

BIẾN ĐỘNG VỀ THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU CỦA NGÀNH GỖ TỪ GÓC NHÌN CỦA DOANH NGHIỆP



Tô Xuân Phúc, Lương Kim Anh (Forest Trends),

Trần Lê Huy, Nguyễn Thị Khoa (FPA Bình Định), Nguyễn Thị Thu Hoài, Đào Lan Ngọc (DOWA)

Trần Thị Ngọc Hiếu, Trần Thị Kim (HAWA), Nguyễn Thanh Phương, Văn Sơn Hoa Như (BIFA)

Cao Thị Cẩm (VIFOREST)

Lời cảm ơn

Báo cáo **“Biến động về thị trường xuất khẩu của ngành gỗ: Từ góc nhìn doanh nghiệp”** là sản phẩm của Nhóm nghiên cứu của VIFOREST, FPA Bình Định, HAWA, BIFA và tổ chức Forest Trends. Nguồn thông tin trong Báo cáo được tính toán dựa trên dữ liệu khảo sát các doanh nghiệp trong ngành gỗ. Nhóm nghiên cứu xin trân trọng cảm ơn Chủ tịch của các Hiệp hội gỗ nêu trên đã ủng hộ, hỗ trợ và chỉ đạo Văn phòng các Hiệp hội trực tiếp tham gia trong quá trình khảo sát, soạn thảo Báo cáo này. Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Anh (DFID) và Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy (NORAD) đã hỗ trợ một phần tài chính thông qua Forest Trends để hình thành Báo cáo. Các nhận định trong Báo cáo là của các tác giả.

Nhóm tác giả

Mục lục

1. Giới thiệu.....	1
2. Biến động của thị trường đầu ra sản phẩm	2
2.1. Tình hình xuất khẩu của doanh nghiệp	2
2.2. Biến động doanh thu tại một số thị trường xuất khẩu	4
2.3. Dự báo tình hình kinh doanh trong năm 2022.....	6
2.4. Khó khăn và các hoạt động ứng phó của doanh nghiệp	10
3. Kiến nghị của doanh nghiệp	12
4. Kết luận	12

1. Giới thiệu

Thời gian vừa qua cung – cầu gỗ nguyên liệu và các mặt hàng gỗ trên thế giới đặc biệt tại các thị trường lớn như Hoa Kỳ và EU có nhiều biến động. Các nguyên nhân gây ra các biến động này bao gồm đại dịch COVID-19 và gần đây là xung đột Nga – Ukraine là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến lạm phát cao ở nhiều quốc gia. Chi phí sản xuất, vận chuyển và sinh hoạt trở nên đắt đỏ. Cầu tiêu dùng đặc biệt đối với các nhóm hàng hóa không thiết yếu giảm. Với độ hội nhập sâu và rộng với thị trường thế giới, ngành gỗ Việt Nam đang chịu tác động trực tiếp của các biến động này, đặc biệt trên phương diện suy giảm xuất khẩu ở các thị trường xuất khẩu chính như Mỹ, EU và Anh.

Nhằm tìm hiểu thực trạng về sự suy giảm các thị trường xuất khẩu, Nhóm nghiên cứu của các Hiệp hội gỗ (VIFOREST, FPA Bình Định, BIFA, HAWA, DOWA) và Forest Trends, xuất phát từ yêu cầu trực tiếp của lãnh đạo các Hiệp hội đã thực hiện khảo sát nhanh với một số doanh nghiệp (DN) hiện đang trực tiếp xuất khẩu sang các thị trường lớn này. Khảo sát được thực hiện vào trung tuần tháng 7 vừa qua. Bảng hỏi khảo sát tập trung vào các khía cạnh như thực trạng của thị trường đầu ra sản phẩm, thực trạng các đơn hàng, nguồn thu của DN và thay đổi về các khía cạnh này trong những tháng gần đây. Khảo sát cũng tìm hiểu về các tín hiệu của thị trường đầu ra sản phẩm trong những tháng còn lại của năm 2022 thông qua tình trạng đơn hàng và đánh giá của bản thân DN. Khảo sát được thực hiện trực tiếp bởi các Hiệp hội gỗ nêu trên. Cụ thể, Văn phòng các Hiệp hội gửi bảng hỏi tới một DN là thành viên của mình. Một số thông tin phản hồi chưa rõ từ DN được bổ sung bằng các cuộc điện thoại trực tiếp tới DN được thực hiện bởi cán bộ Văn phòng hiệp hội. Thông tin khảo sát thu thập từ các Hiệp hội địa phương sau đó được tổng hợp thành bộ dữ liệu chung về thực hiện việc tính toán và phân tích để hình thành Báo cáo này. Tổng số đã có 52 doanh nghiệp phản hồi khảo sát.

Thống kê của Tổng cục Lâm nghiệp cho biết hiện Việt Nam có gần 3.000 DN trực tiếp tham gia xuất khẩu. Với quy mô khảo sát với 52 DN, thông tin từ khảo sát không thể đại diện cho các DN xuất khẩu trong ngành. Bên cạnh đó, các DN tham gia khảo sát được lựa chọn theo ưu tiên của Nhóm nghiên cứu, trong đó tập trung trọng tâm vào các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam là Hoa Kỳ, EU và Anh. Đây là các thị trường có sự suy giảm về kim ngạch trong các tháng gần đây. Các thị trường xuất khẩu quan trọng khác của ngành gỗ Việt Nam như Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản vẫn đang trên đà tăng trưởng do vậy không nằm trong ưu tiên quan tâm của khảo sát. Mặc dù vậy một số DN trong khảo sát xuất khẩu sản phẩm của mình sang cả các thị trường đang suy giảm và thị trường vẫn đang mở rộng. Mặc dù không phản ánh được toàn bộ bức tranh thực trạng và xu hướng của thị trường xuất khẩu, thông tin từ khảo sát cũng có giá trị tham khảo cho các doanh nghiệp và các nhà quản lý. Bên cạnh đó, khảo sát cũng thu thập thông tin về các kiến nghị của DN với các cơ quan quản lý nhằm giúp DN giảm thiểu được các tác động tiêu cực trong bối cảnh thị trường đầu ra sản phẩm đang suy giảm.

Báo cáo này gồm 4 phần. Phần 2 dưới đây cung cấp thông tin về thực trạng sản xuất kinh doanh của DN tham gia khảo sát. Phần này cũng bao gồm các thông tin về xu hướng của thị trường đầu ra sản phẩm trong thời gian tới. Tập trung vào nguyện vọng của DN, Phần 3 đưa ra các kiến nghị của DN đối với các cơ quan quản lý và hiệp hội nhằm giúp DN giảm thiểu được các tác động tiêu cực của thay đổi thị trường.

