

# GỖ VIỆT

TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI GỖ & LÂM SẢN VIỆT NAM - VIETNAM TIMBER & FOREST PRODUCT ASSOCIATION

Số 167 - Tháng 6, 2024

No. 167 - June, 2024

NĂM THỨ 15 - 15 YEARS

**Xuất khẩu phục hồi  
nhưng chưa bền vững**

**Recovered exports  
but not yet firmly**

**Làng nghề gỗ xoay  
chuyển tìm hướng đi mới**

**Wood Craft Villages  
Seeking New Directions**

*Làng nghề cần nhiều hơn những người tiên phong phát triển  
Craft villages need more development pioneers*



8 938504 385069

22.300 VNĐ



[www.goviet.org.vn](http://www.goviet.org.vn)



**TAVICO**

Gỗ Tây cho Người Việt

**TRUNG TÂM PHÂN PHỐI GỖ NGUYÊN LIỆU HỢP PHÁP**

**TAVICO LONG BÌNH**



**200.000m<sup>3</sup> gỗ tròn/năm  
200.000m<sup>3</sup> gỗ xẻ sấy/năm**

**XẺ - SẤY - GIA CÔNG  
THEO QUY CÁCH**

**CHÍNH XÁC ĐẾN TỪNG THANH**



**THẾ GIỚI GỖ VÀ NỘI THẤT TAVICOHOME**



**Mua sắm tại đây,  
Mỗi ngày như Hội**

- ▶ Hội chợ 365 ngày
- ▶ Đại siêu thị nội thất Gỗ Tây
- ▶ Nội thất làng nghề
- ▶ Trung tâm dịch vụ tiện ích

TRUNG TÂM PHÂN PHỐI GỖ NGUYÊN LIỆU HỢP PHÁP TAVICO - LONG BÌNH



Hotline: 1900 2345 29  
Website: www.tavicowood.com  
Email: info@tavicowood.com

Địa chỉ: Khu dịch vụ ICD Tân Cảng, Long Bình,  
KP7, Phường Long Bình, TP.Biên Hòa, Đồng Nai

THẾ GIỚI GỖ VÀ NỘI THẤT TAVICOHOME

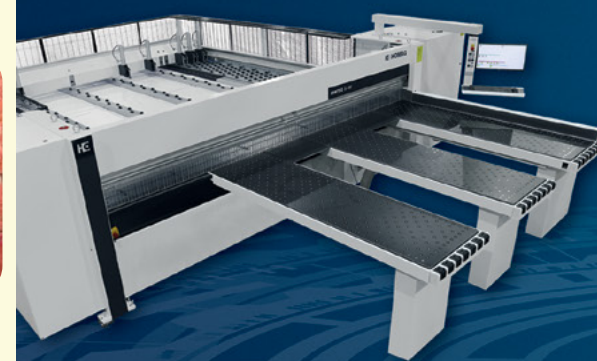


Hotline: 0855 555 595  
Website: www.noithattavico.com  
Email: info@tavicowood.com

Địa chỉ: 81 đường Điều Xiển,  
KP9, Tân Biên, Biên Hòa, Đồng Nai

**HOMAG**

**CREATING GROWTH  
TOGETHER**



**Trọn gói chỉ  
EUR 138,000.00**

Số hóa hệ thống sản xuất của bạn với gói 3 máy chế biến gỗ từ HOMAG-thương hiệu hàng đầu của nước Đức về chất lượng và độ tin cậy. Chỉ với 138,000 Euro bạn đã sở hữu phần mềm thiết kế CAD/CAM SMARTWOP, máy cưa tự động công suất cao SAWTEQ S-160, máy khoan 6 mặt chính xác cao DRILLTEQ H-230, máy dán cạnh tự động EDGETEQ S-230. Liên hệ với chúng tôi theo số: +84 901 370 978 hoặc gửi email cho chúng tôi: info-asia@homag.com để nhận thêm thông tin.

[www.homag.com](http://www.homag.com)

**YOUR SOLUTION**

# Thư tòa soạn

## Letter of Editors

### Thư Quý độc giả!

6 tháng đầu năm đã trôi qua trong những tín hiệu tăng trưởng tốt của nền kinh tế Việt Nam nói chung, bất chấp những bất định, những điều khó dự đoán và cả những ẩn số khác tác động tới sự tăng trưởng.

Đối với riêng ngành gỗ, cả 10 thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam đều tăng trưởng dương và các đơn hàng đã phục hồi tốt hơn nhiều so với nửa cuối năm 2023. Đó là một tin vui khi nhìn vào những biến động địa chính trị, những căng thẳng trong cước tàu biển và nhiều yếu tố khác.

Các chuyên gia đều cho rằng, năm trước, giá trị xuất khẩu gỗ của Việt Nam giảm 15,8% với 14,3 tỉ USD và không đạt được mục tiêu xuất khẩu đạt 17,5 tỉ USD. Nhưng khi xuất hiện những tín hiệu như xuất khẩu gỗ trong 5 tháng đầu năm đạt 6 tỉ USD, tăng 18% so với cùng kỳ 2023, và sự tăng trưởng ở các thị trường chính đã giúp ngành gỗ có thể đặt lại mục tiêu này một lần nữa.

Để xuất khẩu 6 tháng cuối năm đạt được thêm 12 tỉ USD nữa sẽ không phải là chuyện đơn giản, nhưng đó là động lực để thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục khai thác thị trường, tìm kiếm những đơn hàng mới.

Một số chỉ số đáng chú ý từ thị trường Mỹ trong 5 tháng qua là nước này chi hơn 3,33 tỉ USD mua gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam, tăng 26%. Bên cạnh đó là khả năng Cục dự trữ liên bang FED giảm lãi suất vào tháng 9 sẽ giúp kích cầu tiêu dùng và bất động sản trong những tháng cuối năm.

### Thư Quý độc giả!

Các chuyên gia chỉ ra rằng, dù là một trong những nước xuất khẩu gỗ vào Hoa Kỳ lớn nhất nhưng chỉ có 7% doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận trực tiếp đối với người tiêu dùng nước này. Việc theo kịp các xu hướng mới nhất tại thị trường Hoa Kỳ là điều cần thiết để đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của hướng chi tiêu của người dân Mỹ.

Thị trường Bắc Mỹ vẫn là thị trường trọng điểm và quyết định đến sự đạt được của các chỉ tiêu xuất khẩu gỗ của Việt Nam. Tìm hiểu nhu cầu, nắm bắt xu hướng tiêu dùng của người dân Bắc Mỹ sẽ mang lại những lợi thế cạnh tranh và giúp các doanh nghiệp Việt Nam “đánh trúng” đơn hàng hơn trong bối cảnh mà những yếu tố khó lường vẫn đang diễn biến theo chiều hướng có thể tác động đến ngành.

Các doanh nghiệp Việt Nam cần giữ được sự chủ động và bình tĩnh trong thời gian này để ứng phó với những khó khăn, và để biến những thách thức thành cơ hội cho sự phát triển không ngừng của ngành gỗ trong những tháng vừa qua.

### Dear readers,

The first six months of the year have passed with positive growth signals for Vietnam's economy as a whole, despite uncertainties, unpredictable factors, and other variables influencing growth.

For the wood industry specifically, all ten of Vietnam's major export markets have shown positive growth, and orders have recovered significantly compared to the latter half of 2023. This is welcome news considering geopolitical fluctuations, shipping rate tensions, and various other factors.

Experts noted that last year, Vietnam's wood export value decreased by 15.8%, totaling USD 14.3 billion, failing to meet the export target of USD 17.5 billion. However, with signs such as wood exports reaching USD 6 billion in the first five months of this year - a growth of 18% compared to the same period in 2023 - the industry is poised to reset this ambitious target once again.

Achieving an additional USD 12 billion in exports in the second half of the year will not be simple, but it serves as a motivation for Vietnamese enterprises to continue exploring markets and seeking new orders.

Some notable figures from the U.S. market over the past five months include the country spending over USD 3.33 billion on purchasing Vietnamese wood and wood products, an increase of 26%. Additionally, the potential for the Federal Reserve (FED) to reduce interest rates in September could stimulate consumer spending and the real estate sector in the final months of the year.

### Dear Readers,

Experts point out that although Vietnam is one of the largest exporters of wood to the U.S., only 7% of Vietnamese enterprises have direct access to U.S. consumers. Keeping up with the latest trends in the U.S. market is crucial to meet the evolving spending patterns of American consumers.

North America remains a key market that significantly impacts Vietnam's wood export targets. Understanding the demand and capturing the consumer trends in North America will provide competitive advantages and help Vietnamese businesses secure orders amidst ongoing unpredictable factors that could affect the industry.

Vietnamese enterprises need to maintain their initiative and composure during this period to address challenges and transform them into opportunities for the continued growth of the wood industry in the past months.



### Editor in Chief

Tổng biên tập PHẠM TÚ

### Managing Editor, Chief of Office

### Chánh văn phòng

Thư ký tòa soạn CAO THỊ CẨM

### Advisors

### Ban cố vấn

- ĐỖ XUÂN LẬP  
Chủ tịch Hiệp hội
- ĐỖ THỊ BẠCH TUYẾT  
Phó CT HĐQT Công ty CP Woodland
- VŨ HUY ĐÀI  
Phó giáo sư, Tiến Sĩ  
Trưởng Đại Học Lâm nghiệp
- TÔ XUÂN PHÚC  
Tiến Sĩ, Đại học Quốc gia Úc

### Translator

### Biên dịch

TRẦN HÒA, TRANG EMMY

### Art Direction

### Thiết kế mỹ thuật

HỒNG NGÂN

### GOVIET MAGAZINE

189 Thanh Nhân, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Hotline: 0961 15 15 18

Email: info@goviet.org.vn; goviet.magazine@gmail.com

Website: https://goviet.org.vn/

### In tại

Công ty TNHH in Đại Thành

Publication Licence No 322/GP - BTTTT delivered 31/10/2014 by Ministry of Information and Communications, Socialist Republic of Viet Nam.

### Giấy phép xuất bản số

322/GP - BTTTT do Bộ Thông tin và Truyền Thông

cấp ngày 31/10/2014

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Editorial Board of Go Viet Magazine

Số 167 - Tháng 6, 2024  
No. 167 - June, 2024

MỤC LỤC/ CONTENT

## 6 SỰ KIỆN & BÌNH LUẬN EVENTS & COMMENTS

Tăng sức “đề kháng” cho doanh nghiệp  
To increase “resistance” for businesses

## 10 VẤN ĐỀ HỒM NAY CURRENT ISSUES

Xuất khẩu phục hồi nhưng chưa bền vững  
Recovered exports but not yet firmly  
Làng nghề gỗ xoay chuyển tìm hướng đi mới  
Wood Craft Villages Seeking New Directions

## 20 CẦU CHUYỆN DOANH NGHIỆP BUSSINESS CORNER

Làng nghề gỗ Vạn Diễm và nỗi trăn trở của những người tiên phong  
Van Diem woodcraft village and the concerns of pioneers

## 28 PHONG CÁCH STYLE

Tâm trí của The Hedge

## 32 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

Hội đồng Quản trị quốc tế FSC cho phép ban hành “FSC phù hợp với EUDR”  
Phát triển công nghệ khử carbon mới trong xử lý gỗ

## 36 ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH POLICY DIALOGUE

Quy định mới của DOC về phòng vệ thương mại: Thêm KPI cho doanh nghiệp xuất khẩu  
DOC's new regulations on trade remedies: Add KPIs for export businesses

## 40 GỖ VÀ CUỘC SỐNG WOOD AND LIFE

Thiết kế vì niềm hạnh phúc

## 42 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG GỖ TIMBER MARKET INFORMATION

## 44 ĐỊA CHỈ TIN CÂY YELLOW PAGES

## 46 HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP EXPORT & IMPORT

# Tăng sức "đề kháng" CHO DOANH NGHIỆP

▼ CẨM LÊ

5 tháng đầu năm, 97.300 doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường, tăng 10,5% so với cùng kỳ năm trước. Tức là mỗi tháng có 19.500 doanh nghiệp đóng cửa. Số này chỉ thấp hơn một chút so với 19.800 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và quay lại hoạt động mỗi tháng từ đầu năm.

Đó là những con số thống kê từ Bộ kế hoạch và đầu tư, khiến tất cả chúng ta phải giật mình và suy nghĩ nghiêm túc. Bộ trưởng kế hoạch và đầu tư Nguyễn Chí Dũng đánh giá hiện doanh nghiệp trong nước đang rất khó khăn, không đủ sức để lớn và tham gia sâu vào chuỗi cung ứng của FDI.

"Không đủ sức để lớn" là một kết luận đầy day dứt của Bộ trưởng bởi Chính phủ liên tục có những chính sách lớn như giảm thuế, hoàn thuế để hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn. Điều này đòi hỏi các cơ quan quản lý, các chuyên gia, tham mưu với Chính phủ, đánh giá "sức khỏe" doanh nghiệp kĩ lưỡng, để có các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp hiệu quả hơn.

"Quan trọng phải có bàn tay vô hình của Nhà nước để doanh nghiệp lớn lên", Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng nhấn mạnh các chính sách phải thiết thực, đi vào cuộc sống hơn nữa. Chẳng hạn, Nhà nước nên hỗ trợ những người từng tham gia vào quy trình sản xuất, nắm công nghệ tại các doanh nghiệp



FDI lập nghiệp. "Đó sẽ là những người có được công nghệ, quan hệ, tham gia chuỗi hỗ trợ nhanh nhất", ông nói.

Một số giải pháp dễ dàng được nhìn thấy nhưng hầu hết chưa thực hiện hiệu quả, chẳng hạn như các doanh nghiệp gỗ Việt Nam muốn tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất, đặc biệt, từ nguồn vốn FDI, tuy nhiên, rất khó tiếp cận công nghệ lõi đang nằm trong tay tập đoàn lớn, hay chuỗi cung ứng đã có quan hệ sẵn với nhau. Trong khi ở vòng ngoài cũng không dễ cạnh tranh với các sản phẩm của Trung Quốc.

Bên cạnh đó, các giải pháp để kết nối, mua hoặc hợp tác với doanh nghiệp nước ngoài nắm bí quyết, công nghệ, bằng sáng chế để doanh nghiệp tiếp cận công nghệ, nếu không sẽ không thể đầu tư sản phẩm, tham gia chuỗi sản xuất cũng được đặt ra, nhưng chưa có hướng đột phá cụ thể.

Trong 4 năm trở lại đây, tính từ thời điểm đại dịch Covid-19 bùng phát, sau đó là ảnh hưởng của suy giảm kinh tế và các xung đột địa chính trị, cước vận tải hàng hải và chi phí đầu vào tăng, đơn hàng ít đi, dẫn đến lợi nhuận giảm, nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ đã phải giảm nhân công, giảm sản xuất, để cố gắng cầm cự và nhiều doanh nghiệp đã không đủ sức để chống đỡ với khó khăn.

"Sức khỏe" của doanh nghiệp gỗ Việt Nam đã chịu nhiều tác động xấu trong thời gian qua, và giảm dần "sức đề kháng" trước khó khăn, dẫn đến thời cơ tăng trưởng và lớn mạnh bị chững lại trong khoảng thời gian khá lâu.

Ngoài các yếu tố khách quan, năng lực nội tại của các doanh nghiệp cũng còn hạn chế khi phần lớn doanh nghiệp chủ yếu gia công theo đơn hàng và mẫu mã của các nhà phân phối nước ngoài. Sản xuất, xuất khẩu dựa vào lao động và nguyên liệu giá rẻ, giá trị gia tăng của sản phẩm không cao. Đa số các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, chưa đủ năng lực xây dựng thương hiệu, sức chống chịu kém trước các biến động bất ngờ và liên tục từ thị trường. Các sản phẩm ít được phân phối trực tiếp đến khách hàng mà phải thông qua các kênh phân phối, doanh nghiệp nước ngoài.

Vì vậy, để doanh nghiệp ngành gỗ trong tổng thể nền kinh tế Việt Nam, đủ sức để lớn trong thời gian tới, cần sự hỗ trợ nhiều hơn nữa từ Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước về chính sách, thuế, tiếp thị thị trường, chuyển đổi số, công nghệ và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. ▼

## Xem xét thí điểm thuê CEO ngoại cho doanh nghiệp nhà nước

Thủ tướng Phạm Minh Chính yêu cầu các doanh nghiệp nhà nước đổi mới, tối ưu các sản xuất, hợp tác, công nghệ, quản trị, nhân sự. Trong đó, đổi mới công tác cán bộ, nguồn nhân lực được Thủ tướng nhấn mạnh là "then chốt của then chốt". Theo Thủ tướng, chế độ đãi ngộ, xử lý trách nhiệm tại các doanh nghiệp nhà nước còn mang tính hành chính, chưa tạo động lực gắn với trách nhiệm theo cơ chế thị trường. Phần lớn doanh nghiệp do địa phương quản lý năng lực còn hạn chế, hiệu quả kinh doanh thấp. Ông đề nghị các doanh nghiệp này tính phương án tuyển dụng, thuê nguồn nhân lực chất lượng cao nhằm đổi mới công tác cán bộ. Theo đó, họ có thể xem xét thí điểm thuê các giám đốc điều hành của nước ngoài, nhân sự lãnh đạo không phải là đảng viên. Cùng đó, cơ chế, chính sách đãi ngộ, tiền lương cũng cần được xây dựng phù hợp.

## Cục Hàng hải Việt Nam lo ngại giá cước container

Cục Hàng hải Việt Nam đã phải làm việc với các doanh nghiệp cảng biển container, hãng tàu, đại lý khu vực phía bắc và phía nam, trước việc giá cước hàng hóa container đường biển đi châu Âu và Mỹ tăng mạnh do tắc nghẽn cảng biển tại châu Á. Theo thống kê về chỉ số giá cước container của trang Drewry (Trung tâm Nghiên cứu hàng hải độc lập cung cấp thông tin về thị trường hàng hải), giá dịch vụ vận tải container từ châu Á đi châu Âu, châu Mỹ bắt đầu tăng cao từ đầu năm 2024, đạt đỉnh vào cuối tháng 1.2024. Theo Cục Hàng hải Việt Nam, giá cước vận tải biển container được điều tiết theo thị trường quốc tế, biến động theo cung cầu thị trường. Việt Nam là một mắt xích trong chuỗi cung ứng hàng hóa trên toàn cầu, do vậy, giá cước vận tải của Việt Nam cũng bị điều chỉnh theo giá chung của thị trường thế giới.

## "Kinh tế bạc" ở Đông Nam Á

Liên minh châu Âu định nghĩa nền "kinh tế bạc" là tổng thể của tất cả các hoạt động kinh tế phục vụ nhu cầu của những người từ 50 tuổi trở lên, bao gồm các sản phẩm và dịch vụ họ mua trực tiếp và hoạt động kinh tế tiếp theo mà khoản chi tiêu này tạo ra. Phát biểu tại hội nghị Phúc Lợi xã hội quốc tế năm 2024 diễn ra tại Malaysia, thủ tướng Malaysia đề ra giải pháp cụ thể bao gồm ưu tiên đầu tư vào các lĩnh vực quan trọng như chăm sóc sức khỏe, dược phẩm, cơ sở hạ tầng, thúc đẩy đổi mới trong các lĩnh vực công nghệ hỗ trợ tốt hơn cho người già. Trước Malaysia, Thái Lan cũng đã đề ra các chiến lược cho "kinh tế bạc", trong đó đề nghị đẩy nhanh chuyển đổi số. Nhóm "dân số bạc" tại Thái Lan đang có xu hướng tăng chi tiêu cho các dịch vụ thư giãn, làm đẹp, chăm sóc sức khỏe cũng như nhiều dịch vụ và sản phẩm cao cấp hơn. Còn ước tính "kinh tế bạc" của Singapore dự kiến đạt 72,4 tỉ USD vào năm 2025.

## Kinh tế Đức có thể hưởng lợi hơn 1 tỉ USD nhờ Euro 2024

Thông tin này được Viện Nghiên cứu Kinh tế tại Đại học Munich (IFO) công bố mới đây. Theo IFO, 1,07 tỉ USD tương ứng với khoảng 0,1% tăng trưởng kinh tế quý II năm nay của Đức. Các lĩnh vực được hưởng lợi nhiều nhất từ kỳ Euro vừa khởi tranh tại Đức có thể là bán lẻ thực phẩm, khách sạn. Nhà nghiên cứu Gerome Wolf nói rằng tác động này chỉ diễn ra trong thời gian ngắn và sẽ trở lại mức cân bằng trong quý III sau khi giải đấu kết thúc. Theo dữ liệu của IFO, tại kỳ World Cup được tổ chức năm 2006, Đức đón hơn 600.000 du khách quốc tế và khoảng 1,5 lượt lưu trú qua đêm trong thời gian diễn ra sự kiện.

