hộ trồng cao su hoặc gỗ rừng trồng nào được tập huấn chuyên ngành cho việc canh tác các cây ngành hàng này.

## 6. Thảo luận

### 6.1. Vai trò của nông hộ

Cà phê, cao su và gỗ là ba ngành kinh tế nông-lâm nghiệp quan trọng định hướng xuất khẩu của Việt Nam. Thị trường đầu ra của các ngành này hiện có độ phủ lớn, bao gồm các thị trường quan trọng như EU, Mỹ nơi có những quy định và tiêu chuẩn hàng hóa rất chặt chẽ. Sản phẩm đầu ra của cả ba ngành hàng chiếm tỷ trọng xuất khẩu lớn với cà phê là trên 90%, cao su chiếm trên 80%, và gỗ chiếm khoảng 80% tổng giá trị sản phẩm mỗi ngành.

Nông hộ đóng vai trò nền tảng trong chuỗi cung ứng nguồn nguyên liệu đầu vào của cả ba ngành hàng. Nông hộ cung cấp nguyên liệu đầu vào cho các DN trong chuỗi cung, với lượng cung từ hộ chiếm lần lượt là 88%, 34%, và 60% trong tổng lượng cung nguyên liệu hằng năm của mỗi ngành. Các con số này cho thấy nông hộ có vai trò sống còn trong cả ba ngành hàng Việt Nam. Vì vậy, việc đảm bảo nguồn cung ổn định và lâu dài từ nông hộ là một yếu tố quyết định đến sự tồn tại và bền vững của các ngành. Với tầm quan trọng của các ngành hàng này hiện nay trong nền kinh tế vĩ mô, ổn định các hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ không những giúp ổn định các ngành hàng mà còn trực tiếp góp phần ổn định kinh tế vĩ mô của cả nước.

Số lượng các hộ tham gia khâu sản xuất cả ba ngành hàng rất lớn (700 ngàn hộ trồng cà phê, 264 ngàn hộ trồng cao su, 1,1 triệu hộ trồng rừng), và mức độ phụ thuộc về sinh kế của các hộ này vào các hoạt động sản xuất cao, ổn định và tăng nguồn thu của hộ từ các hoạt động này có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo an sinh xã hội. Ngược lại, giảm quy mô và/hoặc sự tham gia của hộ trong các chuỗi cung trực tiếp tác động tiêu cực tới sự ổn định và bền vững của các ngành hàng này, ảnh hưởng tới phát triển kinh tế vĩ mô.

### 6.2. Khả năng đáp ứng các yêu cầu của EUDR

Các ngành hàng hiện đang hội nhập sâu rộng với thị trường. Đáp ứng yêu cầu của thị trường xuất khẩu là các điều kiện cần để duy trì tiếp cận thị trường trong tương lai. Ngược lại, không đáp ứng được yêu cầu thị trường đồng nghĩa với việc bị loại bỏ ra khỏi chuỗi cung ứng.

Hiện thị trường xuất khẩu chính của ba ngành hàng này như EU, Mỹ, Nhật... đang áp dụng các tiêu chuẩn/yêu cầu cao đối với các sản phẩm nhập khẩu. Gần đây nhất là Quy định chống mất rừng của EU. Sản phẩm nhập khẩu vào EU cần đảm bảo là hợp pháp và không gây mất rừng. Cụ thể:

EUDR yêu cầu sản phẩm phải đảm bảo việc tuân thủ đầy đủ các quy định của quốc gia nơi sản xuất. Quy định này cũng yêu cầu các hoạt động trong chuỗi cung không gây tổn hại tới tài nguyên rừng. Để đáp ứng các yêu cầu này các bên tham gia chuỗi cung cần đảm bảo tuân thủ với các quy định về đất đai, bảo vệ môi trường, các quy định về thuế, phí, kinh doanh, thương mại, hải quan quy định

các hoạt động trên chuỗi cung, bảo vệ rừng, quyền của người lao động, môi trường làm việc, quyền của bên thứ ba (quyền cộng đồng), luật lao động, quyền con người và các quy định về môi trường và xã hội khác theo các công ước quốc tế mà quốc gia đó đã ký kết... v.v.

Để chứng minh các sản phẩm tuân thủ với các quy định nêu trên, thông tin về các hoạt động trong chuỗi cung từ khâu sản xuất nguyên liệu đầu vào tới khâu xuất khẩu cần đầy đủ. Các bên tham gia chuỗi cần thu thập thông tin và bằng chứng cho các hoạt động của mình, bao gồm các hoạt động tuân thủ, nhằm đảm bảo việc truy xuất trong toàn bộ các khâu của chuỗi. Tại cấp nông hộ sản xuất, thông tin cần thu thập bao gồm việc tiếp cận đất đai, canh tác, thu hoạch, sử dụng phân bón/thuốc bảo vệ thực vật, thuê nhân công lao động, các giao dịch giữa hộ và các bên liên quan khác (ví dụ đại lý, HTX, công ty) tham gia chuỗi. Thông tin từ cấp hộ là nguồn thông tin đầu vào quan trọng cho các bên tiếp theo tham gia chuỗi, làm nền cho việc truy xuất tại khâu này và các khâu tiếp theo trong chuỗi. Tất cả các thông tin về thực trạng và sự tuân thủ của các bên tham gia chuỗi là nguồn đầu vào của bản báo cáo thẩm định chuỗi cung ứng (DD) mà đơn vị nhập khẩu vào EU phải đệ trình cho cơ quan quản lý nhập khẩu tại EU để đánh giá trước khi hàng hóa được phép nhập khẩu vào đây. Thông tin trong báo cáo và các tài liệu đính kèm cũng cần đảm bảo được việc truy xuất tới bất cứ hoạt động nào trong chuỗi, bao gồm hoạt động sản xuất cấp nông hộ (ví dụ vị trí địa lý lô đất sản xuất). Báo cáo không đáp ứng được các yêu cầu về tuân thủ sẽ dẫn đến rủi ro lô hàng bị từ chối nhập khẩu.

Nông hộ đảm nhận vai trò quan trọng nhất trong đầu chuỗi cung ứng. Việc đánh giá vai trò của nông hộ và khả năng đáp ứng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc là tối quan trọng trong việc đánh giá thực trạng chuỗi cung trong bối cảnh thực thi EUDR.

Chuỗi cung các ngành hàng cà phê, cao su, và gỗ xuất khẩu sang EU với nguyên liệu có nguồn gốc từ các nông hộ cần đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Bảng 8 tổng hợp các yêu cầu thông tin và bằng chứng trong mỗi khâu của chuỗi theo yêu cầu của EUDR (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025).