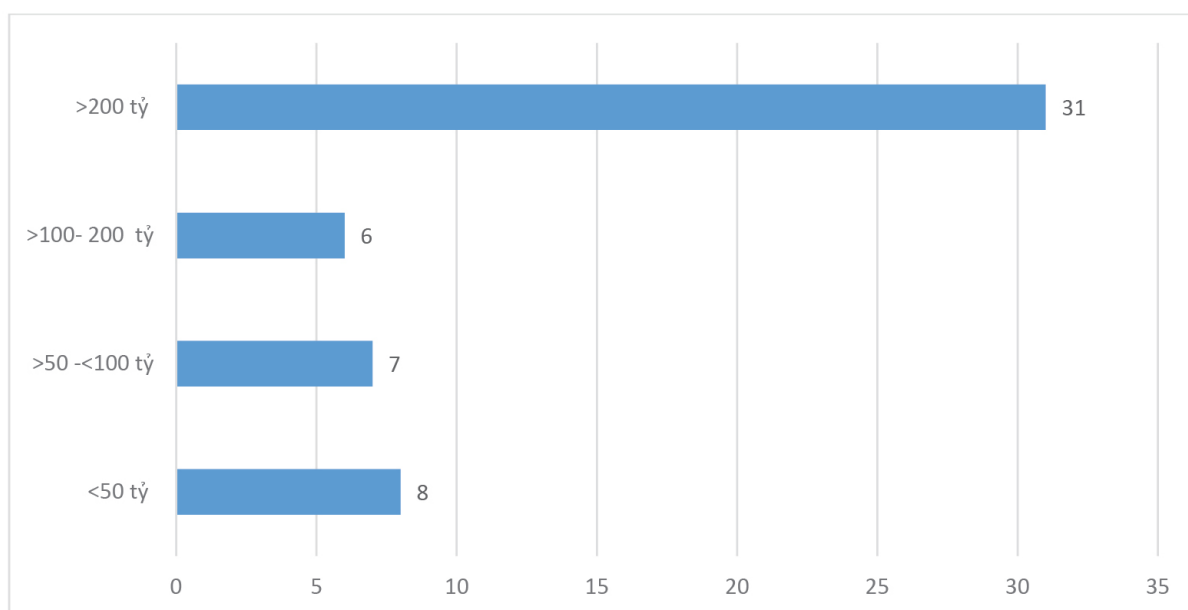
2. Biến động của thị trường đầu ra sản phẩm

2.1. Tình hình xuất khẩu của doanh nghiệp

Doanh thu năm 2021

Trong tổng số 52 DN tham gia khảo sát có 58% các là các DN có doanh thu năm 2021 đạt trên 200 tỷ VNĐ, 12% số DN có doanh thu từ 100 -200 tỷ VNĐ, 14% có doanh thu ở mức từ 50 -100 tỷ VNĐ và 16% số DN có doanh thu nhỏ hơn 50 tỷ VNĐ. Có thể thấy đa số DN tham gia khảo sát là các doanh nghiệp loại vừa trở lên (Hình 1).

Hình 1: Doanh thu năm 2021 của các doanh nghiệp tham gia khảo sát

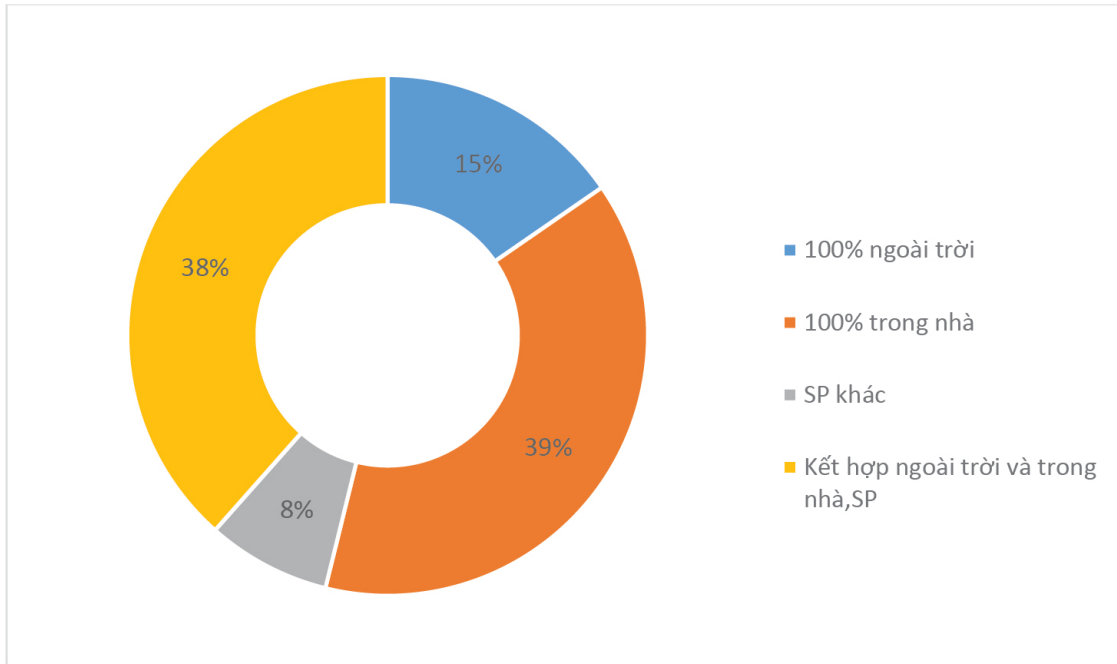


Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Chủng loại sản phẩm đầu ra

Trong số 52 DN có 8 DN chỉ sản xuất sản phẩm đồ gỗ ngoài trời, chiếm 16% mẫu khảo sát; 20 DN chỉ sản xuất đồ gỗ trong nhà, chiếm 39%; 4 DN sản xuất các sản phẩm khác như ván ép, chiếm 8%. Còn lại 19 DN kết hợp sản xuất cả đồ ngoài trời, trong nhà hoặc sản xuất 1 trong hai mặt hàng trên kết hợp với sản phẩm khác, chiếm 37%. (Hình 2)

Hình 2: Chứng loại sản phẩm đầu ra của DN

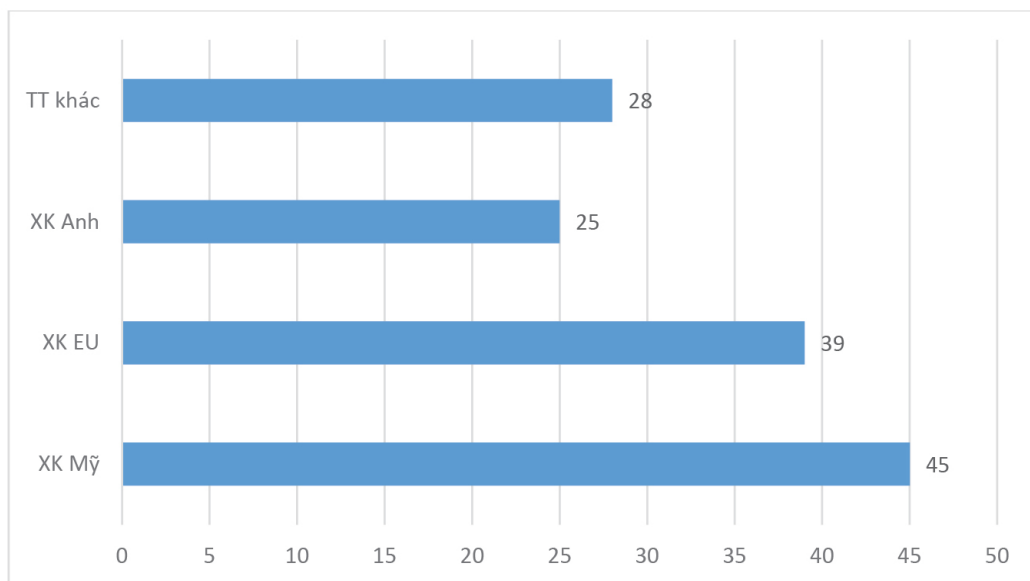


Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Thị trường đầu ra sản phẩm

Trong số 52 DN thực hiện khảo sát có 45 DN xuất khẩu sang thị trường Mỹ, chiếm 87%; 39 DN xuất khẩu sang thị trường EU, chiếm 75%; 24 DN xuất khẩu sang thị trường Anh 46%); 28 DN xuất khẩu sang thị trường khác (ví dụ Singapore, Nhật, Hàn Quốc) chiếm 54%. (Hình 3). Nhìn chung, các DN tham gia khảo sát có thị trường đầu ra cho sản phẩm của mình đa dạng chứ không chỉ tập trung vào một thị trường.

