



VIỆT NAM XUẤT KHẨU CAO SU SANG EU

Thực trạng và khả năng đáp ứng EUDR

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

Tháng 5/2025

Ảnh: Phong Vũ



MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC HÌNH	2
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	2
MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM	2
TÓM TẮT	3
1. Bối cảnh.....	4
2. Việt Nam xuất khẩu cao su 2022–2024.....	5
2.1 Xuất khẩu cao su thiên nhiên.....	5
2.2 Xuất khẩu sản phẩm cao su.....	7
2.3 Nguồn cung nguyên liệu đầu vào của các DN.....	11
3. Quy định EUDR và khả năng thích ứng của các nhóm DN.....	12
3.1 Quy định EUDR.....	12
3.2 Khả năng đáp ứng EUDR của các nhóm DN trong ngành cao su	13
4. Khuyến nghị chính sách	15
5. Kết luận.....	16



DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 1. Kim ngạch xuất khẩu CSTN của Việt Nam sang EU và các thị trường khác, giai đoạn 2022 - 2024.....5

Hình 2. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu CSTN của Việt Nam sang EU phân theo loại hình DN, giai đoạn 2022 – 2024.....6

Hình 3. Tỷ trọng xuất khẩu SPCS vào EU theo các mặt hàng chính, giai đoạn 2022 - 2024 7

Hình 4. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU phân theo loại hình, giai đoạn 2022 – 2024.....8

Hình 5. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU phân theo quốc gia đầu tư, giai đoạn 2022 – 20249

Hình 6. Số lượng DN Việt Nam xuất khẩu SPCS sang EU theo quy mô kim ngạch, giai đoạn 2022 – 2024 10

Hình 7. Kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU theo quy mô kim ngạch, giai đoạn 2022 – 202411

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CSTN	Cao su thiên nhiên
DN	Doanh nghiệp
EUDR	Quy định chống mất rừng của Liên minh Châu Âu (European Union Deforestation Regulation)
DN FDI	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
SPCS	Sản phẩm cao su

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Báo cáo này là sản phẩm hợp tác giữa Hiệp hội Cao su Việt Nam (VRA) và Tổ chức Forest Trends, được hoàn thành với sự hỗ trợ tài chính của Bộ Ngoại giao của Vương Quốc Anh (FCDO) và Cơ quan Hợp tác Phát triển của Chính phủ Na Uy (NORAD). Các quan điểm thể hiện trong báo cáo là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của các tổ chức nơi tác giả đang làm việc hoặc các tổ chức tài trợ.

TÓM TẮT

Ngành cao su Việt Nam đóng vai trò then chốt trong xuất khẩu nông sản, với tổng kim ngạch xuất khẩu của hai nhóm mặt hàng chính là cao su thiên nhiên (CSTN) và sản phẩm cao su (SPCS) duy trì ở mức 7 – 8 tỷ USD mỗi năm. Thị trường EU tiếp tục giữ vai trò chiến lược, chiếm khoảng 7,4% tổng kim ngạch xuất khẩu của hai mặt hàng này, trong đó 95% là từ nhóm SPCS có giá trị gia tăng cao. Đối với CSTN, các doanh nghiệp (DN) tư nhân trong nước chiếm ưu thế về số DN xuất khẩu sang EU, sử dụng nguồn nguyên liệu chủ yếu là từ diện tích cao su tiểu điền và một phần từ diện tích cao su của các DN nhà nước. Trong khi đó, xuất khẩu SPCS sang EU có sự khác biệt rõ rệt trong các nhóm DN tham gia: Một nhóm nhỏ (khoảng 10 DN) có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) kiểm soát gần như toàn bộ khâu này, với trên 80% kim ngạch xuất khẩu là từ nhóm này. Các DN nhà nước và tư nhân chiếm phần tỉ trọng nhỏ còn lại.

Liên minh châu Âu (EU) ban hành Quy định chống mất rừng (EUDR) vào năm 2023 và sẽ có hiệu lực vào đầu 2026. Bảy mặt hàng nông lâm sản, bao gồm cao su, nhập khẩu vào EU phải (a) đáp ứng được tất cả các quy định của quốc gia sản xuất, từ khâu sản xuất tới khâu xuất khẩu, (b) đảm bảo quá trình sản xuất không gây tổn hại tới nguồn tài nguyên rừng. Nhìn chung, chuỗi cung hiện tại của ngành cao su Việt Nam tương đối phức tạp, với 63% cao su nguyên liệu có nguồn gốc từ hộ tiểu điền và 37% còn lại từ diện tích đại điền. Các con số này chưa bao gồm lượng cung nhập khẩu với lượng nhập tương đương với lượng cung trong nước. Vì vậy, việc đáp ứng EUDR cần được triển khai đồng bộ ngay từ đầu chuỗi, nơi các hộ tiểu điền và đại lý thu mua đóng vai trò then chốt trong việc cung cấp thông tin phục vụ việc truy xuất và bảo đảm tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu đầu vào.

Khả năng đáp ứng EUDR của các DN trong ngành rất khác nhau, phụ thuộc vào thực trạng chuỗi cung, bao gồm nguồn nguyên liệu đầu vào, năng lực vận hành và quản lý chuỗi, và các nguồn lực của DN. Các DN FDI và DN nhà nước có lợi thế về khả năng truy xuất, nhờ có nguồn cung đơn giản và có nguồn lực đầu tư vào hệ thống truy xuất. Trong khi đó, DN tư nhân gặp khó khăn hơn do chuỗi cung phức tạp bởi nguồn cung chủ yếu là từ các diện tích tiểu điền và do hạn chế về nguồn lực đầu tư. Ở khâu đầu của chuỗi, các hộ tiểu điền đóng vai trò quan trọng, là nguồn cung chủ yếu về nguyên liệu cho ngành. Tuy nhiên, các hộ này sẽ đối mặt với nhiều trở ngại nhất trong việc đáp ứng EUDR do các hoạt động vẫn mang đậm nét theo thói quen, phi chính thức. Ngoài ra các hộ vẫn chưa tiếp cận được với thông tin về các yêu cầu hợp pháp và bền vững. Các yếu tố này không cho phép thực hiện các hoạt động truy xuất.

Nhìn chung, các chuỗi cung hiện tại của ngành hầu hết chưa đáp ứng được EUDR. Những rào cản lớn nhất hiện nay bao gồm thiếu bản đồ số vùng trồng, hồ sơ pháp lý của đất đai, tính phi chính thức của giao dịch trong chuỗi, đặc biệt giữa khâu nông hộ và đại lý, và năng lực công nghệ hạn chế. Để duy trì và mở rộng thị phần tại EU các rào cản này cần giải quyết triệt để. Điều này đòi hỏi các hỗ trợ kỹ thuật và tài chính đặc biệt dành cho DN tư nhân, đại lý và hộ tiểu điền, Ngoài ra, ngành cũng cần phát triển nền tảng truy xuất quốc gia dùng chung; thúc đẩy hợp tác công – tư (PPP) và kết nối với các thị trường xuất khẩu trọng điểm như Trung Quốc, Mỹ và EU. Việc thực hiện các giải pháp này sẽ không chỉ giúp ngành cao su đáp ứng EUDR mà còn giúp nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngành trên trường quốc tế.

1. Bối cảnh

Ngành cao su Việt Nam là ngành có định hướng xuất khẩu. Kim ngạch xuất khẩu của hai mặt hàng chính là cao su thiên nhiên (CSTN) và sản phẩm cao su (SPCS) tương đối ổn định trong những năm gần đây, đạt khoảng 7,5 tỷ USD năm 2022, gần 7,3 tỷ USD năm 2023 và ước đạt 8,5 tỷ USD trong năm 2024. Hiện có khoảng hơn 350 DN tham gia xuất khẩu sang thị trường EU. Con số này bao gồm 50 DN xuất khẩu CSTN và hơn 300 DN xuất khẩu SPCS như xăm lốp, băng tải, găng tay, linh kiện công nghiệp...

EU là thị trường quan trọng của Việt Nam đặc biệt là SPCS, với kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm thuộc nhóm này chiếm 9,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành năm 2024. Về các mặt hàng CSTN, EU không phải là thị trường lớn của Việt Nam nhưng xu hướng xuất khẩu tăng trong các hợp đồng cung ứng dài hạn do hiện một số DN lớn với các diện tích cao su của chính DN đang hình thành các vùng sản xuất cao su bền vững để đáp ứng các yêu cầu của thị trường xuất khẩu.