**Bảng 8 - Yêu cầu về thông tin và bằng chứng theo EUDR trong các hoạt động của chuỗi cung các sản phẩm của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ**

Các loại thông tin và bằng chứng	Tác nhân chịu trách nhiệm				
	Nông hộ	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 của nông hộ	X				
Thông tin, giấy tờ xác nhận nhân thân chủ sở hữu (CNQSDĐ) của nguyên liệu và thửa đất canh tác ngành hàng (tên, địa chỉ, số ĐT, CCCD,...)	X				
Bằng chứng về tuân thủ pháp luật của quốc gia sản xuất					
- Quyền với đất đai: Giấy tờ xác nhận quyền sử dụng đất hợp pháp của thửa đất trồng (GCN QSDĐ/QĐ giao đất/...)	X				
- Sử dụng lao động: Hợp đồng lao động, tuân thủ quy định về LĐ trẻ em...	X	X	X		
- Quy định về thuế, bảo vệ môi trường, các quy định khác (đăng ký kinh doanh, hải quan,...)		X	X		
Thông tin/Bằng chứng trong giao dịch sản phẩm đầu ra:					
- Ngày thu hoạch, vị trí vườn thu hoạch, ngày diễn ra giao dịch, chủng loại, chất lượng sản phẩm, lượng giao dịch	X				
- Thông tin liên lạc của người bán và người mua (tên, người đại diện, địa chỉ, thông tin liên lạc, mã số thuế,...)	X	X	X		
- Hợp đồng, thỏa thuận mua bán		X	X		
- Hóa đơn, biên lai giao dịch		X	X		
Thông tin, bằng chứng trong giao dịch các mặt hàng:					
- 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)			X		
- Ngày sản xuất mặt hàng giao dịch			X		
- Quốc gia sản xuất mặt hàng giao dịch			X		
- Ngày diễn ra giao dịch			X	X	
- Số lượng, chủng loại, mã HS của mặt hàng giao dịch			X		
- 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,...)			X	X	
- Hợp đồng, thỏa thuận mua bán			X	X	
- Hóa đơn, biên lai giao dịch			X		
- Bộ hồ sơ xuất khẩu (hải quan)			X		
- Báo cáo thẩm định			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	

## Tính pháp lý trong các hoạt động canh tác của hộ

Tại cấp hộ, các yêu cầu hợp pháp bao gồm các khía cạnh về sử dụng đất, sử dụng lao động, sử dụng vật tư nông nghiệp, giao dịch giữa hộ và các đại lý... Báo cáo này không tập trung vào các khía cạnh sử dụng lao động, sử dụng VTNN đầu vào của hộ.

Tại khâu sử dụng đất, nhìn chung hầu hết các hộ đáp ứng được yêu cầu hộ là chủ thể hợp pháp trong việc sử dụng lô đất canh tác. Nhiều hộ đã được cấp giấy CNQSDĐ; một số hộ có canh tác đất theo các hợp đồng hợp pháp được ký với các bên liên quan, như các công ty, lâm trường... Một số hộ khác có quyết định giao đất của các cơ quan có thẩm quyền. Các hộ khác không có các giấy tờ xác nhận này, tuy nhiên đã sử dụng đất ổn định lâu dài và sẽ không gặp khó khăn trong việc xin xác nhận về tính hợp pháp của lô đất từ chính quyền địa phương.

Tuy nhiên, còn một số ít hộ có thể gặp phải một số khó khăn trong việc xác định tính hợp pháp của lô đất sản xuất. Một số nông hộ hiện nay đang canh tác cà phê trên diện tích được quy hoạch là đất lâm nghiệp. Một số hộ khác đang trồng cà phê và rừng trồng trên diện tích không phải là đất rừng sản xuất. Hoạt động sử dụng đất của hộ trong những trường hợp này không tuân thủ với các quy định hiện hành của Nhà nước.

Một số hộ canh tác cà phê, cao su, và gỗ rừng trồng hiện sử dụng đất được giao hoặc khoán cho hộ theo Nghị định 64-CP<sup>26</sup>, Nghị định 01-CP<sup>27</sup> hoặc Nghị định 02-CP<sup>28</sup>. Nhìn chung, các quy định nêu trên đã hết hiệu lực tuy nhiên hiện còn thiếu cơ chế, chính sách nhằm thanh lý các hợp đồng giao/khoán trước đó đã ký với hộ. Điều này dẫn đến sự “vênh” trong việc thực thi chính sách pháp luật về đất đai. Kết quả là hộ bị kẹt ở giữa. Hiện không có bất cứ cơ quan nào sẵn sàng xác nhận về tính hợp pháp của hộ khi canh tác trên các mảnh đất theo các hình thức này.

Nhiều mảnh đất, đặc biệt trong ngành cà phê, được giao dịch không chính thống (mua đi bán lại nhiều lần, giấy viết tay). Tình trạng pháp lý, bao gồm nguồn gốc, của các lô đất canh tác này không rõ ràng và hiện thiếu bằng chứng pháp lý cho các lô đất này. Hàng hóa sản xuất trên nền các lô đất này không đảm bảo được các yêu cầu về pháp lý.

Với tỷ lệ trên 46% cà phê của Việt Nam được xuất sang EU (so với 7% ngành hàng cao su và dưới 4% ngành hàng gỗ), xác định pháp lý của lô đất sản xuất của hộ theo EUDR nặng nề nhất đối với các nông hộ ngành cà phê.

Về tuân thủ với các yêu cầu về sản xuất không mất rừng, do Chính phủ đã thực hiện việc đóng cửa rừng tự nhiên từ nhiều năm nay, nên các ngành hàng ít có rủi ro đối với vấn đề gây mất rừng. Nhìn chung, các diện tích rừng trồng của hộ ổn định và hầu như không có tình trạng các hộ phá rừng tự nhiên để trồng rừng. Các diện tích cao su của hộ đang có xu hướng giảm, nhường chỗ cho các cây trồng khác mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn so với cây cao su. Hiện còn tình trạng các hộ vén rừng để trồng cà phê ở một số địa phương. Tuy nhiên tình trạng này không phổ biến. Do vậy, nguy cơ mất rừng để trồng cà phê, cao su và gỗ là rất thấp.

<sup>26</sup> Nghị định Số 64-CP ngày 27 tháng 9 năm 1993 về việc ban hành bản quy định về việc giao đất nông nghiệp cho hộ gia đình, các nhân sử dụng ổn định lâu dài vào mục đích sản xuất nông nghiệp.

<sup>27</sup> <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bo-may-hanh-chinh/Nghi-dinh-01-CP-ban-quy-dinh-viec-giao-khoan-dat-su-dung-vao-muc-dich-san-xuat-nong-nghiep-lam-nghiep-nuoi-trong-thuy-san-trong-doanh-nghiep-nha-nuoc-39059.aspx>

<sup>28</sup> Nghị định của Chính phủ Số 2-CP ngày 15 tháng 1 năm 1994 ban hành quy định về việc giao đất lâm nghiệp cho tổ chức, hộ gia đình, cá nhân sử dụng ổn định, lâu dài vào mục đích lâm nghiệp.

### Khả năng truy xuất nguồn gốc

Diện tích đất canh tác manh mún gây khó khăn cho việc truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Nhiều hộ gia đình canh tác trên nhiều mảnh đất khác nhau có diện tích nhỏ lẻ. Đặc biệt, có những nông hộ canh tác cà phê trên khoảng 10 mảnh đất khác nhau với diện tích có mảnh chỉ khoảng 0,1 ha. Xác định vị trí các lô đất là một trong các yếu tố quan trọng để đáp ứng yêu cầu về truy xuất nguồn gốc. Diện tích đất canh tác manh mún đòi hỏi hộ tốn nhiều thời gian, công sức trong việc thu thập thông tin tọa độ vườn trồng. Bảng 9 nêu đặc điểm và khả năng truy xuất của các ngành hàng cà phê, cao su và gỗ.