Hình 3: Thị trường xuất khẩu của các DN



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

2.2. Biến động doanh thu tại một số thị trường xuất khẩu

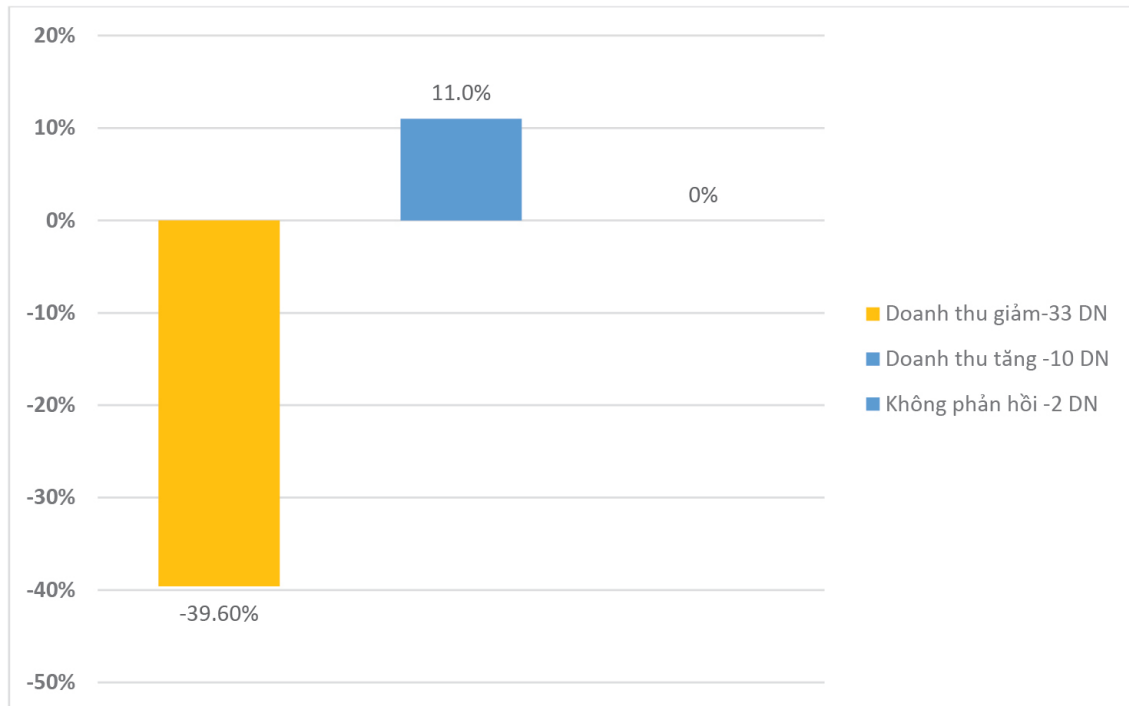
Thị trường Mỹ

Có 45 trong tổng số 52 DN tham gia khảo sát xuất khẩu đồ gỗ sang Mỹ. Năm 2021, doanh thu xuất khẩu đồ gỗ sang thị trường Mỹ của nhóm DN này chiếm tỷ trọng trung bình 58% trong tổng doanh thu của các DN này.

Thị trường Mỹ có sự biến động lớn nhất trong các thị trường xuất khẩu của DN trong thời gian gần đây. Kết quả khảo sát từ các DN trực tiếp tham gia thị trường này cho thấy trong những tháng đầu năm 2022 (Hình 4):

- 33 DN có doanh thu từ thị trường này **giảm trung bình 39,6%** trong những tháng đầu năm. Biên độ giảm rộng: DN có mức giảm ít nhất là 8% trong khi có DN có mức giảm cao nhất tới 80% doanh thu;
- 10 DN có doanh thu tăng trong những tháng đầu năm 2022. Mức tăng trung bình là 11%;

Hình 4: Biến động doanh thu xuất khẩu những tháng đầu năm 2022 sang thị trường Mỹ



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

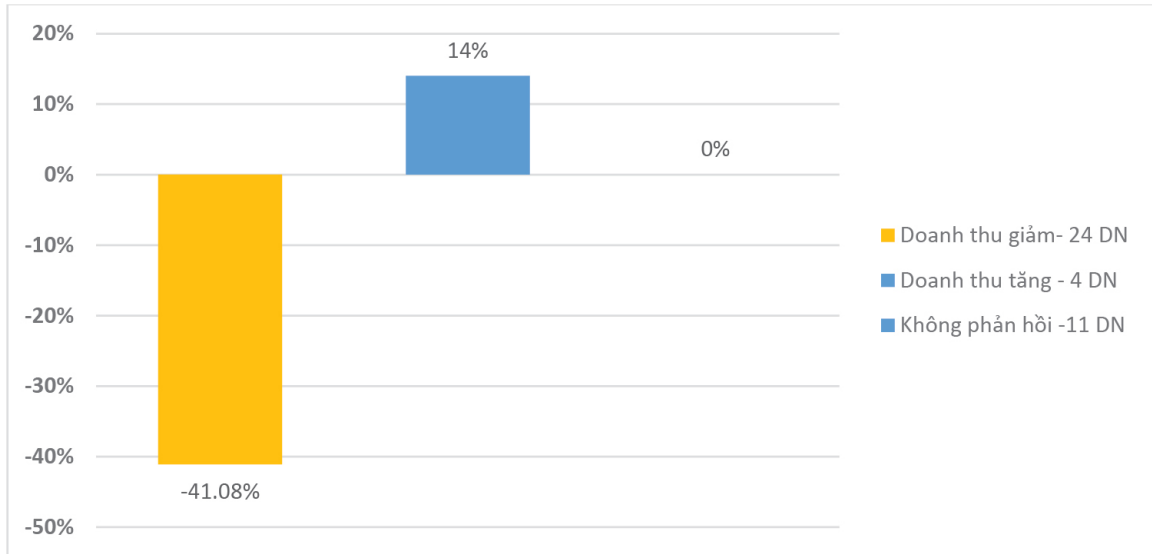
Thị trường EU

Có 39 trong số 52 DN được phỏng vấn có sản phẩm xuất khẩu sang thị trường EU. Năm 2021 doanh thu xuất khẩu của các DN này sang EU chiếm 33% tỷ trọng doanh thu của các DN này.