## To increase "resistance" for businesses

**CAM LE**

In the first 5 months of the year, 97,300 businesses withdrew from the market, an increase of 10.5% over the same period last year. That means 19,500 businesses close each month. This quantity is only slightly lower than the 19,800 newly registered businesses and re-operations each month since the beginning of the year.

Those are statistics from the Ministry of Planning and Investment that make us all startled and think seriously. Minister of Planning and Investment Nguyen Chi Dung assessed that domestic enterprises are currently very difficult and they do not have enough strength to grow and participate deeply in FDI's supply chain.

"Not enough strength to grow" is a tormenting conclusion of the Minister because the Government

continuously has big policies such as tax reduction and tax refunds to support businesses to overcome difficulties. This requires the State authorities and experts to advise the Government and evaluate the "health" of businesses thoroughly, to have more effective solutions to support businesses.

"It is important to have the invisible hand of the State for businesses to grow," Minister Nguyen Chi Dung emphasized that the policies must be more practical and come to life. For example, the State should support the people who have participated in the manufacturing process and grasped the technology at FDI enterprises to entrepreneurship. "Those will be the people who have the fastest technology, relationships, and participation in the support chain," he said.

Some solutions are easily seen but most have not been implemented effectively, such as Vietnamese wood businesses want to participate more deeply in the production chain, especially from FDI capital, however, it is very difficult to access core technology that is in the hands of large corporations, or supply chains have already had the existing relationships with each other. Meanwhile, on the outside, it is not easy to compete with Chinese products.

In addition, the solutions to connect, buy or cooperate with foreign businesses that hold know-how, technology and patents so that companies can access technology, otherwise they will not be able to invest in products or participate in the production chain is also set out, but there is no specific breakthrough direction.

In the past 4 years, since the outbreak of the Covid-19 pandemic, followed by the impact of economic decline and geopolitical conflicts, maritime freight rates and input costs

have increased, fewer goods, leading to reduced profits, many wood processing enterprises had to reduce labor and production to try to hold on and many businesses did not have enough strength to cope with difficulties.

The "health" of Vietnamese wood businesses has suffered many negative impacts in recent times and has gradually reduced their "resistance" to difficulties, which has led to stagnant growth and development opportunities for a long time.

In addition to objective factors, the internal capacity of businesses is also limited as most businesses mainly make processes according to orders and designs of foreign distributors. Production and export rely on cheap labor and raw materials, and the added value of products is not high. Most businesses are small-scale, do not have enough capacity to build brands, and have poor resistance to sudden and continuous fluctuations in the market. Products are rarely distributed directly to customers but must go through distribution channels and foreign businesses.

Therefore, for wood industry enterprises in the overall Vietnamese economy to be strong enough to grow next time, it is necessary to have more support from the Government and the State authorities in policies, taxes, marketing, digital transformation, technology and development of high-quality human resources. **V**

### Read fast

#### Consider Piloting Foreign CEOs for State-Owned Enterprises

Prime Minister Pham Minh Chinh has urged state-owned enterprises (SOEs) to innovate and optimize production, cooperation, technology, governance, and human resources. Emphasizing the critical importance of human resources and staffing, the Prime Minister highlighted that reforming the workforce and leadership is "the most crucial of all." According to the Prime Minister, the remuneration and accountability systems in SOEs are still administrative and do not align with market-driven incentives and responsibilities. Most SOEs managed by local authorities have limited capabilities and low business efficiency. He suggested that these enterprises consider strategies to recruit and hire high-quality human resources to renew their staffing practices. As part of this effort, they might pilot the hiring of foreign CEOs and non-party-member leaders. Additionally, the remuneration and salary policies should be appropriately structured.

#### Vietnam Maritime Administration Concerned About Container Shipping Rates

The Vietnam Maritime Administration has been working with container port businesses, shipping lines, and agents in both northern and southern regions regarding the significant increase in container shipping rates to Europe and the US due to port congestion in Asia. According to the Drewry Shipping Index (an independent maritime research center providing information on the shipping market), container shipping rates from Asia to Europe and the Americas started to rise significantly at the beginning of 2024, peaking at the end of January 2024. The Vietnam Maritime Administration noted that container shipping rates are regulated by the international market and fluctuate based on supply and demand. As part of the global supply chain, Vietnam's shipping rates are also adjusted according to the general market trends.

#### "Silver Economy" in Southeast Asia

The European Union defines the "silver economy" as encompassing all economic activities catering to the needs of people aged 50 and above, including the products and services they directly purchase and the subsequent economic activities generated by this spending. Speaking at the 2024 International Social Welfare Conference in Malaysia, the Malaysian Prime Minister proposed specific solutions, including prioritizing investments in critical sectors such as healthcare, pharmaceuticals, and infrastructure, while promoting innovations in technologies that better support the elderly. Before Malaysia, Thailand also outlined strategies for the "silver economy," proposing to accelerate digital transformation. The "silver population" in Thailand is increasingly spending on relaxation, beauty, and health services, as well as a variety of premium products and services. Meanwhile, the "silver economy" in Singapore is estimated to reach USD 72.4 billion by 2025.

#### German Economy Could Benefit by Over USD 1 Billion from Euro 2024

This information was recently published by the IFO Institute for Economic Research at the University of Munich. According to IFO, USD 1.07 billion equates to approximately 0.1% of Germany's economic growth in the second quarter of this year. The sectors expected to benefit the most from the Euro 2024 tournament, which just commenced in Germany, include food retail and hospitality. Researcher Gerome Wolf noted that this impact would be short-term and the economy would return to equilibrium in the third quarter after the event concludes. According to IFO data, during the 2006 World Cup held in Germany, the country welcomed over 600,000 international tourists and had around 1.5 million overnight stays during the event period.



# XUẤT KHẨU PHỤC HỒI NHƯNG CHƯA BỀN VỮNG

**HẠNH NGUYỄN**

*5 tháng đầu năm nay, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa ước đạt 156,77 tỉ USD, tăng 15,2% so với cùng kỳ năm trước. Tuy vậy, các chuyên gia cho rằng, thị trường phục hồi nhưng chưa vững chắc.*

## Dự báo xuất khẩu sẽ tăng trưởng 10 - 12%

Báo cáo kinh tế vĩ mô tháng 6/2024 của Công ty Chứng khoán MB (MBS) cho thấy, ước tính chỉ số sản xuất công nghiệp tháng 5 tăng 3,9% so với tháng trước và duy trì mức tăng trưởng trong bốn tháng liên tiếp, do nhu cầu về lượng đặt hàng mới gia tăng.

Các ngành trọng điểm ghi nhận hoạt động sản xuất tăng trưởng mạnh trong tháng bao gồm: Sản xuất sản phẩm từ cao su và nhựa (tăng 24,1% so với cùng kỳ), sản xuất thiết bị điện (+19,4% so với cùng kỳ), sản xuất giường, tủ, bàn, ghế (+18,8% so với cùng kỳ).

Tính chung 5 tháng năm 2024, chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp ước tính tăng 6,8% so với cùng kỳ. Chỉ số Nhà quản trị mua hàng (PMI) duy trì ổn định ở mức 50,3 trong tháng 5, cho thấy sự cải thiện đều đặn trong điều kiện kinh doanh của ngành công nghiệp. Số lượng đơn đặt hàng mới cũng như đơn hàng xuất khẩu mới tiếp tục tăng mạnh trong tháng này, giữa bối cảnh nhu cầu tiêu dùng tăng cao, tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng có phần chậm hơn so với tháng trước. Điều này đã thúc đẩy lượng sản lượng được sản xuất tăng ở mức nhanh nhất kể từ tháng 9/2022.

Kim ngạch xuất khẩu hàng hoá tháng 5/2024 đang cho thấy sự hồi phục khi ước đạt 33,8 tỉ USD, tăng 5,7% so với tháng trước (+15,8% so với cùng kỳ). Trong tháng 5, Việt Nam ghi nhận nhập siêu 1 tỉ USD, mặc dù kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh.

Thâm hụt này chủ yếu do mức tăng của kim ngạch nhập khẩu hàng hóa vẫn lớn hơn mức tăng của kim ngạch xuất khẩu hàng hóa do sự gia tăng nhập khẩu thiết bị, máy móc và nguyên vật liệu, xu thế xuất siêu có dấu hiệu chậm lại. Nhiều doanh nghiệp đã mở rộng hoạt động để đáp ứng đơn hàng từ các thị trường mới được thành lập thông qua các hiệp định thương mại giữa Việt Nam và các đối tác quốc tế.

Lũy kế 5 tháng xuất khẩu ước đạt 156,7 tỉ USD (+15,2%). Xuất khẩu vẫn ghi nhận những tăng trưởng ấn tượng bởi các mặt hàng như máy ảnh, máy quay phim và linh kiện (+61,1%), cà phê (+43,9%), sản phẩm nội thất từ chất liệu khác gỗ (+34,2%).

Các chuyên gia của MBS dự báo xuất khẩu sẽ tăng trưởng 10 - 12% trong năm 2024, thặng dư cán cân thương mại ở mức 21 - 24 tỷ USD. Lý do được đưa ra, thứ nhất, theo báo cáo tháng 4 của WTO, thương mại toàn cầu được dự báo sẽ tăng trưởng 3,3% trong năm 2024 khi áp lực lạm phát dự kiến sẽ giảm trong năm nay, cho phép thu nhập thực tế tăng trở lại - đặc biệt là ở các nền kinh tế tiên tiến - do đó thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa sản xuất.



Thứ hai, những tín hiệu tích cực từ đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại Việt Nam được kỳ vọng sẽ đóng vai trò quan trọng với hoạt động thương mại, đi kèm theo đó là các cải cách về chính sách thương mại và hải quan đã giúp nâng cao hiệu quả quản lý xuất nhập khẩu, đơn giản hóa thủ tục hành chính, giảm chi phí và thời gian cho doanh nghiệp.

## Vẫn còn nhiều yếu tố chưa bền vững

Tuy nhiên, vẫn có những thách thức đáng chú ý đối với tăng trưởng xuất khẩu Việt Nam năm 2024 bao gồm: Giá vận chuyển kéo dài và chi phí vận tải tăng đột biến bởi các xung đột địa chính trị leo thang; gia tăng cạnh tranh từ các nước xuất khẩu đối thủ như Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan,...

Theo Cục Hàng hải Việt Nam, thống kê từ đầu tháng 6/2024, giá vận chuyển hàng hoá container bằng đường biển đi các nước châu Âu, Hoa Kỳ đang có xu hướng tăng mạnh, chỉ số container thế giới tăng 12% đến 4.716 USD/container 40 feet trong tuần qua.

Các doanh nghiệp phía Trung Quốc sẵn sàng trả đến 1.000 USD cho 1 slot trên tàu, trong khi Việt Nam chỉ trả 600 USD. Vì vậy các hãng tàu hiện gần như đã ưu tiên phần lớn cho phía Trung Quốc, rút bớt chuyến với các nước trong đó có Việt Nam, dẫn đến thực trạng tăng giá khủng như hiện nay.

Nhiều chuyên gia đầu ngành nhận định, việc Hoa Kỳ lên kế hoạch áp thuế mạnh lên nhiều loại hàng hóa Trung Quốc từ tháng 8/2024 khiến các nhà xuất khẩu Trung Quốc đang đẩy mạnh xuất hàng trước thời hạn. Do đó nhiều nhà xuất khẩu Trung Quốc đang trả giá cao hơn với các hãng tàu để đảm bảo được chỗ trên các tàu đi Hoa Kỳ và châu Âu.

Bên cạnh đó, sự hồi phục kinh tế của các nước đối tác của Việt Nam diễn ra chậm hơn so với dự kiến ban đầu do Fed duy trì mức lãi suất cao lâu hơn kỳ vọng. Nền kinh tế Việt Nam có độ mở cao nên chịu tác động lớn từ diễn biến quốc tế, kéo theo những khó khăn cho những ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn như dệt may, gỗ, điện tử.

5 tháng đầu năm 2024, Hoa Kỳ là thị trường lớn nhất của Việt Nam với mức kim ngạch xuất nhập khẩu ước đạt 44 tỉ USD (+2%), xuất khẩu sang EU ước đạt 20,7 tỉ USD (+16,1%); xuất khẩu sang Nhật Bản 9,4 tỉ USD (+4,7%). Chuyên gia Võ Trí Thành - nguyên Phó viện trưởng Viện Quản lý kinh tế Trung ương - nhận định, cơ hội cho hàng hóa Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ luôn lớn. Tuy vậy, có một số xu thế thay đổi đặt ra với hàng hóa xuất khẩu sang thị trường này. Đó là sự xanh hóa, số

hóa và sự dịch chuyển chuỗi cung ứng, đầu tư, thương mại.

Thị trường này sẽ tiếp tục đẩy mạnh chiến lược đa dạng hóa nguồn cung, đa dạng hóa chuỗi cung ứng, và ưu tiên thị trường ASEAN, trong đó có Việt Nam như một trung tâm sản xuất xuất khẩu quan trọng trong chuỗi giá trị của các tập đoàn. Tuy vậy, điều cần hết sức lưu ý là việc trừng phạt áp thuế phòng vệ thương mại từ thị trường này nếu họ thấy có gì đó nghi ngờ. Doanh nghiệp xuất khẩu cần chú trọng việc lưu trữ hồ sơ hàng hóa, xuất xứ, dữ liệu... để nếu có vấn đề gì, vẫn có thể trao đổi và cung cấp khi cần...

Để đồng hành, hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu, Bộ Công Thương cho biết, sẽ tiếp tục theo dõi sát diễn biến thị trường và thay đổi chính sách của các đối tác để đề xuất các giải pháp phù hợp, phát triển đa dạng các thị trường xuất khẩu truyền thống và thị trường mới.

Đồng thời, tiếp tục kịp thời thông tin với các Hiệp hội ngành hàng về những diễn biến của thị trường xuất khẩu để doanh nghiệp kịp thời điều chỉnh kế hoạch sản xuất phù hợp, định hướng tìm kiếm đơn hàng từ các thị trường. Chỉ đạo hệ thống Thương vụ Việt Nam tại các khu vực thị trường thường xuyên cập nhật thông tin về tình hình thị trường nước ngoài; các quy định, tiêu chuẩn, điều kiện của thị trường nước ngoài có thể tác động đến hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam và khuyến nghị đối với các địa phương, hiệp hội và doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Bên cạnh đó, tăng cường năng lực về phòng vệ thương mại, hoàn thiện hệ thống pháp luật, thể chế, cơ chế phối hợp liên ngành, địa phương. Chủ động theo dõi, bảo vệ lợi ích chính đáng của các ngành sản xuất trong nước. Tiếp tục hoàn thiện và đẩy mạnh công tác cảnh báo sớm các vụ việc phòng vệ thương mại của nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Tiếp tục đẩy mạnh công tác chống lừa tránh biện pháp phòng vệ thương mại và gian lận xuất xứ. Tăng cường công tác thông tin, phổ biến kiến thức về phòng vệ thương mại cho các ngành sản xuất, doanh nghiệp. **▼**

## Recovered exports but not yet firmly

*In the first 5 months of this year, merchandise export turnover was estimated at US\$156.77 billion, up 15.2% over the same period last year. However, experts say that the market is recovering but not yet firmly.*

**HANH NGUYEN**

### Exports are forecasted to grow by 10 - 12%

The macroeconomic report of MB Securities Company (MBS) in June 2024 shows that the industrial production index in May is estimated to increase by 3.9% compared to the previous month and maintain the growth for continuously four months due to increased demand for new orders.

Key industries recorded strong growth in production during the month including the manufacture of products from rubber and plastic (up 24.1% over the same period), the production of electrical equipment (up 19.4% over the same period), the production of beds, wardrobes, tables, chairs (up 18.8% over the same period).

In the first 5 months of 2024, the industrial production index was estimated to increase by 6.8% over the same period. The Purchasing Managers' Index (PMI) remained steady at 50.3 in May, which indicated a steady improvement in industrial business conditions. The number of new orders as well as new export orders continued to increase strongly this month, amid rising consumer demand, however, the growth was somewhat slower than the previous month. This has pushed manufacturing output to increase at its fastest rate since September 2022.

The export turnover of goods in May 2024 recovered when it was estimated to reach US\$33.8 billion, up 5.7% over the previous month (up 15.8% over the same period). In May, Vietnam recorded a trade deficit of US\$1 billion, although export turnover increased sharply. This deficit is mainly due to the increase in import turnover of goods still being greater than the increase in export turnover



of goods due to the increase in imported equipment, machinery and raw materials, the trade surplus trend signs slow down. Many businesses have expanded their operations to meet orders from newly established markets through trade agreements between Vietnam and international partners.

Cumulative 5-month exports are estimated at US\$156.7 billion (up 15.2%). Exports still recorded impressive growth thanks to goods such as cameras, camcorders and components (up 61.1%), coffee (up 43.9%), and furniture products from other non-timber materials (up 34.2%).

MBS experts forecast that exports will grow by 10 - 12% in 2024, with a trade balance surplus of US\$21 - 24 billion. The reason is that, firstly, according to the WTO's April report, global trade is forecasted to grow by 3.3% in 2024 as inflationary pressures are expected to decrease this year, allowing revenue to increase again, especially in advanced economies, thereby boosting consumption of manufactured goods.

Secondly, positive signals from foreign direct investment (FDI) in Vietnam are expected to play an important role in trade, accompanied by reforms in the policies of trade and customs, help improve the efficiency of import and export management, simplify administrative procedures, and reduce costs and time for businesses.

### There are still many unsustainable factors

However, there are still notable challenges for Vietnam's export growth in 2024 including Prolonged disruptions and sudden increases in transportation costs due to escalating geopolitical conflicts; and increased competition from rival export countries such as China, Indonesia, Thailand, etc.

According to the statistics of the Vietnam Maritime Administration from the beginning of June 2024, the shipping costs of container goods by sea to European countries and the United States are trending up sharply, the global container index increased by 12% to US\$4,716 for a 40-foot container in the past week.



Chinese businesses are willing to pay up to US\$1,000 for 1 slot on the ship, while Vietnam only pays US\$600. Therefore, shipping lines have almost given priority to China, reducing trips with countries including Vietnam, leading to the current situation of huge cost increases.

Many leading industry experts say that the United States plans to impose strong tariffs on many types of Chinese goods from August 2024, which makes Chinese exporters boost their exports ahead of schedule. Therefore, many Chinese exporters are paying higher costs to shipping lines to ensure space on ships to the United States and Europe.

In addition, the economic recovery of Vietnam's partner countries is slower than initially expected because the Fed maintained high interest rates longer than expected. Vietnam's economy is highly open, so it is greatly affected by international developments, leading to difficulties for industries with large export turnover such as textiles, wood, and electronics.

In the first 5 months of 2024, the United States was Vietnam's largest market with an estimated import-export turnover of US\$44 billion (up 2%), the export turnover to the EU was estimated at US\$20.7 billion (up US\$16.1 billion); Export turnover to Japan was US\$9.4 billion (up 4.7%). Expert Vo Tri Thanh, former Deputy Director of the Central Institute of Economic Management, said that the opportunity for Vietnamese goods to be exported to the US market was always great. However, there are some changing trends for exporting goods to this market. These are greening, digitalization and shifting supply chains, investment and trade.

This market will continue to promote the strategy of diversifying supply sources, supply chains, and prioritizing the ASEAN market, including Vietnam as an important export production center in the value chain of corporations. However, what needs to be paid close attention to is the duty imposition of trade defense from this market if they find anything suspicious. Export businesses need to focus on storing records of goods, origin, data etc so that if there are any problems, they can still be exchanged and provided as required...

To accompany and support export businesses, the Ministry of Industry and Trade (MOIT) said it would continue closely monitoring the market developments and the change of partners' policies to propose appropriate solutions for the diversified development of traditional exports and new markets.

At the same time, the MOIT promptly continues to inform industrial associations about the developments in export markets so that businesses can timely adjust their production plans appropriately and orient themselves to seek orders from markets. To direct the Vietnam Trade Office system in market areas to regularly update information on foreign market situations; Regulations, standards, and conditions of foreign markets that can impact Vietnam's import and export, recommendations for localities, associations, and import-export businesses.