**Bảng 9 - Đặc điểm và khả năng truy xuất của các ngành hàng**

Đặc điểm	Thực trạng	Tính phức tạp	Khả năng truy xuất
<b>ĐẤT ĐAI</b>			
<b>Cà phê</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất phân tán, sử dụng đất phức tạp do nhiều hình thức tiếp cận.</li> <li>Hình thức phi chính thống vẫn còn phổ biến bao gồm sang nhượng giấy tay, thừa kế chưa chuyển quyền SĐĐ...</li> <li>Có hiện tượng vén vào đất rừng tự nhiên.</li> <li>Một số ít hộ vẫn chưa được cấp giấy CNQSDĐ.</li> <li>Hoạt động sang nhượng đất giữa các hộ diễn ra mạnh, qua nhiều năm. Hiện chưa có số liệu cập nhật về tình trạng chủ sở hữu của đất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất phức tạp.</li> <li>Quy mô sản xuất nhỏ lẻ gây khó khăn trong quản lý và tuân thủ tiêu chuẩn canh tác.</li> <li>Các mảnh đất của cùng một hộ có tình trạng pháp lý khác nhau (có mảnh có giấy CNQSDĐ, có mảnh chưa; một số mảnh không thể có).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khó truy xuất do tính manh mún và phức tạp của đất đai, trừ các diện tích đất hiện đang nằm trong liên kết với công ty nhằm sản xuất cà phê bền vững (gần 30% diện tích hiện nay).</li> </ul>
<b>Cao su</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phân tán. Nhiều hình thức tiếp cận khác nhau, bao gồm các hoạt động thuê không chính thống.</li> <li>Nhiều diện tích canh tác nằm trên đất không được quy hoạch là đất sản xuất.</li> <li>Thiếu thông tin về tình trạng pháp lý của đất mà các hộ đang sử dụng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất phức tạp.</li> <li>Các nguồn thông tin về nguồn gốc đất canh tác hạn chế.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất khó truy xuất do thông tin không được cập nhật.</li> <li>Khó tiếp cận với các hộ sử dụng đất. Thiếu hợp tác từ các hộ (hộ không quan tâm, không tiếp xúc được chủ đất thực sự mà chỉ tiếp xúc được người thuê đất /vườn cây không chính thống).</li> </ul>

Đặc điểm	Thực trạng	Tính phức tạp	Khả năng truy xuất
<b>Gỗ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Phân tán.</li> <li>• Tình trạng thiếu giấy chứng nhận quyền sử dụng đất phổ biến ở các hộ nhỏ và khu vực có lịch sử giao khoán rừng.</li> <li>• Một số diện tích chồng lấn đất rừng với đất nông nghiệp, đất quy hoạch khác vẫn xảy ra.</li> <li>• Một số nơi còn tồn tại tranh chấp đất rừng giữa hộ dân và BQL rừng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất phức tạp.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khó truy xuất do nhiều nông hộ không tham gia các chương trình chứng chỉ và hạn chế cung cấp thông tin về mảnh đất. Tuy nhiên, hầu hết các đại lý/thương lái hoặc công ty thu mua tự thu hoạch nên có thể xác định được vị trí.</li> </ul>
<b>THU HOẠCH /KHAİ THÁC VÀ LƯU TRỮ SẢN PHẨM</b>			
<b>Cà phê</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nhiều hình thức bán khác nhau, thể hiện tính đa dạng trong giao dịch của hộ, phụ thuộc vào đặc tính sản phẩm (Cà phê tươi, khô), Cơ sở hạ tầng của hộ, đại lý (phương tiện phơi sấy), mối quan hệ của hộ và đại lý...</li> <li>• Tần suất giao dịch lớn (hàng ngày)</li> <li>• Cà phê từ các mảnh vườn khác nhau của hộ không được phân loại và không xác định tỷ lệ sản lượng.</li> <li>• Pha trộn cà phê từ nhiều nông hộ khác nhau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất phức tạp.</li> <li>• Sự pha trộn giữa các mảnh đất khác nhau trong cùng nông hộ và giữa các nông hộ khác nhau nên không thể xác định nguồn gốc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trừ các diện tích cà phê đang nằm trong các liên kết bền vững, rất khó truy xuất do cà phê bị pha trộn và có thể được lưu trữ và bảo quản gói đầu giữa các năm.</li> </ul>
<b>Cao su</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khai thác từ tháng 5 năm trước đến tháng 1 năm sau.</li> <li>• Mủ nước được khai thác và bán luôn trong ngày.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất phức tạp, đặc biệt đối với mủ nước.</li> <li>• Sự pha trộn mủ tạp giữa các mảnh đất khác nhau trong cùng nông hộ và giữa các nông hộ khác nhau nên không thể xác định nguồn gốc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất khó truy xuất.</li> </ul>

Đặc điểm	Thực trạng	Tính phức tạp	Khả năng truy xuất
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mủ tạp được thu thập và lưu trữ khoảng 1 tuần bán một lần hoặc có thể bỏ lẩn trong mủ nước.</li> <li>Mỗi đại lý thu mua từ nhiều hộ khác nhau. Mỗi hộ có thể bán cho một số đại lý khác nhau.</li> </ul>		
<b>Gỗ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cây gỗ đứng được bán trực tiếp cho thương lái hoặc nhà máy và bên thu mua tự khai thác là chính, một số ít nông hộ thuê người khai thác trước khi bán.</li> <li>Giao dịch giữa hộ và đại lý thường phi chính thống (theo thỏa thuận miệng). Đại lý phụ trách hoàn toàn khâu đáp ứng các yêu cầu pháp lý, kể cả các yêu cầu mà hộ phải đáp ứng (ví dụ bảng kê lâm sản).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phức tạp, đặc biệt ở khâu đại lý có nhiều cấp khác nhau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trừ các diện tích đạt chứng chỉ, khó truy xuất, do thiếu bằng chứng.</li> </ul>
<b>LƯU TRỮ THÔNG TIN</b>			
<b>Cà phê</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số ít ghi chép tạm thời để tính toán lượng cà phê trong vụ thu hoạch, nhân công, và phân bón.</li> <li>Cà phê chỉ ghi thông tin về lượng, giá cả, sản lượng, tổng tiền và ngày giao dịch.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thông tin thiếu và không rõ ràng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khó truy xuất, trừ các diện tích đã đạt chứng chỉ.</li> </ul>
<b>Cao su</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số ít ghi chép tạm thời để tính toán lượng cà phê trong vụ thu hoạch, nhân công, và phân bón.</li> <li>Nông hộ chỉ ghi thông tin về lượng, giá cả, loại mủ, độ mủ, sản lượng, tổng tiền và ngày giao dịch.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thông tin thiếu và không rõ ràng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất khó truy xuất.</li> </ul>
<b>Gỗ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không ghi chép.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không có thông tin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rất khó truy xuất.</li> </ul>

Đặc điểm	Thực trạng	Tính phức tạp	Khả năng truy xuất
<b>GIAO DỊCH VỚI ĐẠI LÝ</b>			
<b>Cà phê</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Một hộ gia đình bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau.</li> <li>• Một số ít bán trực tiếp cho công ty/ nhà máy chế biến.</li> <li>• Đại lý mua/ bán cho các đại lý khác.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Một hộ gia đình bán hàng cho nhiều bên thu mua khác nhau.</li> <li>• Việc mua bán trao đổi giữa các đại lý và công ty theo nhiều cấp nên cà phê bị pha trộn từ nhiều vùng khác nhau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất khó truy xuất</li> </ul>
<b>Cao su</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Một hộ gia đình bán cho một hoặc nhiều đại lý khác nhau.</li> <li>• Một số ít bán trực tiếp cho công ty/ nhà máy chế biến.</li> <li>• Đại lý mua/ bán cho các đại lý khác.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Một hộ gia đình bán hàng cho nhiều bên thu mua khác nhau.</li> <li>• Việc mua bán trao đổi thông qua nhiều cấp đại lý và công ty nên mù cao su bị pha trộn từ nhiều vùng khác nhau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rất khó truy xuất</li> </ul>
<b>Gỗ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hộ gia đình bán cho thương lái hoặc công ty tự khai thác.</li> <li>• Thương lái mua/ bán lại cho thương lái khác trước khi đến cơ sở sản xuất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Việc mua bán trao đổi thông qua nhiều cấp đại lý và công ty nên gỗ bị phối trộn từ nhiều nguồn khác nhau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khó truy xuất</li> </ul>

Hiện nhiều hoạt động tại cấp nông hộ được thực hiện theo tập quán và thiếu tính chuyên nghiệp. Đây là rào cản lớn đối với yêu cầu về truy xuất nguồn gốc. Nông hộ không quan tâm ghi chép và lưu trữ thông tin, không tách sản phẩm thu hoạch từ các mảnh vườn khác nhau khi lưu trữ, vận chuyển và bán nguyên liệu cho các đại lý. Hộ không ghi chép thông tin về hoạt động mua bán do vậy thiếu bằng chứng minh chứng cho các hoạt động giao dịch từ nông hộ đối với các bên liên quan. Trong trường hợp có ghi chép, hộ chỉ quan tâm ghi chép về các khía cạnh như lượng và giá thành sản phẩm mà không quan tâm tới các khía cạnh khác. Với điều kiện thực tại, việc chứng minh cho các hoạt động tuân thủ của hộ và truy xuất thông tin tại khâu này là khó khăn và nhiều trường hợp chưa thể thực hiện được. Điều này là những thách thức trong việc đáp ứng với yêu cầu EUDR về việc truy xuất nguồn gốc và bằng chứng pháp lý trong các hoạt động của hộ.