Trong những tháng đầu năm 2022 doanh thu xuất khẩu của nhóm DN này bị ảnh hưởng đáng kể. Cụ thể:

- 24 DN có doanh thu sụt giảm trong những tháng đầu năm với mức giảm trung bình khoảng 42.2%. Trong đó có một số DN mất hẳn nguồn thu từ thị trường này trong những tháng gần đây;
- 4 DN có doanh thu xuất khẩu sang thị trường EU tăng nhẹ với mức trung bình 14%;

Hình 5: Biến động doanh thu xuất khẩu những tháng đầu năm 2022 sang thị trường EU



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

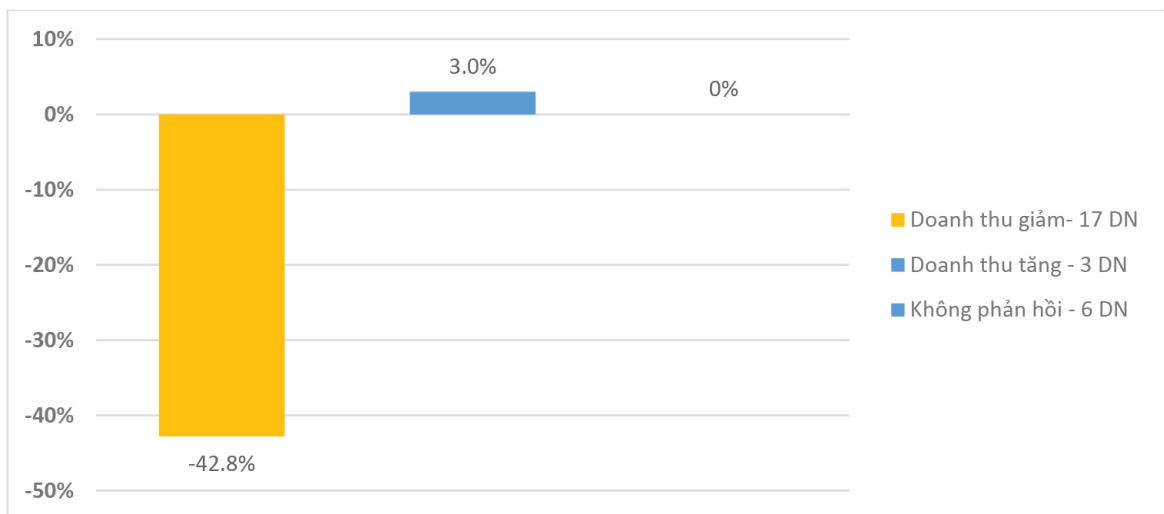
Thị trường Anh

Trong số 52 DN được khảo sát có 26 DN trực tiếp tham gia xuất khẩu sang thị trường Anh. Doanh thu xuất khẩu vào năm 2021 của nhóm DN này chiếm 19% tổng doanh thu xuất khẩu.

Trong những tháng đầu năm 2022, các DN xuất khẩu sang thị trường này cũng gặp khó khăn. Cụ thể, trong 26 DN xuất khẩu gỗ sang Anh nói trên có:

- 17 DN bị sụt giảm doanh thu xuất khẩu sang Anh với mức giảm trung bình 42,8%. Trong nhóm này có 3 DN đã mất hoàn toàn nguồn thu từ thị trường này.
- 3 DN lại có doanh thu xuất khẩu sang thị trường Anh tăng trong những tháng đầu năm 2022 với mức tăng trung bình rất nhỏ, khoảng 3%;

Hình 6: Biến động doanh thu xuất khẩu những tháng đầu năm 2022 sang thị trường Anh



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

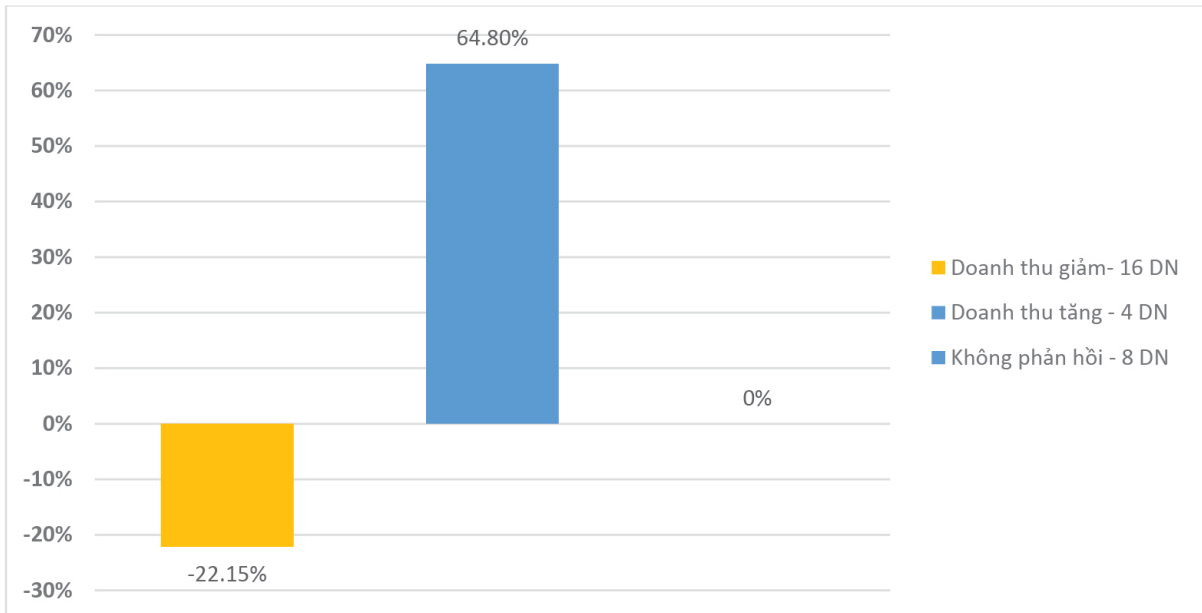
Các thị trường xuất khẩu khác

Ngoài các thị trường Mỹ, Anh, EU, có 28 trong số 52 DN tham gia khảo sát đã xuất khẩu đồ gỗ sang các thị trường khác như Nhật, Singapore, Úc, Canada, Hàn Quốc, Newzeland, Trung Quốc, vv. Năm 2021 doanh thu xuất khẩu của các DN này từ các thị trường khác chiếm 22% trong tổng doanh thu từ xuất khẩu trong cùng năm của các DN.

Trong những tháng đầu năm 2022, tình hình xuất khẩu tại các thị trường cũng có diễn biến tương tự tại các thị trường xuất khẩu chính. Tuy nhiên, mức độ suy giảm thấp. Cụ thể trong số 28 DN nói trên (Hình 7):

- 16 DN có doanh thu xuất khẩu giảm với mức trung bình 22,15%;
- 4 DN có doanh thu xuất khẩu tăng với mức tăng trưởng rất cao, lên tới 64,8%;

Hình 7: Biến động doanh thu xuất khẩu sang các thị trường khác những tháng đầu năm 2022