In addition, to strengthen the capacity for trade remedies, to improve the legal system, institutions, and inter-sectoral and local coordination mechanisms. Actively monitor and protect the legitimate interests of domestic manufacturing industries. To continue improving and promoting the early warning of foreign trade remedy cases against Vietnamese export goods. To continue promoting the anti-circumvention and origin fraud. To strengthen information and disseminate the knowledge about trade remedies to manufacturing industries and businesses. **V**

# Làng nghề gỗ XOAY CHUYỂN TÌM HƯỚNG ĐI MỚI

**XUÂN LÂM**

*Suy thoái kinh tế cộng với sự thay đổi từ thị trường khiến nhu cầu gỗ giảm mạnh. Thích ứng và tìm hướng đi dù không dễ nhưng đây là cách duy nhất để doanh nghiệp và làng nghề tồn tại.*

## Loay hoay đầu vào

Là doanh nghiệp chuyên nhập khẩu gỗ cung cấp các dòng sản phẩm như lim, sến, đinh hương,... và nhiều chủng loại khác cho các doanh nghiệp, làng nghề với lịch sử hình thành hơn 20 năm, tuy nhiên, Công ty TNHH gỗ Đại Lợi cũng không nằm ngoài làn sóng tác động của sự suy thoái kinh tế, tụt giảm về nhu cầu từ cả thị trường trong nước và thế giới. “Nguồn nhập khẩu chính từ Gabon, Cameroon và một số nước châu Phi khác, mặc dù nguồn nguyên liệu nhập khẩu từ khu vực rủi ro, nhưng các sản phẩm nhập khẩu của doanh nghiệp cam kết có xuất xứ đầy đủ”, đại diện doanh nghiệp cho biết.

Thị trường đầu ra chủ yếu là các làng nghề tại Hà Nội, Bắc Ninh, Nghệ An, TP. Hồ Chí Minh,... Từ năm 2020 đến nay, đại dịch Covid và các vấn đề suy thoái kinh tế đã tác động rất mạnh đến nhu cầu sử dụng gỗ. Đặc biệt, từ năm 2023 đến nay, thị trường bất động sản bị đình trệ, trong khi ngành gỗ phụ thuộc rất nhiều vào thị trường này khiến doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn.

Không chỉ thế, xung đột chính trị trên thế giới khiến vận chuyển hàng hóa lâu hơn, thời gian vận chuyển kéo dài trên 45 ngày, điều này khiến chi phí giá thành sản phẩm tăng lên.

Trong bối cảnh thị trường tương lai, đại diện doanh nghiệp Đại Lợi nhận định, thị trường gỗ sẽ trầm lắng dần do suy thoái kinh tế và xu thế của các vật liệu mới, giới trẻ cũng không chuộng đồ gỗ như trước. Nếu như trước đây, các khách hàng làng nghề đến tận bãi gỗ của doanh nghiệp để xem hàng thì nay doanh nghiệp có một đội ngũ nhân viên marketing đi tư vấn trực tiếp đến tận các làng nghề, cũng như nắm bắt nhu cầu để có thể nhập khẩu đúng loại gỗ mà thị trường đang cần.



Song song với đó, doanh nghiệp cũng đẩy mạnh bán hàng online. “Chúng tôi mong muốn việc trao đổi, chia sẻ giữa các doanh nghiệp đầu sản xuất với các doanh nghiệp đầu nhập khẩu để đáp ứng đúng nhu cầu thị trường”, đại diện doanh nghiệp này cho hay.

Với gần 20 năm hoạt động, TAVICO được biết đến là doanh nghiệp chuyên nhập khẩu dòng gỗ Tây về phục vụ thị trường trong nước. Được đánh giá là thức thời, bởi doanh nghiệp xác định các đơn vị, cơ sở sản xuất đồ gỗ đang thay thế dần gỗ căm xe, xoan đào, gỗ hương... nhập khẩu từ Lào, Campuchia, Myanmar... chuyển sang sử dụng gỗ tần bì, gỗ sồi đỏ, sồi trắng nhập khẩu từ Mỹ và EU.

Với việc nhập khẩu khối lượng gỗ lớn, giữ ưu thế trong việc thương lượng với tất cả các nhà cung cấp nguyên liệu gỗ tại các nước châu Âu, Mỹ, Canada, Nhật... để có giá thành ổn định và tốt nhất nhằm phục vụ các nhà sản xuất nội thất trong nước. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng đối diện với những khó khăn chung của thị trường do nhu cầu thị trường giảm bởi tác động của vấn đề lạm phát, chiến tranh, khiến

giá thành nhập khẩu tăng cao, trong khi thị trường đầu ra cả xuất khẩu và thị trường trong nước cũng kém khiến hàng chất đầy trong kho trong khi dòng tiền thì không có.

“Giá thành nguyên liệu gỗ cao, thị trường yếu, trong khi thị trường có nhiều đơn vị cùng cung cấp, do đó, TAVICO đã hợp tác với các làng nghề và mong muốn mở rộng hợp tác hơn nữa để có được đầu ra ổn định hơn”, đại diện TAVICO cho biết.

## Đầu ra cũng vướng

Ở khía cạnh đầu ra, đại diện các làng nghề cho hay, họ cũng gặp muôn vàn khó khăn do sức mua của thị trường yếu, bên cạnh đó, nguồn đầu vào cũng phải đáp ứng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc. Việc này buộc phải thay đổi và thích ứng là cách mà các làng nghề phải làm nếu không muốn bị “văng” ra khỏi thị trường.

Đại diện làng mộc Liên Hà (huyện Đan Phượng, TP Hà Nội) cho hay, nếu như trước đây doanh nghiệp sử dụng nguồn nguyên liệu 100% từ gỗ rừng tự nhiên, thì nay, do xu hướng tiêu dùng thay đổi nên doanh nghiệp đã chuyển đổi kết hợp gỗ tự nhiên và rừng trồng, trong đó đến 95% là nguồn gỗ từ rừng trồng trong nước.

“Một vài năm trở lại đây, đa phần các hộ sản xuất trong làng nghề đã chuyển sang sử dụng gỗ nhập khẩu, chỉ sử dụng một phần rất nhỏ gỗ nhiệt đới. Việc này, vừa đảm bảo tiêu chí nguồn gốc gỗ hợp pháp. Giúp Chính phủ thực hiện thành công các cam kết về kiểm soát hiệu quả nguyên liệu gỗ với Liên minh châu Âu (EU) và Hoa Kỳ. Sử dụng gỗ nhập khẩu ít rủi ro và gỗ rừng trồng trong nước cũng giúp nâng cao hình ảnh cho ngành gỗ, thúc đẩy mở rộng xuất khẩu cho các doanh nghiệp trong ngành. Đồng thời, làng nghề cũng thích ứng với tình hình mới của thị trường để tồn tại và phát triển”, đại diện làng nghề mộc Liên Hà cho biết.

Dù vậy, việc chuyển đổi và thích ứng đối với đa phần các làng nghề là không dễ. Theo Phó Chủ tịch Hiệp hội Làng nghề đồ gỗ Vạn Điểm Đặng Thị Ân, do là hàng mỹ nghệ, giả cổ, trong khi tư duy của người tiêu dùng Việt Nam, nhất là tại khu vực miền Bắc đó là mua một lần dùng mãi mãi, vì vậy, việc chuyển đổi dòng gỗ, loại gỗ sẽ gặp những băn khoăn như “gỗ này không tốt bằng gỗ kia”. Bà Đặng Thị Ân cho

hay, tư duy này tác động đến người sản xuất, ngoài ra, các hộ làng nghề cũng đối diện với các vấn đề về mặt bằng, nguồn vốn,....

Câu chuyện về làng nghề gỗ Đồng Kỵ (thành phố Từ Sơn, tỉnh Bắc Ninh) là nốt trầm trong bức tranh của các làng nghề gỗ miền Bắc khi trong cơn suy thoái đến tỷ phú cũng phải bỏ nghề. Ông Vũ Quốc Vương, Chủ tịch Hiệp hội gỗ mỹ nghệ Đồng Kỵ - thông tin, vào thời kỳ đỉnh cao, làng nghề gỗ Đồng Kỵ thường xuyên có khoảng 3.000 - 4.000 lao động từ các nơi đổ về cùng với cả nghìn thương nhân Trung Quốc sang giao thương, mua bán và đặt hàng.

Tuy nhiên, mấy năm trở lại đây, do không có việc làm nên người dân bỏ nghề đi làm công ty tương đối nhiều. Tính đến thời điểm này, con số đã lên tới 60% người dân làng nghề Đồng Kỵ bỏ nghề, chuyển làm nghề khác.

Nhắc đến Đồng Kỵ người tiêu dùng sẽ nghĩ đến làng nghề chuyên gỗ quý, đầu ra là thị trường Trung Quốc. Khi cả hai yếu tố này cùng vướng, đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp làng nghề gặp khó. Một số hộ còn đủ nguồn lực đã chuyển hướng sang thiết kế những mẫu bàn ghế mới, có kiểu dáng hiện đại như bộ đồ gỗ sofa bọc da dạng trơn hoặc đục khảm cầu kỳ. Những mẫu hàng mới này sẽ tiếp thị vào thị trường miền Nam và một số thị trường mới như Thái Lan, Hàn Quốc,... Tuy nhiên, trong bối cảnh chung của thị trường xuất khẩu khó khăn, trong khi đó, nhu cầu tiêu dùng của thị trường nội địa đang mùa thấp điểm, sức mua giảm nên nhiều cơ sở sản xuất không có việc làm, cửa hàng bày bán sản phẩm đồ gỗ mỹ nghệ Đồng Kỵ rơi vào cảnh ế ẩm, vắng khách.

Nhắc đến Bắc Ninh, người ta nhớ đến làng nghề gỗ Đồng Kỵ. Tuy nhiên, theo ông Vũ Quốc Vương, cạnh Đồng Kỵ còn có hàng chục làng nghề vệ tinh khác. Thị trường đầu ra cứ tắc và ế mãi thế này khiến các doanh nghiệp bán hết nhà xưởng máy móc, nghề gỗ sẽ bị xóa sổ trong một tương lai không xa. Điều mà các làng nghề mong mỏi lúc này đó là hình thành chợ đầu mối gỗ. “Việc mở con đường gỗ sạch sẽ giúp Đồng Kỵ sẽ thay đổi các nguồn gỗ hợp pháp nhanh nhất và cũng là nơi để mọi người nhìn vào đánh giá Đồng Kỵ phát triển theo một hướng hoàn toàn mới”- ông Vương chia sẻ.

Thị trường trực trực, việc đi cùng nhau để vượt qua giai đoạn khó khăn này cũng là cách để các doanh nghiệp ở đầu cung (doanh nghiệp nhập khẩu) và doanh nghiệp phía cầu (doanh nghiệp sản xuất) cùng đón tương lai tươi sáng hơn cho ngành gỗ trong những năm tiếp theo. **▼**



# Wood Craft Villages Seeking New Directions

*Economic downturn and market changes have drastically reduced the demand for wood. Adaptation and finding new directions, though challenging, are the only ways for businesses and craft villages to survive.*

▼ XUAN LAM

## Struggling with Raw Materials

Dai Loi Co., Ltd., a company specializing in importing wood and supplying various products like ironwood, Burmese rosewood, and other types to businesses and craft villages, has been in operation for over 20 years. However, it has not been immune to the impact of the economic downturn and the declining demand in both domestic and international markets. "Our main import sources are Gabon, Cameroon, and some other African countries. Despite sourcing from high-risk areas, our imported products come with full documentation of origin," said a company representative.

The primary markets for their products are craft villages in Hanoi, Bac Ninh, Nghe An, Ho Chi Minh City, and others. Since 2020, the COVID-19 pandemic and economic recession have significantly affected the demand for wood. Particularly since 2023, the stagnation in the real estate market has posed major challenges for the wood industry, which heavily relies on this sector.

Moreover, global political conflicts have extended shipping times, with transport durations now exceeding 45 days, leading to increased product costs.

Regarding the future market landscape, Dai Loi's representative predicts that the wood market will gradually become quieter due to the economic downturn and the rising trend of new materials. Younger generations are also not as inclined towards wooden products as before. In the past, craft village customers would visit the company's wood yards to inspect the products. Nowadays, the company has a marketing team that directly consults with craft villages and understands their needs to import the exact types of wood the market demands.

In parallel, the company has also intensified its online sales efforts. "We aim to foster

better communication and collaboration between manufacturing enterprises and importing businesses to meet market demands more effectively," stated a company representative.

TAVICO, known for its nearly 20 years in the wood import business, specializes in importing Western wood species to serve the domestic market. Recognized for its timely adaptation, the company has identified a shift among wood product manufacturers from using traditional imported woods like padauk, burma padauk, and agarwood from Laos, Cambodia, and Myanmar to American and European imports like ash, red oak, and white oak.

By importing large volumes of wood, TAVICO maintains a strategic advantage in negotiating with all major wood suppliers in Europe, the U.S., Canada, and Japan, ensuring stable and competitive pricing to support domestic furniture manufacturers. Nevertheless, the company faces common market challenges due to reduced demand driven by inflation and war, resulting in higher import costs. Both the export and domestic markets are sluggish, leaving warehouses overstocked and cash flow constrained.

"With high raw material costs and a weak market, compounded by the presence of numerous suppliers, TAVICO has collaborated with craft villages and seeks to expand these partnerships to secure more stable market outlets," said a TAVICO representative.



## Output Challenges

On the output side, representatives from craft villages have reported numerous difficulties due to weak market demand. Additionally, the raw materials must meet traceability requirements. This necessitates change and adaptation; otherwise, the craft villages risk being pushed out of the market.

A representative from Lien Ha woodworking village (Dan Phuong district, Hanoi) noted that whereas businesses previously relied 100% on natural forest wood, the shift in consumer preferences has led to a combination of natural and plantation wood usage, with up to 95% now sourced from domestic plantation forests.

"In recent years, most production households in the craft village have switched to using imported wood, with only a very small portion of tropical wood being used. This approach ensures compliance with legal wood origin criteria and supports the government's commitments to effective wood material control with the European Union (EU) and the United States. Using imported and domestic plantation wood reduces risks and enhances the industry's image, promoting export expansion for businesses. At the same time, the craft village adapts to the new market conditions to survive and grow," stated the representative from Lien Ha woodworking village.

However, for most craft villages, transitioning and adapting to new conditions is not easy. According to Dang Thi En, Vice President of the Van Diem Woodworking Village

Association, the challenges are compounded by the nature of their products - handicrafts and antique-style items. In the mindset of Vietnamese consumers, especially in the Northern region, they prefer to buy items intended to last forever. This makes them skeptical about switching to different types or varieties of wood, often leading to concerns like "this wood isn't as good as that one."

Ms. Dang Thi En explained that this consumer mentality influences the producers. Additionally, craft village households also face other issues such as finding adequate workspace and securing capital.

The tale of Dong Ky woodworking village in Tu Son city, Bac Ninh province, highlights a downturn in the broader picture of Northern Vietnam's woodcraft villages. In the throes of recession, even affluent business owners have had to abandon their trades.

Vu Quoc Vuong, President of the Dong Ky Woodcraft Association, recalls that during its peak, Dong Ky woodworking village regularly employed about 3,000 to 4,000 workers from various places. Additionally, thousands of Chinese traders came to the village to engage in trade, purchase, and place orders.

"However, in recent years, due to the lack of work, many villagers have left the trade to work for companies. As of now, about 60% of the Dong Ky village workforce has abandoned woodworking to pursue other jobs," Vuong noted.

Dong Ky is traditionally known for its fine wood craftsmanship, with its main market being China.

When both of these aspects face difficulties, the village enterprises struggle. Some households with sufficient resources have shifted towards designing new furniture models, including modern styles like sleek leather-covered sofas or intricately carved pieces. These new products are being marketed to the southern regions of Vietnam and newer markets like Thailand and South Korea.

Yet, amidst the broader context of export market challenges and the low domestic consumption season, many production facilities are left idle, and stores selling Dong Ky's fine wood products are often deserted.

Dong Ky is synonymous with Bac Ninh's woodcraft heritage. However, according to Vu Quoc Vuong, there are also dozens of satellite villages around Dong Ky. With the current market stagnation and persistent sluggish sales, businesses are being forced to sell off their workshops and equipment, threatening the future of the woodworking trade.

"What the craft villages urgently need is the establishment of a central wood market. Creating a clean wood supply route would allow Dong Ky to swiftly transition to legally sourced wood and showcase its development in a completely new direction," Vuong explained.

As the market falters, collaboration between supply-side enterprises (importers) and demand-side enterprises (manufacturers) is crucial for navigating these tough times. Working together, they can anticipate a brighter future for the wood industry in the coming years. ▼



# SEMBOR

供应类别 买卖木业专用设备,配件, 维修, 机器( 封边机, 裁板锯, 钻孔机,...). **Chuyên cung cấp:** mua bán thiết bị Máy Móc ngành gỗ, Phụ Kiện, Sửa Chữa Thiết Bị...( Máy Phong Biên, Máy Cắt Ván , Máy Khoan ,....)

电脑裁板机KS-828C  
MÁY CƯA ĐIỆN TỬ



封边机KE-468JSKG  
MÁY DÁN CẠNH

Thông tin liên hệ:

Email : ctysembac@gmail.com

Skype : sembor0412

电话 : 0274.3632.338

手机 : 0968 578 558

传真 : 0274.3632.339

Người Liên Lạc 联系人: 兰俊文 LAN JUN WEN



(+84) 966 341 665 (Ms Thương)



# VĨ ĐẠI 30 YEARS

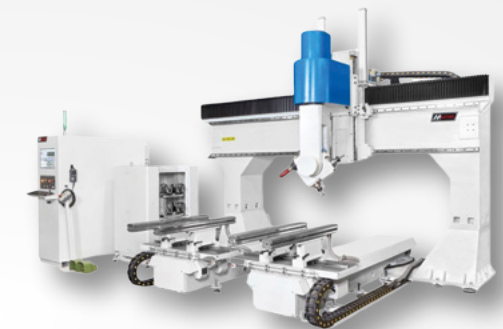
Công ty TNHH Vĩ Đại (VETTA) với hơn 30 năm hoạt động chuyên ngành công nghiệp chế biến gỗ và cung cấp các giải pháp sản xuất.

- Tăng năng suất, giảm công nhân, giảm chi phí.
- Tối ưu hóa sản xuất bằng việc ứng dụng các dây chuyền máy tự động, máy CNC, công nghệ 4.0



一流数控设备制造商

Giải pháp hiệu quả Máy CNC 4, 5, 6 axis



MU-DA5



SP-1350 C+R+LF

## Unisand

Giải pháp chà nhám piano cho sản phẩm veneer, sơn bóng cao cấp

## freud

Nhãn hàng hàng đầu thế giới về lưỡi cưa và dụng cụ cắt gọt



Kính mời quý khách hàng ghé thăm gian hàng **Vĩ Đại** tại Hội chợ triển lãm BIFA Wood Việt Nam 2024 gian: **A7**

### CÔNG TY TNHH TM VĨ ĐẠI (VETTA)

175 Hoa Lan, Phường 2, Quận Phú Nhuận, TP.HCM

Hotline: 079 2356 799 - (+84.28) 3517 3407

vetta@vetta.com.vn - info@vetta.com.vn - sales@vetta.com.vn



(+84) 966 341 665 (Ms Thương)

# Làng nghề gỗ Vạn Điểm VÀ NỖI TRẦN TRỞ CỦA NHỮNG NGƯỜI TIÊN PHONG

*Trong sự xoay chuyển của thị trường đòi hỏi mỗi hộ sản xuất tại làng nghề cũng phải thay đổi để thích ứng. Trong đó, cần có những người tiên phong, dẫn lối để người làng nghề giữ được nghề và sống được với nghề. Bà Đặng Thị Ân - Phó Chủ tịch Hiệp hội Làng nghề đồ gỗ Vạn Điểm - đã có cuộc trao đổi với Tạp chí Gỗ Việt xung quanh vấn đề này.*

**UYÊN MY**

**Thưa bà, được biết, mấy năm gần đây, ngành gỗ nói chung và các làng nghề gỗ, đang phải đối diện với nhiều khó khăn, thách thức từ yêu cầu thị trường cũng như nguồn nguyên liệu, câu chuyện cụ thể với Vạn Điểm là gì?**

Cũng giống như nhiều làng nghề gỗ khác, tại Vạn Điểm, thị trường nội địa là đầu ra chính hiện nay của các hộ sản xuất. Thu nhập từ các hoạt động sản xuất này vẫn là nguồn thu duy nhất của hộ gia đình.

Nhiều làng nghề hiện đang sử dụng gỗ nguyên liệu đầu vào là gỗ tự nhiên quý như lim, hương, gõ đỏ, mun... được nhập khẩu từ các nước châu Phi, Lào, Campuchia. Lượng gỗ này mỗi năm lên tới hàng triệu m<sup>3</sup>. Đây là các loại gỗ được coi là có rủi ro cao về tính pháp lý theo tiêu chí quy định tại Nghị định 102/2020/NĐ-CP của Chính phủ.

Việc vẫn tiếp tục sử dụng nguồn cung gỗ rủi ro này sẽ đem lại một số bất ổn trong tương lai, như nguồn gỗ này càng ngày càng hiếm, các chính sách quản lý khai thác, chế biến và thương mại ngày càng chặt chẽ. Trong tương lai, nguồn cung này có thể sẽ giảm hoặc không còn nữa. Điều này sẽ gây ra tác động rất lớn tới sinh kế của hàng trăm nghìn hộ làng nghề.