Mối quan hệ mua bán của nông hộ với đại lý phức tạp và điều này càng làm cho hoạt động truy xuất nguồn gốc thêm khó khăn. Việc trao đổi và mua bán giữa các nông hộ và đại lý thường là không chính thức, thiếu các bằng chứng pháp lý trong giao dịch. Giao dịch giữa các đại lý cũng bỏ qua nhiều quy định, chỉ tập trung quan tâm đến giá thành và lượng mà không tập trung vào khía cạnh nguồn gốc nguyên liệu. Do vậy, thông tin về chuỗi nguyên liệu bị đứt gãy, không có khả năng truy xuất. Điều này chưa đảm bảo yêu cầu về truy xuất theo EUDR.

Truy xuất nguồn gốc là yếu tố sống còn quyết định khả năng tiếp cận thị trường của cả ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ rừng trồng. Một trong những yếu tố có thể giúp việc truy xuất nguồn gốc đáp ứng yêu cầu truy xuất nguồn gốc, đáp ứng yêu cầu EUDR, là thực hiện việc liên kết với hộ để sản xuất nguyên liệu bền vững. Hiện nay, nhiều công ty đã và đang thực hiện các hoạt động liên kết này, điển hình trong ngành cà phê, để đảm bảo tuân thủ EUDR.

Tuy nhiên, hình thức liên kết giữa hộ - đại lý - công ty vẫn tiềm ẩn một số rủi ro. Các nông hộ và đại lý tham gia liên kết thường quan niệm rằng việc chứng minh nguồn gốc và truy xuất là trách nhiệm của các công ty và điều này dẫn đến những khó khăn cho các công ty trong việc thực hiện các thủ tục và giấy tờ cũng như ghi chép thông tin về truy xuất nguồn gốc. Mối liên kết giữa hộ và công ty còn chưa chặt chẽ, không mang tính chất ràng buộc pháp lý. Trong một số trường hợp, liên kết chưa tạo được lòng tin từ các bên tham gia, đặc biệt liên quan tới khía cạnh phân chia lợi ích từ sản phẩm bền vững. Các nông hộ không cam kết đảm bảo về việc cung cấp thông tin do thực tế nông hộ thường lựa chọn kênh bán hàng không yêu cầu các thủ tục phức tạp do thói quen và tập quán canh tác không ghi chép quản lý thông tin theo hệ thống. Ngoài ra, các công ty và đại lý không đảm bảo được việc bao tiêu sản phẩm đầu ra với giá thành tốt hơn hoặc sự khác biệt không đáng kể nên việc giữ chân các nông hộ để đảm bảo nguồn cung là một điều không thể thực hiện. Do vậy, một số mối liên kết chỉ mang tính hình thức và chưa đảm bảo được việc truy xuất.

Lợi nhuận là yếu tố quan trọng để hộ quyết định tham gia /không tham gia liên kết. Lợi nhuận về kinh tế đem lại cho hộ cần được tính toán trong bối cảnh các yếu tố đầu tư gia tăng của hộ về thời gian, công sức để tham gia liên kết. Tuy nhiên, hiện tại, mức lợi nhuận mà liên kết mang lại cho hộ vẫn chưa đủ mạnh để lôi kéo đông đảo các hộ tham gia liên kết.<sup>29</sup>

Trong chuỗi cung các mặt hàng từ nông hộ, chính quyền địa phương và các bên liên quan không có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động đảm bảo luồng thông tin và vấn đề truy xuất nguồn gốc. Tuy nhiên tới nay ở nhiều địa phương, sự tham gia hỗ trợ của chính quyền địa phương trong hình thành các mô hình liên kết còn nhiều hạn chế. Thông tin chia sẻ từ các công ty tham gia liên kết cho thấy các liên kết với hộ sẽ không thể hình thành nếu không có sự hỗ trợ của chính

<sup>29</sup> <https://giacaphe.com/41266/ca-phe-co-chung-nhan-ben-vung-kho-ban/>

quyền địa phương. Vai trò của chính quyền thể hiện qua các khâu như tập hợp lời kéo vận động các hộ, xác nhận đất đai, hỗ trợ tập huấn, tạo kết nối giữa các bên trong liên kết, giúp xác định quyền lợi/trách nhiệm của các bên tham gia liên kết. Chính quyền cũng là nền tảng để hình thành niềm tin của hộ đối với công ty khi bắt đầu tham gia liên kết.

### Tăng cường truy xuất

Truy xuất là yêu cầu bắt buộc của nhiều thị trường xuất khẩu hiện nay. Chính phủ Việt Nam cũng đã xác định đây là mục tiêu ưu tiên cao nhất đối với các ngành hàng xuất khẩu nhằm tiếp cận thị trường.<sup>30</sup> Để thực hiện được điều này, các hoạt động truy xuất nguồn gốc cần được sự tham gia mạnh mẽ và quyết liệt từ chính quyền các cấp và các cơ quan hữu quan.

Hộ canh tác trên các mảnh đất khác nhau với diện tích canh tác manh mún gây cản trở cho hoạt động truy xuất nguồn gốc. Giải pháp truy xuất theo từng mảnh đất riêng biệt gây tốn kém về mặt thời gian và nguồn lực. Trong tương lai, hoạt động truy xuất có thể tính toán tới quy mô vùng (hoặc địa bàn cụ thể), theo đó các hoạt động điều tra, đánh giá, tổ chức sản xuất... cần được xem xét theo hướng đảm bảo toàn bộ các hoạt động sử dụng đất trên địa bàn đáp ứng được yêu cầu về truy xuất tới cấp địa bàn/vùng mà không cần thiết phải truy xuất tới từng mảnh đất riêng rẽ.

Truy xuất nguồn gốc dựa trên cơ sở mã số vùng trồng là một trong những biện pháp nhằm giải quyết vấn đề liên quan đến truy xuất từ nông hộ. Với việc xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc thông qua sự liên kết các hộ gia đình trong khu vực canh tác có danh sách kèm theo cùng diện tích và sản lượng là một biện pháp có thể được sử dụng nhằm đáp ứng yêu cầu truy xuất nguồn gốc dựa trên tỷ lệ phần trăm sản phẩm từ mỗi mảnh vườn khác nhau được canh tác bởi nông hộ.