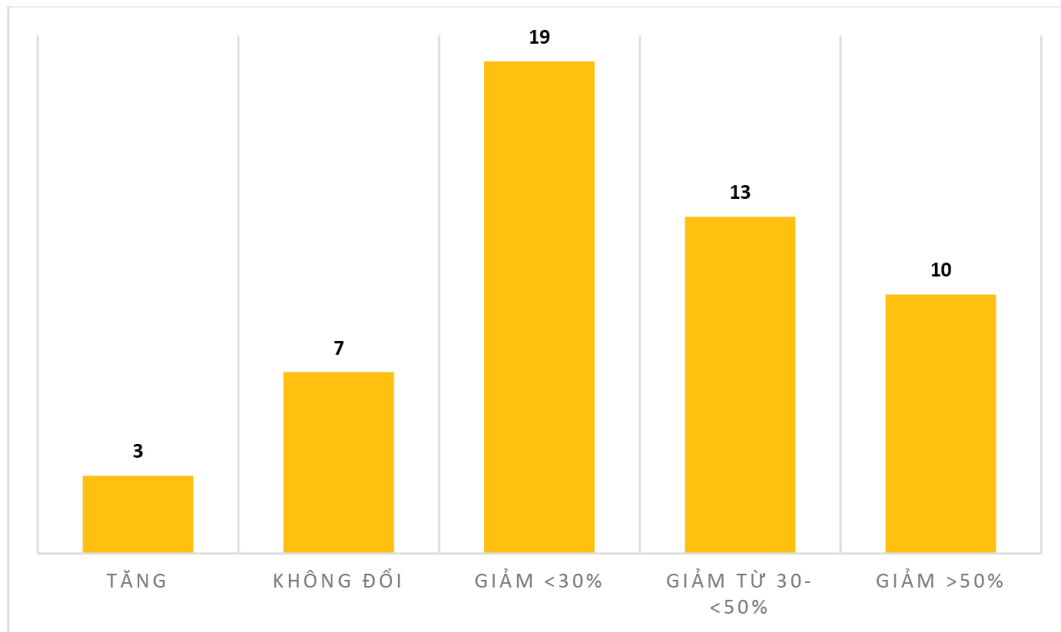


Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

2.3. Dự báo tình hình kinh doanh trong năm 2022

Trong số 52 DN tham gia khảo sát có tới hơn 80% DN dự báo mức doanh thu năm 2022 của họ sẽ sụt giảm so với năm 2021 (Hình 8). Cụ thể, 19 DN dự báo có mức doanh thu giảm dưới 30%; 13 DN dự báo giảm từ 30 – 50% và 10 DN dự báo giảm trên 50%. Chỉ có 3 DN dự báo doanh thu của họ sẽ tăng trong năm 2022 so với năm 2021 với mức tăng từ 10-20%. Còn lại 7 DN dự báo doanh thu trong năm 2022 không đổi so với năm 2021.

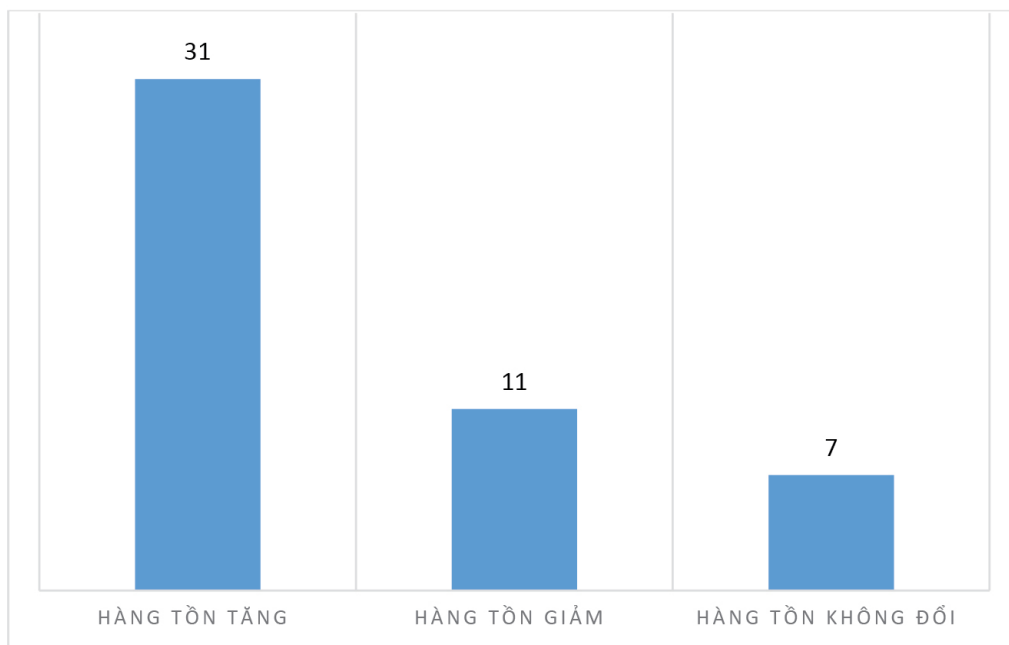
Hình 8: Dự báo doanh thu của Doanh nghiệp chế biến gỗ trong năm 2022 so với năm trước đó



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Do xuất khẩu gặp nhiều trở ngại trong những tháng đầu năm 2022, lượng hàng tồn kho của đa số các DN được phỏng vấn (khoảng 60%) tăng so với cùng kỳ 2021. Cụ thể, trong số 52 DN này có tới 31 DN phản ánh lượng hàng tồn kho tăng với mức trung bình trên 42%; 11 DN có lượng hàng tồn giảm trung bình 32,3%, và 7 DN có lượng hàng tồn không thay đổi so với năm trước đó (Hình 9).

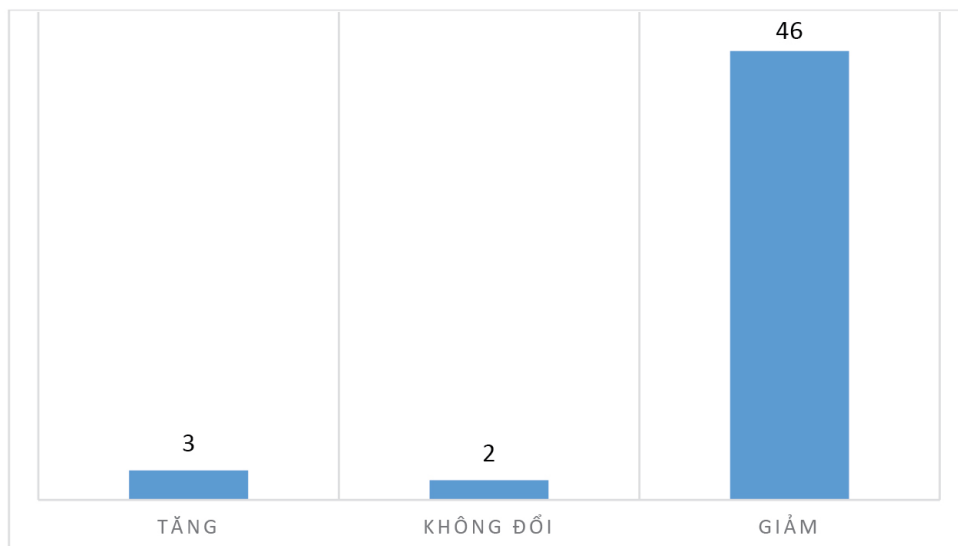
Hình 9: Biến động lượng hàng tồn của doanh nghiệp trong những tháng đầu năm 2022



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

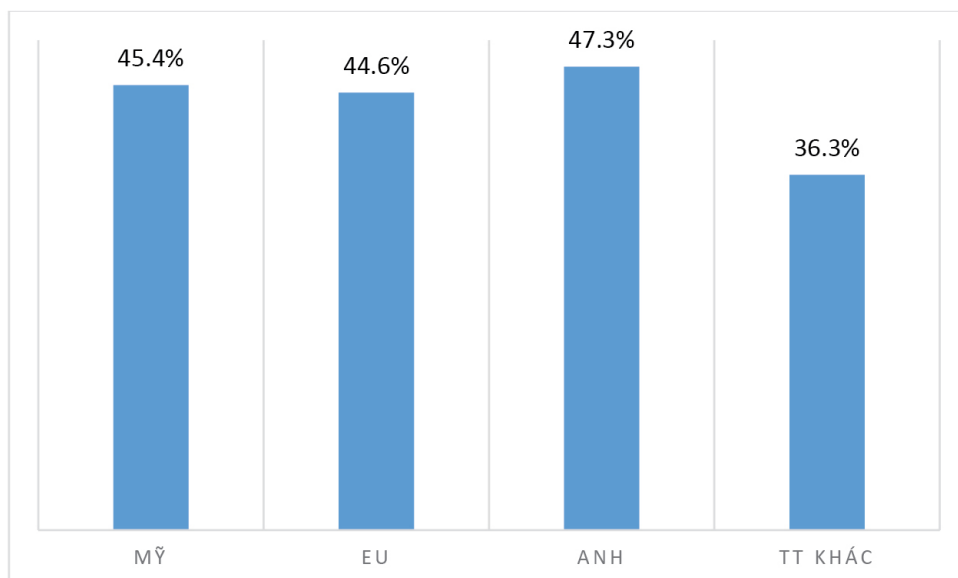
Trên 90% số DN được hỏi cho biết số lượng đơn hàng của họ đã giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2021, trung bình ở mức 44,4%. Trong khi đó, chỉ có 3 DN, tương đương 6% tổng số DN tham gia khảo sát có lượng đơn hàng tăng với mức khiêm tốn, trung bình 18,3%.