EU ban hành Quy định chống mất rừng (EUDR) vào năm 2023. Quy định này có hiệu lực vào đầu 2026. Quy định này yêu cầu 7 mặt hàng nông lâm sản, bao gồm cao su, nhập khẩu vào thị trường này (a) phải đáp ứng được tất cả các quy định của quốc gia sản xuất, từ khâu sản xuất tới khâu xuất khẩu, (b) đảm bảo quá trình sản xuất không gây tổn hại tới nguồn tài nguyên rừng. Nhìn chung, chuỗi cung hiện tại ngành cao su của Việt Nam tương đối phức tạp, đặc biệt là đối với chuỗi cung có sự tham gia của các hộ tiểu điền (chuỗi cung tiểu điền). Hiện lượng cung nguyên liệu từ tiểu điền chiếm 63% trong tổng lượng cung của cả nước (không bao gồm lượng cung có nguồn gốc từ nhập khẩu). Phần còn lại là nguyên liệu từ các diện tích đại điền, chủ yếu là từ các công ty thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam.

Khả năng đáp ứng EUDR của các DN trong ngành rất khác nhau, phụ thuộc vào thực trạng chuỗi cung và nguồn lực của DN. Với chuỗi cung hiện tại của ngành, thực thi EUDR là cơ hội với một số ít DN tuy nhiên sẽ là thách thức lớn đối với nhiều DN và các bên khác tham gia chuỗi. Mặc dù không phải toàn bộ cao su của Việt Nam đều được xuất sang EU và cần đáp ứng EUDR, các thị trường tiêu thụ các sản phẩm nông – lâm sản nói chung ngày càng có những đòi hỏi chặt chẽ hơn về chuỗi cung có thể truy xuất và tính bền vững của sản phẩm. Với xu hướng này các bên tham gia chuỗi cung ngành cao su hiện nay cần thay đổi để duy trì và mở rộng thị trường. Đây là cơ hội để nâng cấp ngành theo hướng bền vững và đáp ứng với các yêu cầu thị trường trong tương lai.

2. Việt Nam xuất khẩu cao su 2022–2024

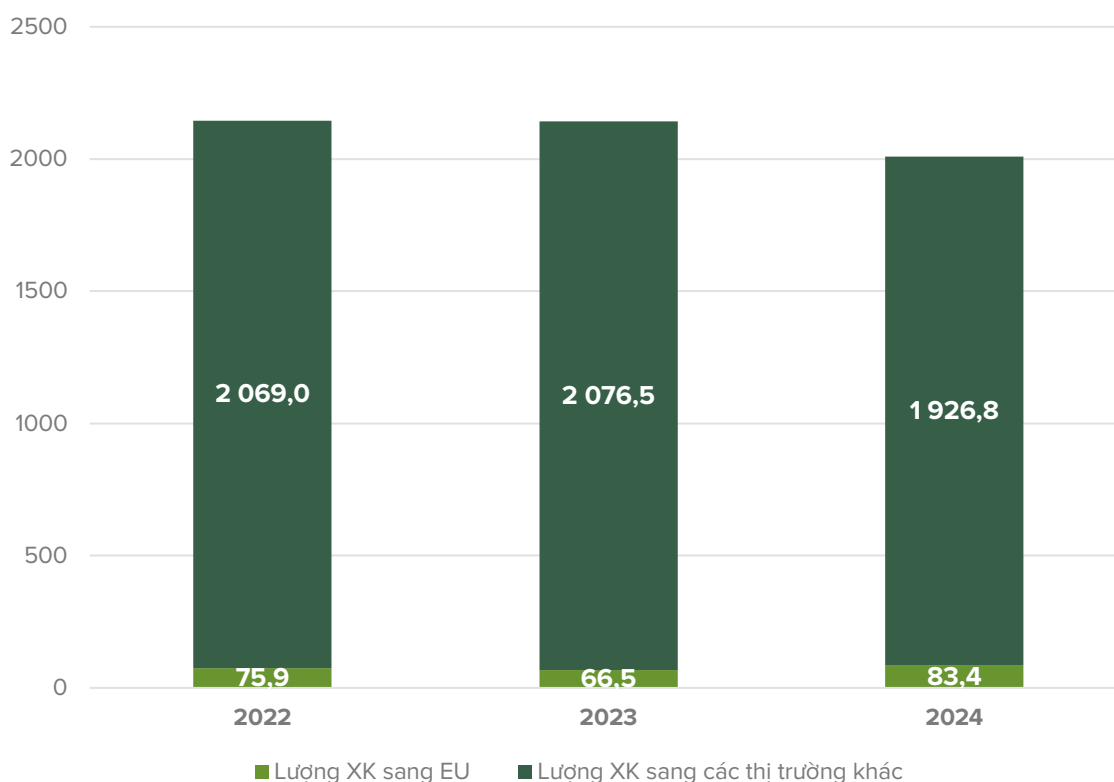
2.1 Xuất khẩu cao su thiên nhiên

Năm 2022 Việt Nam xuất khẩu hơn 2,14 triệu tấn CSTN; lượng xuất năm 2023 ổn định sau đó giảm nhẹ còn khoảng 2,01 triệu tấn năm 2024. Lượng CSTN xuất khẩu vào EU nhỏ, chiếm trung bình 3-4% trong tổng lượng CSTN Việt Nam xuất khẩu vào tất cả các thị trường. Cụ thể, lượng xuất vào EU năm 2023 đạt 66,5 nghìn tấn và năm 2024 đạt 83,4 nghìn tấn. Hình 1 cho thấy tuy EU chưa phải là thị trường quan trọng nhất của Việt Nam về CSTN nhưng lượng xuất khẩu vào thị trường này có mức tăng trưởng tốt vào năm 2024 trong khi tổng lượng xuất khẩu sang các thị trường còn lại giảm nhẹ. Điều này phản ánh xu hướng chuyển dịch thị trường của Việt Nam trong bối cảnh thích ứng với các yêu cầu mới như EUDR, đồng thời cũng khẳng định vai trò ngày càng rõ nét của EU trong chuỗi giá trị xuất khẩu bền vững của ngành cao su Việt Nam.



Ảnh 1. Rừng cao su tại Dầu Tiếng, Bình Dương. Nguồn: Forest Trends

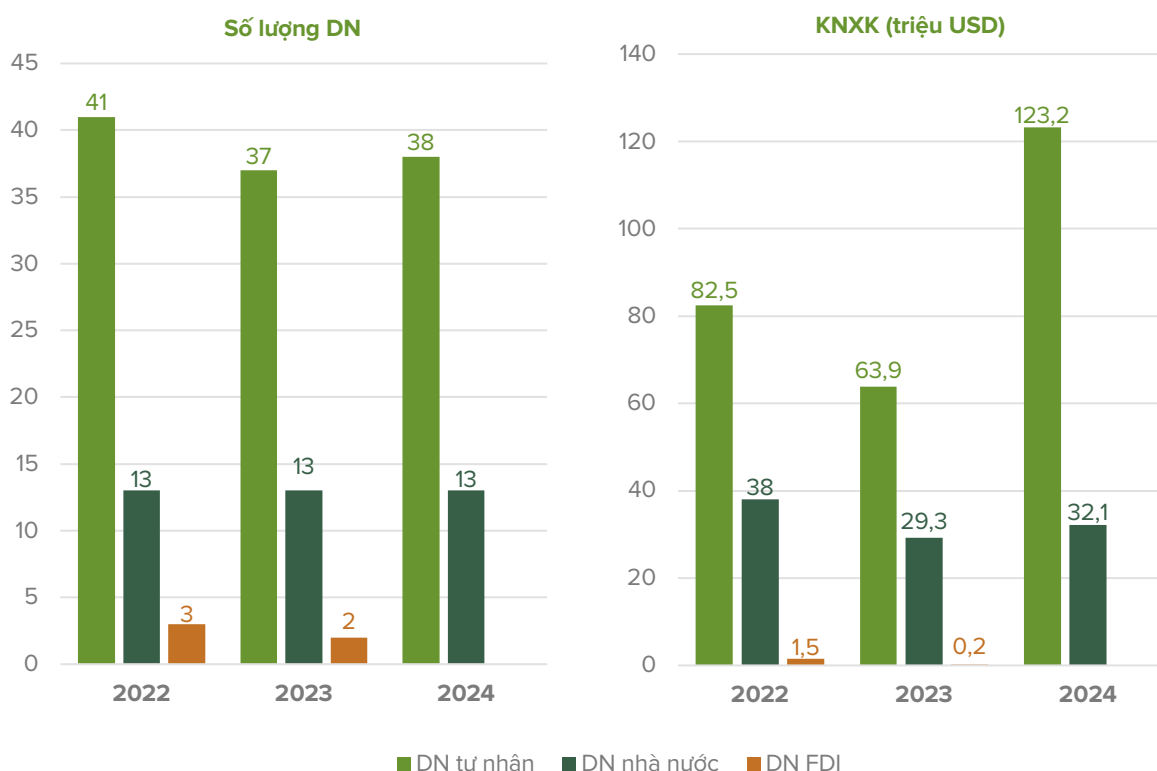
Hình 1. Lượng xuất khẩu CSTN của Việt Nam sang EU và các thị trường khác, giai đoạn 2022 - 2024 (nghìn tấn)