Trên cơ sở mã vùng trồng, các vườn canh tác nên được gắn mã số để tạo thuận lợi cho việc truy xuất đến nông hộ dựa trên hoạt động truy xuất vùng nguyên liệu. Hiện nay, các công cụ truy xuất nguồn gốc kỹ thuật số đã cho phép các nông hộ có thể tách các mảnh vườn khác nhau. Phần lớn người dùng phải trả phí cho việc sử dụng các công cụ kỹ thuật số nhưng vẫn có một số ứng dụng miễn phí cho nông hộ và cho phép nhập thông tin canh tác trên từng mảnh vườn và ghi lại tọa độ địa lý (bao gồm điểm và ranh giới lô đất). Việc nhập thông tin canh tác và tách các mảnh vườn khác nhau cho phép lập mã vườn trồng kèm theo thông tin để đưa vào danh sách trong các liên kết nhằm đảm bảo khả năng truy xuất nguồn gốc. Do vậy, việc khuyến khích các bên sử dụng mã vườn trồng kết hợp các nhóm nông hộ sẽ xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc đến từng mảnh vườn.

Liên kết sản xuất nguyên liệu bền vững có sự tham gia của hộ là một trong những cách thức cơ bản nhằm đáp ứng yêu cầu về truy xuất. Tình trạng các hộ sản xuất nhỏ lẻ, đất đai phân tán, làm cho các chi phí giao dịch tăng, cản trở sự hình thành của liên kết. Việc thành lập tổ, nhóm hoặc Hợp tác xã là giải pháp quan trọng, nhằm giảm chi phí giao dịch, làm nền tảng cho việc hình thành liên kết. Các tổ nhóm hợp tác xã canh tác sẽ tạo không gian cho các bên liên quan có thể chia sẻ thông tin và tổ chức các hoạt động học hỏi kinh nghiệm. Từ các hoạt động này, nông hộ có thể xây dựng các nhóm vườn tạo điều kiện thuận lợi cho vấn đề truy xuất dựa trên vùng trồng của nhóm. Ngoài ra, việc xây dựng các tổ nhóm có thể hỗ trợ các nông hộ tạo niềm tin để xây dựng danh sách và cung cấp các thông tin cần thiết đảm bảo yêu cầu về truy xuất nguồn gốc.

Sản xuất bền vững theo các mô hình liên kết là một trong những phương thức giúp các ngành hàng tuân thủ EUDR. Hiện tại, cả ba ngành hàng đều đã có những chương trình sản xuất bền vững và có

<sup>30</sup> <https://tienphong.vn/bo-truong-do-duc-duy-noi-thang-4-nhuc-nhoi-cua-sau-rieng-viet-nam-post1745625.tpo>

thể nhân rộng trong tương lai. Hiện trạng và khả năng nhân rộng các mô hình liên kết đã đạt chứng chỉ này được tóm tắt theo Bảng 10.

**Bảng 10 - Thực trạng các chương trình chứng chỉ và khả năng nhân rộng để áp dụng cho EUDR**

Ngành	Thực trạng / quy mô	Khả năng nhân rộng	Tồn tại
<b>Cà phê</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khoảng 198.000 ha chiếm 29% (Năm 2022) bao gồm 4C, RA, Fairtrade, và Hữu cơ (Đặng Đức Chiến và cộng sự, 2025).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tương đối cao do thị trường cà phê chủ yếu là EU – nơi có yêu cầu cao về truy xuất nguồn gốc và phát triển bền vững.</li> <li>Nhiều doanh nghiệp đã có chuỗi liên kết và hỗ trợ nông hộ đạt các loại chứng chỉ.</li> <li>Các tổ chức và công ty đã có mô hình cấp chứng chỉ cho nông hộ thành công.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liên kết giữa các bên trong chuỗi chưa chặt chẽ.</li> <li>Chi phí vận hành, đánh giá và duy trì chứng chỉ cao.</li> <li>Lợi ích kinh tế từ chứng chỉ chưa đủ mạnh để lôi kéo hộ tham gia</li> </ul>
<b>Cao su</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>13,6 % (174.000 ha) (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khả năng nhân rộng phụ thuộc nhu cầu thị trường đầu ra sản phẩm và vào chủ sở hữu đại điền hoặc nông hộ.</li> <li>Các diện tích đại điền nhân rộng rất nhanh do nguồn gốc đất đai rõ ràng, khả năng tiếp cận một cách hệ thống của các công ty.</li> <li>Các diện tích tiểu điền mới bắt đầu và hiệu quả mô hình chưa được minh chứng rõ ràng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đại điền chủ yếu tập trung ở các DN nhà nước.</li> <li>Diện tích tư nhân – tiểu điền nhỏ với 17.500 ha chỉ chiếm 0,6 % diện tích tiểu điền hiện tại (Nguyễn Vinh Quang và cộng sự, 2025).</li> <li>Chuỗi liên kết giá trị giữa công ty – thương lái – nông hộ chưa rõ ràng.</li> </ul>
<b>Gỗ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>15% (600.000 ha) (Chu Khôi, 2024)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tương đối cao do cam kết xuất khẩu đồ gỗ vào EU, Mỹ – nơi yêu cầu cao về nguồn gốc hợp pháp và bền vững.</li> <li>Các tổ chức và công ty hỗ trợ thành lập các nhóm hộ đạt chứng chỉ FSC.</li> <li>Có hệ thống VFSC quốc gia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mối liên kết giữa nông hộ, thương lái và đại lý lỏng lẻo.</li> <li>Diện tích khoảng 600.000 ha được cấp chứng chỉ của cả công ty và nông hộ trong đó diện tích được cấp chứng chỉ của nông hộ là 300.816 ha (chiếm tỷ lệ 15% diện tích canh tác bởi nông hộ) (Chu Khôi, 2024).</li> <li>Hình thức chứng chỉ nhóm là chính.</li> </ul>

Học hỏi kinh nghiệm từ các ngành hàng khác là một hoạt động nhằm xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc cho ngành hàng cà phê, cao su và gỗ. Hiện nay, ngành hàng thanh long và tôm đã và đang triển khai hệ thống truy xuất nguồn gốc và khách hàng từ thị trường châu Âu đã có thể tìm hiểu và xác định được xuất xứ, nguồn gốc và các yếu tố liên quan đến phát thải trong quá trình sản xuất các mặt hàng này.<sup>31</sup> Đây là một ví dụ điển hình tiêu biểu mà ngành hàng cà phê, cao su và gỗ có thể tham quan và học hỏi nhằm đáp ứng các yêu cầu của EUDR.

Nâng cao nhận thức của nông hộ về vấn đề truy xuất nguồn gốc và đáp ứng các Quy định chống mất rừng EUDR là cần thiết. Hiện nay, hầu hết các vấn đề liên quan đến việc truy xuất nguồn gốc và ghi chép thông tin đều do các DN hoặc đại lý thu mua tiến hành trong khi các nông hộ cho rằng đó là trách nhiệm của bên thu mua. Ngoài ra, nông hộ còn tâm lý e ngại trong việc cung cấp thông tin đến bên thu mua. Do vậy, các cơ quan chức năng, doanh nghiệp và các đại lý nên nâng cao hiểu biết của các nông hộ để thay đổi hành vi trong việc hợp tác nhằm tạo sự chuyển biến tích cực trong chuỗi cung ứng của ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ.

## 7. Kiến nghị

### 7.1. Hoạt động của cơ quan quản lý

Trong thời gian vừa qua Chính phủ đã có rất nhiều nỗ lực nhằm chuẩn bị cho các ngành hàng đáp ứng với EUDR. Cụ thể, ngay sau khi EUDR được ban hành năm 2023, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (nay là Bộ Nông nghiệp và Môi trường) đã nhanh chóng xây dựng Khung kế hoạch hành động thích ứng với Quy định không gây mất rừng.<sup>32</sup> Khung bao gồm các mảng hoạt động chính:

- Xây dựng khung hợp tác công tư trong thực thi EUDR: Một trong những yêu cầu của mảng hoạt động này là việc thành lập các nhóm công tác cấp trung ương và địa phương cho 3 ngành hàng riêng rẽ, bao gồm sự tham gia của cơ quan quản lý và khối tư nhân, nhằm triển khai hoạt động.
- Tuyên truyền vận động: Yêu cầu các cơ quan trong Bộ ban hành các hướng dẫn cho các bên tham gia chuỗi cung 3 ngành hàng để đáp ứng EUDR.
- Các giải pháp về kỹ thuật: Tập trung vào các hoạt động nhằm đảm bảo truy xuất, như bản đồ rừng, vị trí tọa độ lô đất sản xuất, xác định các vùng sản xuất rủi ro, hỗ trợ sinh kế cho các hộ nhằm chuyển đổi các mô hình sinh kế nhằm giảm rủi ro.