Hình 10: Biến động về đơn hàng của doanh nghiệp trong những tháng đầu năm 2022



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Hình 11: Biến động số lượng đơn hàng của doanh nghiệp trong những tháng đầu năm 2022

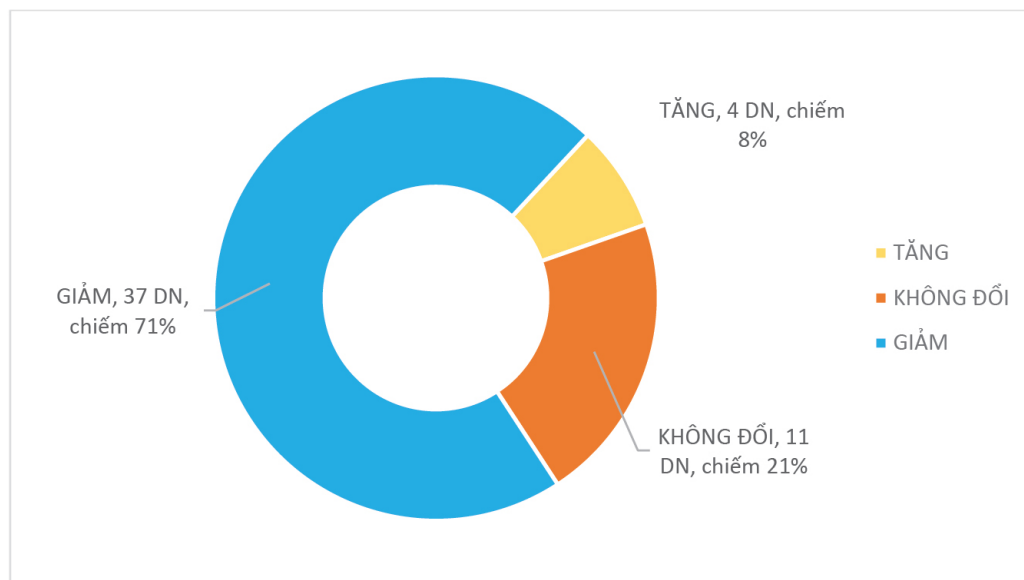


Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Thông tin trong phần 2.4 cho thấy doanh số xuất khẩu của đa số DN đặc biệt từ các thị trường Mỹ và EU đều giảm trong những tháng đầu năm 2022. Đơn hàng của DN từ các thị trường này cũng sụt giảm (Hình 11). Tại thị trường Mỹ, số lượng đơn hàng của các DN được khảo sát giảm trung bình 45,4%. Một số DN không còn đơn hàng. Tại thị trường EU, các DN đã phản ánh mức giảm trung bình khoảng 44,6%, trong đó một số DN có số đơn hàng giảm mạnh từ 80 – 100%. Thị trường Anh cũng chứng kiến mức giảm rất mạnh,

trung bình 47,3% với một số DN giảm 100%. Số lượng đơn hàng xuất khẩu đến các thị trường khác cũng có mức giảm cao, trung bình khoảng 36,3%; một số DN bị giảm đến 80%.

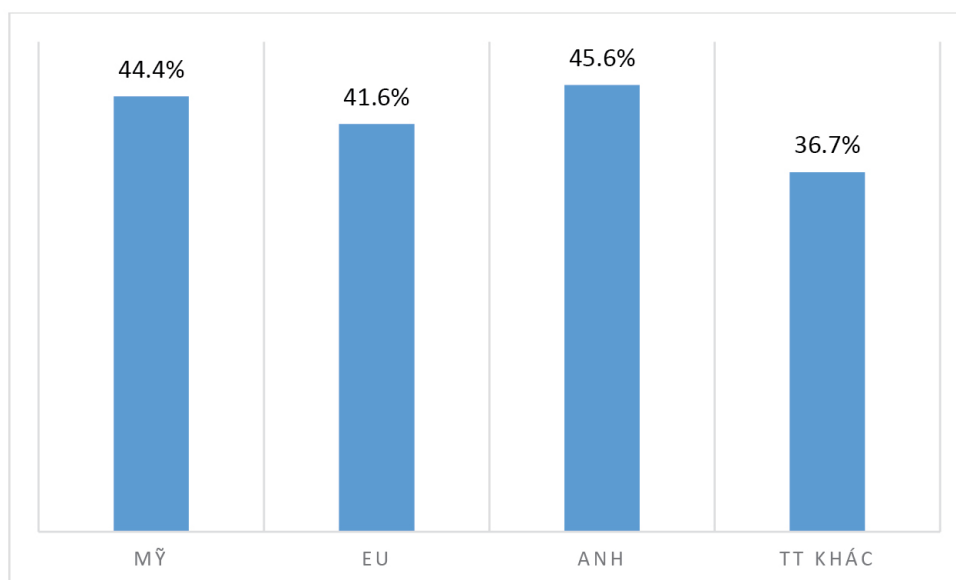
Hình 12: Nhận định về tình trạng đơn hàng tới cuối năm 2022



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Nhận định về tình trạng đơn hàng tới cuối năm 2022, 37 DN, tương đương trên 70% số DN được khảo sát, cho biết dự kiến số lượng đơn hàng của họ sẽ giảm so với năm 2021 (Hình 12). Chỉ có 4 DN kỳ vọng số đơn hàng sẽ tăng và 11 DN cho rằng số đơn hàng của mình sẽ không biến động nhiều.