Các hộ nhận thức được rằng chuyển đổi gỗ nguyên liệu đầu vào từ gỗ tự nhiên nhập khẩu rủi ro cao sang các loại gỗ nhập khẩu ít rủi ro hơn như thông, sồi, dẻ và gỗ rừng trong nước là xu hướng bắt buộc trong tương lai.

Gần đây, đã hình thành mô hình liên kết giữa doanh nghiệp và hộ gia đình tại một số làng nghề nhằm chuyển đổi nguyên liệu đầu vào tại các làng nghề này. Trong đó, mô hình liên kết giữa Công ty Cổ phần Tân Vĩnh Cửu (TAVICO) và các làng nghề phía Bắc là một điểm sáng. Trong mô hình liên kết này, Công ty TAVICO cung cấp gỗ nguyên liệu đầu vào để các hộ thay thế nguồn gỗ rủi ro, tư vấn công nghệ và cách thức quản lý, hỗ trợ thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

**Trong bối cảnh làng nghề gặp khó đầu ra, là nữ chủ xưởng duy nhất hiện nay của làng nghề gỗ Vạn Điểm (Thường Tín, Hà Nội), tiên phong trong việc hợp tác với TAVICO trong câu chuyện bắt tay chuyển đổi nguyên liệu cũng như tìm hướng đi mới, kết quả đến nay như thế nào?**

Việc hợp tác giữ các làng nghề và các công ty chuyên nhập khẩu gỗ, việc đầu tiên chúng tôi nghĩ đến đó là gỗ thông, vì đây là gỗ rừng trồng cho thu hoạch nhanh hơn các loại gỗ khác nên dễ vào thị trường hơn và giá thành thấp hơn, điều này sẽ giúp có nhiều khách hàng hơn. Tuy nhiên, cái vấp đầu tiên mà chúng tôi gặp phải đó là vấn đề môi mọt.

Làm gỗ rừng trồng cần có kho lưu trữ lớn, cần mặt bằng lớn để lưu trữ gỗ và gỗ này phải để trong nhà chứ không để được ngoài trời. Việc tìm kiếm mặt bằng cực kỳ vất vả. Tại làng nghề Vạn Điểm chưa có một lò sấy nào. Chúng tôi đang có dự kiến xây dựng một khu sấy gỗ. Tuy nhiên, chúng tôi lại vướng vấn đề mặt bằng và vốn.

**Với những vấn đề vướng mắc trong khâu nguyên liệu, hướng giải quyết của bà như thế nào.**

Trong thời gian tới, chúng tôi sẽ không tính đến mặt hàng gỗ thông mà chuyển sang gỗ óc chó và gỗ tần bì. Bởi phân khúc thị trường của chúng tôi vẫn là khách hàng cao cấp tại thị trường trong nước. Gỗ óc chó cứng hơn, khó bị mọt hơn, mặt gỗ đẹp hơn.

Là người tiên phong, dù chưa thu được những kết quả có thể cân đong đo đếm được. Thị trường thay đổi từng ngày, do đó, tôi mong muốn bà con làng nghề cần có sự thay đổi, cần đi ra thị trường, cập nhật xu hướng mới và tiếp cận với khách hàng nhiều hơn. Việc tìm ra định hướng khách hàng là hết sức quan trọng, chúng ta cần biết được khách hàng của mình là ai từ đó biết được cách đi.

Bản chất các hộ sản xuất tại làng nghề Vạn Điểm giống như những con tằm, mọi người cứ sản xuất và khách hàng tìm đến để mua.

Bài toán rõ ràng là không dễ. Bởi độ ì, bởi với suy nghĩ chúng tôi không cần tiếp thị hay quảng bá, khách hàng cũng sẽ tự tìm đến, hoặc chúng tôi chỉ cần làm đến như vậy là đủ. Tuy nhiên, việc này sẽ không dẫn đến sự phát triển bền vững và lâu dài. Việc cập nhật thị trường trong nước cũng sẽ chậm hơn.

**Câu chuyện thị trường nội địa và xuất khẩu vẫn luôn là nỗi băn khoăn của các doanh nghiệp, vì sao, bà lại hướng đến thị trường nội địa?**

Nếu như nhìn về phương diện làm ăn kinh doanh thì rõ ràng cần hướng đến xuất khẩu. Nhưng nếu nhìn về phương diện làng nghề thì chúng tôi đặt ra một bài toán.

Thứ nhất, chúng tôi muốn thuê một khu đất công để làm xưởng cũng đã là không có, vậy làm sao chúng ta có đủ nguồn lực để mua cả một khu đất để làm nhà máy sản xuất, đây là một bài toán quá khó. Mặt bằng là bài toán không dễ đối với các cơ sở làng nghề miền Bắc.

Thứ hai, tại các làng nghề là sản xuất hộ gia đình và mang tính chất manh mún, chưa có tư duy cổ phần, hợp tác.

Thứ ba, định hình tiêu chuẩn của sản phẩm làng nghề khác với định hình tiêu chuẩn của sản phẩm xuất khẩu. Như bản thân tôi cũng mong muốn có được các đơn hàng xuất khẩu, để làm đơn hàng xuất khẩu vẫn đề tay nghề người lao động chúng tôi không sợ. Nhưng vấn đề đơn hàng xuất khẩu thường lớn và đòi hỏi phải có máy móc, nhà xưởng. Điều này lại quay lại cái khó đầu tiên mà tôi đã chia sẻ. Do đó, việc lựa chọn trước mắt đối với các làng nghề vẫn là thị trường trong nước, sau đó gỡ dần nút thắt.

Năm 2001 làng Vạn Điểm đã được UBND Tỉnh Hà Tây (cũ) cấp bằng công nhận Làng nghề mộc cao cấp theo Quyết định số 351/QĐ-UB ngày 27/3/2001. Dù có khó khăn nhưng hiện đang trên đỉnh hình của hình Sin. Chúng tôi cũng hi vọng những thế hệ hiện nay và kế cận có thể

**BÀ ĐẶNG THỊ ÂN -**  
Phó Chủ tịch Hiệp hội  
Làng nghề đồ gỗ  
Vạn Điểm

**Một người bạn của tôi bảo rằng, làng nghề gỗ bụi, độc hại và không còn thịnh hành. Câu trả lời của tôi đó là: Bụi vì các làng nghề vẫn còn dùng máy móc thô sơ, còn làng nghề sẽ không bao giờ mai một bởi vì bất cứ thế hệ nào, thời đại nào thì gỗ vẫn là nguyên vật liệu cực kỳ thân thiết với con người. Quan trọng là chúng ta tìm ra con đường hay hướng phát triển.**

tim được con đường để giữ nghề, giữ làng nghề. Rõ ràng, rất cần những người tâm huyết.

Thị trường là rất rộng mở. Ví dụ như nếu các làng nghề vào được và phục vụ được phân khúc thị trường bất động sản cũng là một cách. Hiện tại Việt Nam, các khu đô thị đang mọc lên rất nhiều. Đây là tệp khách có kinh tế, họ quan tâm đến sức khỏe. Đa phần khách hàng tại đây không dùng gỗ công nghiệp.

Với đà phát triển của Việt Nam, nếu doanh nghiệp nắm bắt được thời cơ, thì phục vụ tại ngay thị trường nội địa cũng không đủ sức. Mảng thị trường trong nước rất lớn nhưng đang bị xáo trộn. Nhiều người cho rằng hàng nhập khẩu tốt hơn, đẹp hơn nhưng thực tế sản phẩm nhập khẩu chỉ hơn hàng Việt nước đánh bóng, còn về kỹ thuật hoặc chi tiết sản phẩm không thể bằng hàng Việt. Với sản phẩm làng nghề, khách hàng có thể kiểm tra được chất lượng đầu vào. Sản phẩm được làm thủ công 100%. Trong khi thị trường nước ngoài đề cao thợ thủ công thì tại Việt Nam, thợ thủ công lại rất rẻ. Hiện đang có sự đối lập. Đôi khi câu chuyện quảng bá sản phẩm chưa đúng và chưa đủ khiến khách hàng chưa biết đến.

Rõ ràng, dẫn lối thị trường phải là từ khâu tư vấn khách hàng. Với xu thế hiện nay, đội ngũ kiến trúc sư là hết sức quan trọng, họ là người tiếp xúc với khách hàng cuối cùng. Do đó, tôi cho rằng, các doanh nghiệp ngành gỗ hay các làng nghề cần có sự phối hợp, hợp tác với đội ngũ kiến trúc sư, Câu lạc bộ Kiến trúc sư trẻ Việt Nam, Hội kiến trúc Việt Nam...

**Xin cảm ơn bà!**

# VAN DIEM WOODCRAFT VILLAGE AND THE CONCERNS OF PIONEERS

▼ UYEN MY

*In the changing market, each production household in the craft villages must also change to adapt. Among them, there needs to be pioneers who lead the way so that craft villagers can maintain their profession and make a living with it. Ms. Dang Thi En - Vice President of Van Diem Wood Craft Village Association had an interview with Go Viet Magazine about this issue.*



**Dear Madam, it is known that in recent years, the wood industry in general and woodcraft villages have been facing many difficulties and challenges from market requirements and material sources. What is Van Diem's specific story?**

Like many other woodcraft villages, in Van Diem, the domestic market is the current main output of production households. The income from the manufacture is still the household's only source of income.

Many craft villages are currently using precious timber such as tali, Burma Padauk, ipil, and ebony etc which are imported from Africa, Laos, and Cambodia. The timber volume reaches millions of cubic meters each year. These are timber species that are considered to have a high risk of legality according to the criteria specified in Decree No.102/2020/ND-CP issued by the Government.

Continuing to use this risky wood supply will bring some instability in the future, as this timber source becomes increasingly rare, and management policies on harvesting, processing and trading become increasingly strict. In the future, this supply may decrease or no longer exist. This will have a huge impact on the livelihoods of hundreds of thousands of craft village households.

Households know that converting input timber from high-risk imported timber to less-risk imported timber such as pine, oak, chestnut and domestic forest wood is a mandatory trend in the future.

Recently, a connection model between businesses and households in some craft villages has been formed to convert input materials in these craft villages. Among them, the cooperation model between Tan Vinh Cuu Joint Stock Company (TAVICO) and northern craft villages is a bright spot. In this one, the TAVICO Company provides input timber for households to replace risky wood sources, advises on technology and management methods, and supports promoting the consumption of output products.

**In the context of the craft village facing difficulties in output, you are the only female workshop owner of Van Diem wood craft village (Thuong Tin, Hanoi), a pioneer in cooperating with the TAVICO to convert materials as well as find a new direction, what have the results achieved so far?**

Cooperating between craft villages and companies specializing in importing timber, the first thing we think is pine because this planted forest wood can harvest faster than other types of wood, it makes it easier to penetrate the market and lower prices, which will help get more customers. However, the first problem we encountered was the termite problem.

Manufacturing wood from planted forests requires a large warehouse, a large area to store wood, and this wood must be stored indoors, not outdoors. Finding

premises is extremely difficult. In Van Diem Craft Village, there is no drying kiln. We are planning to build a wood drying area. However, we have problems with space and capital.

**For the problems in the material stage, what is your solution?**

In the near future, we will not consider pine, we transfer to walnut and ash. Because our market segment is still high-end customers in the domestic market. Walnut is harder, more resistant to termites, and has a more beautiful wood surface.

Being a pioneer, even though we have not achieved measurable results yet. The market changes every day, so I hope craft villagers change, go to the market, update new trends, and reach more customers. Finding customer orientation is extremely important, we need to know who our customers are and then we can know how to proceed.

The nature of production households in Van Diem Craft Village is like silkworms, everyone keeps manufacturing and customers come to buy.

The problem is not easy. Because of inertia, we think we don't need to market or promote, customers will come to us, or we just need to do that and that's enough. However, this will not lead to long-term and sustainable development. Updating the domestic market will also be slower.

**The domestic and export markets are always a concern for businesses. Why do you focus on the domestic market?**

If we look at the business aspect, it is clear that we need to aim at exporting. But if we look at the craft village aspect, we pose a problem.

Firstly, we don't have enough resources to buy a plot of land and build a factory, so how can we have enough resources to buy a plot of land to build a factory? This is a very difficult problem. Premise is not an easy problem for craft villages in the North.

Secondly, in craft villages, the production is due to households and fragmented, without thinking of joint stock and cooperatives.

**“My friend said that the wood craft village is dusty, toxic and no longer popular. My answer is: because craft villages still use rudimentary machinery, dust still exists, and craft villages will never disappear because regardless of generation or era, wood is still a type of material that is close to the people. It is important to find a path or direction for its development.”**

Thirdly, building up the standards of craft village products is different from building up the standards of exported products. Like myself, I also want to get export orders. When carrying out export orders, we are not afraid of workers' skills, but export orders are often large and require machinery and factories. It is back to the first difficulty I shared. Therefore, the immediate choice for craft villages is still the domestic market, then gradually removing the bottleneck.

In 2001, Van Diem Craft Village was granted a certificate by the People's Committee of Ha Tay Province (formerly) as a high-class carpentry craft village according to Decision No. 351/QĐ-UB dated March 27, 2001. Although it is difficult, we are currently at the top of the Sin figure. We also hope the current and next generations can find a way to keep their profession and craft village. Obviously, we need dedicated people.

The market is very open. For example, if craft villages can penetrate and serve the real estate market segment, that is also a way. Currently in Vietnam, urban areas are being built a lot. They are a group of customers who have financial conditions and care about their health. Most customers here do not use industrial wood.

With Vietnam's development momentum, if enterprises grasp the opportunity, serving the domestic market will be too enough. The domestic market segment is very large but is being disturbed. Many people think that imported products are better and more beautiful, but in fact, imported products are polished better than Vietnamese products, and in technology or product details, they cannot be equal to Vietnamese products. With the products of Craft Villages, customers can check the input quality. The product is 100% handmade. While the craftsmen are highly appreciated in foreign markets, Vietnamese craftsmen are very cheap in the Vietnam market. It is currently in opposition. Sometimes the product promotion hasn't corrected and been enough for customers to know about it.

Obviously, leading the market must come from consulting for customers. With current trends, the team of architects is extremely important, they are the ones in contact with the final customer. Therefore, I think that the enterprises in the wood industry or craft villages need to coordinate and cooperate with the team of architects, Young Architects Club, the Vietnam Association of Architects etc.

**Thank you!** ▼

# BẮC MỸ TIẾP TỤC LÀ THỊ TRƯỜNG LỚN NHẤT CỦA NGÀNH GỖ NỘI THẤT

**HỒNG GIANG**

Với thị trường được dự đoán sẽ tăng trưởng với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) ổn định là 4,9% cho đến năm 2030, Bắc Mỹ vẫn là thị trường lớn nhất cho các doanh nghiệp gỗ nội thất phát triển.

Theo một báo cáo mới do Allied Market Research công bố, có tiêu đề "Thị trường đồ gỗ nội thất Bắc Mỹ theo loại hình và kênh phân phối: Phân tích cơ hội và dự báo ngành, 2021-2030", quy mô thị trường đồ nội thất Bắc Mỹ được định giá là 249.406,5 triệu USD vào năm 2020 và dự kiến đạt 400.068,8 triệu USD vào năm 2030, đạt tốc độ CAGR là 4,9% từ năm 2021 đến năm 2030.

Đồ gỗ nội thất là một thuật ngữ dùng để chỉ những đồ vật được sử dụng để hỗ trợ các hoạt động của con người như chỗ ngồi, ăn, ngủ và những thứ khác. Đồ gỗ nội thất cũng có thể được sử dụng để giữ và định vị một đồ vật ở một độ cao cụ thể, vì lý do lưu trữ hoặc thẩm mỹ. Thiết kế đồ nội thất có thể được thay đổi bằng phương pháp dựa trên máy móc và thủ công, tùy thuộc vào mục đích sử dụng cuối cùng. Sản xuất đồ nội thất cần có sự hợp tác của những cá nhân được đào tạo bài bản và sáng tạo.

Phân khúc dân cư trong thị trường gỗ nội thất được dự đoán sẽ có thị phần cao nhất trong giai đoạn dự báo. Sự phát triển của nền kinh tế đã làm tăng khả năng chi tiêu của người tiêu dùng, từ đó thúc đẩy việc bán các mặt hàng đồ gỗ nội thất có thương hiệu trên thị trường. Sự gia tăng của cơ sở hạ tầng và thị trường bất động sản thúc đẩy nhu cầu về các sản phẩm nội thất dân dụng ở Hoa Kỳ trên toàn khu vực.

Thị trường đồ gỗ nội thất được thúc đẩy bởi các loại cây gỗ mới nổi để sản xuất và tiếp thị đồ nội thất thông qua kênh bán hàng trực tuyến. Hơn nữa, thị trường đồ nội thất được thúc đẩy bởi nhiều yếu tố khác nhau như tăng thu nhập khả dụng, tăng trưởng của ngành bất động sản và khách sạn cũng như nhu cầu về đồ nội thất sang trọng và cao cấp từ một số bộ phận người tiêu dùng nhất định.

Mặt khác, việc chính phủ tăng cường đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng dự kiến sẽ cải thiện nhu cầu đồ nội thất trong khu vực dân cư và thương mại trong tương lai gần. Việc tích hợp công nghệ không dây vào các sản phẩm đồ nội thất được dự đoán sẽ thúc đẩy hơn nữa tốc độ tăng trưởng của thị trường đồ nội thất. Cùng lúc đó, sự phát triển của hệ thống sản xuất tự động được dự đoán sẽ có tác động đáng kể đến ngành nội thất trong giai đoạn dự báo.

Mặt khác, nhu cầu về các sản phẩm đa năng và đa chức năng có tính di động và có thể dễ dàng bố trí trong không gian nhỏ thúc đẩy sự phát triển của thị trường đồ nội thất. Nhu cầu về đồ gỗ nội thất được dự đoán sẽ tăng do tốc độ đô thị hóa gia tăng và sức mua mạnh mẽ của thế hệ trẻ. Phân khúc nhà ở dẫn đầu thị trường nội thất nhờ sự phát triển về cơ sở hạ tầng và thị trường bất động sản. Không những thế, công nghệ sản xuất tiên tiến đã giảm chi phí và thời gian sản xuất. Tuy nhiên, các nhà sản xuất tin rằng việc tăng giá

nguyên liệu thô sẽ có tác động lâu dài đến thị trường và cản trở sự tăng trưởng của thị trường đồ nội thất trong giai đoạn dự báo.

Tác động của Covid-19 đối với thị trường gỗ nội thất Bắc Mỹ là tích cực do xu hướng sử dụng nội thất văn phòng tại nhà ngày càng tăng. Các hướng dẫn nghiêm ngặt đã được ban hành trong thời kỳ đại dịch dựa trên "Làm việc tại nhà" và "Ở nhà". Những luật này đã dẫn đến sự tăng trưởng về doanh số bán đồ nội thất ở thị trường Bắc Mỹ.

Theo phân tích, thị trường đồ gỗ nội thất Bắc Mỹ được phân khúc dựa trên loại hình, kênh phân phối và quốc gia. Theo loại hình, nó được phân loại là RTA, khu dân cư và thương mại. Kênh phân phối bao gồm siêu thị, đại siêu thị, cửa hàng chuyên dụng, thương mại điện tử và các kênh khác. Theo quốc gia, nó được phân tích trên khắp Hoa Kỳ, Canada và Mexico.

Theo dự báo thị trường nội thất Bắc Mỹ, xét về chủng loại, phân khúc nhà ở đóng góp nhiều nhất vào thị trường, chiếm 47% thị phần vào năm 2020, do đồ nội thất được sử dụng cho mục đích ở trên quy mô lớn. Ngoài ra, doanh số bán đồ nội thất văn phòng tại nhà tăng vọt cũng góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng của phân khúc nhà ở.

Phân khúc thương mại dự kiến sẽ tăng trưởng tương đối nhanh hơn các loại hình khác với tốc độ CAGR là 5,1%. Sự tăng trưởng của phân khúc này được thúc đẩy bởi các doanh nghiệp lớn, tập đoàn và thậm chí cả các công ty nhỏ mới nổi đang đầu tư mạnh vào trang trí nội thất và nội thất văn phòng để mang đến cho nhân viên môi trường thoải



mái và hiệu quả. Vì vậy, các nhà cung cấp đang thiết kế nội thất văn phòng mang lại sự thoải mái hơn và giảm thiểu căng thẳng. Ngoài ra, nội thất thông minh cũng ngày càng được ưa chuộng.