Nguồn: Văn phòng Hiệp hội Cao su Việt Nam (HHCSVN) tổng hợp từ nguồn Tổng cục Hải quan (TCHQ)

Thành phần DN tham gia xuất khẩu CSTN sang EU tương đối đa dạng, bao gồm các DN tư nhân, DN nhà nước và DN FDI. Số lượng DN tham gia xuất khẩu CSTN vào EU nhỏ, khoảng 50-60 DN mỗi năm, chủ yếu (80%) là các DN tư nhân. Số lượng các DN tư nhân và nhà nước tham gia khâu xuất khẩu tương đối ổn định. Tuy nhiên, sự tham gia của các DN FDI trong khâu này giảm dần và đến 2024 không còn DN FDI tham gia xuất khẩu CSTN.

Hình 2. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu CSTN của Việt Nam sang EU phân theo loại hình DN, giai đoạn 2022 – 2024



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

DN tư nhân chiếm tỷ trọng về số lượng và kim ngạch lớn nhất trong các DN tham gia khâu xuất khẩu CSTN. Kim ngạch xuất khẩu của nhóm DN này có sự biến động lớn trong những năm vừa qua: giảm từ 82,5 triệu USD năm 2022 xuống 63,9 triệu USD năm 2023, sau đó tăng mạnh đạt mức 123,2 triệu USD năm 2024, chiếm khoảng 79% trong tổng kim ngạch xuất khẩu CSTN sang EU trong cùng năm (20% kim ngạch còn lại là các DN nhà nước). Điều này cho thấy nhóm DN tư nhân có sự năng động và khả năng điều chỉnh linh hoạt hơn trước các biến động thị trường, đặc biệt được tạo ra bởi việc ban hành Quy định EUDR.

Số lượng các DN nhà nước tham gia khâu xuất khẩu CSTN ở mức ổn định, với 13 DN tham gia mỗi năm. Kim ngạch xuất khẩu của nhóm này giảm nhẹ từ 38 triệu USD năm 2022 xuống còn 29,3 triệu USD năm 2023 sau đó tăng lên 32,1 triệu USD năm 2024.

Một phần đáng kể lượng CSTN được các DN tư nhân xuất khẩu có nguồn nguyên liệu do DN nhà nước cung cấp. Điều này có nghĩa là mặc dù tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu trực tiếp của DN nhà nước chỉ chiếm 20 - 30% trong tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng thuộc nhóm này, vai trò thực tế của khu vực nhà nước trong chuỗi cung ứng CSTN xuất khẩu sang EU quan trọng và con số 20-30% về kim ngạch không phản ánh hết vai trò này. Trong bối cảnh EU có yêu cầu về truy xuất nguồn gốc sản phẩm đến tận vườn cây, các DN nhà nước là khối DN có nguồn cung nguyên liệu từ chính các vườn

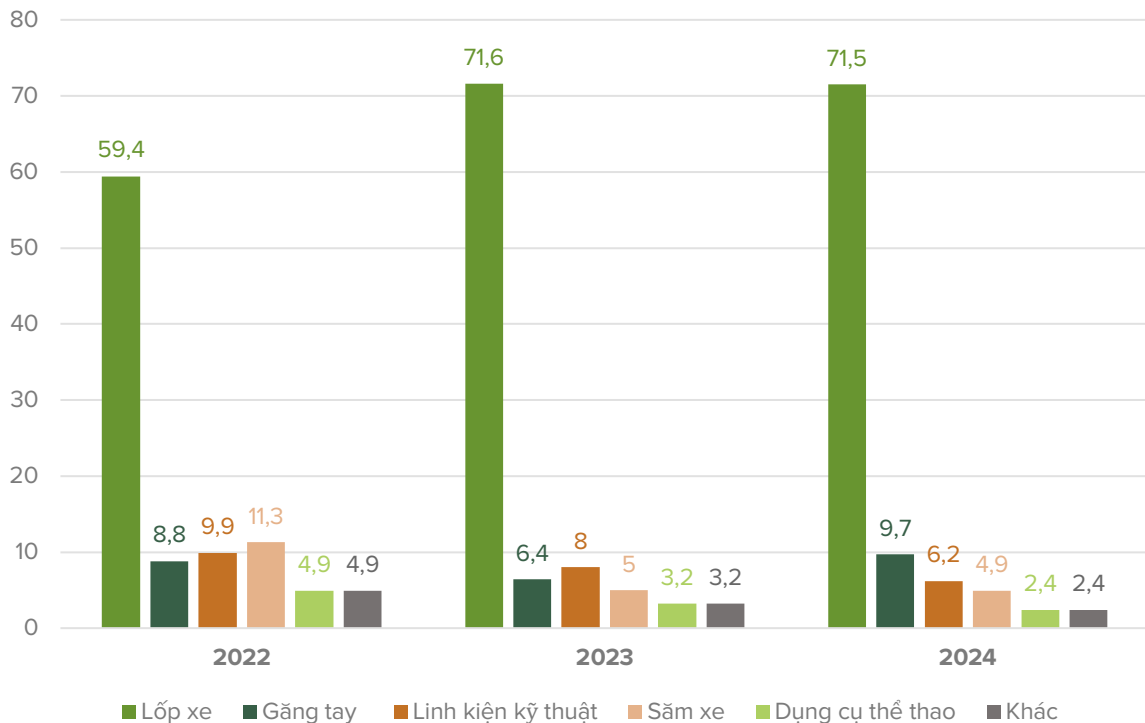
cây của mình và chuỗi cung đơn giản (ngắn) hơn nhiều so với các chuỗi cung có sự tham gia của tiểu điền và do vậy dễ dàng truy xuất hơn. Thực tế toàn bộ các DN thuộc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (DN nhà nước) đã và đang thực hiện các hoạt động nhằm đáp ứng EUDR. Nhiều diện tích của các DN thuộc Tập đoàn đã đạt chứng chỉ bền vững PEFC. Đây là những lợi thế rất lớn so chuỗi cung tiểu điền (xem thêm phần 2.3 thông tin về các diện tích cao su đạt chứng chỉ bền vững).

Sự tham gia của các DN FDI vào khâu xuất khẩu CSTN rất hạn chế. Năm 2022 chỉ có 3 DN FDI với kim ngạch hơn 1,45 triệu USD. Năm 2024 đã không còn DN FDI nào tham gia. Việc các DN FDI rút khỏi khâu xuất khẩu CSTN có thể là do các trở ngại trong việc đáp ứng các yêu cầu của EUDR, do không có lợi thế so với các DN thuộc các nhóm khác khi tham gia khâu này, hoặc do các DN FDI chuyển hướng xuất khẩu sang các thị trường khác với các yêu cầu dễ dàng hơn.

2.2 Xuất khẩu sản phẩm cao su

Tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nhóm SPCS của cả ngành đạt 3,32 tỷ USD năm 2023 và tăng lên 3,42 tỷ USD năm 2024. EU là thị trường chiến lược của Việt Nam về các mặt hàng SPCS, với kim ngạch xuất khẩu của nhóm mặt hàng này từ EU đạt khoảng 450 – 470 triệu USD mỗi năm, chiếm 9-10% trong tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm mặt hàng này vào tất cả các thị trường. Các sản phẩm xuất khẩu vào EU chủ lực bao gồm lốp xe, găng tay y tế và linh kiện cao su kỹ thuật, trong đó kim ngạch từ lốp xe chiếm hơn 70% trong tổng kim ngạch xuất khẩu SPCS vào EU.