Trọng tâm của các hoạt động này nhằm thúc đẩy việc hỗ trợ các bên tham gia chuỗi, bao gồm nông hộ, đáp ứng EUDR.

Ngay sau khi Chiến lược được ban hành Bộ NN và PTNT (Nay là Bộ NN và MT) đã gửi công văn đi tất cả các tỉnh thành, đề nghị các tỉnh thành triển khai kế hoạch thực hiện Chiến lược. Cụ thể, công văn số 5179/BNN-HTQT ngày 1/8/2023 của Bộ gửi các tỉnh đề nghị các tỉnh huy động nguồn lực, phối hợp với các ngành hàng nhằm thực thi các hoạt động trong Chiến lược.<sup>33</sup> Yêu cầu các tỉnh cũng bao gồm việc giám sát chặt chẽ các vùng nguy cơ rủi ro cao, tăng cường giám sát bảo vệ rừng, xây dựng cơ sở dữ liệu và triển khai các hoạt động thực địa nhằm truy xuất nguồn gốc. Gần đây nhất là Công văn số 7126/BNNMT – HTQT ngày 25/9/2025 vừa qua.<sup>34</sup> Trong công văn này, Bộ NN và MT tiếp tục đề nghị các tỉnh nỗ lực đẩy nhanh tiến độ chuẩn bị cho các ngành hàng đáp ứng với EUDR.

<sup>31</sup> <https://vneconomy.vn/lan-dau-tien-viet-nam-co-he-thong-truy-xuat-dau-chan-trai-thanh-long.htm>

<sup>32</sup> Chi tiết của Khung kế hoạch hành động xem tại: [Khung KHHĐ thích ứng với quy định không gây mất rừng 12-7-2022 \(3\).pdf](#)

<sup>33</sup> Thông tin chi tiết về yêu cầu của Bộ xem tại: [CV5179-gửi-các-tỉnh-EUDR-final.pdf](#)

<sup>34</sup> Chi tiết công văn xem tại: [CV 7126-BNNMT-HTQT gửi các tỉnh về việc phối hợp triển khai EUDR.pdf](#)

Công văn tập trung vào các mảng hoạt động trọng tâm bao gồm xây dựng các đầu mối cán bộ phụ trách, xây dựng các nền tảng cơ sở dữ liệu thực hiện truy xuất... Bên cạnh đó, Bộ cũng nỗ lực triển khai các hoạt động hỗ trợ ngành hàng. Theo phiếu trình 1139/PTr – HTQT về việc báo cáo tình hình triển khai các hoạt động thích ứng với EUDR và kiện toàn Nhóm công tác chung nhằm hỗ trợ các ngành hàng thích ứng với các Quy định chống mất rừng của Liên minh châu Âu được Bộ phê duyệt<sup>35</sup>, các nội dung công việc mà các cơ quan trong Bộ cần thực hiện bao gồm:

Cục Lâm nghiệp và Kiểm lâm, Cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật phối hợp với Sở NN và MT các tỉnh, thành phố rà soát hiện trạng diện tích canh tác nông lâm nghiệp đặc biệt là ưu tiên cà phê, cao su và gỗ rừng trồng, phân loại theo chủ thể sử dụng, chú trọng đến các nông hộ để xây dựng cơ sở dữ liệu và lập bản đồ hiện trạng đất canh tác đến từng lô, khoanh trên nền tảng web tạo điều kiện cho các bên quan tâm có thể truy cập thông tin và đánh giá tính hợp pháp của đất canh tác. Việc cập nhật và truy xuất thông tin từ các nền tảng dữ liệu này cần được miễn phí và dễ sử dụng đảm bảo có thể dễ dàng tiếp cận bởi tất cả các đối tượng quan tâm.

- Cục Đo đạc bản đồ, Cục Quản lý đất đai, Cục đo đạc bản đồ và thông tin địa lý Việt Nam, và Cục Viễn thám Quốc gia nên thống nhất chung hệ tọa độ cho các loại bản đồ để đảm bảo tính đồng nhất và các bên có thể xác định vị trí các lô đất của nông hộ một cách dễ dàng tránh vấn đề sai lệch vị trí do các hệ tọa độ khác nhau. Các Sở NN và MT nên chuẩn hóa dữ liệu bản đồ theo quy chuẩn được ban hành.
- Cục Lâm nghiệp và Kiểm lâm rà soát xây dựng và công bố bản đồ trạng thái rừng quốc gia năm 2020 làm cơ sở đối chứng để chứng minh diện tích canh tác không liên quan đến mất rừng sau mốc ngày 31/12/2020 theo yêu cầu của EUDR. Bản đồ cần có phương pháp luận rõ ràng, độ phân giải phù hợp và được công khai để phục vụ đối chiếu với tọa độ thửa đất của nông hộ.
- Cục Quản lý đất đai xây dựng cơ chế chính sách trình chính phủ xây dựng hành lang pháp lý cho việc cấp giấy CNQSDĐ cho các nông hộ đã canh tác ổn định và sử dụng lâu dài thông qua các chương trình giao đất trước đây. Các cơ quan chức năng địa phương cần bóc tách và phân loại các diện tích mà nông hộ đã canh tác lâu dài và lên phương án cấp giấy CNQSDĐ sớm nhất có thể nhằm tạo điều kiện cho các nông hộ nhận được các giấy tờ pháp lý trong thời gian sớm nhất để đáp ứng các quy định của EUDR.
- Cục Lâm nghiệp và Kiểm lâm phối hợp với Cục Quản lý đất đai để xác định và công nhận tính hợp pháp của các diện tích đất lâm nghiệp đã chuyển đổi sang đất nông nghiệp.
- Sở NN và MT xây dựng và triển khai các chương trình nâng cao nhận thức về EUDR cụ thể nhằm giúp người dân nhận thức và thay đổi hành vi trong việc quản lý các hoạt động canh tác để đáp ứng với EUDR.
- Các cơ quan địa phương như Sở NN và MT chỉ đạo các phòng ban chức năng (Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật, Phòng Kinh tế Hợp tác và các bộ phận có liên quan) xây dựng phương án và kế hoạch nâng cao năng lực cho các nông hộ nhằm đảm bảo nông hộ có khả năng ghi chép và lưu trữ thông tin đáp ứng các yêu cầu về quản lý hồ sơ đất đai, chứng minh nguồn gốc và tuân thủ Quy định chống phá rừng.
- UBND cấp xã là nòng cốt để thúc đẩy các bên liên quan như Hạt Kiểm lâm khu vực, Trung tâm Dịch vụ tổng hợp, Văn phòng đăng ký đất đai, Cán bộ địa chính xã và các bộ phận có liên quan hỗ trợ rà soát và cập nhật thông tin về hiện trạng đất đai để đẩy nhanh tiến độ xây dựng bản đồ

<sup>35</sup> Xem chi tiết tại: [PTr 1139-HTQT EUDR.pdf](#)

và lập mã số trên nền tảng website nhằm tạo điều kiện cho các bên có thể truy cập chứng minh việc canh tác không mất rừng.