Xét theo kênh phân phối, phân khúc cửa hàng chuyên biệt là phân khúc nổi bật nhờ mức độ phổ biến cao và sự thâm nhập quy mô rộng rãi của các cửa hàng chuyên biệt tại thị trường nội thất hàng đầu Bắc Mỹ. Việc áp dụng rộng rãi internet, nền tảng mua sắm trực tuyến và những thay đổi trong hành vi mua hàng của người tiêu dùng do Covid-19 dự kiến sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng của phân khúc thương mại điện tử. Hơn hết, phân khúc thương mại

điện tử được dự đoán là kênh phân phối phát triển nhanh nhất trong giai đoạn dự báo, nhờ mức độ phổ biến ngày càng tăng và cơ sở hạ tầng phát triển của các kênh thương mại điện tử ở khu vực Bắc Mỹ.

Xét theo quốc gia, thị trường đồ nội thất Bắc Mỹ do Hoa Kỳ thống trị, đặc biệt do nhu cầu nội địa lớn cùng với sự gia tăng thu nhập khả dụng và sự thay đổi trong lối sống của người tiêu dùng trên toàn khu vực. Hơn nữa, việc tích hợp công nghệ không dây vào đồ gỗ nội thất và sự phát triển của hệ thống sản xuất tự động dự kiến sẽ có tác động đáng kể đến ngành nội thất trong giai đoạn dự báo. **▼**

## NHỮNG PHÁT HIỆN CHÍNH CỦA NGHIÊN CỨU

**Quy mô thị trường đồ nội thất Bắc Mỹ trị giá 249.406,5 triệu USD vào năm 2020 và dự kiến sẽ đạt 400.068,8 triệu USD vào năm 2030, đạt tốc độ CAGR là 4,9% từ năm 2021 đến năm 2030.**

**Dựa trên loại hình, phân khúc nhà ở chiếm thị phần nội thất cao nhất vào năm 2020, tăng trưởng với tốc độ CAGR là 4,4% từ năm 2021 đến năm 2030.**

**Dựa trên kênh phân phối, phân khúc cửa hàng chuyên doanh chiếm khoảng 42,6% thị phần đồ nội thất vào năm 2020 và dự kiến sẽ có mức tăng trưởng với tốc độ CAGR cao nhất là 4,5%.**

**Dựa trên quốc gia, Hoa Kỳ chiếm khoảng 64,4% quy mô thị trường đồ nội thất và dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR là 5,1%.**



# DM CNC

Công ty TNHH DM CNC là công ty chuyên cung cấp thương hiệu máy chế biến gỗ hàng đầu Việt Nam. Với hơn 20 năm kinh nghiệm trong ngành, chúng tôi cam kết đem đến cho khách hàng những sản phẩm chất lượng cao và luôn giữ vững là thương hiệu dịch vụ sau bán hàng số 1 Việt Nam.

**Phạm vi kinh doanh:**

- Lên kế hoạch cho nhà máy nội thất
- Thiết bị công nghiệp IOT
- Hệ thống thiết bị toàn nhà máy
- Dây chuyền sản xuất nhà máy
- Vận hành và bảo trì bảo dưỡng thiết bị
- Cho thuê thiết bị



**MÁY KHOAN CẮT GỖ CNC**



**MÁY KHOAN CẮT GỖ ĐA TẦNG CNC**

**Thương hiệu máy:**



Kính mời Quý Khách hàng đến triển lãm BIFA WOOD VIỆT NAM tham quan gian hàng DIMA tại gian: **A17**

**Người liên hệ:** Ông Xie ZhiHua    **Chức vụ:** Giám Đốc kinh doanh    **(+84) 966 341 665 (Ms Thương)**  
**Số điện thoại:** 078 543 68 98  
**Email:** dmcnc3702852184@gmail.com



# NANXING MACHINERY

**Nanxing Your Reliable Partner!**

We specialize in providing equipment and total solution for panel furniture production, including CNC Nesting machine, Panel Saw, Edge Bander, CNC Drilling machines, CNC through feed Drilling Machines ...etc. which can form production lines and 4.0 Industry lines according to the various requirements. 28 years' experience since 1996, strong and professional production with prompt reaction of the company assure you of great experience of Nanxing professional support.



## PRODUCTS

**Model: NB7CJ**

Type of machine: 自动封边机 / Edge banding machine



**Model: NCG2812LE**

Type of machine: 木工柔性生产线 / CNC nesting machine with AL + UL



We cordially invite our esteemed customers to visit the **NANXING** booth at the **BIFA WOOD 2024** exhibition at booth **B24**

**Contact:**  
Tel : 0916886676 (Office in Vietnam)  
0823062557 (Office in China)

2024 08-11

# Tâm trí của The Hedge

PHẠM TRANG



**A**n mình kín đáo trong khung cảnh nông thôn Pathanamthitta của Ấn Độ, không gian The Hedge như mở ra một kiệt tác tinh tế, bao gồm ba phòng ngủ và vô số không gian được thiết kế chi tiết. Mặt trước phủ một màu trắng tinh khôi, ẩn chứa sự giàu có về tâm hồn bên trong.

Để tôn vinh sự nhạy cảm về khí hậu, các nhà thiết kế đã tạo ra một bản giao hưởng của các yếu tố nhằm đảm bảo sự thoải mái và hài hòa bên trong. Câu chuyện bên ngoài được vẽ bằng những nét vẽ có chủ ý: tủ quần áo ở tầng một và nhà vệ sinh đóng vai trò là không gian đệm, ý nghĩa chức năng của chúng được che giấu đằng sau hình ảnh tối giản của mặt tiền.

Trong khi đó, ở tầng trệt, các cửa chớp màu đỏ gỉ tạo ra một tầm ngắm trực quan, che đi khoảng sân hứa hẹn một thế giới bí mật bên trong. Ban công tầng một hoàn thiện vũ điệu này, tạo thành một tấm chắn chống lại cái nắng gay gắt của hướng tây, một minh chứng cho sự chú ý tỉ mỉ đến động lực học nhiệt.

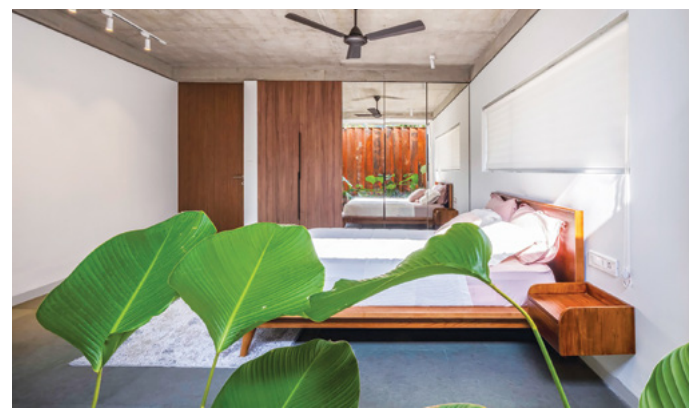


Ở trung tâm của kỳ quan kiến trúc này là một sân trung tâm, một vòng tay chào đón chào đón cư dân khi bước vào. Ngoài sức hấp dẫn về mặt thẩm mỹ, không gian này còn phục vụ mục đích kép là giếng trời và nguồn thông gió, phân định không gian sinh hoạt chính thức với phần còn lại của tòa nhà.



Bảng màu vật liệu là một nghiên cứu về sự sang trọng tối giản. Sàn đá Kota và trần bê tông lộ ra ngoài tạo thành một bức tranh rõ nét, trên đó sự ấm áp của đồ nội thất bằng gỗ tẻ và cảnh quan cây xanh vĩnh cửu nổi lên làm điểm nhấn. Lựa chọn được tuyển chọn cẩn thận này sẽ bổ sung thêm các lớp kết cấu và đặc điểm cho trải nghiệm sống. Khối lượng của tòa nhà là một vũ điệu của bóng tối và ánh sáng mặt trời.

Phần nhô ra của tầng một che bóng một cách chiến lược cho nửa phía đông, mang đến không gian nghỉ ngơi mát mẻ cho không gian sinh hoạt, ăn uống và nhà bếp, đặc biệt là vào những buổi tối oi bức. Cửa sổ lớn hướng về phía Bắc và phía Đông mở ra không gian nội thất đón ánh sáng tự nhiên và hứa hẹn về một không gian xanh đang phát triển. Chẳng bao lâu nữa, những cây trồng được bố trí cẩn thận dọc theo vùng ngoại vi sẽ phát triển thành hàng rào xanh tươi, một ranh giới sống mang lại sự riêng tư và nâng cao cảm giác yên bình.





8 - 11 August 2024

Exhibitor



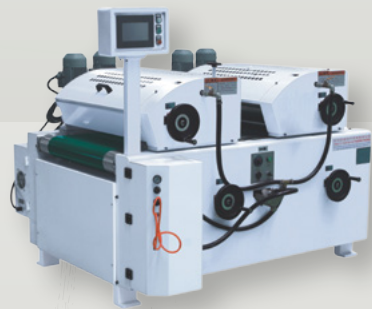
Organized by



# Chang Feng

**Trường Phùng** là công ty chuyên sản xuất và nhập khẩu máy móc thiết bị ngành gỗ, ngành in, ngành giày da, máy sấy, máy in, băng chuyền, trục PU, trục cao su, băng tải cao su, băng tải lưới inox, đèn UV, máy bơm, mô tơ, biến áp, biến tần,...

滚涂生产线 – DÂY CHUYỀN PHỦ SƠN



双滚涂布机  
MÁY PHỦ SƠN 2 TRỤC



3灯UV干燥机  
MÁY SẤY UV 3 BÓNG ĐÈN



双轮底漆砂光机  
MÁY CHÀ NHÁM SƠN 2 TRỤC

Kính mời quý khách hàng ghé thăm gian hàng **Trường Phùng** tại Hội chợ triển lãm BIFA Wood Việt Nam 2024 gian: **A3**

**Thông tin liên hệ:**

Hotline: 0274.361.9906 - 0919.286.321

Email: truongphung.666888@gmail.com



(+84) 966 341 665 (Ms Thương)

<https://www.facebook.com/viforestfair>



8 - 11 August 2024

Exhibitor



Organized by



# LONG PHÁT CNC

Công ty TNHH thương mại dịch vụ **Long Phát CNC** được thành lập vào 2013 với tiêu chí không ngừng học hỏi, nâng cao kỹ thuật và phát triển quan hệ đa phương nhằm giới thiệu tới Quý khách hàng những sản phẩm hiện đại nhất.

Tất cả các sản phẩm của **Long Phát** đều phải trải qua quá trình chế tạo được kiểm soát chặt chẽ từ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ đầu vào, trong quá trình sản xuất cũng như kiểm tra nghiêm ngặt khi xuất kho đảm bảo chất lượng đồng đều trên cả loạt chi tiết được giao đến tay Khách hàng.



MÁY KHOAN CNC 6 MẶT TỰ ĐỘNG



MÁY PHAY CNC 8 TRỤC 32 ĐẦU

Kính mời quý khách hàng ghé thăm gian hàng **LONG PHÁT** tại Hội chợ triển lãm BIFA Wood Việt Nam 2024 gian: **B15**

• Email: longphatcncbinhduong122@gmail.com

• Hotline: 0274 3696138

• Web: longphatcnc.com



(+84) 966 341 665 (Ms Thương)

<https://www.facebook.com/viforestfair>



# HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ QUỐC TẾ FSC CHỌI PHÉP BAN HÀNH "FSC PHÙ HỢP VỚI EUDR"

HÒA TRẦN

Sau nhiều tháng làm việc sâu rộng từ nhiều nhóm và nhóm công tác khác nhau trong và ngoài FSC, Vào ngày 5 tháng 6 năm 2024, Hội Đồng Quản Trị Quốc Tế FSC đã phê duyệt gói tài liệu quy chuẩn liên quan theo khuyến nghị của Ủy ban Chính sách và Tiêu chuẩn (PSC).

Hội đồng đã phê duyệt tài liệu sẽ tạo thành nền tảng của FSC phù hợp với EUDR – giải pháp mà chúng tôi sẽ ra mắt chính thức trên toàn cầu trong tháng 7 để hỗ trợ các công ty tuân thủ Quy định của EU về các sản phẩm không bị phá rừng. Đồng thời, các tài liệu mới cho phép triển khai Chính sách chuyển đổi địa chỉ của FSC.

Trong chín tháng qua, FSC đã thực hiện các điều chỉnh có tính toán đối với hệ thống chứng nhận đẳng cấp thế giới của mình nhằm cung cấp giải pháp cho các công ty muốn sử dụng chứng nhận FSC của mình nhằm hỗ trợ việc tuân thủ Quy định của EU về Sản phẩm không phá rừng (EUDR).

Các điều chỉnh này phù hợp với Chính sách giải quyết vấn đề chuyển đổi của FSC, nhằm củng cố các nguyên tắc cơ bản của FSC về chuyển đổi rừng tự nhiên và các khu vực có Giá trị bảo tồn

cao, đồng thời cung cấp các giải pháp khắc phục và đền bù cho những tác hại về xã hội và môi trường do chuyển đổi trong quá khứ gây ra. EUDR đã góp phần thúc đẩy nhanh công việc này và yêu cầu các giải pháp bổ sung, cho phép căn chỉnh với cả hai mục đích trên.

Hội đồng quản trị Quốc Tế thừa nhận rằng Ban Thư ký FSC đã thực hiện những sửa đổi cần thiết đối với các tài liệu đã nộp để giải quyết các mối quan ngại liên quan.

Quyết định quan trọng phê duyệt này tuân theo khuyến nghị vào cuối tháng 5 từ Ủy ban Chính sách và Tiêu chuẩn để phê duyệt Mô-đun quy định và Ghi chú tư vấn cùng với Khung đánh giá rủi ro FSC. Quyết định cuối cùng được đưa ra sau thời gian dài xem xét kể từ khi bắt đầu Chuyển đổi Chính sách, được đẩy nhanh và cuối cùng được nâng lên thành ưu tiên của tổ chức khi EUDR có hiệu lực. FSC cũng đã thực hiện việc tham vấn cộng đồng và nghiên cứu thị trường sâu rộng đã đảm bảo rằng các giải pháp được đề xuất đã được xem xét trên các khía cạnh môi trường, xã hội và kinh tế một cách bình đẳng. Đó là cốt lõi khiến hệ thống FSC trở thành một trong những hệ thống mạnh mẽ nhất thế giới trong việc giúp bảo vệ rừng và những loài phụ thuộc vào rừng.

## Đăng ký tham dự: Sự kiện ra mắt trực tuyến "FSC Phù Hợp với EUDR" vào ngày 3 tháng 7 năm 2024

FSC Phù Hợp với EUDR loại bỏ sự phức tạp của các yêu cầu EUDR và cung cấp giải pháp mạnh mẽ để giúp chủ sở hữu chứng chỉ tuân thủ đúng thời hạn. Hãy tham gia cùng chúng tôi vào ngày 3 tháng 7 khi chúng tôi công bố ưu đãi này và cách nó sẽ hợp lý hóa hành trình tuân thủ của các công ty, sự kiện có phiên dịch tiếng Việt.



## Hội thảo trực tuyến chuyên sâu vào ngày 10 và 17 tháng 7 Năm 2024: Các yêu cầu của Chứng nhận liên kết FSC cho EUDR

Một phần quan trọng trong ưu đãi của FSC là phát triển các yêu cầu cho Mô-đun quy định FSC: một mô-đun tự nguyện bổ sung cho các yêu cầu chứng nhận FSC hiện có để hỗ trợ tuân thủ EUDR. Buổi hội thảo sẽ trình bày các yêu cầu bổ sung về quản lý rừng, chuỗi hành trình sản phẩm và gỗ được kiểm soát đối với các tổ chức muốn sử dụng chứng nhận FSC của mình để hỗ trợ nỗ lực chứng minh sự tuân thủ EUDR.

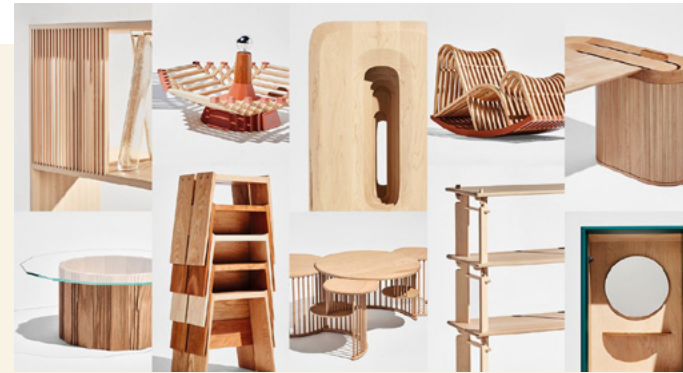
## Triển lãm Discovered Singapore:

# Nơi giới thiệu tài năng thiết kế mới

Vừa qua, tại Bảo tàng Thiết kế Red Dot ở Singapore đã diễn ra buổi giới thiệu tài năng thiết kế thế hệ mới, những nhà sáng tạo trẻ có tầm nhìn và sự hiểu biết về đồ gỗ nội thất, và tác phẩm điêu khắc bằng gỗ, được tuyển chọn từ Triển lãm Discovered tại Bảo tàng Thiết kế ở London.

Được sáng lập bởi Hội đồng Xuất khẩu Gỗ cứng Hoa Kỳ (AHEC), triển lãm Discovered Singapore cung cấp nền tảng và cơ hội cho các nhà thiết kế tài năng mới giới thiệu tác phẩm của mình tới công chúng và ngành công nghiệp, tại địa điểm thiết kế hàng đầu của Singapore.

Được lựa chọn từ danh sách 20 nhà thiết kế toàn cầu ban đầu, 10 nhà thiết kế tham gia triển lãm tại Singapore đã làm việc cùng với các cố vấn thiết kế Nathan Yong và Adam Markowitz để mỗi người phát triển một sản phẩm được làm từ bốn loại gỗ cứng bền vững mà họ lựa chọn là gỗ sồi đỏ, gỗ anh đào, gỗ thích cứng và mềm Hoa Kỳ.



10 tác phẩm được trưng bày là: Luxta Me của Vivienne Wong (Australia); Tái định hình của Ivana Taylor (Australia); Nơi ở bên trong của Duncan Yong (Australia); Đồng suối uốn lượn của Yunhan Wang (Trung Quốc); Pari Pari của Kođai Iwamoto (Nhật Bản); Hồi tưởng của Tan Wei Xiang (Singapore); Ikare của Taiho Shin (Hàn Quốc); Đèn góc của Mew Mungnatee (Thái Lan); Bóng bóng suy nghĩ của Nong Chotipatoomwan (Thái Lan); Ghế xếp mái nhà của Trang Nguyễn (Việt Nam)

## Về nguyên vật liệu

### Sồi đỏ Hoa Kỳ

Ấm áp, có vân, cứng và uốn cong, đầy cá tính. Đạt độ cao 21m, đường kính thân 1m, sồi đỏ là loài phong phú nhất trong các khu rừng gỗ cứng Hoa Kỳ. Loại gỗ này được đặt tên theo màu sắc của lá mùa thu, đặc gỗ màu nâu nhạt và tâm gỗ đặc trưng với tông màu hồng đỏ ấm áp hấp dẫn. Gỗ sồi đỏ chắc chắn, thơm thẳng, kết cấu thô và đặc biệt. Độ xốp của nó làm cho loài này trở thành một loại gỗ cao cấp để uốn và để nhuộm màu.

### Gỗ thích Hoa Kỳ

Nhẹ, thẩm mỹ, cứng và nóng sáng, là một sự lựa chọn sáng suốt cho người dùng. Đây là loài gỗ họ hàng gần gũi với gỗ thích và sung đầu châu Âu, gỗ thích Hoa Kỳ có thể đạt tới độ cao từ 23-27m, với thân cây có đường kính 75cm. Vì mục đích của dự án này, nó được phân nhóm thành thích cứng và thích mềm, có những đặc điểm giống nhau và đều có nguồn tương đối dồi dào. Gỗ thích cứng là loài ưa khí hậu lạnh ở các bang phía bắc, trong khi gỗ thích mềm mọc nhiều hơn, rộng khắp các khu rừng gỗ cứng hỗn hợp ở phía đông Hoa Kỳ. Cả gỗ thích cứng và mềm đều tạo ra xi-rô.

### Gỗ anh đào Hoa Kỳ

Phong phú, mượt mà, rực rỡ và linh hoạt, loài gỗ mang lại niềm vui cho người thợ thủ công. Cây có kích thước trung bình, cao khoảng 20m, anh đào có chu kỳ tương đối ngắn, ít thời gian để trưởng thành hơn các loại gỗ cứng khác. Đặc gỗ hẹp có màu hồng nhạt, khi tiếp xúc với ánh sáng, tâm gỗ có màu từ đỏ đậm đến nâu đỏ và sẫm màu. Gỗ anh đào Hoa Kỳ được sử dụng phổ biến trong lĩnh vực sản xuất đồ nội thất, hiện nó trở nên ít phổ biến hơn nhưng đang trên đà hồi sinh.



# PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ KHỬ CARBON MỚI TRONG XỬ LÝ GỖ

▼ HÀ ANH

Ngành xây dựng là một trong những ngành phát thải khí nhà kính lớn nhất, với khoảng 37% lượng khí thải toàn cầu. Là vật liệu xây dựng thực sự có thể tái tạo duy nhất, gỗ ngày càng được chú trọng nhiều hơn để giúp đáp ứng các cam kết về mức 0. Tuy nhiên, một số loài gỗ có rất ít độ bền tự nhiên và để sử dụng cho mục đích thương mại, chúng cần được bảo vệ bổ sung dưới dạng chất bảo quản gỗ được ứng dụng công nghiệp.



Chất bảo quản gỗ thường bị bỏ qua vì góp phần khử carbon trong các dự án xây dựng, nhưng bộ phận Bảo vệ gỗ của Arxada ở châu Âu đang nỗ lực thay đổi quan điểm này thông qua việc thúc đẩy hóa học hiện đại để giúp nhiều lĩnh vực sử dụng gỗ thúc đẩy các mục tiêu bền vững của họ.

Tanalith® MF, chất bảo quản gỗ áp suất cao không chứa kim loại là một trong những công nghệ bảo vệ gỗ như vậy của Arxada đã được phát triển để hướng tới một môi trường xây dựng bền vững hơn. Với vấn đề dòng chất thải từ xây dựng đang được đặc biệt quan tâm, Tanalith® MF ủng hộ các nguyên tắc kinh tế tuần hoàn.

Gỗ được xử lý bằng Tanalith® MF có thể được tái sử dụng hoặc tái chế khi hết tuổi thọ. Để tiếp tục giúp giảm chất thải và khí thải nhiên liệu trong vận chuyển, chất bảo quản gỗ được cung cấp cho các nhà xử lý gỗ dưới dạng cô đặc trong các Thùng chứa trung gian số lượng lớn (IBC) được tái chế, có thể tái sử dụng. Máy xử lý gỗ pha loãng chất cô đặc Tanalith® MF bằng nước tại chỗ, giúp loại bỏ nhu cầu vận chuyển tàu chở hàng rời.

Song song với việc thúc đẩy việc mua sắm bền vững trong bảo quản gỗ, Tanalith® MF còn đáp ứng các xu hướng thiết kế đang phát triển. Đối với gỗ ốp và trang trí cảnh quan, màu sắc rực rỡ có thể đạt được thông qua việc bổ sung chất phụ gia màu trong quy trình áp suất cao. Màu tích hợp này loại bỏ sự cần thiết của màu quét khi lắp đặt và có nghĩa là gỗ được xử lý bằng Tanalith® MF vẫn không có VOC.

Andrew Hodge, Giám đốc Tiếp thị của Arxada Wood Protection cho biết về các công nghệ bảo vệ gỗ đang phát triển:

Có một số lý do tại sao các kiến trúc sư và nhà đầu tư lại áp dụng phương pháp ưu tiên gỗ. Tầm quan trọng của EPD giúp thúc đẩy tính

bền vững thông qua thiết kế và loại gỗ được xác định chính xác sẽ giúp giảm lượng carbon thải ra trong suốt vòng đời của công trình. Thông thường, điều này có nghĩa là cần phải mua đúng loại phương pháp bảo quản gỗ mà chúng tôi đang nỗ lực để hướng dẫn thị trường rộng hơn về loại đó. Từ việc sản xuất chất bảo quản gỗ cho đến cách thức vận chuyển đến khách hàng và cách chất này góp phần tạo ra chất thải khi hết thời hạn sử dụng, tất cả đều cần được xem xét trước khi xác định tiêu chuẩn.

Và không chỉ các kiến trúc sư bị bán vì lợi ích của vật liệu xây dựng bền vững như gỗ, theo khảo sát PayPal năm 2022, khoảng 56% người châu Âu tự coi mình là "Người tiêu dùng có ý thức" và 67% đã mua những sản phẩm tốt hơn cho môi trường mặc dù đắt hơn. ▼



# QUY ĐỊNH MỚI CỦA DOC VỀ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI: THÊM KPI CHO DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU

Ngày 24/4/2024, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chính thức thông báo áp dụng quy định mới về phòng vệ thương mại (PVTM) đối với hàng hóa nhập khẩu vào thị trường này. Những quy định đưa ra, bao giờ cũng có tính 2 mặt, tích cực và tiêu cực.

CAO CẨM

**Chuyên gia kinh tế TS Lê Quốc Phương**  
- nguyên Phó giám đốc Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại (Bộ Công Thương) - đã có cuộc trao đổi với Tạp chí Gỗ Việt xung quanh vấn đề này.



Thưa ông, DOC vừa đưa ra 5 quy định mới đáng lưu ý về điều tra chống bán phá giá (CBPG), chống trợ cấp (CTC), chống lẩn tránh đối với hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, nhiều doanh nghiệp lo ngại việc này sẽ tạo thêm rào cản mới cho hoạt động xuất khẩu, ông bình luận gì về điều này?

Hoa Kỳ là cường quốc kinh tế, đây cũng là thị trường nhập khẩu lớn nhất thế giới. Với Việt Nam, đây cũng là thị trường xuất khẩu lớn nhất. Việt Nam có rất nhiều thuận lợi khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ, bởi hiện nay quan hệ giữa hai nước đã được nâng cấp quan hệ lên Đối tác chiến lược toàn diện.

Liên quan đến việc ngày 24/4/2024, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chính thức thông báo áp dụng quy định mới về phòng vệ thương mại (PVTM) đối với hàng hóa nhập khẩu vào thị trường này. Việc này đang dấy lên những lo ngại về khó khăn đối với các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam.

Hoa Kỳ là thị trường nhập khẩu hàng hóa, họ cũng bảo vệ người tiêu dùng của họ, đồng thời, đưa ra các chính sách nhằm bảo vệ môi trường, bảo vệ quyền của nhà nhập khẩu. Việc đưa các quy định về xuất khẩu được quốc gia này đưa hàng năm, mỗi năm đưa ra thêm một vài yêu cầu.

Ví dụ như mới đây nhất DOC, bổ sung cáo buộc chương trình trợ cấp mới. Theo đó, DOC bổ sung trường hợp Chính phủ nước bị điều tra CTC bỏ qua, không thu các khoản phí, tiền phạt, hình phạt phải nộp (ví dụ phí xử lý nước thải, tiền phạt vi phạm tiêu chuẩn an toàn lao động trong nhà máy,...) cũng được coi là 1 khoản trợ cấp, do Chính phủ đáng lẽ đã yêu cầu thanh toán, hoặc phải có hành động để thu các khoản đó. DOC cho rằng, đây được coi là một khoản trợ cấp có thể đối kháng vì Chính phủ mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Ngoài ra, DOC cũng bổ sung quy định coi các khoản vay từ Chính phủ hoặc ngân hàng thuộc sở hữu của Chính phủ là một khoản tài trợ nếu không thanh toán gốc và lãi nào được thực hiện trong vòng 3 năm, trừ khi người nhận khoản vay có thể chứng minh được việc không thanh toán đó phù hợp với các điều khoản vay thương mại tương đương trên thị trường hoặc phù hợp với các điều khoản của hợp đồng vay.

Những quy định đưa ra, bao giờ cũng có tính hai mặt. Có thể, trước mắt gây bất lợi cho doanh nghiệp, cho xuất khẩu, bởi những yêu cầu này đòi hỏi doanh nghiệp phải mất một khoản chi phí tuân thủ khiến giá cả hàng hóa tăng lên và đồng nghĩa với sức cạnh tranh của Việt Nam giảm đi.

Quy định khó hơn khiến số vụ điều tra sẽ tăng lên. Nhìn nhận một cách khách quan thì đây được coi là những hàng rào thương mại trá hình, gây khó dễ cho hàng xuất khẩu đặc biệt vào Hoa Kỳ. Tuy nhiên, xu hướng này là không thể tránh khỏi. Trong cuộc chơi này, Hoa Kỳ là người đưa ra luật và chúng ta phải chấp nhận luật.

Tuy nhiên, về lâu dài, những yêu cầu này cũng có những mặt tích cực đối với doanh nghiệp và hoạt động xuất khẩu. Ở khía cạnh này, chúng ta cần nhìn nhận, những chính sách đưa ra là nhằm bảo vệ môi trường, bảo vệ người lao động,... điều này về lâu dài sẽ tác động tốt cho môi trường thế giới và Việt Nam. Việc này buộc doanh nghiệp phải thay đổi và Chính phủ cần tính toán hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thay đổi này.

Hoa Kỳ đưa ra "luật" trong "cuộc chơi" xuất nhập khẩu và chúng ta khó có thể yêu cầu họ thay đổi luật được. Tôi nói "luật chơi" bởi đây là những quy định đơn phương mà Hoa Kỳ đưa ra nhưng họ có quyền này và các nước khác cũng có.

Một dữ liệu mới đây được Nikkei Asia trích đăng gây chú ý đối với hàng hóa xuất khẩu Việt Nam. Trong quý đầu năm, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 25,7 tỉ USD, tăng đến 24% so với cùng kỳ năm trước - mức tăng lớn nhất trong các thành viên ASEAN. Nếu so với các nước trong khu vực thì Việt Nam vượt xa Thái Lan (chỉ đạt 12,6 tỉ USD) và Singapore (12 tỉ USD). Tổng xuất khẩu sang Hoa Kỳ của khối ASEAN trong quý đầu năm nay đạt 67,2 tỉ USD, vượt hơn 10 tỉ USD so với xuất khẩu sang Trung Quốc (57 tỉ USD).

**Rõ ràng, nhìn nhận, đánh giá các vấn đề, chúng ta không chỉ nhìn ở mặt tiêu cực mà cần nhìn ở cả mặt tích cực, để thích nghi và ứng phó, ông có khuyến nghị gì?**

Cần xác định các thị trường khó tính như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản,... họ liên tục đưa ra những tiêu chuẩn, yêu cầu, quy định mà buộc chúng ta phải chấp nhận. Trong cuộc chơi này, chúng ta là người chấp nhận cuộc chơi và họ là người đưa ra luật chơi, bên cạnh những luật chơi chung của thế giới như WTO hay các FTA.

Cần xác định, trong cuộc chơi này, đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn trong tư thế sẵn sàng thay đổi, kịp thời điều chỉnh một cách nhanh chóng. Bên cạnh đó, Chính phủ có những chính sách kịp thời hỗ trợ thì dần dần doanh nghiệp sẽ vượt qua khó khăn và làm chủ cuộc chơi.

Nếu doanh nghiệp điều chỉnh chậm, các nước khác điều chỉnh nhanh hơn và vượt lên chúng ta. Bởi đây là cuộc đua thị trường. Tất cả các quy định họ đưa ra chúng ta phải tìm cách ứng phó. Nhưng làm thế nào để ứng phó hiệu quả, không bị đặt vào tình thế bất ngờ, đang là vấn đề đặt ra.

**Như ông chia sẻ, Việt Nam là nước bán hàng, Hoa Kỳ là nước mua hàng, quyền của người mua là rất lớn. Cùng với sự chủ động của doanh nghiệp, vai trò của Chính phủ và các Bộ ngành đặt ra trong cuộc chơi này như thế nào, thưa ông?**

Tôi cho rằng, cần có sự điều hành nhịp nhàng giữa các Bộ, ngành, Hiệp hội, địa phương, dưới vai trò nhạc trưởng là Chính phủ.

Cần có một chiến lược ở cấp Chính phủ và cấp doanh nghiệp để ứng phó trong việc này. Để từ đó có thể thực hiện được ngay các giải pháp để ứng phó, giảm thiểu rủi ro và vượt qua những quy định mà thị trường đưa ra. Nếu không, chúng ta sẽ bị lúng túng và kéo dài. Rõ ràng, câu chuyện để chủ động được là không dễ, nhưng với cách làm việc bài bản, thì sẽ chủ động được phần nào.

Như tôi đã chia sẻ, Hoa Kỳ là nhà mua hàng lớn nhất của Việt Nam. Việt Nam đang là nước đang phát triển và còn nhiều vấn đề vướng mắc, sức cạnh tranh của doanh nghiệp còn yếu, để vươn lên thị trường toàn cầu và trong đó có câu chuyện hàng hóa vào thị trường Hoa Kỳ thì mỗi doanh nghiệp cũng như Chính phủ phải có chiến lược tương đối bài bản. Về việc này chúng ta chưa làm được nhiều và cần tăng cường hơn.

Trong việc này, Chính phủ nên giao Bộ Công Thương đóng vai trò điều phối, chịu trách nhiệm chính. Khi các nước đưa các chính sách thì Bộ Công Thương cần phối hợp với các Bộ, ngành khác để đưa ra những tư vấn cho Chính phủ, cũng như chương trình, biện pháp, hành động. Luôn luôn sẵn sàng, chủ động để có thể vượt qua các quy định một cách hiệu quả và nhanh nhất.

Xin cảm ơn ông! ▣

## DOC'S NEW REGULATIONS ON TRADE REMEDIES: ADD KPIS FOR EXPORT BUSINESSES

CAO CAM

*On April 24, 2024, the US Department of Commerce (DOC) officially announced the application of new regulations on trade remedies (PVTM) for imported goods into this market. The given regulations always have positive and negative sides.*

Economic expert Dr. Le Quoc Phuong, former Deputy Director of the Industry and Trade Information Center (Ministry of Industry and Trade) had an interview with Go Viet Magazine about this issue.

**Dear sir, the DOC has just issued 5 new notable regulations on anti-dumping investigation (AD), anti-countervailing (CVD), and anti-circumvention for imported goods into the US market, many businesses are concerned that this will create new barriers for export, what do you comment on this?**

The United States is an economic powerhouse and is also the world's largest import market. For Vietnam, this is also the largest export market. Vietnam has many advantages when exporting goods to the US market because the relationship between the two nations has been upgraded to a comprehensive strategic partnership.

On April 24, 2024, the US Department of Commerce (DOC) officially announced the application of new regulations on trade remedies for imported goods into this market. This raises concerns about difficulties for countries, especially developing countries including Vietnam.

The United States is an import market for goods, they also protect their consumers, and at the same time, introduce policies to protect the environment and the rights of importers. This country introduces export regulations every year and adds a few requirements each year.

For example, most recently, the DOC has added the allegations of a new countervailing program. Accordingly, the DOC added the cases in which the Government of the CVD-investigated nation ignores and does not collect payable fees, fines, and penalties (for example, wastewater treatment costs, penalties for violations against the occupational safety standards in factories, etc.) is also considered a subsidy which the Government should have required payment, or should have taken action to collect such amounts. The DOC believes this is a subsidy because the Government benefits export enterprises.

In addition, the DOC also added a provision to consider loans from the Government or Government-owned banks as a grant if no principal and interest payments are made within 3 years, unless the recipient of the loan can demonstrate that their default is consistent with comparable commercial loan terms on the market or consistent with the terms of the loan contract.

The given regulations always have two sides, it is possible to be detrimental to businesses and exports in the short term because these requests require enterprises to pay a large amount of compliance costs, make commodity prices increase and reduce Vietnam's competitiveness.

Tougher regulations make the number of investigations increased. Looking at it strictly, these are considered disguised trade barriers, which make it difficult for exports, especially to the United States. However, this trend is inevitable. In this game, the United States is the one who makes the rules and we must accept the rules.

However, these requirements also have positive aspects for businesses and exports for a long time. For this aspect, we need to recognize that those policies are aimed at protecting the environment,

**A recent data published by Nikkei Asia paid attention to Vietnamese export goods. In the first quarter of the year, Vietnam's exports to the United States reached US\$25.7 billion, up 24% over the same period last year, the largest increase among ASEAN members. Compared to other countries in the region, Vietnam far surpasses Thailand (only US\$12.6 billion) and Singapore (US\$12 billion). Total ASEAN exports to the United States in the first quarter of this year reached US\$67.2 billion, exceeding US\$10 billion more than exports to China (US\$57 billion).**



Dr. Le Quoc Phuong, former Deputy Director of the Industry and Trade Information Center (Ministry of Industry and Trade)

protecting workers, etc. This will have a good impact on the world and Vietnam's environment in a long time. This forces businesses to change and the Government needs to consider supporting businesses in this change.

The United States makes the "rules" in the import-export "game" and we can hardly ask them to change the rules. I say "rules of the game" because these are unilateral regulations that the United States makes, but they have this right and so do other countries.

**When looking at and evaluating problems, we not only look at the negative side but also need to look at the positive side, to adapt and cope with them, what recommendations do you have?**

It is necessary to determine difficult markets such as the US, EU, Japan, etc. They continuously set standards, requirements, and regulations that force us to accept. In this game, we are the ones accepting the game and they are the ones making the rules besides the common rules of the world such as the WTO or FTAs.

It is necessary to determine that in this game, businesses are always ready to change and adjust quickly. Besides, if the Government has timely support policies, businesses will gradually overcome difficulties and master the game.

Businesses adjust slowly, other countries adjust faster and surpass them. Because this is a market race. We must find ways to respond to all the given regulations. But how to respond effectively, without being put in an unexpected situation, is the question.

**As you shared, Vietnam is a selling country, the United States is buying country, and the buyer's rights are very great. Along with the initiative of businesses, what is the role of the Government and ministries in this game, sir?**

I think that it is necessary to have a smooth operation between ministries, industries, associations, and localities under the management of the Government as the role of a conductor.

It is necessary to have a strategy at the Government and business levels to respond to this. From there, solutions can be immediately implemented to respond, minimize risks and overcome given regulations by the market. Otherwise, we will be confused and lengthened. Being proactive is not easy, with a methodical way of working, you will be somewhat proactive.

As I shared, the United States is Vietnam's largest buyer. Vietnam is a developing country and there are still many problems and the competitiveness of Vietnamese businesses is still weak. To rise to the global market, including the story of goods importing the US market, each enterprise and the Government must have a relatively methodical strategy. For this, we have not done much and need to strengthen more.

In this matter, the Government should assign the Ministry of Industry and Trade to coordinate and take main responsibility. When countries introduce policies, the Ministry of Industry and Trade needs to coordinate with other ministries and industries to provide advice to the Government, as well as programs, measures and actions. It should be always ready and proactive to overcome regulations as effectively and quickly as possible.

**Thank you!**

## Thiết kế vì niềm hạnh phúc

**C**húng ta không thể bỏ qua lời khẩn cầu của trái đất nữa, và còn cách nào tốt hơn để bắt đầu bảo vệ môi trường từ chính ngôi nhà của mình. Những chiếc ghế bền vững đang tạo nên một xu hướng trong ngành thiết kế năm nay và đây là một bước tiến tới việc làm cho ngôi nhà và cuộc sống hàng ngày của chúng ta trở nên thân thiện với môi trường và bền vững hơn.

Các lựa chọn là vô tận, và kết quả cuối cùng là như nhau - một Trái đất xanh hơn, khỏe mạnh hơn và hạnh phúc hơn!

### THANH HUYỀN



#### GHẾ BUỘC DÂY

Chiếc ghế tối giản đáng yêu này được chế tạo từ ba miếng gỗ dán uốn cong có thể gắn vào nhau một cách dễ dàng. Nó tạo thành một dạng chân máy độc đáo, tạo cảm giác thoải mái khi ngồi. Chiếc ghế khá đơn giản và được thiết kế đẹp mắt, được chế tạo bằng những vật liệu tối giản khiến chiếc ghế trở nên nổi bật.



#### GHẾ TRỐNG

Chiếc ghế đầu tối giản và bền vững này trông giống như một nút chai rượu vang nhỏ khi bạn nhìn lần đầu tiên. Nhưng khi nhìn kĩ hơn, bạn nhận ra rằng chiếc ghế đầu có khá nhiều điều để nói. Được làm bằng nút chai và gỗ, ghế khá chắc chắn và thân thiện với môi trường.

#### GHẾ GAI & CỎ LƯƠN

Những chiếc ghế làm từ thực vật này của Norman Copenhagen và Foersom & Hiort-Lorenzen đã được ra mắt tại Tuần lễ Thiết kế Stockholm. Bộ sưu tập này bao gồm hai chiếc ghế độc đáo – một chiếc được làm từ cây gai dầu và một chiếc được làm từ sự kết hợp giữa cây gai dầu và cỏ lươn.



#### VIS-À-VIS VÀ CÁC CUỘC HẸN

Nếu bạn đang tìm kiếm giải pháp chỗ ngồi bền vững - tại sao bạn phải giới hạn lựa chọn đó chỉ trong phòng khách và phòng ngủ của mình? Được thiết kế bởi thương hiệu phòng tắm Agape của Ý, bộ sưu tập ghế ngồi dành cho phòng tắm của bạn được làm từ nút chai tái chế. Các mảnh ghép thoải mái và cũng khá đẹp mắt.