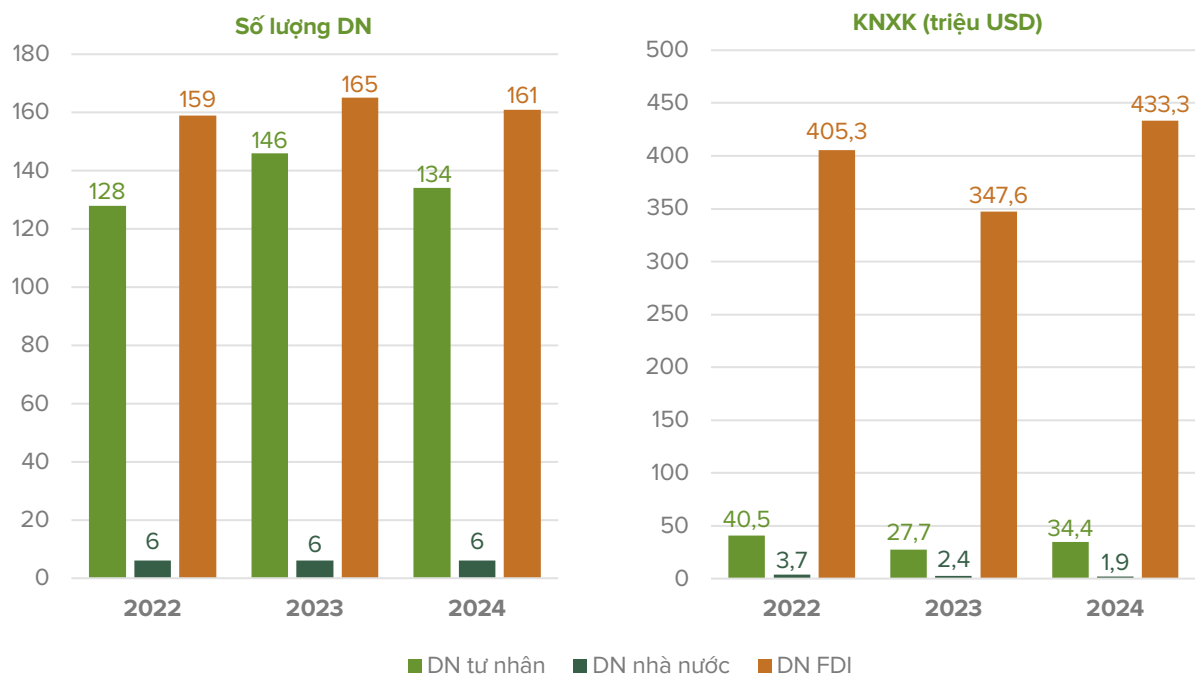
Hình 3. Tỷ trọng xuất khẩu SPCS vào EU theo các mặt hàng chính, giai đoạn 2022 - 2024



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

Trong giai đoạn 2022 - 2024, bình quân mỗi năm có khoảng 300 DN xuất khẩu SPCS sang EU. Sự tham gia đông đảo của DN cho thấy tính hấp dẫn của thị trường này về các mặt hàng SPCS. Hình 4 chỉ ra các con số về số lượng các DN tham gia khâu xuất khẩu SPCS, chia theo loại hình và kim ngạch.

Hình 4. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU phân theo loại hình DN, giai đoạn 2022 – 2024



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

Các DN FDI đóng vai trò chủ đạo trong khâu xuất khẩu SPCS vào EU, cả về số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu. DN FDI chiếm trên dưới 50% tổng số DN, nhưng kim ngạch từ nhóm này chiếm hơn 90% trong tổng kim ngạch xuất khẩu các SPCS từ Việt Nam. Khoảng dưới 10% kim ngạch còn lại là các DN tư nhân và DN nhà nước.

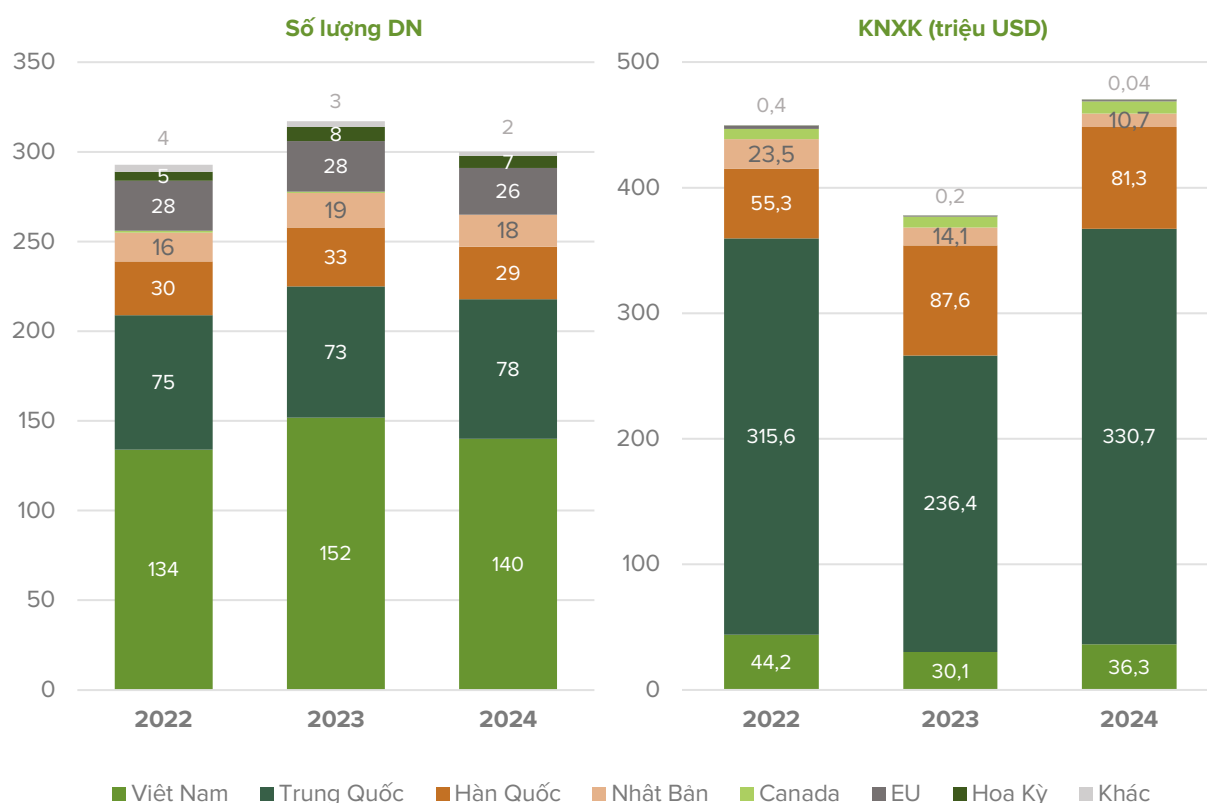
Có sự khác biệt về chủng loại sản phẩm xuất khẩu giữa nhóm DN FDI và các nhóm DN khác. Các DN FDI thường tập trung vào các sản phẩm có giá trị cao như săm lốp xe, trong khi DN tư nhân tập trung vào các sản phẩm tiêu dùng như găng tay, chỉ thun.... Vai trò áp đảo của các DN FDI trong khâu xuất khẩu SPCS có thể là do khối DN này có quy mô sản xuất lớn, hệ thống quản lý chất lượng quốc tế, khả năng truy xuất nguồn gốc chặt chẽ, chủ yếu do các DN lựa chọn các chuỗi cung đơn giản, có thể truy xuất (ví dụ mua cao nguyên liệu từ các DN nhà nước, DN thuộc Tập đoàn) và năng lực kỹ thuật cao, đã thích ứng nhanh với các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe của EU, bao gồm các yêu cầu mới từ EUDR.

Các DN tư nhân trong nước chiếm 44 – 46% về số lượng DN tham gia khâu xuất khẩu SPCS, nhưng tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của nhóm DN này rất thấp, chỉ khoảng 8 – 9% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Sự khác nhau về tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu giữa nhóm DN FDI và DN tư nhân trong nước phản ánh rõ sự chênh lệch về quy mô sản xuất, trình độ quản lý và công nghệ, năng lực tiếp cận thị trường, nguồn lực đầu tư và khả năng xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc theo yêu cầu của thị trường nhập khẩu.

Vai trò của DN nhà nước trong khâu xuất khẩu SPCS sang EU mờ nhạt. Mỗi năm chỉ có 6 DN nhà nước tham gia khâu này, với tỷ trọng kim ngạch rất thấp.

Hình 5 chỉ ra số liệu về số lượng và kim ngạch xuất khẩu của các DN xuất khẩu SPCS từ Việt Nam vào EU, chia theo khối DN FDI và DN Việt Nam. Trong khối DN FDI có sự tham gia của các DN từ Trung Quốc, Hàn Quốc... Khối DN Việt Nam bao gồm các DN tư nhân và DN nhà nước.