Hình 13: Dự báo đơn hàng sụt giảm trong những tháng cuối năm 2022 sang các thị trường



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

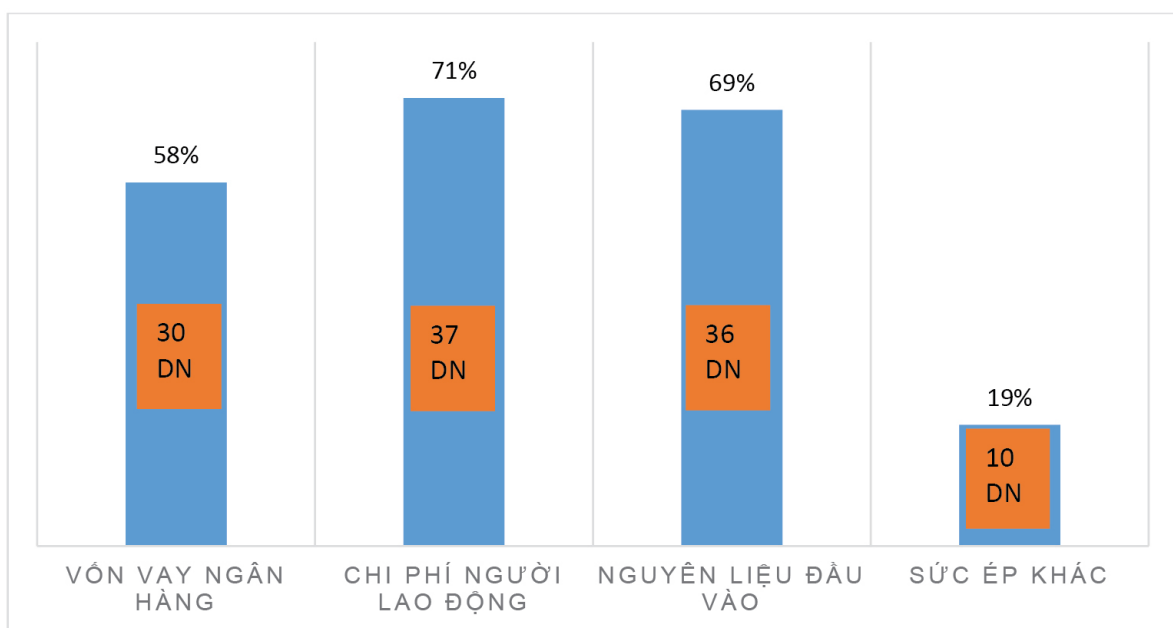
Các DN đều dự kiến tình hình xuất khẩu sẽ chưa cải thiện nhiều và số lượng đơn hàng sang tất cả các thị trường vẫn tiếp tục sụt giảm mạnh trong những tháng còn lại của năm 2022 (Hình 13). Mức sụt giảm đơn

hàng trung bình tại các thị trường Mỹ, EU và Anh được dự báo đều trên 40%, trong khi tình hình xuất khẩu tại các thị trường khác có mức giảm thấp hơn.

2.4. Khó khăn và các hoạt động ứng phó của doanh nghiệp

Trước tình hình biến động mạnh tại các thị trường xuất khẩu chủ chốt nhiều DN phải đối mặt với rất nhiều sức ép, đặc biệt là vốn vay ngân hàng, chi trả người lao động và nguyên liệu đầu vào (Hình 14). Cụ thể, 30 DN, tương đương gần 60% số DN tham gia khảo sát cho biết phải chịu sức ép về vốn vay ngân hàng. Khoảng 70% số doanh nghiệp được phỏng vấn nêu ra các áp lực về chi phí cho người lao động và nguyên liệu đầu vào.

Hình 14: Các thách thức mà doanh nghiệp phải đối diện khi đơn hàng giảm



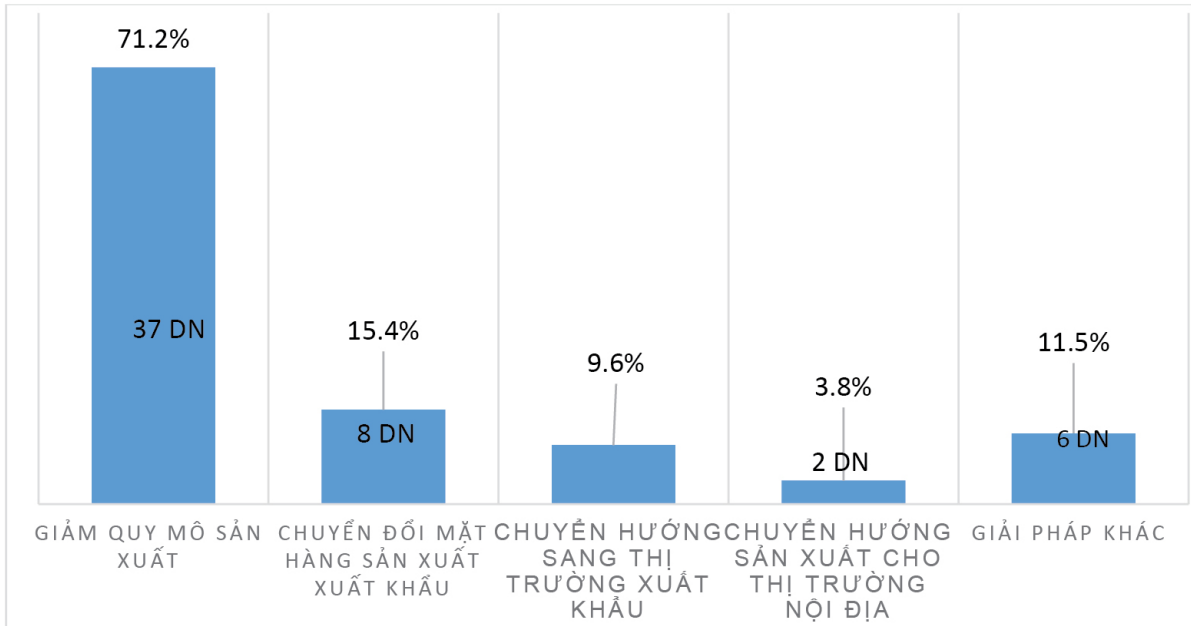
Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Ngoài các vấn đề trên, một số DN còn gặp phải các khó khăn khác bao gồm:

- Khách hàng cắt giảm đơn hàng khi giá cước vận tải tăng cao và xung đột Nga - Ukraina khiến đầu ra giảm;
- Khách hàng hủy ngang các đơn hàng đã đặt, cũng như các đơn hàng đang sản xuất dở dang.
- Chi phí thuê đất phải trả;
- Người lao động đi tìm công việc khác, nếu như thị trường có tăng trở lại sẽ đối diện với vấn đề thiếu lao động;
- Việc tiếp cận khách hàng gặp nhiều khó khăn do đại dịch COVID-19;
- Các chính sách hỗ trợ của Chính phủ chưa được các đơn vị liên quan chia sẻ, hỗ trợ;
- Dòng tiền có thể bị gián đoạn;

Trước tình hình này, để duy trì sản xuất và tránh đứt gãy chuỗi cung ứng, các DN đã phải vận dụng nhiều giải pháp khác nhau để khắc phục tình trạng khó khăn (Hình 15).