#### GHẾ UỐN CONG

Ghế Bend được thiết kế bởi thương hiệu thiết kế Thái Lan Waste is More. Được chế tạo bằng chất thải làm từ cà phê, nhựa tái chế và gỗ, ghế Bend trông giống như được làm từ xô cô la! Chiếc ghế tối giản, đơn giản và được làm bằng vật liệu PlasCoff đặc trưng của More.



**THAM KHẢO GIÁ MỘT SỐ LOẠI GỖ TRÒN, GỖ XÈ NHẬP KHẨU THÁNG 5/2024**

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m <sup>3</sup> )
<b>GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN XÈ</b>		
<b>Nhập khẩu từ Brazil</b>		
Gỗ Bạch đàn Grandis, FSC. Quy cách: 24/25/30/33/38/50 x 71-110 x 2100/3050mm	CIF	315
Gỗ Bạch đàn Grandis, FSC. Quy cách: 22 x 85 x 2440 mm	CIF	288
<b>GIÁ GỖ THÔNG XÈ</b>		
<b>Nhập khẩu từ New Zealand</b>		
Gỗ thông. Quy cách: 50 x 100-200 x 2100- 4800 mm	CIF	235
Gỗ thông. Quy cách: 25/40 x 100/140 x 3600/4500 mm	CIF	290
<b>Nhập khẩu từ Brazil</b>		
Gỗ thông. Quy cách: 17/22/25/32/38 x 75 - 150 x 2130/3960 mm	CIF	230
<b>Nhập khẩu từ Chile</b>		
Gỗ thông. Quy cách: 17/19/22/32 x 95-195 x 1600- 2440 mm	CIF	240
<b>GIÁ GỖ SỎI XÈ</b>		
<b>Nhập khẩu từ Mỹ</b>		
Gỗ sồi trắng, xẻ sậy loại 2C, 4/4	CIF	580
Gỗ sồi đỏ, xẻ sậy loại 1C, 7/4	CIF	671
<b>Nhập khẩu từ Đức</b>		
Gỗ sồi trắng, ABC. Kích thước: 22 x 100 x 2100mm	CIF	566
<b>GIÁ GỖ TẦN BÌ XÈ</b>		
<b>Nhập khẩu từ Mỹ</b>		
Gỗ tần bì xẻ, sậy loại 1C, 4/4	CIF	600
Gỗ tần bì xẻ, sậy loại 2C, 8/4	CIF	550
<b>GIÁ GỖ TEAK TRÒN</b>		
<b>Nhập khẩu từ Brazil</b>		
Gỗ Teak tròn, FSC, Vành: 120 - 129 cm, dài: từ 2.3-3.5m	CIF	625
<b>Nhập khẩu từ Panama</b>		
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 90 - 99 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	520
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 100 - 109 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	610
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 110 - 119 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	655
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 120 - 129 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	691
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 130 - 139 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	745
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 140 - 149 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	792
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC, Vành: 150 - 159 cm, dài: 2.2m - 3.9m	CIF	861
<b>GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN</b>		
<b>Nhập khẩu từ Uruguay</b>		
Gỗ Bạch đàn - Grandis, FSC. Đường kính: 35 cm trở lên, dài: 2.8 m trở lên	CIF	150
<b>GIÁ GỖ SỎI TRÒN</b>		
<b>Nhập khẩu từ Mỹ</b>		
Gỗ sồi đỏ, cây, 3SC. Đường kính: 12-40 cm, dài: 7-16 m	CIF	330
Gỗ sồi trắng, tròn, 3SC. Đường kính: 30.5- 53.3 cm, dài: 2.13 - 6.09 m	CIF	300
<b>GIÁ GỖ TẦN BÌ TRÒN</b>		
<b>Nhập khẩu từ Pháp</b>		
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 30-39 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	274
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 40 cm trở lên, dài: 3.0 m trở lên	CIF	307
<b>Nhập khẩu từ Bỉ</b>		
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính 30-39cm, dài: 3.0 trở lên	CIF	240
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính 40 cm trở lên, dài: 3.0 trở lên	CIF	294

**THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 5/2024**

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m <sup>3</sup>
<b>Nhập khẩu từ Thái Lan</b>		
Ván MDF, MR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	270
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	255
Ván MDF, MR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 6.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	270
Ván MDF, MR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	260
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	245

Ván MDF, MR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	255
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	255
Ván MDF, MR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 15/17x 1220 x 2440 mm	CFR	250
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 17 x 1220 x 2440 mm	CFR	235
Ván MDF, CARB P2, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 2.5 x 2040 x 2800 mm	CFR	240

**THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 5/2024**

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m <sup>3</sup>
Ván Plywood, EPA, CARB P2. Kích thước: 3 x 1220 x 2440 mm	CFR	470
Ván Plywood, EPA, CARB P2. Kích thước: 6 x 1220 x 2440 mm	CFR	440
Ván Plywood, HWPW CARB P2, TSCA Title VI. Kích thước: 3 x 1220 x 2440 mm	CIF	425
Ván Plywood, HWPW CARB P2, TSCA Title VI. Kích thước: 9 x 1220 x 2440 mm	CIF	378
Ván Plywood, HWPW CARB P2, TSCA TITLE VI. Kích thước: 11 x 1220 x 2440 mm	CFR	395
Ván Plywood, HWPW CARB P2, TSCA TITLE VI. Kích thước: 19 x 1220 x 2440 mm	CIF	316
Ván Plywood, HWPW CARB P2. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CIF	420
Ván Plywood, HWPW CARB P2. Kích thước: 19 x 1220 x 1620 mm	CIF	259

**THAM KHẢO GIÁ XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG GỖ THÁNG 5/2024**

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m <sup>3</sup> )
<b>GIÁ XUẤT KHẨU DẶM GỖ</b>		
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	144
Xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc	FOB	140
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	140
<b>GIÁ XUẤT KHẨU VIÊN NÉN NGUYÊN LIỆU</b>		
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	CIF	104
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	151
<b>GIÁ XUẤT KHẨU VÁN BÓC</b>		
Ván bóc làm từ gỗ keo xuất khẩu sang Cambodia	FOB	170
Ván bóc làm từ gỗ bạch đàn xuất khẩu sang Cambodia	FOB	192
Ván bóc làm từ gỗ keo xuất khẩu sang Trung Quốc	DAF	160
<b>GIÁ XUẤT KHẨU VÁN DẶM</b>		
<b>Nhật Bản</b>		
Ván dăm. Kích thước: 18 x 1240 x 2440 mm	CPT	217
Ván dăm. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CFR	213
<b>GIÁ XUẤT KHẨU MDF</b>		
<b>Indonesia</b>		
Ván MDF - đã được xử lý nhiệt, kích thước: 12 x 1830 x 2440 mm	CFR	235
Ván MDF, F4S, MPN, MBR. Kích thước: 4 x 1230 x 2135 mm	CFR	383
<b>India</b>		
Ván MDF, E2. Kích thước: 5.2 x 1220 x 2440 mm	FOB	200
Ván HDF, HMR. Kích thước: 3.2 x 1220 x 2440 mm	FOB	300
Ván HDF, HMR. Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	FOB	290
<b>GIÁ XUẤT KHẨU GỖ DÁN</b>		
<b>Korea (Republic)</b>		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 11.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	223
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, LVL. Kích thước: 11 x 100 x 580 mm	CFR	247
<b>Japan</b>		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 38/53/83 x 79/80 x 3950 mm	CFR	269
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 19 x 79 x 3960 mm	CFR	267
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 920 x 1830 mm	CFR	226
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 1230 x 2440 mm	CFR	203
<b>Hoa Kỳ</b>		
Gỗ dán core bạch đàn, keo, loại D/E UV1S 12 x 1220 x 2440 mm	FOB	390
Gỗ dán core bạch đàn, keo, loại D/E UV2S 12 x 1220 x 2440 mm	FOB	455
Gỗ dán core bạch đàn, keo, loại D/E UV2S 18 x 1220 x 2440 mm	FOB	365

Nguồn: Nhóm nghiên cứu VIFORES, Hawa, FPA Bình Định, Forest Trends và Tổng Cục Hải Quan.

**ĐỒ GỖ/ WOOD PRODUCTS**



**CÔNG TY CỔ PHẦN WOODSLAND**

**Địa chỉ:** Lô số 49K - KCN Quang Minh - TT Chi Đông - Mê Linh - HN  
**Điện thoại:** (+84) 24 35840122  
**Email:** info@woodsland.vn  
**Web:** https://woodsland.vn/  
**Sản phẩm:** Sản xuất đồ gỗ ngoài trời, cửa gỗ, gỗ dán



**CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ TIẾN ĐẠT**

**Địa chỉ:** Khu vực 7 - Phường Bùi Thị Xuân, Thành phố Qui Nhơn - Tỉnh Bình Định  
**Tel:** (+84 0256) 510217/ 510 684 **Fax:** (+84 0256) 510682  
**Email:** tiendat@dng.vnn.vn  
**Website:** www.tiendatquinhon.com.vn  
**Sản phẩm:** sản xuất các sản phẩm đồ gỗ trong nhà và ngoài trời



**CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM SẢN NAM ĐỊNH**

**Địa chỉ:** Lô C1, đường D2, khu công nghiệp Hòa Xá, P. Lộc Hòa, Tp. Nam Định, tỉnh Nam Định  
**Tel:** (+84) 0913.290.309 **Fax:** (+84 2283) 86 2220  
**Email:** nafoco@nafoco.com.vn **Web:** https://nafoco.com.vn  
**Sản phẩm:** Sản xuất đồ gỗ ngoài trời từ gỗ keo/ Outdoor furniture



**CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM VIỆT**

**Địa chỉ:** Khu phố Khánh Lộc, Phường Khánh Bình, Thị xã Tân Uyên, tỉnh Bình Dương  
**Tel:** (+84 274 3) 653114 **Fax:** (+84 2743) 653116  
**Email:** Contact@lamvietfurniture.com  
**Web:** http://www.lamvietfurniture.com  
**Sản phẩm:** Sản xuất đồ gỗ

**VIÊN NÉN/ WOOD PELLET**



**CÔNG TY CỔ PHẦN SMART WOOD VIỆT NAM**

**Địa chỉ:** Số 33, N03B Khu đô thị Sài Đồng, Phường Phúc Đồng, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội  
**Điện thoại:** 0987 879 857  
**Email:** ib@smartwoods.com.vn  
**Web:** http://smartwoods.com.vn/  
**Sản phẩm:** Sản xuất mặt hàng viên nén nguyên liệu/wood pellet.



**CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG SINH HỌC PHÚ TÀI**

**Địa chỉ:** Số 29 Thi Sách, P. Nguyễn Văn Cừ, Tp. Quy Nhơn, tỉnh Bình Định  
**Tel:** (+84 2563) 841888 **Fax:** (+84 2563) 841168  
**Email:** ntphongpm@gmail.com  
**Web:** www.nangluongsinhhoc.com.vn  
**Sản phẩm:** Sản xuất mặt hàng viên nén nguyên liệu/wood pellet



**I4F LICENSING NV**

**Địa chỉ:** Industriedijk 19, 2300 Turnhout, Belgium  
**Tel:** +32 11922111 **Mobile:** +84 (0) 988180594  
**Email:** nhu@i4f.com (Country Manager, Vietnam)  
**Web:** https://i4f.com  
**Sản phẩm:** Cấp phép bằng sáng chế hèm khóa ván sàn SPC, LVT, Laminate



**CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ HẠNH GIA**

**Địa chỉ:** 102/65/38 Lê Văn Thọ, phường 11, quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh  
**Người đại diện:** Ông Lê Phước Văn **Điện thoại:** 0944 99 8067  
**Email:** hanhgiaco@gmail.com **Website:** www.lean.com.vn  
**Dịch vụ:** Tư vấn hệ thống sản xuất tinh gọn nhà máy chế biến gỗ (Toyota way), tư vấn các tiêu chuẩn quốc tế và đào tạo kỹ năng quản lý

**MÁY CHẾ BIẾN GỖ/ WOODWORKING MACHINES**



**CÔNG TY TNHH MÁY CHẾ BIẾN GỖ THƯƠNG NGUYÊN**

**Địa chỉ:** TĐ 59,60,70, TĐ số 1, KP. Phước Thái, P. Thái Hoà, TX. Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương  
**Tel:** (+84 2743) 777 558 **Fax:** (+84 2743) 777 559  
**Email:** woodwm@thuongnguyen.vn; salesman@thuongnguyen.vn  
**Web:** www.maychebiengo.net  
**Sản phẩm:** Cung cấp máy chế biến gỗ



**CÔNG TY TNHH BCA TECHNOLOGIES**

**Địa chỉ:** Phuoc Hai - Thai Hoa - Tan Uyen Dist - Binh Duong Province  
**Tel:** (+84 2743) 791 688 **Fax:** (+84 2743) 752 557  
**Email:** lihsingvn@gmail.com  
**Web:** https://www.facebook.com/ctybc/



**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI THANH THÔNG**

**Trụ sở chính:** Tổ 3, Khu Vực 5, P. Nhơn Phú, TP. Quy Nhơn, Bình Định  
**VPDD tại Bình Dương:** số 84/A, Khu Phố Hòa Long, Phường Lái Thiêu, TP Thuận An, Tỉnh Bình Dương.  
**VP tại TPHCM:** 23C Nguyễn Thị Định, KP 3, P. An Phú, TP Thủ Đức, TP HCM  
**Điện thoại:** 0256 222 1905 **Hotline:** 0983 177 534  
**Web:** https://thanhthong.com.vn/  
**Email:** thanhthongcompany@gmail.com; maygothanthong12@gmail.com  
**Sản phẩm:** Chuyên cung cấp máy móc, thiết bị ngành chế biến gỗ.



**CÔNG TY TNHH HẢI PHƯƠNG**

**Địa chỉ:** Cụm 3, xã Liên Hiệp, Huyện Phúc Thọ, Thành phố Hà Nội  
**Điện thoại:** (+8424) 33648292  
**Email:** haiphuong.vn@gmail.com  
**Web:** http://haiphuonggroup.com/  
**Sản phẩm:** Cung cấp các sản phẩm bu lông, vít, đinh tán, đai ốc, nở sắt, ray bi ngăn kéo tủ,... và các phụ kiện đột dập khớp nối ráp cho ngành công nghiệp gỗ.

**MDF**



**CÔNG TY TNHH DONGWHA VIỆT NAM**

**Nhà máy:** Lô CN1,CN2,CN3,CN4 - KCN Sông Công II, Xã Tân Quang, TP Sông Công, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam  
**Điện thoại:** +84 0208 3935 623  
**Web:** http://www.dongwhavietnam.com/  
**Sản phẩm:** Sản xuất MDF, ván sàn



**CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF THANH THÀNH ĐẠT**

**Địa chỉ:** Cụm công nghiệp huyện Vũ Quang, xã Thọ Điền, huyện Vũ Quang, tỉnh Hà Tĩnh.  
**Tel:** (+84 238) 3212828  
**Email:** info@thanhthanhdat.com.vn  
**Web:** http://www.ttdpanel.com.vn  
**Sản phẩm:** Sản xuất MDF, HDF.

**NHẬP KHẨU GỖ/ IMPORTERS WOOD**



**CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)**

**Địa chỉ:** KP.9, P. Tân Biên, Tp Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai  
**Tel:** (+84 0251) 3888 100/3888 101 (+84 0251) 3 609 100/ 609 101 Fax: (+84 0251) 3 888 105  
**E-mail:** sales@tavicowood.com  
**Website:** www.tavicowood.com  
**Sản phẩm:** Cung cấp gỗ nguyên liệu: Tần bì, dẻ gai, sồi, dương,....



**CÔNG TY TNHH THANH HÒA**

**Địa chỉ:** #1002, số 2 Nguyễn Khắc Viện, P.Tân Phú, Q.7, TP. HCM.  
**Chi nhánh:** Quy Nhơn: Lô A1-8, KCN Long Mỹ, TP. Quy Nhơn, T. Bình Định  
**Tel:** (+84 028) 54138890 **Fax:** (+84 028) 54138891  
**Email:** office@thanhhoaco.com **Website:** www.thanhhoaco.com  
**Sản phẩm:** Cung cấp gỗ nguyên liệu FSC: Bạch đàn, Keo/Tràm, Teak, Sồi, Xoan đào, Mahogany...

**GỖ DÁN/ PLYWOOD**



**CÔNG TY TNHH JUNMA PHÚ THỌ**

**Đ/c:** Lô số 10, KCN Thụy Vân, Xã Thụy Vân, Thành phố Việt Trì, Phú Thọ  
**Tel:** (+84 2103) 99 1117 **Fax:**  
**Email:** junma.phutho@junmawood.com  
**Web:** www.lzjimmy.com  
**Sản phẩm:** Sản xuất sản phẩm gỗ dán/plywood



**CÔNG TY CỔ PHẦN TEKCOM**

**Địa chỉ:** Lô M1-M2-M7-M8, Đường N2-N3, KCN Nam Tân Uyên mở rộng, Xã Hội Nghĩa, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.  
**Tel:** (+84) 977 668 000 **Email:** info@tekcom.vn  
**Web:** http://www.tekcom.vn/  
**Sản phẩm:** Sản xuất gỗ plywood trong xây dựng và thiết kế nội thất, tủ bếp, tủ phòng tắm



**HÄFELE VIETNAM LLC**

**Địa chỉ:** 3/F, Ree Tower, 9 Doan Van Bo St., Ward 12, Dist. 4, Ho Chi Minh  
**Tel:** +84 28 39 113 113 Ext: 6220 **Fax:** +84 28 39 113 114  
**Toll-Free Hotline:** 1800 1797  
**Web:** http://www.hafele.com.vn  
**Sản phẩm:** Cung cấp các phụ kiện ngành gỗ



**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI LIDOVIT**

**Địa chỉ:** Lô D5, đường số 3, KCN Bình Chiểu, Phường Bình Chiểu, Thành Phố Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh  
**Điện thoại:** (028) - 3729 4183 **Fax:** (028) - 3729 3929  
**Email:** info@lidovit.com.vn **Web:** http://www.lidovit.com.vn/vi  
**Sản phẩm:** Cung cấp các sản phẩm bulông, đai ốc,vít, vít gỗ, thanh ren, cùm, tắc ke, pat, rivê, móc, tán cây, khóa lục giác.

## TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT NAM TRONG 5 THÁNG NĂM 2024

### XUẤT KHẨU

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (G&SPG) của Việt Nam trong tháng 5/2024 đạt 1,263 tỷ USD, giảm 7% so với tháng 4/2024 và tăng 20,2% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt trên 835 triệu USD, giảm 11% so với tháng trước đó và tăng 9,87% so với cùng kỳ năm 2023.

5 tháng năm 2024, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước đạt 6,174 tỷ USD, tăng 24,2% so với cùng kỳ năm 2023.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 4,189 tỷ USD, tăng 23,7% so với cùng kỳ năm ngoái.

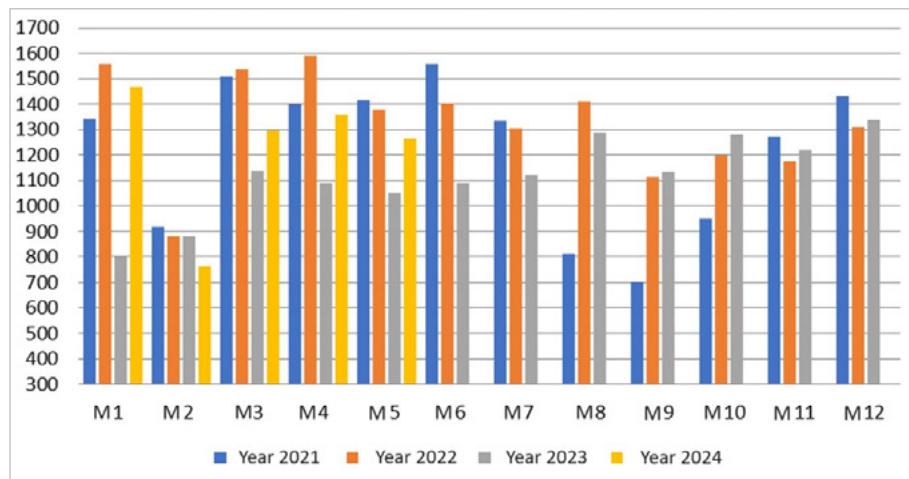
15 ngày đầu tháng 6/2024, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (G&SPG) của Việt Nam đạt 580,44 triệu USD, tăng 31,8% so với cùng kỳ tháng 4/2024.

Như vậy, kim ngạch xuất khẩu nhiều mặt hàng/nhóm hàng của Việt Nam đang phục hồi mạnh mẽ. Trong đó, mặt hàng G&SPG cũng tăng trưởng rất mạnh – tăng 24,2% so với cùng kỳ năm ngoái. Theo tính chu kỳ, kim ngạch xuất khẩu G&SPG tiếp tục duy trì ở mức cao trong 3 tháng tới.

**Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng từ năm 2021 - 2024**

**Chart 1: Reference to Vietnam's export turnover of W&WP monthly in the period of 2021 - 2024**

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Gỗ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)

### Doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Tháng 5 năm 2024, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 571 triệu USD, giảm 9,38% so với tháng trước đó.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 516 triệu USD giảm 10,44% so với tháng 4/2024.

5 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,83 tỷ USD, tăng tới 26,33% so với cùng kỳ năm ngoái; chiếm 46,83% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước.

## VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF WOOD AND WOOD PRODUCTS IN THE FIRST 5 MONTHS OF 2024

### EXPORT

According to the statistics of the General Department of Vietnam Customs, the export turnover of wood and wood products (W&WP) of Vietnam in May 2024 reached US\$1.263 billion, a decrease of 7% compared to April 2024 and an increase of 20.2% over the same period last year.

Of which, the export turnover of wood products reached over US\$835 million, a decrease of 11% compared to the previous month and an increase of 9.87% over the same period last year.

In the first 5 months of 2024, the country's W&WP export turnover will reach US\$6.174 billion, an increase of 24.2% over the same period in 2023.

Of which, export turnover of wood products reached US\$4.189 billion, up 23.7% over the same period last year.

In the first 15 days of June 2024, Vietnam's export turnover of W&WP reached US\$580.44 million, up 31.8% compared to the same period in April 2024.

Thus, Vietnam's export turnover of many products/product groups is recovering strongly. In particular, W&WP products also grew very strongly, up 24.2% over the same period last year. According to the cycle, W&WP export turnover will continue to maintain a high level in the next 3 months.

### FDI enterprises

In May 2024, W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$571 million, a decrease of 9.38% compared to the previous month.

Of which, the export turnover of wood products reached US\$516 million, a decrease of 10.44% compared to April 2024.

In the first 5 months of 2024, W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$2.83 billion, an increase of 26.33% over the same period last year; accounting for 46.83% of the total W&WP export turnover of the entire industry.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt gần 2,571 tỷ USD, tăng 26,4% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 61,37% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ cả nước.

### THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

Tháng 5/2024, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang nhiều thị trường chủ lực giảm trở lại: Hoa Kỳ giảm 12%; Hàn Quốc giảm 17,09%; Anh giảm 16,31%; Canada giảm 28,76%...

Ngược lại, một số thị trường chủ lực vẫn ghi nhận mức tăng cao như: Trung Quốc tăng 18,6%; Nhật Bản tăng 10,45%; Australia tăng 15,18% so với tháng 4/2024.

5 tháng năm 2024, Hoa Kỳ dẫn đầu là thị trường xuất khẩu G&SPG lớn nhất của Việt Nam, đạt 3,33 tỷ USD, tăng 26,5% chiếm tới 54% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước. Bỏ xa thị trường lớn thứ 2 là Trung Quốc - chiếm 14% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG.

Trung Quốc là thị trường ghi nhận mức tăng trưởng mạnh nhất trong số các thị trường xuất khẩu G&SPG chủ

Of which, the export turnover of wood products reached nearly US\$2.571 billion, an increase of 26.4% over the same period last year, accounting for 61.37% of the total export turnover of wood products in the whole country.

### EXPORT MARKETS

In May 2024, W&WP export turnover in many key markets decreased again: the United States decreased by 12%; South Korea decreased by 17.09%; the UK decreased by 16.31%; Canada decreased by 28.76% etc.

On the contrary, some key markets still recorded high increases such as China increased by 18.6%; Japan increased by 10.45%; Australia increased by 15.18% compared to April 2024.

In the first 5 months of 2024, the United States leads as Vietnam's largest W&WP export market, reaching US\$3.33 billion, an increase of 26.5%, accounting for 54% of the country's total W&WP export turnover. It is far from China's second-largest market, accounting for 14% of total W&WP export turnover.

China is the market that recorded the strongest growth among the main W&WP export markets, reaching

**Bảng 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang một số thị trường trong 5 tháng năm 2024**

**Table 1: Reference to the export turnover of W&WP to some markets in the first 5 months of 2024**

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	May 2024 (1.000 USD)	Compared to April 2024 (%)	Compared to May 2023	First 5 months of 2024 (1.000 USD)	Compared to first 5 months of 2023 (%)
USA	675,675	-12.00	8.00	3,335,225	26.05
China	220,089	18.60	109.60	887,849	51.45
Japan	132,221	10.45	8.77	674,147	-0.54
South Korea	61,418	-17.09	18.60	312,711	-3.87
Canada	16,475	-28.76	4.77	93,994	24.05
UK	16,479	-16.13	5.28	89,676	18.02
Australia	13,094	15.18	24.31	59,084	27.56
India	12,469	0.00	60.08	56,141	93.68
Malaysia	10,658	-18.03	2.42	55,235	-2.38
France	6,549	-15.04	-8.48	48,062	14.26
Germany	5,355	-34.44	43.93	39,365	42.90
Netherlands	3,365	-29.71	28.83	38,306	46.87
Thailand	5,143	-29.65	8.91	31,032	29.80
Belgium	5,326	-2.24	60.97	26,361	51.46
Taiwan	5,759	14.85	16.29	24,603	-14.64
Spain	5,175	-11.94	23.58	24,018	50.56
Cambodia	5,259	39.55	102.36	18,055	54.03
Mexico	3,952	-10.40	20.09	15,255	26.84
Singapore	2,119	-22.24	-29.48	12,607	-18.58
Denmark	1,632	-17.61	2.37	12,207	5.14
Poland	1,777	-24.34	59.74	11,454	64.59
Arab Saudi	2,477	-17.57	0.42	10,917	-20.17
UAE	2,593	17.28	43.29	10,423	62.39
Sweden	1,511	-22.39	32.52	10,304	37.81
Italy	1,175	-25.52	-19.51	8,146	5.33
Newzealand	1,821	68.05	38.71	7,086	16.02
Chile	1,046	-21.34	-9.65	4,396	-16.36
Laos	573	62.12	204.26	3,651	332.35
Russia	1,020	15.14	690.62	2,641	64.68
South Africa	360	-16.24	-17.67	2,371	48.34
Portugal	52	-67.05	-74.32	2,217	3.28
Kuwait	257	-70.60	-40.83	2,142	57.46
Greece	164	-2.78	-1.43	1,959	6.18
Turkey	140	-58.25	-88.86	1,945	-73.50
Hong Kong	295	13.69	40.48	1,224	-13.49
Switzerland	22	2,480.22	14.11	1,022	11.00
Norway	236	131.49	-24.79	1,017	-0.93
Czech	57	134.33	-21.81	532	-7.41
Austria	134	-11.53	146.50	498	63.70
Finland	21	28.26	-65.46	401	47.02

(Nguồn: Gỗ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)



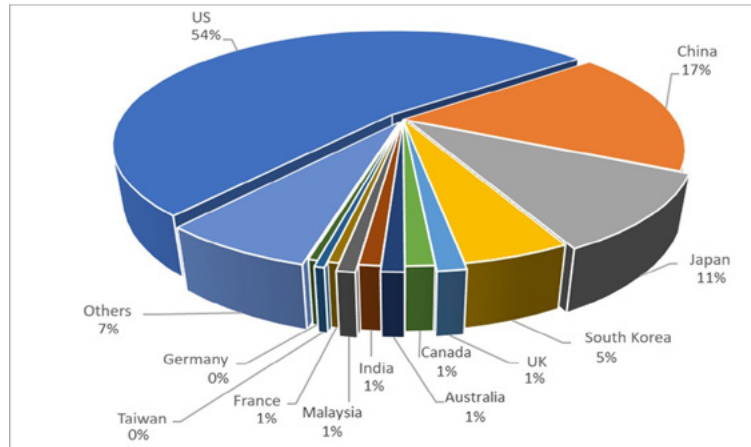
lực, đạt 887 triệu USD, tăng tới 51,45% so với cùng kỳ năm ngoái.

Bên cạnh đó một số thị trường chủ lực khác cũng tăng trưởng mạnh mẽ trong 5 tháng đầu năm 2024: Canada, Anh, Australia; Ấn Độ, Pháp, Đức, Hà Lan...

Ngược lại, số ít thị trường chủ lực ghi nhận mức giảm nhẹ là Nhật Bản và Hàn Quốc, với mức giảm lần lượt là 0,65% và giảm 3,87% so với cùng kỳ năm ngoái.

**Biểu đồ 2: Tham khảo thị phần về kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 5/2024**  
**Chart 2: Reference to the market share of Vietnam's W&WP export turnover in May 2024**

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Gõ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)

**NHẬP KHẨU**

**KIM NGẠCH NHẬP KHẨU:**

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 5/2024 tiếp tục đứng ở mức cao, đạt trên 247 triệu USD, tăng 6,4% so với tháng trước đó.

Trong 5 tháng đầu năm 2024, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam đạt 1,015 tỷ USD, tăng 19,5% so với cùng kỳ năm 2023.

5 tháng năm 2024, Việt Nam đã xuất siêu 5,159 tỷ trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG, tăng so với mức 4,11 tỷ USD của cùng kỳ năm ngoái.

15 ngày đầu tháng 6/2024, Việt Nam đã nhập khẩu 129 triệu USD G&SPG, xấp xỉ cùng kỳ tháng 4/2024.

**Doanh nghiệp FDI**

Tháng 5/2024, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI tiếp tục tăng, đạt gần 98 triệu USD, tăng 9,86% so với tháng 4/2024.

5 tháng năm 2024, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt gần 392 triệu USD, tăng tới 40% so với cùng kỳ năm ngoái.

5 tháng năm 2024, các doanh nghiệp FDI đã xuất siêu 2,438 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG, tăng so với mức 1,96 tỷ USD của cùng kỳ năm ngoái.

**Thị trường nhập khẩu**

Tháng 5/2024, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ hầu hết các thị trường chủ lực đều tăng so với tháng trước đó: Trung Quốc tăng 10,04%; Hoa Kỳ tăng 17,82%; Thái Lan tăng 10,97%...

US\$887 million, up 51.45% over the same period last year.

Besides, some other key markets grew strongly in the first 5 months of 2024 such as Canada, the UK, Australia; India, France, Germany, the Netherlands, etc.

In contrast, the few key markets that recorded a slight decrease were Japan and South Korea, with a respective reduction of 0.65% and 3.87% compared to the same period last year.

Cá biệt, thị trường Newzealand ghi nhận mức tăng tới trên 46,2% so với tháng trước đó.

5 tháng năm 2024: Trung Quốc duy trì là thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, đạt 424 triệu USD, tăng tới 58,90% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm tới 52% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam.

Bên cạnh đó, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Hoa Kỳ, Thái Lan, Chile, Brazil và Nga cũng tăng rất mạnh.

Ngược lại, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Lào, Congo và Newzealand giảm lần lượt 0,53%; giảm 10,97% và giảm 9,91% so với cùng kỳ năm 2023.

by 10.97%;

In particular, the Newzealand recorded an increase of over 46.2% compared to the previous month.

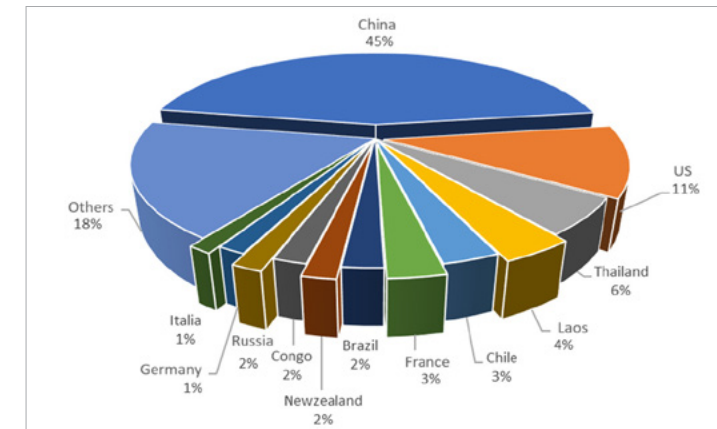
In the first 5 months of 2024, China maintained to be Vietnam's largest W&WP supply market, reached US\$424 million, up 58.90% over the same period last year, and accounted for 52% of total W&WP import turnover into Vietnam.

In addition, W&WP import turnover from the United States, Thailand, Chile, Brazil and Russia markets also increased very strongly.

In contrast, W&WP import turnover from Laos, Congo and Newzealand respectively decreased by 0.53%; 10.97% and 9.91% over the same period in 2023.

**Biểu đồ 3: Tham khảo tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 5/2024**  
**Chart 3: Reference to the import turnover proportion of W&WP into Vietnam in May 2024**

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Gõ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)

**IMPORT**

**IMPORT TURNOVER:**

According to the statistics of the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in May 2024 continued at high level, achieved over US\$247 million, up 6.4% compared to last month.

In the first 5 months of 2024, W&WP import turnover into Vietnam reached US\$1.015 billion, an increase of 19.5% over the same period in 2023.

In the first 5 months of 2024, Vietnam had a trade surplus of US\$5.159 billion in W&WP import and export, sharply increased compared to US\$4.11 billion in the same period last year.

In the first 15 days of June 2024, W&WP import turnover into Vietnam reached US\$129 million, approximately the same period in April 2024.

**FDI enterprises**

In May 2024, W&WP import turnover of FDI enterprises continued increasing, reaching nearly US\$98 million, up 9.86% compared to April 2024.

In the first 5 months of 2024, the W&WP import turnover of FDI enterprises achieved over US\$392 million, up 40% over the same period last year.

In the first 5 months of 2024, FDI enterprises had a trade surplus of US\$2.438 billion in W&WP import and export, an increase compared to US\$1.96 billion in the same period of 2023.

**Import market:**

In May 2024, the import turnover of W&WP in most of key markets increased in comparison to April 2024, China increased by 10.04%; the US increased by 17.82%; Thailand increased

**Bảng 2: Tham khảo kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ một số thị trường về Việt Nam trong 5 tháng năm 2024**  
**Table 2: Reference to the import turnover of W&WP from some markets into Vietnam in the first 5 months of 2024**

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	May 2024 (1.000 USD)	Compared to April 2024 (%)	Compared to May 2023	First 5 months of 2024 (1.000 USD)	Compared to first 5 months of 2023 (%)
China	111,438	10.04	68.42	424,499	58.90
USA	27,703	17.82	-7.13	116,444	16.48
Thailand	14,029	10.97	15.57	58,790	28.01
Laos	9,662	-7.69	-9.71	46,135	-0.53
France	7,439	-22.40	-23.12	39,005	8.05
Chile	7,476	6.65	98.86	27,525	76.97
Brazil	5,361	19.16	-10.38	22,549	35.95
Congo	4,431	-18.21	-22.29	17,517	-10.97
Newzealand	4,452	46.24	31.39	16,516	-9.91
Russia	4,070	31.70	-2.22	15,895	28.12
Germany	3,696	10.50	-22.23	12,245	-20.63
Indonesia	2,131	-18.60	-4.67	11,955	-12.44
Italy	3,235	46.69	111.92	8,657	16.91
Malaysia	2,432	38.63	-12.00	8,607	-27.03
Canada	1,238	59.25	15.87	4,708	32.17
Cambodia	487	-56.39	-10.93	3,771	4.26
Belgium	1,457	47.70	3.83	3,506	-21.07
Argentina	845	28.84	212.98	3,211	182.05
South Korea	332	-37.90	-87.36	2,648	-74.68
Ghana	243	-49.91	-57.75	2,630	22.57
Sweden	288	-42.21	-68.25	2,022	-46.01
Finland	225	-62.01	-64.73	2,001	-36.85
Japan	419	-19.00	-53.55	1,939	-23.55
Australia	258	-52.29	-75.23	1,894	-33.27
South Africa	106	-18.12	-62.73	725	-28.07
Taiwan	118	-35.58	-28.70	682	5.40
Myanmar	16	-86.76	-80.27	197	-59.00

(Nguồn: Gõ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)



# QUỐC DUY

Quốc Duy tự tin là đơn vị làm chủ công nghệ máy chế biến gỗ 4.0 "**MANG ĐẾN GIẢI PHÁP SẢN XUẤT TỐI ƯU NHẤT CHO MỌI DOANH NGHIỆP GỖ**". Quốc Duy có hơn 21 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực:

Cung cấp máy móc, thiết bị, vật tư cho ngành chế biến gỗ.

Tư vấn – lắp đặt hoàn thiện dây chuyền sơn: UV, PU, chuyển sơn treo, pallet,...

Tư vấn – thiết kế - lắp đặt trọn gói nhà xưởng chế biến gỗ.

Bên cạnh sản phẩm chất lượng, công nghệ hiện đại, Quốc Duy liên tục cải tiến dịch vụ, ứng dụng phần mềm quản lý trung tâm ERP, đảm bảo quyền lợi cao nhất cho mọi khách hàng.



Mặt khác, **Quốc Duy** còn sở hữu đội ngũ kỹ sư trẻ, năng động, trình độ chuyên môn cao, luôn sẵn sàng hỗ trợ hướng dẫn vận hành, bảo trì, bảo dưỡng nhanh chóng, hiệu quả.

Tại triển lãm ngành gỗ BIFA Wood 2024, Quốc Duy hân hạnh giới thiệu hệ thống máy móc hiện đại: thiết kế và sản xuất theo quy trình khắt khe, linh kiện đạt chuẩn, đảm bảo độ chính xác, ổn định và hoạt động bền bỉ trong mọi điều kiện.



Kính mời quý khách hàng ghé thăm gian hàng Quốc Duy tại Hội chợ triển lãm BIFA Wood Việt Nam 2024 gian: **A6**

**Website:** [www.quocduy.com.vn](http://www.quocduy.com.vn)

◀ THÔNG TIN TRIỂN LÃM ▶

(+84) 966 341 665 (Ms Thương)

<https://www.facebook.com/viforestfair>

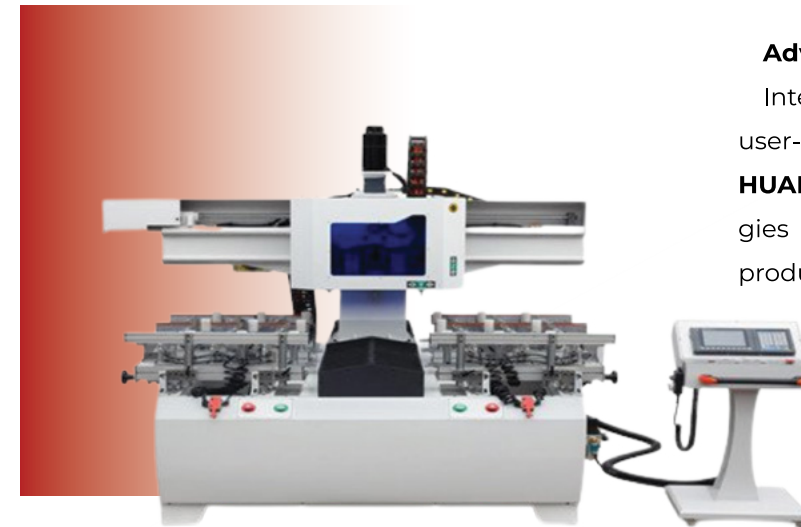
**HUAHUA**®



# HUA HUA

## Advanced CNC Woodworking Machines

Integrating optimized machine design, user-friendly control system, and quality component, **HUAHUA** brings wide range of production technologies to the panel furniture field, improving the production capacity to next level.



## Your Strong Support with All-round Services

**HUAHUA** provides you with satisfactory machine solutions for the entire production process to ensure excellent product quality while reducing machine downtime.

With our machine professionals, we can help to improve your production efficiency and strengthen your position in the market. As well as that, you can enjoy our fast, comprehensive and global-oriented services, such as training, upgrading and maintenance.

## CÔNG TY TNHH MÁY CNC HUAHUA

**Địa chỉ:** Thửa đất 110, Tờ bản đồ số 59, đường Nguyễn Văn Linh, Phường Phú Tân, Thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

**Hotline:** 0326.013.714 - 0931.258.618

**Website:** [www.huahuacnc.com](http://www.huahuacnc.com)



◀ THÔNG TIN TRIỂN LÃM ▶

(+84) 966 341 665 (Ms Thương)

<https://www.facebook.com/viforestfair>



Canadian wood.  
Natural beauty.

Gỗ Canada.  
Vẻ đẹp tự nhiên.

WESTERN RED CEDAR GỖ TUYẾT TÙNG ĐỎ



TRY CANADIAN WOOD  
HÃY DÙNG THỬ GỖ CANADA

canadianwood.com.vn  
+84 (0)274 380 3609



A range of high-quality certified lumber from sustainably managed forests of British Columbia, Canada.

Các loại gỗ xẻ chất lượng cao được chứng nhận từ nguồn rừng trồng được quản lý bền vững của tỉnh bang British Columbia, Canada.



Canadian  
Wood