Hình 5. Số lượng DN và kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU phân theo quốc gia đầu tư, giai đoạn 2022 – 2024



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

Các DN Việt Nam luôn chiếm 45 - 47% trong tổng số DN tham gia. Năm 2022 có 120 DN tham gia; số lượng tăng lên 132 DN năm 2023 rồi giảm nhẹ còn 124 DN năm 2024. Sự biến động về số lượng cho thấy mặc dù có nhiều DN Việt Nam tham gia xuất khẩu nhưng mức độ ổn định và khả năng bám trụ thị trường EU còn hạn chế. Điều này có thể là do các DN Việt còn gặp khó khăn trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu minh bạch chuỗi cung ứng ngày càng khắt khe của thị trường EU, đặc biệt sau khi EUDR được ban hành.

Số lượng DN FDI tham gia xuất khẩu SPCS sang EU duy trì ổn định cao qua các năm. Các DN có vốn đầu tư từ Trung Quốc dao động trong khoảng 60 - 65 DN, Hàn Quốc 28 - 33 DN, Nhật Bản 15 -17 DN. Sự ổn định này có thể phản ánh thực trạng các DN FDI đã có chiến lược đầu tư bài bản và định hướng phát triển dài hạn, với sự chuẩn bị tốt hơn về năng lực sản xuất, kiểm soát chất lượng và đáp ứng yêu cầu quốc tế, trong đó có tiêu chuẩn về truy xuất nguồn gốc và phát triển bền vững.

Về kim ngạch xuất khẩu, sự khác biệt giữa các nhóm DN còn thể hiện rõ nét hơn. Mặc dù số lượng DN Việt Nam có số lượng lớn nhất, tuy nhiên giá trị xuất khẩu của nhóm rất hạn chế. Năm 2022, kim ngạch xuất khẩu của nhóm DN này đạt khoảng 9,8% tổng kim ngạch xuất khẩu; tỷ trọng tiếp tục giảm còn 7,9% trong năm 2023 và 7,7% trong năm 2024. Các con số về tỷ trọng này cho thấy quy mô xuất khẩu của các DN Việt Nam rất nhỏ và năng lực cạnh tranh chưa cao. Trong khi đó, các DN FDI có số lượng nhỏ nhưng kim ngạch chiếm tới hơn 90% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong nhóm DN FDI, các

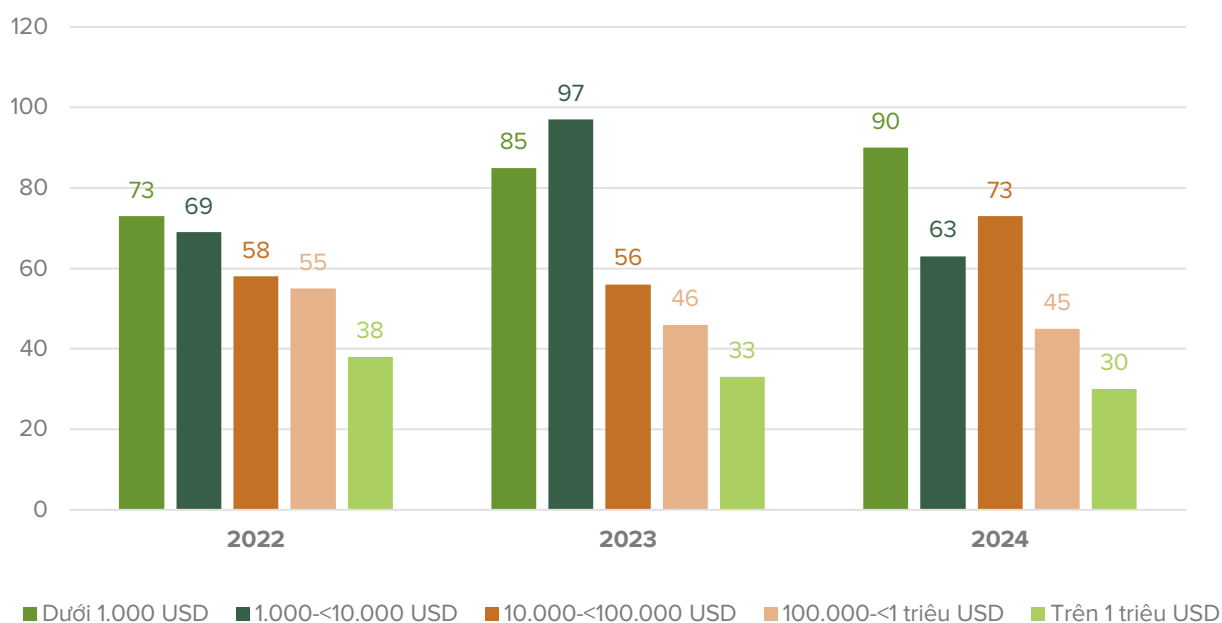
DN Trung Quốc thể hiện sự thống lĩnh với trên 70% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2024 là do nhóm DN này mang lại. Đây là nhóm dẫn đầu cả về quy mô lẫn tốc độ tăng trưởng.

Nguyên nhân dẫn đến sự chênh lệch giữa các nhóm DN chủ yếu là do năng lực nội tại của DN và khả năng đáp ứng yêu cầu thị trường. Các DN FDI sở hữu lợi thế về quy mô sản xuất lớn, hệ thống truy xuất nguồn gốc bài bản và mạng lưới phân phối rộng khắp. Các yếu tố này cho phép DN thích ứng nhanh với các yêu cầu mới như EUDR. Trong khi đó, các DN Việt Nam chủ yếu có quy mô vừa và nhỏ, ít có điều kiện và nguồn lực để đầu tư vào công nghệ chế biến sâu và hệ thống kiểm soát chuỗi cung ứng. Ngoài ra, nhiều DN Việt Nam với chuỗi cung phức tạp nên không đáp ứng được các yêu cầu khắt khe của thị trường EU. Khó khăn sẽ càng lớn hơn đối với nhóm DN này khi thị trường EU siết chặt các quy định nhập khẩu theo yêu cầu của EUDR.

Hình 6 và 7 cho thấy sự khác biệt rất lớn về quy mô DN. Năm 2024 có 30 DN xuất khẩu có quy mô trên 1 triệu USD. Số DN này chiếm chưa đến 10% trong tổng số DN tham gia xuất khẩu tuy nhiên kim ngạch xuất khẩu từ nhóm này đạt 450,4 triệu USD, chiếm hơn 95% tổng kim ngạch xuất khẩu của tất cả các DN tham gia khâu này. Nhóm DN có kim ngạch xuất khẩu dưới 1 triệu USD chiếm đến hơn 90% về số lượng DN nhưng kim ngạch đạt khoảng 19 triệu USD, tương ứng mức 4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Đặc biệt, số lượng DN có kim ngạch xuất khẩu rất thấp (dưới 10.000 USD/DN) chiếm tới 20% tổng số DN tham gia khâu xuất khẩu năm 2024 như giá trị xuất khẩu không đáng kể.

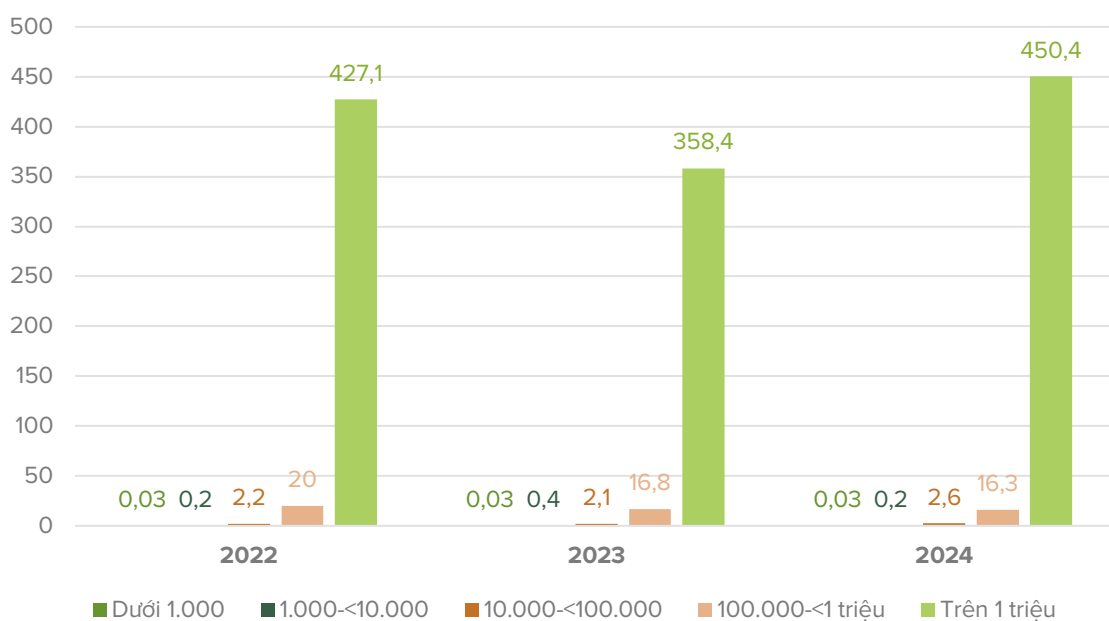
Điều này cho thấy xuất khẩu SPCS sang EU có sự phân hóa rõ rệt: Các DN lớn chủ yếu là DN FDI gần như độc chiếm chuỗi giá trị này. Các DN tư nhân và DN nhà nước có vai trò yếu. Ngoài ra số lượng DN nhỏ tham gia lớn tuy nhiên có quy mô xuất khẩu nhỏ có thể phản ánh xu hướng mở rộng tiếp cận thị trường của nhóm này, tuy nhiên thực tế này cũng đặt ra rủi ro về tính ổn định và khả năng đáp ứng các yêu cầu khắt khe về truy xuất nguồn gốc.