Các yêu cầu trên đây của Bộ cho thấy nỗ lực rất lớn của cơ quan quản lý cấp Trung ương nhằm tuân thủ với EUDR. Thực hiện các yêu cầu này, nhiều địa phương cũng đã ban hành kế hoạch thích ứng EUDR và hiện đang trong quá trình thực hiện kế hoạch. Tuy nhiên, các yêu cầu của EUDR rất mới mẻ đòi hỏi việc cập nhật thông tin và trang bị kiến thức kỹ thuật từ các cơ quan quản lý, đặc biệt là đối với các cán bộ cấp xã và huyện. Điều này đòi hỏi cần có thời gian. Ngoài ra, triển khai các hoạt động, đặc biệt đối với các hoạt động thực địa, đòi hỏi cần có nguồn kinh phí. Huy động nguồn kinh phí để thực hiện đặc biệt đối với các địa phương hạn chế về nguồn ngân sách là hết sức khó khăn. Tuy nhiên, với tầm quan trọng của các ngành hàng như hiện nay, và đặc biệt vai trò nòng cốt của các hộ trong chuỗi cung các ngành hàng này, Chính phủ nên có một chương trình ưu tiên cho hộ nhằm đáp ứng các yêu cầu của thị trường, đặc biệt là về khía cạnh truy xuất. Chương trình này nên có tính chất tổng thể, bao gồm các hoạt động như thống kê khảo sát tại tất cả các địa phương sản xuất về hiện trạng sử dụng đất của hộ. Khảo sát này cũng cần bao gồm các khía cạnh như tính pháp lý của đất đai, hoạt động mua – bán sản phẩm đầu ra... Kết quả của khảo sát sẽ là nguồn thông tin quan trọng đầu vào để xây dựng những hoạt động trực tiếp hỗ trợ các hộ, như hướng dẫn tuân thủ, hoạt động đo đạc và cấp giấy CNQSDĐ cho hộ, giải quyết tranh chấp đất đai, đăng ký diện tích sản xuất... Tất cả các hoạt động này đòi hỏi sự hỗ trợ trực tiếp của các cơ quan quản lý.

Truy xuất là yêu cầu bắt buộc đối với các mặt hàng xuất khẩu vào EU. Yêu cầu truy xuất hiện đang thành xu hướng phổ biến tại nhiều thị trường. Hội nhập đồng nghĩa với việc các ngành hàng cần đáp ứng các yêu cầu này. Việc chuẩn bị cho các ngành hàng đáp ứng truy xuất, trong đó bao gồm hỗ trợ cho hàng triệu nông hộ hiện đang tham gia chuỗi cung các ngành hàng, thực hiện yêu cầu này, là hết sức có ý nghĩa, không phải chỉ bao hàm khía cạnh về kinh tế mà cả về khía cạnh xã hội.

## 7.2. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp

- Kể từ năm 2023 khi EUDR được ban hành, các hiệp hội ngành hàng đã có rất nhiều nỗ lực để chuẩn bị cho việc đáp ứng EUDR. Đại diện của các hiệp hội luôn đồng hành với các cơ quan quản lý, cung cấp nguồn thông tin đầu vào cho các cơ quan này nhằm xây dựng các chính sách phù hợp. Các hiệp hội cũng đã tổ chức nhiều cuộc trao đổi thông tin, chia sẻ các bài học kinh nghiệm từ các mô hình doanh nghiệp tiên phong thích ứng EUDR... Bộ NN và MT cũng đã thực hiện nhiều hoạt động hỗ trợ và khuyến khích các HH. Tại Công văn 7126, Bộ đề nghị các doanh nghiệp kết hợp UBND cấp xã cùng với các đại lý thu mua để đánh giá thực tế về vấn đề tiếp cận đất đai của nông hộ nhằm phân loại và xác định vùng trồng không có rủi ro đồng thời hỗ trợ nông hộ hoàn thiện các loại giấy tờ và tài liệu nhằm đảm bảo việc truy xuất và tính pháp lý của đất canh tác. Cũng theo tinh thần của công văn này, các doanh nghiệp cần kết hợp với chính quyền địa phương cấp xã, Sở NN và MT, và các cơ quan quản lý xây dựng đồng thời tập huấn nâng cao năng lực sử dụng các Ứng dụng trên điện thoại thông minh (apps) hoặc máy tính bảng để hỗ trợ người dân có thể cập nhật và cung cấp thông tin một cách kịp thời về hiện trạng đất canh tác (bao gồm bản đồ thửa đất, vị trí/tọa độ, diện tích, pháp lý v.v..).
- Nhiều DN trong ngành hiện đang kết hợp với các nông hộ nhằm phát triển nguồn cung nguyên liệu bền vững. Các diện tích nằm trong liên kết hiện tại không gặp phải nhiều khó khăn trong việc đáp ứng EUDR. Tuy nhiên, với những diện tích của nông hộ đã được cấp chứng chỉ bền vững, doanh nghiệp cần tích hợp các hoạt động nhằm tận dụng lợi thế của các thông tin sẵn có như vị trí địa lý, thông tin cá nhân, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các yếu tố khác của những nền tảng từ các chương trình chứng chỉ trong ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ đồng

thời tránh làm trùng lặp gây tâm lý mang thêm gánh nặng cho nông hộ khi tham gia vào các chuỗi liên kết.

Một số DN, đặc biệt đối với các DN vừa và nhỏ (SMEs) hiện thiếu nguồn lực để thực hiện liên kết, tạo nguồn nguyên liệu có chứng chỉ bền vững, đáp ứng với các yêu cầu của EUDR là rất khó khăn. Một số kiến nghị được đưa ra đối với khối DN này bao gồm:

- Đánh giá luồng thông tin từ nông hộ trong đó các đại lý thu mua/thương lái là cầu nối để đảm bảo các thông tin được liên tục và thông suốt. Xác định các yếu tố đã hoàn thiện và những vướng mắc trong luồng thông tin để xây dựng kế hoạch và có phương án khắc phục kịp thời.
- Trên cơ sở đánh giá hiện trạng về đất đai và luồng thông tin, doanh nghiệp cần xây dựng mối liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp – đại lý – nông hộ để tăng cường niềm tin và tạo ra vùng nguyên liệu bền vững.
- Doanh nghiệp nên phối hợp và thương lượng với các đối tác từ EU để nâng giá thành tạo ra sự khác biệt rõ rệt về lợi ích giữa việc tuân thủ và không tuân thủ EUDR nhằm khuyến khích nông hộ thay đổi nhận thức và hành vi trong việc đảm bảo các nguồn thông tin tuân thủ EUDR.

### 7.3. Kiến nghị đối với các Tổ chức phát triển Quốc tế và Phi chính phủ

Một số Tổ chức phát triển Quốc tế và Phi chính phủ (NGOs) đã và đang hỗ trợ các ngành hàng xây dựng hệ thống thông tin dữ liệu nền về các ngành hàng, nhằm thực hiện các hoạt động truy xuất chuỗi cung. Các hoạt động hỗ trợ cũng bao gồm việc xây dựng các mô hình thí điểm trong liên kết chuỗi, sản xuất nguyên liệu bền vững... Các bài học kinh nghiệm từ các mô hình này, bao gồm cả vai trò của các bên tham gia chuỗi như chính quyền địa phương, doanh nghiệp, và nông hộ làm nền tảng quan trọng cho việc xây dựng chính sách quốc gia. Báo cáo kiến nghị các Tổ chức phát triển Quốc tế và NGOs:

- Tiếp tục hỗ trợ Chính phủ, chính quyền địa phương và các DN tổ chức các hội thảo và tọa đàm để xây dựng mạng lưới học hỏi từ các ngành hàng đã có sự thành công trong quá trình đáp ứng các quy định liên quan đến sản xuất bền vững.
- Hỗ trợ thực hiện đánh giá toàn diện các ngành hàng trên phạm vi toàn quốc và đặc biệt chú trọng đến việc cập nhật thực trạng sản xuất (ví dụ về diện sản xuất, bao gồm các diện tích của các công ty và từ các nông hộ, tình trạng sử dụng đất đai (ví dụ có sổ đỏ, chưa có), thực trạng giao dịch giữa các bên trong chuỗi, đặc biệt giữa hộ sản xuất và đại lý. Đánh giá tập trung vào chuỗi cung chưa có chứng chỉ bền vững bởi vì đây là những nhóm ít được hỗ trợ về tài chính và kỹ thuật để thích ứng với EUDR.
- Hiện nay mối quan hệ và vai trò kết nối của các đại lý/thương lái trung gian trong việc kết nối nông hộ với các công ty còn chưa được đánh giá một cách đầy đủ. Do vậy, các Tổ chức nên hỗ trợ đánh giá vai trò và năng lực của nhóm thương lái trung gian để đưa ra các can thiệp phù hợp nhằm đảm bảo hoạt động truy xuất nguồn gốc của các ngành hàng từ nông hộ đến với thị trường.
- Tiếp tục hỗ trợ các DN, thương lái và các nông hộ thông qua các hoạt động nâng cao năng lực liên quan đến các hoạt động kết nối, xây dựng chuỗi liên kết và áp dụng các công cụ đáp ứng yêu cầu về tính pháp lý và truy xuất nguồn gốc.

## 8. Kết luận

---

Nghiên cứu này tìm hiểu vai trò của nông hộ trong việc chuỗi cung các ngành hàng cà phê, cao su và gỗ rừng trồng trong bối cảnh tuân thủ các quy định của EUDR. Cụ thể, nghiên cứu tìm hiểu về hiện trạng tiếp cận đất đai của nông hộ, thực trạng canh tác, luồng thông tin từ nông hộ đến các bên, và mối liên kết giữa nông hộ và các bên liên quan như cửa hàng VTNN, đại lý thu mua, nhà máy/công ty và các cơ quan quản lý địa phương. Nghiên cứu cho thấy các thông tin từ nông hộ chưa rõ ràng trong khi nguồn gốc đất canh tác của nông hộ có tính chất phức tạp và các yếu tố này chưa đảm bảo việc truy xuất nguồn gốc và tuân thủ theo các yêu cầu của EUDR. Việc truy xuất nguồn gốc đối với các mặt hàng có nguồn cung từ nông hộ gặp nhiều khó khăn do sự thiếu quan tâm từ nông hộ đến các hoạt động ghi chép thông tin cũng như việc mua bán qua lại giữa nông hộ và các bên liên quan. Việc pha trộn sản phẩm từ các mảnh vườn khác nhau và giữa các nông hộ trong quá trình mua bán nguyên liệu đầu vào là nguyên nhân chính ảnh hưởng đến khả năng truy xuất nguồn gốc. Hai yếu tố bao gồm luồng thông tin và tình trạng pháp lý là những rào cản rất lớn làm cho các sản phẩm có nguồn gốc canh tác bởi nông hộ khó đạt được các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc và đáp ứng tình trạng pháp lý theo yêu cầu của EUDR.

Để ba ngành hàng cà phê, cao su và gỗ của Việt Nam tồn tại, hội nhập và phát triển với thị trường quốc tế và đặc biệt là EUDR thì cần có sự vào cuộc của chính phủ, các doanh nghiệp tham gia chuỗi cung và các tổ chức cá nhân có liên quan. Bộ Nông nghiệp và Môi trường đã ban hành các Công văn hướng dẫn và văn bản pháp lý cần thiết giúp hỗ trợ các cơ quan, doanh nghiệp và nông hộ để củng cố và bổ sung hồ sơ nhằm nâng cao tính minh bạch và đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Các cơ quan chuyên môn trực thuộc Bộ, UBND các tỉnh, thành phố, các Sở NN và MT, doanh nghiệp, tổ chức, và nông hộ nên vận dụng hành lang pháp lý đã được xây dựng bởi Bộ NN và MT để số hóa, lưu trữ, lập bản đồ phân loại các loại đất canh tác và tài nguyên rừng để làm cơ sở chứng minh tính hợp pháp và truy xuất nguồn gốc theo quy định của EUDR. Các cơ quan quản lý tại địa phương cần phối hợp hỗ trợ các doanh nghiệp và nông hộ xây dựng hệ thống bản đồ vùng trồng để đánh giá rủi ro và hỗ trợ các nông hộ hoàn thiện các loại giấy tờ và tài liệu cần thiết nhằm chứng minh tính hợp pháp của đất canh tác. Doanh nghiệp cần phối hợp với các bên để xây dựng mối liên kết doanh nghiệp – đại lý – nông hộ nhằm đảm bảo tạo nguồn cung bền vững đồng thời hỗ trợ việc sử dụng công nghệ để ghi chép thông tin nhằm đảm bảo sản phẩm có thể truy xuất đáp ứng theo yêu cầu của EUDR.

## 9. Tài liệu tham khảo

---

- Chu Khôi. (2024). Phấn đấu đến năm 2030 có 1 triệu ha rừng đạt chứng chỉ bền vững. *VnEconomy*. Retrieved from <https://vneconomy.vn/phan-dau-den-nam-2030-co-1-trieu-ha-rung-dat-chung-chi-ben-vung.htm>
- Cục Thống kê. (1998). *Niên giám thống kê Việt Nam năm 1997*. Hà Nội: Cục Thống kê Retrieved from <https://www.nso.gov.vn/nien-giam/?paged=5>
- Cục Thống kê. (2025). *Niên giám thống kê Việt Nam năm 2024*. Hà Nội: Tổng cục Thống kê Retrieved from [https://www.nso.gov.vn/wp-content/uploads/2025/06/NGTK-Cuc-TK-2024\\_BQ.pdf](https://www.nso.gov.vn/wp-content/uploads/2025/06/NGTK-Cuc-TK-2024_BQ.pdf)
- Đặng Đức Chiến, Đỗ Xuân Hiền, & Tô Xuân Phúc. (2025). *Ngành cà phê việt nam: Thực trạng và một số khía cạnh chính sách*. Retrieved from Hà Nội: <https://mkresourcesgovernance.org/wp-content/uploads/2025/04/20250410-Bao-cao-thuc-trang-va-chinh-sach-ho-tro-nganh-ca-phe-Viet-Nam-FINAL.pdf>
- Nguyễn Quốc Trị. (2025). *Quyết định công bố hiện trạng rừng toàn quốc năm 2024*. Hà Nội: Bộ Nông nghiệp và Môi Trường Retrieved from <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tai-nguyen-Moi-truong/Quyết-dinh-561-QĐ-BNNMT-2025-cong-bo-hien-trang-rung-toan-quoc-2024-670596.aspx>
- Nguyễn Vinh Quang, Tô Xuân Phúc, & Phan Trần Hồng Vân. (2025). *Chuỗi cung cao su tiểu điền: Thực trạng và khả năng đáp ứng Quy định chống mất rừng của EU*. Retrieved from Hà Nội: <https://www.vra.com.vn/tin-tuc/bao-cao-chuoi-cung-cao-su-tieu-dien-thuc-trang-va-kha-nang-dap-ung-eudr.16332.html>
- Tô Xuân Phúc, & Lương Kim Anh. (2023). *Chuẩn bị để thích ứng với Quy định chống phá rừng của EU: Đáp ứng yêu cầu về truy xuất nguồn gốc sản phẩm*. Retrieved from Hà Nội: <https://hawa.vn/wp-content/uploads/2023/11/Dap-ung-yeu-cau-ve-truy-xuat-nguon-goc-nong-lam-san.pdf>