Hình 15: Các biện pháp DN áp dụng để đối phó với tình hình sụt giảm đơn hàng

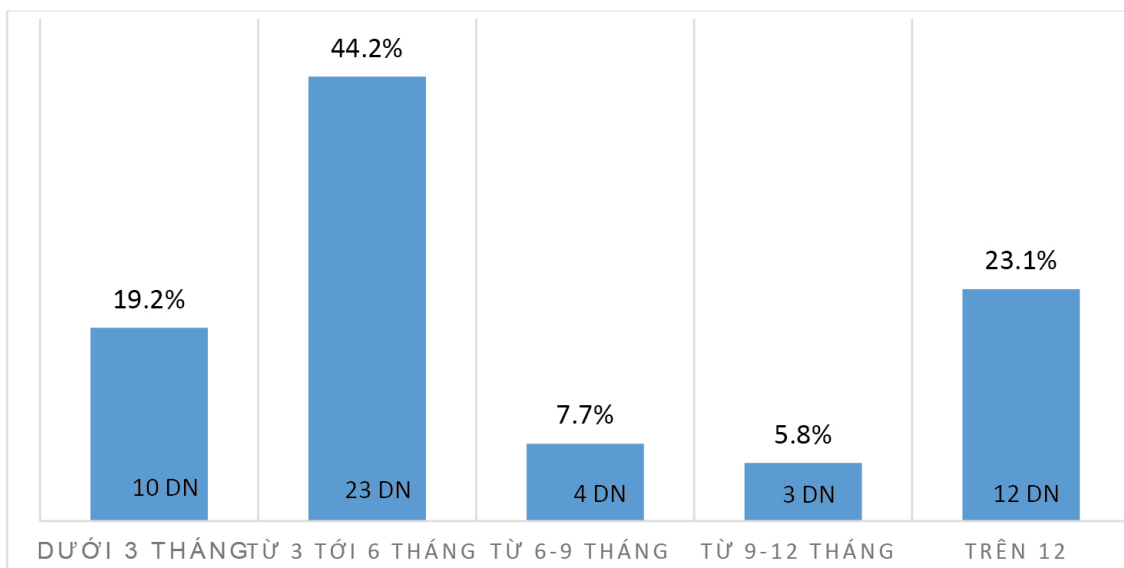


Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

Đa số các DN (hơn 70%) lựa chọn giảm quy mô sản xuất để cắt giảm chi phí. Một số biện pháp cụ thể được áp dụng gồm có nghỉ ngày Thứ bảy, không tăng ca, chỉ tổ chức sản xuất 8 tiếng/ngày, 5 ngày/tuần, sắp xếp sản xuất tinh gọn để giảm chi phí sản xuất. Một số ít DN đã tìm cách dịch chuyển theo hướng đa dạng hóa thị trường và sản phẩm. Họ lựa chọn giảm giá sản phẩm để kích cầu, mở rộng thị trường khách hàng khu vực EU, Úc, tập trung vào các sản phẩm mang tính giá trị cao hoặc có tính đặc thù để giảm cạnh tranh và chịu ít bị biến động của các diễn biến trên thị trường thế giới hơn.

Tuy nhiên các biện pháp này chỉ có khả năng khắc phục tình hình trong ngắn hạn. Trong số 52 DN được hỏi, hơn 60% cho biết chỉ có khả năng cầm cự được tối đa 6 tháng. Ngược lại, chỉ có gần 1/4 số DN tham gia khảo sát có khả năng tiếp tục duy trì sản xuất trên 12 tháng (Hình 16).

Hình 16: Thời gian doanh nghiệp có thể cầm cự được nếu đơn hàng tiếp tục giảm



Nguồn: Khảo sát của các Hiệp hội VIFOREST, HAWA, BIFA, DOWA, FPA Bình Định và Forest Trends

3. Kiến nghị của doanh nghiệp

Các DN tham gia khảo sát đã đưa ra nhiều kiến nghị đối với cơ quan quản lý. Cụ thể, DN đề nghị Chính phủ thúc đẩy các ngân hàng cho phép giãn nợ, giảm lãi suất, gia hạn các khoản vay đến hạn, cho vay tồn kho, tín chấp và hỗ trợ DN tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi.

Đối với các chính sách thuế, phí, các DN mong muốn Chính phủ cho phép giảm, chậm thuế thu nhập DN và thu nhập cá nhân, giảm tiền thuê đất, hoàn thuế giá trị gia tăng nhanh nhất nhằm trả vốn cho DN và giảm chi phí xuất nhập khẩu container cảng biển

Nhiều DN đề nghị Chính phủ đưa ra các biện pháp kịp thời để bình ổn giá cả, giảm thanh, kiểm tra, hỗ trợ công nhân đóng bảo hiểm xã hội, gia hạn thời gian đóng bảo hiểm xã hội và thiết kế các gói cứu trợ để kịp thời hỗ trợ DN vượt qua giai đoạn khó khăn trước mắt và ổn định sản xuất trong dài hạn.

DN cũng đưa ra một số kiến nghị với các hiệp hội gỡ để tăng cường vai trò hỗ trợ của các hiệp hội với DN, cụ thể:

- Thường xuyên cập nhật thông tin thị trường thông qua các nghiên cứu, đánh giá, hội thảo, báo cáo;
- Tích cực kiến nghị Chính phủ hỗ trợ doanh nghiệp;
- Phát triển thương mại điện tử, chuyển đổi số, cải tiến công nghệ;
- Liên kết nhằm giảm giá thành;
- Tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường.

Do các diễn biến phức tạp của tình hình chính trị, kinh tế thế giới, các khó khăn mà các DN ngành gỗ đang phải đối mặt có thể sẽ tiếp tục kéo dài. Trước tình hình này, ngoài nỗ lực tự thân của DN sự quan tâm, hỗ trợ của Chính phủ và các bộ, ban ngành liên quan có ý nghĩa quan trọng, giúp DN ổn định sản xuất, duy trì an sinh xã hội trong thời gian tới.

4. Kết luận

Mặc dù quy mô khảo sát nhỏ, thực hiện trong thời gian ngắn và chỉ tập trung vào một số khía cạnh cơ bản của thị trường xuất khẩu, thông tin từ khảo sát với 52 DN đang trực tiếp tham gia khâu xuất khẩu cho thấy một phần bức tranh thực trạng thị trường đầu ra của sản phẩm. Nhìn chung, thị trường xuất khẩu tương đối ảm đạm, thể hiện qua sự sụt giảm nhanh về kim ngạch xuất khẩu của DN trong những tháng gần đây. Các tín hiệu của thị trường đầu ra đối với các tháng còn lại của năm 2022 cũng không lạc quan. Điều này cho thấy khó khăn của ngành trong việc đạt con số kim ngạch xuất khẩu của cả năm 2022 mà Chính phủ đề ra. Nhiều DN hiện đang đối mặt với các khó khăn về các khía cạnh như vốn vay và chi phí đầu vào sản xuất trong bối cảnh nguồn thu đầu vào giảm sút. Các biện pháp ứng phó mà các DN hiện đang áp dụng chỉ mang tính chất ngắn hạn. Nếu thị trường tiếp tục diễn biến như hiện nay, các giải pháp ngắn hạn này sẽ không giúp được nhiều cho DN trong việc duy trì các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Bên cạnh các giải pháp về mặt cơ chế chính sách và thường xuyên cập nhật thông tin về biến động thị trường được các DN kiến nghị như đã nêu ra ở trên, một câu hỏi lớn đặt ra ở đây là làm thế nào để nâng cao tính chống chịu của ngành gỗ trong tương lai, đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững trong dài hạn cho ngành. Câu hỏi này cũng đã được đặt ra khi đại dịch COVID ở mức đỉnh điểm và ngành gỗ phải chịu tác động nặng nề. Trả lời cho câu hỏi này, một số giải pháp đã được thảo luận bao gồm việc nâng tỷ trọng

nguồn gỗ rừng trồng trong nước là nguyên liệu đầu vào trong các sản phẩm xuất khẩu nhằm thay thế cho nguồn gỗ nhập khẩu trong sản phẩm. Việt Nam hoàn toàn có tiềm năng trong việc tạo nguồn gỗ rừng trồng là gỗ lớn, có chất lượng cao phục vụ cho mục tiêu này. Tuy nhiên để làm được điều này cần có sự chuyển đổi căn bản trong quản trị rừng tại Việt Nam hiện nay, trong đó tập trung vào việc phát triển liên kết, gắn kết giữa vùng nguyên liệu và các trung tâm chế biến sâu, hợp tác đầu tư vùng với các hộ trồng rừng. Bên cạnh đó, các DN cần quan tâm tới việc quản trị lại DN của mình nhằm giảm chi phí và nâng cao hiệu quả sản xuất.