Hình 6. Số lượng DN Việt Nam xuất khẩu SPCS sang EU theo quy mô kim ngạch, giai đoạn 2022 – 2024



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

Hình 7. Kim ngạch xuất khẩu SPCS của Việt Nam sang EU theo quy mô kim ngạch, giai đoạn 2022 – 2024 (triệu USD)



Nguồn: Văn phòng HHCSVN tổng hợp từ nguồn TCHQ

Giai đoạn 2022–2024 ghi nhận tăng trưởng mạnh mẽ về kim ngạch xuất khẩu SPCS sang EU. Giá trị kim ngạch tăng từ 377,7 triệu USD năm 2023 lên 479,9 triệu USD năm 2024. Tăng trưởng này chủ yếu đến từ các DN lớn là các DN FDI. Các DN Việt Nam hiện không có lợi thế cạnh tranh khi tham gia vào khâu này.

2.3 Nguồn cung nguyên liệu đầu vào của các DN

Nguồn cung nguyên liệu đầu vào của các DN xuất khẩu cao su – cả CSTN và SPCS – có sự khác biệt lớn giữa các nhóm DN. Điều này thể hiện sự khác nhau về cấu trúc, hình thức tổ chức chuỗi cung, quy mô và thị trường mục tiêu giữa các nhóm DN này.

Đối với DN xuất khẩu CSTN nói chung, nguồn nguyên liệu đầu vào chủ yếu đến từ hai kênh chính: (1) Từ vườn cây thuộc sở hữu của chính DN, chủ yếu là các DN nhà nước bởi nhóm DN này có tiếp cận với đất đai; (2) Thu gom từ hộ tiểu điền thông qua các đại lý trung gian. Với khu vực DN nhà nước (như các DN thuộc Tập đoàn, DN trực thuộc tỉnh), nguồn cung từ vườn cây tự quản lý chiếm tỷ trọng lớn. Hồ sơ pháp lý đất đai của các DN này thường rõ ràng và tương đối đầy đủ. Nguồn cung nguyên liệu từ nguồn này rõ ràng về mặt pháp lý. Tuy nhiên, đối với nguồn cung từ tiểu điền, chuỗi cung tương đối phức tạp, thường qua nhiều khâu trung gian và khả năng truy xuất rất khó khăn. Phần lớn các DN tư nhân hiện nay đang phụ thuộc lớn vào nguồn cung tiểu điền.

Một số DN hiện có vùng nguyên liệu đã đạt chứng nhận bền vững. Cụ thể, tính đến hết 09/05/2025 diện tích cao su đạt chứng chỉ bền vững theo hệ thống PEFC là khoảng 145.000 ha, trong đó hầu hết là các diện tích cao su đại điền của các DN thuộc Tập đoàn, tập trung chủ yếu ở vùng Đông Nam Bộ (gần 110.000 ha). Diện tích cao su đạt chứng chỉ FSC khoảng 11.400 ha, bao gồm một số diện tích từ tiểu điền nằm trong khuôn khổ hợp tác với các DN tư nhân. Cao su có nguồn gốc từ các diện tích đã đạt chứng chỉ bền vững này có lợi thế trong việc đáp ứng EUDR.

Một lượng đáng kể cao su nguyên liệu hiện đang được sử dụng cho ngành có nguồn gốc từ cao su nhập khẩu, với 95% lượng nhập là từ Campuchia và Lào, thông qua các cửa khẩu khu vực biên giới. Năm 2024, tổng lượng cao su nguyên liệu được ngành cao su Việt Nam sử dụng đạt 2,39 triệu tấn quy khô, trong đó nguồn trong nước cung cấp khoảng 1,3 triệu tấn (trên 60% là từ tiểu điền) và nguồn nhập khẩu chiếm 1,09 triệu tấn (64,3% là từ nguồn Campuchia). Khâu nhập khẩu nguyên liệu chủ yếu được phụ trách bởi các DN tư nhân. Nguồn nguyên liệu nhập khẩu chủ yếu được sử dụng bởi các DN chế biến là các DN tư nhân trong nước. Có thể một phần lượng cung nhập khẩu này được hòa trộn với nguồn cung từ tiểu điền trong nước và xuất khẩu sang EU sau khi chế biến. Tuy nhiên hiện chưa có thông tin cụ thể về lượng cao su nguyên liệu nhập khẩu được xuất khẩu sang EU dưới các mặt hàng CSTN và SPCS.

Đối với DN xuất khẩu SPCS, nguồn nguyên liệu đầu vào đa dạng hơn, bao gồm: CSTN sơ chế trong nước (RSS, SVR), cao su tái chế và nguyên liệu nhập khẩu từ Thái Lan, Malaysia, Indonesia hoặc Trung Quốc. Các DN FDI thường nhập khẩu một phần đáng kể nguyên liệu đạt chuẩn quốc tế, chủ yếu từ Thái Lan, để đảm bảo tính ổn định về chất lượng và dễ dàng truy xuất. Trong khi đó, các DN tư nhân trong nước chủ yếu sử dụng nguyên liệu nội địa, thu mua qua hệ thống các đại lý, nên gặp khó khăn hơn trong việc truy xuất nguồn cung theo yêu cầu của EUDR.

Ngoài ra, một số DN (cả DN xuất khẩu CSTN và SPCS) có xu hướng pha trộn cả nguyên liệu trong nước và nhập khẩu để đảm bảo đủ sản lượng cho đơn hàng xuất khẩu, nhưng lại thiếu hệ thống kiểm soát nội bộ đủ mạnh để quản lý toàn bộ chuỗi, dẫn đến rủi ro về truy xuất nguồn gốc khi EUDR có hiệu lực.

3. Quy định EUDR và khả năng thích ứng của các nhóm DN

3.1 Quy định EUDR

EUDR yêu cầu các sản phẩm nhập khẩu vào EU không được gây mất rừng với thời điểm mất rừng tính từ ngày 31/12/2020. DN xuất khẩu vào EU phải cung cấp thông tin để có thể thực hiện việc truy xuất trên toàn bộ chuỗi cung, từ khâu xuất khẩu tới từng lô đất trồng cao su và phải đảm bảo chứng minh quá trình sản xuất không làm tổn hại tới tài nguyên rừng. DN xuất khẩu được yêu cầu thực hiện trách nhiệm đánh giá và thẩm định chuỗi cung ứng (*due diligence*), bao gồm ba bước: (1) Thu thập thông tin, gồm thu thập hồ sơ, dữ liệu chứng minh sản phẩm không gây mất rừng và toàn bộ các hoạt động trong chuỗi, bao gồm việc canh tác trên các mảnh đất trồng cây tuân thủ pháp luật về đất đai, môi trường, xã hội, thuế, phí... theo quy định của quốc gia sản xuất; (2) Đánh giá rủi ro trong tất cả các hoạt động của chuỗi về việc bất tuân thủ với các quy định pháp luật và chống mất rừng; (3) Áp dụng các quy trình và biện pháp nhằm giải quyết các rủi ro được xác định trong khâu (2). Các biện pháp giảm thiểu rủi ro có thể bao gồm cung cấp thông tin bổ sung, hỗ trợ cho các nhà cung cấp, nhất là các hộ tiểu điền, thông qua các hoạt động tăng cường năng lực và đầu tư, tổ chức lại chuỗi cung theo hướng cho phép truy xuất, loại bỏ các nguồn cung có rủi ro cao.

3.2 Khả năng đáp ứng EUDR của các nhóm DN ngành cao su

Mức độ sẵn sàng đáp ứng EUDR giữa các DN xuất khẩu CSTN và SPCS tại Việt Nam hiện có sự khác biệt rõ rệt giữa các nhóm DN. Sự khác nhau về nguồn cung nguyên liệu đầu vào, quy mô sản xuất, năng lực tài chính, trình độ quản lý và khả năng tiếp cận công nghệ là các yếu tố cơ bản tạo nên khác biệt này.

DN nhà nước

Nhóm này bao gồm các công ty có vườn cây quy mô lớn, quy trình nhà máy chế biến có sẵn, và/hoặc đã có kinh nghiệm xuất khẩu vào các thị trường có tiêu chuẩn cao như EU, Nhật Bản, Mỹ. Hiện diện tích cao su do các DN nhà nước quản lý (cao su đại điền), đạt gần 50% tổng diện tích cao su tại Việt Nam. Nhiều DN đã có các diện tích đạt chứng chỉ bền vững (FSC, PEFC) và đã triển khai một phần hoặc toàn bộ hệ thống truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Các DN này hiện đang trong quá trình hoàn thiện bản đồ số vùng trồng, số hóa hồ sơ lô đất, ranh giới pháp lý và thông tin sở hữu nhằm tiến tới truy xuất đến từng lô sản xuất – một yêu cầu then chốt của EUDR. Một số DN đã xuất khẩu các sản phẩm được người mua tại thị trường EU chấp nhận là sản phẩm đã đáp ứng EUDR. Nhìn chung, mức độ sẵn sàng của nhóm này đối với các quy định của EUDR ở mức trung bình đến cao. Tuy nhiên, một số DN vẫn cần hỗ trợ về hướng dẫn kỹ thuật cụ thể và các quy trình được công nhận chính thức bởi EU.

Các DN đã đạt các chứng chỉ bền vững (FSC, PEFC) có lợi thế hơn trong việc đáp ứng với các yêu cầu của EUDR, nhờ có kinh nghiệm thực hiện quản lý bền vững và hệ thống dữ liệu tương đối đầy đủ. Tính đến hết 9/5/2025 tổng diện tích cao su đạt chứng chỉ FSC và PEFC lần lượt là 11.400 ha và 145.000 ha, hầu hết là diện tích thuộc các DN thuộc Tập đoàn. Tuy nhiên, EU không công nhận cao su có chứng chỉ bền vững đáp ứng được toàn bộ các yêu cầu của EUDR. Điều này khiến nhiều DN đã áp dụng hệ thống chứng chỉ bền vững lúng túng trong xác định tiêu chí cụ thể để tuân thủ, đặc biệt khi EU chưa đưa ra một bộ hướng dẫn chi tiết về thực hiện các yêu cầu của EUDR.

DN FDI

Về tổng thể, khả năng đáp ứng với các yêu cầu EUDR của nhóm DN FDI được đánh giá tương đối cao bởi các DN này đang vận hành theo các tiêu chuẩn quốc tế như ISO 9001, ISO 14001... Nhiều DN trong khối này cũng đang tuân thủ các yêu cầu bền vững về chuỗi cung ứng toàn cầu theo hướng dẫn của các công ty mẹ tại nước ngoài. Đối với nhóm DN xuất khẩu CSTN, số lượng DN FDI tham gia không lớn. Nguồn cung nguyên liệu đầu vào của các DN FDI là từ các nguồn cao su đại điền hoặc/và nguồn nhập khẩu với thông tin về nguồn gốc rõ ràng, cho phép việc truy xuất được thực hiện thuận lợi. Đối với các DN FDI xuất khẩu SPCS, nhiều DN đã quen thuộc với việc tuân thủ các quy định kỹ thuật khắt khe từ các thị trường khó tính như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản. Các DN này thường chủ động trong việc cập nhật yêu cầu pháp lý mới, nhanh chóng điều chỉnh hệ thống truy xuất nguồn gốc và tích hợp thông tin kỹ thuật vào hệ thống thẩm định chuỗi cung ứng (DDS) theo yêu cầu của EUDR. Tuy nhiên, một số DN FDI nhỏ, chủ yếu hoạt động thu mua thương mại hoặc gia công đơn giản, và một số DN có nguồn cung từ tiểu điền vẫn đối mặt với nhiều khó khăn trong việc đáp ứng các yêu cầu về truy xuất trong tương lai.

Nhìn chung, nhóm DN FDI là nhóm có năng lực tốt nhất hiện nay trong việc đáp ứng EUDR. Tuy nhiên, để đảm bảo đáp ứng được tốt với các yêu cầu của EUDR, cần có cơ chế hỗ trợ đồng bộ giúp DN FDI liên kết, hỗ trợ nhóm DN nội địa, hộ tiểu điền và đại lý trong hệ sinh thái cung ứng chung.

DN tư nhân Việt Nam

Do nguồn cung nguyên liệu đầu vào của nhóm DN này chủ yếu là từ tiểu điền, và một phần là từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu, nhóm DN này sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Các khó khăn này liên quan tới các khía cạnh về hệ thống số hóa, cập nhật bản đồ vùng trồng, hoặc duy trì hồ sơ truy xuất chi tiết, thu thập các bằng chứng về sự tuân thủ của các hoạt động của chuỗi, bao gồm thông tin về vùng trồng... Nhiều DN trong nhóm này có các hoạt động thương mại (thu gom và xuất khẩu), không sở hữu vườn cây và phụ thuộc hoàn toàn vào nhà cung cấp nguyên liệu là thương lái/hộ tiểu điền. Một số DN có nhà máy nhưng thường có quy mô nhỏ, việc triển khai các hoạt động truy xuất nguồn gốc cao su nguyên liệu, hệ thống như vị trí địa lý vườn trồng, thu thập thông tin dữ liệu vùng trồng, bản đồ vùng trồng đang còn rất hạn chế. Các DN nhỏ cũng phản ánh khó khăn trong việc tiếp cận thông tin đầy đủ, thiếu hướng dẫn chi tiết từ các cơ quan chuyên môn. Nhìn chung, mức độ sẵn sàng của nhóm DN này thấp.

Hộ tiểu điền

Hơn 60% nguyên liệu của ngành hiện này có nguồn gốc từ hộ tiểu điền. Hầu hết các hộ tiểu điền chưa tiếp cận được thông tin về các yêu cầu EUDR. Các hộ tiểu điền là mắt xích quan trọng của chuỗi cung ứng nhưng đây cũng là khâu yếu nhất trong chuỗi cung hiện tại về khía cạnh truy xuất nguồn gốc và tuân thủ EUDR. Cụ thể, hầu hết các hộ không có năng lực để đáp ứng yêu cầu về truy xuất trong các hoạt động khai thác và giao dịch mua bán cao su nguyên liệu. Nhiều hộ không thể và không muốn cung cấp các bằng chứng để chứng minh hoạt động sản xuất không gây mất rừng. Tình trạng thiếu thông tin về tính hợp pháp của diện tích trồng cao su (ví dụ giấy chứng nhận quyền sử dụng đất), thiếu ranh giới rõ ràng về vị trí địa lý của lô đất... hiện đang phổ biến. Một số diện tích trồng cao su của hộ chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; một số diện tích khác hiện đang có tranh chấp, bao gồm cả các diện tích đất trồng cao su bị chồng lấn ở một số địa phương hoặc đất trồng cao su của hộ được quy hoạch là đất lâm nghiệp do chính quyền xã và do các lâm trường hiện đang được giao quản lý. Các DN thu mua cao su nguyên liệu từ hộ tiểu điền đang đối mặt với nhiều trở ngại trong việc tiếp cận thông tin về thửa đất và chủ hộ. Tất cả các tồn tại này tạo ra các thách thức rất lớn cho việc truy xuất theo yêu cầu của EUDR.

Để đáp ứng được các yêu cầu của EUDR các hộ cần được hỗ trợ tiếp cận kiến thức và tài chính nếu không khả năng tiếp cận thị trường EU của hộ tiểu điền có thể suy giảm hoặc thậm chí bị loại ra khỏi chuỗi cung ứng. Một số DN tư nhân đã thực hiện liên kết với các hộ tiểu điền để tạo ra các vùng trồng đạt chứng chỉ bền vững và đáp ứng EUDR theo yêu cầu của người mua tại EU. Tuy nhiên, hiện các diện tích liên kết này còn rất hạn chế.

Các thông tin về mức độ sẵn sàng của các nhóm DN cũng như các hộ tiểu điền nêu trên cho thấy thực tế rằng mức độ sẵn sàng của các bên trong ngành với các yêu cầu của EUDR rất khác nhau. Nhóm DN có vùng trồng quy mô lớn và đầu tư bài bản đang ở mức độ sẵn sàng tương đối cao. Ngược lại, các DN tư nhân, đặc biệt là các đơn vị không sở hữu vùng nguyên liệu và phụ thuộc vào nguồn cung nguyên liệu từ tiểu điền đang đứng trước nguy cơ bị loại khỏi thị trường EU nếu không có giải pháp hỗ trợ kịp thời. Các DN FDI có mức độ sẵn sàng cao nhất.

4. Khuyến nghị chính sách

Để nâng cao khả năng tuân thủ của DN ngành cao su Việt Nam với các quy định mới từ EU, đặc biệt là EUDR, cần có các chính sách hỗ trợ khác nhau được xây dựng phù hợp theo từng nhóm DN. Chính sách và nguồn lực cho thực thi chính sách cần thiết kể theo lộ trình, bao gồm các chính sách ngắn, trung và dài hạn. Điều này sẽ giúp tối ưu nguồn lực và phù hợp với thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN và các bên tham gia chuỗi hiện nay.

DN nhà nước và DN FDI: Các DN này thường đã có nền tảng quản lý chất lượng, truy xuất nguồn gốc và tiếp cận thị trường quốc tế, cần có cơ chế phù hợp nhằm khuyến khích các DN thực hiện vai trò dẫn dắt chuỗi, hỗ trợ DN khác trong chuỗi cung ứng thực hiện truy xuất nguồn gốc. Các cơ chế có thể bao gồm việc vinh danh DN, ưu đãi về các thủ tục kiểm tra, giám sát, thời gian hoàn thuế, hỗ trợ xúc tiến thương mại...

DN tư nhân: Đây là nhóm dễ bị tổn thương do hạn chế về nguồn lực tài chính, kỹ thuật và công nghệ, và do sự phức tạp của chuỗi cung, với sự tham gia của tiểu điền. Chính phủ và các bên liên quan nên ưu tiên hỗ trợ kỹ thuật (tập huấn, tư vấn) và hỗ trợ tài chính (ưu đãi tín dụng, giảm chi phí đầu tư ban đầu) để thúc đẩy các DN này từng bước xây dựng và vận hành hệ thống truy xuất nguồn gốc đáp ứng yêu cầu EUDR. Ngoài ra, cần có chính sách khuyến khích DN này tham gia liên kết chuỗi, hợp tác xã hoặc cụm vùng trồng nhằm đơn giản hóa chuỗi cung hiện tại theo hướng giảm các khâu trung gian.

Phát triển nền tảng truy xuất quốc gia dùng chung: Thay vì mỗi DN tự phát triển hệ thống riêng biệt, Chính phủ nên xây dựng một nền tảng truy xuất nguồn gốc quốc gia có thể tích hợp và chia sẻ dữ liệu, giúp tiết kiệm chi phí, tăng tính minh bạch và khả năng giám sát. Nền tảng này nên có khả năng tương thích với các hệ thống quốc tế, cụ thể là tiêu chuẩn của EU. Đặc biệt, cần phát triển và thử nghiệm các công cụ truy xuất nguồn gốc số hóa đơn giản, có thể tiếp cận với hộ tiểu điền, ví dụ ứng dụng bản đồ trên điện thoại, mã QR truy xuất vùng trồng.

Khuyến khích các hình thức liên kết giữa DN và hộ tiểu điền trong việc đáp ứng yêu cầu về truy xuất: Hiện một số DN tư nhân đang thực hiện liên kết với hộ nhằm sản xuất cao su bền vững. Các bài học kinh nghiệm từ các mô hình này cần được tổng kết và chia sẻ rộng rãi với các bên liên quan, đặc biệt trong nhóm các DN tư nhân có nguồn cung từ các hộ tiểu điền. Cơ chế khuyến khích hợp tác có thể bao gồm các hỗ trợ về mặt kỹ thuật (ví dụ phần mềm truy xuất, tập huấn, đào tạo), hỗ trợ về tiếp cận tài chính (ví dụ vốn vay ưu đãi), về pháp lý (ví dụ đẩy nhanh tiến trình cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho hộ, hỗ trợ việc giải quyết các mâu thuẫn đất đai). Điều quan trọng là các cơ chế khuyến khích này phải tạo được động lực nhằm lôi kéo sự tham gia của các bên tham gia chuỗi, bao gồm DN và các hộ. Bên cạnh các cơ chế khuyến khích (cù cò rọt) cũng cần có các quy định bắt buộc (cây gậy) để đảm bảo các bên tham gia chuỗi phải thực hiện các yêu cầu tuân thủ pháp luật.

Thúc đẩy hợp tác công - tư (PPP) và vai trò của hiệp hội ngành hàng: Việc phối hợp giữa Chính phủ – DN – hiệp hội sẽ giúp triển khai chính sách một cách linh hoạt và hiệu quả. Hiệp hội cao su nên đẩy mạnh vai trò kết nối thông tin, phổ biến quy định mới, tổ chức đào tạo và làm đầu mối phản ánh khó khăn từ DN. Chính phủ có thể khuyến khích hình thành các dự án PPP để xây dựng cơ sở dữ liệu, hạ tầng kỹ thuật và truyền thông về EUDR. Hiệp hội cũng nên khuyến khích các thành viên tiên phong, là các DN đã xây dựng các chuỗi cung đảm bảo truy xuất, hợp pháp và bền vững, trong việc chia sẻ các bài học kinh nghiệm với các DN khác và các bên liên quan.

Đề xuất cơ chế chuyển tiếp song phương với EU: Việt Nam cần tăng cường hợp tác khu vực giữa các quốc gia sản xuất cao su để cùng kiến nghị với EU về một cơ chế chuyển tiếp phù hợp cho ngành cao su, có thể kéo dài 2 – 3 năm và đảm bảo tính đến đặc thù của khu vực Đông Nam Á, cho phép DN có thời gian điều chỉnh hệ thống truy xuất mà không mất thị trường. Việc làm rõ yêu cầu và lộ trình thực hiện với đối tác EU cũng là yếu tố then chốt để đảm bảo ổn định cho toàn ngành trong giai đoạn chuyển đổi.

5. Kết luận

Không phải tất cả lượng cung cao su nguyên liệu từ Việt Nam và từ nhập khẩu đều được đưa vào chế biến và được xuất khẩu sang EU. Điều này có nghĩa rằng không phải toàn bộ các bên tham gia chuỗi cung của ngành cao su hiện nay đều phải đáp ứng các yêu cầu của EUDR. Tuy nhiên, tất cả các bên tham gia chuỗi cung xuất khẩu sang EU hiện nay đều phải đáp ứng các yêu cầu này nếu các bên này muốn duy trì thị trường trong tương lai. Không đáp ứng được các yêu cầu của EUDR không những mang lại rủi ro trong việc bị loại bỏ khỏi thị trường EU mà còn gây ra tác động tiêu cực cho các DN đang đáp ứng tốt với các yêu cầu của EU. Điều này cũng sẽ gây ảnh hưởng đến hình ảnh chung của toàn ngành cao su Việt Nam trên trường quốc tế.

Những chuyển động của thị trường quốc tế trong những năm gần đây cho thấy các yêu cầu truy xuất nguồn gốc là xu hướng bắt buộc trong tương lai, không chỉ dừng ở thị trường EU. Ngành cao su Việt Nam cần nhận thức rõ về xu hướng này, từ đó đưa ra các biện pháp can thiệp nhằm thay đổi chuỗi cung hiện nay, cả ở góc độ các chính sách và hoạt động sản xuất kinh doanh theo hướng đáp ứng được các yêu cầu và xu hướng thị trường. Điều này đòi hỏi nỗ lực của tất cả các bên tham gia, bao gồm các cơ quan quản lý, Hiệp hội, DN và đặc biệt là các hộ tiểu điền. Các cơ chế, chính sách hỗ trợ trong thời gian tới cần tập trung ưu tiên cho các nhóm dễ bị tổn thương, bao gồm các DN vừa và nhỏ và các hộ trồng cao su hiện đang tham gia chuỗi.