

GỖ VIỆT

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

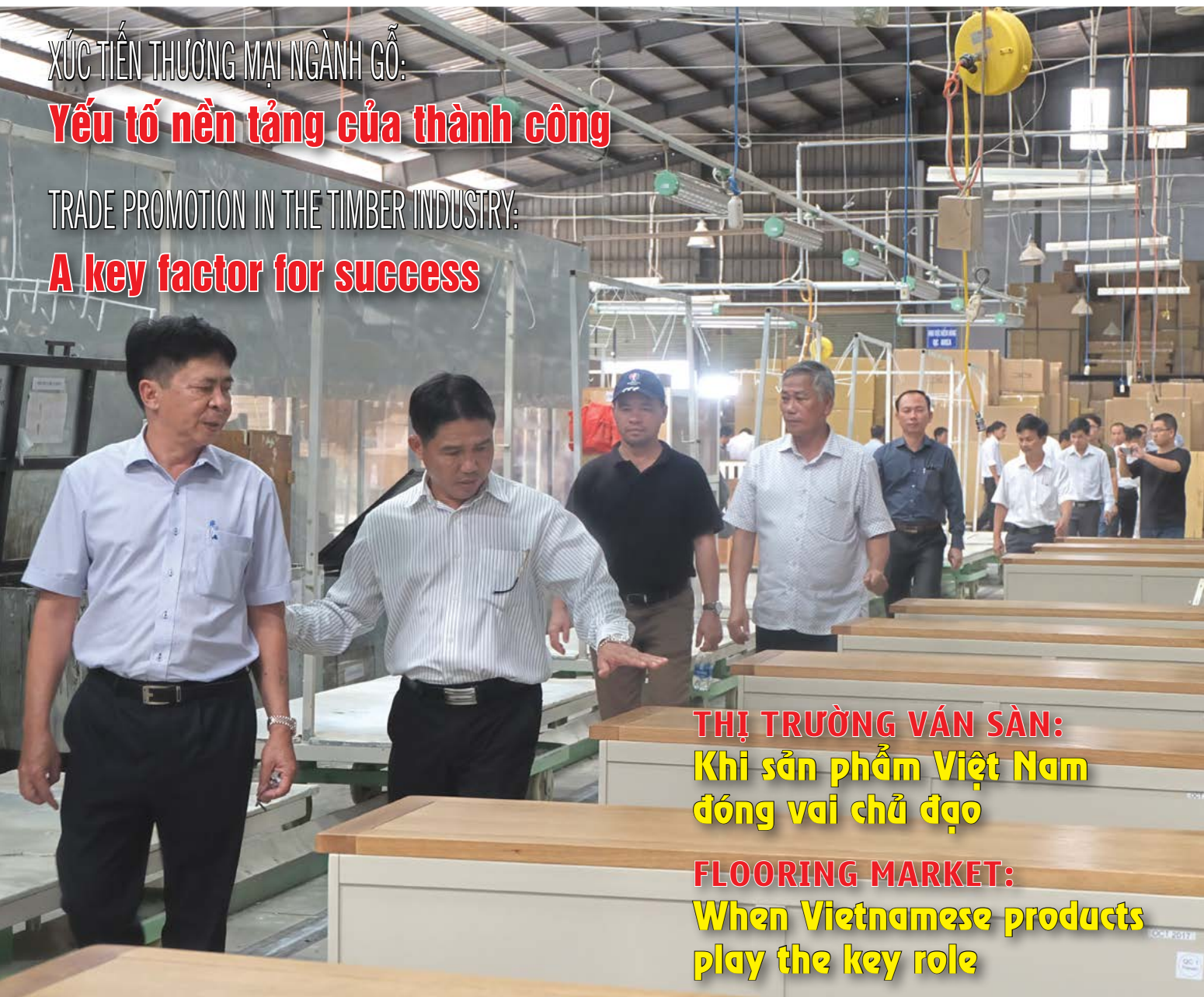
Số 102 - Tháng 7. 2018
No. 102 - July, 2018

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NGÀNH GỖ:

Yếu tố nền tảng của thành công

TRADE PROMOTION IN THE TIMBER INDUSTRY:

A key factor for success



THỊ TRƯỜNG VÁN SÀN:
Khi sản phẩm Việt Nam
đóng vai chủ đạo

FLOORING MARKET:
When Vietnamese products
play the key role

*Xúc tiến thương mại có vai trò cực kỳ quan trọng, bởi điều này góp phần mở rộng thị trường.
Trade promotion plays a very important role, as this contributes to the expansion of the market.*



8 938504 385069

22.300 VNĐ

www.goviet.org.vn



Gỗ Tây cho ngôi nhà Việt

SIÊU THỊ GỖ TÂY

MÔ HÌNH TRUNG TÂM PHÂN PHỐI GỖ NGUYÊN LIỆU
CHUYÊN NGHIỆP ĐẦU TIÊN TẠI VIỆT NAM

GỖ
TRÒN

GỖ
XẺ SẤY

NỘI
THẤT



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VINH CỬU

☎ 0251.3888.100 012.555.555.95 www.tavicowood.com

ĐC: Đường Điều Xiển, Tổ 8, Khu phố 9, P. Tân Biên, TP. Biên Hoà, Tỉnh Đồng Nai



Trục dao xoắn thay thế cho
dao bào thẳng trên máy bào 2 mặt

1. Tiết kiệm điện
2. Không cần mài bén
3. Tiết kiệm giá thành
4. Giảm tiêu hao

↑
trên 50%

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN BCA

Địa chỉ: Khu Phố Phước Hải, Phường Thái Hòa, Thị Xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương

Đường dây nóng: 0274-3791688/788/988 FAX: 0274-3752557 <https://www.facebook.com/ctybca>



Thư toà soạn
Letter of Editors

Thư Quý độc giả!

Theo số liệu của Tổng cục Lâm nghiệp, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, kim ngạch xuất khẩu lâm sản 6 tháng đầu năm đạt hơn 4,33 tỉ USD, tăng 12,7% so với cùng kỳ năm ngoái. Đó là con số đáng khích lệ với ngành Lâm nghiệp nói chung, và ngành gỗ nói riêng, khi toàn ngành đang duy trì được thành quả của sự tăng trưởng đã kéo dài từ nhiều năm qua.

Kết quả này là nhờ ngành đã chủ động xây dựng kế hoạch ngay từ đầu năm và bám sát các chủ trương của Đảng, Chính phủ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong bảo vệ và phát triển rừng, thúc đẩy ngành gỗ phát triển bền vững. Cùng với đó là sự gắn kết, tham gia mạnh mẽ từ hiệp hội, doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến gỗ.

Thư Quý độc giả!

Hiện ngành công nghiệp chế biến gỗ và lâm sản phát triển mạnh với nhiều thành phần kinh tế. Đồ gỗ Việt Nam đã xuất khẩu sang hơn 100 nước và vùng lãnh thổ; trong đó, các thị trường chủ yếu là Mỹ, châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc.

Để mở rộng thị trường xuất khẩu, ngành gỗ đã chủ động đàm phán quốc tế, đặc biệt là về quy định gỗ hợp pháp để mở cửa thị trường và tháo gỡ các khó khăn trong xuất nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tại các thị trường Lào, Campuchia, EU, Trung Quốc, Hàn Quốc hay Australia, giúp các doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp cận các thị trường mới, các xu hướng mới, cũng như làm chủ được sự phát triển của mình.

Trong những tháng còn lại của năm 2018, ngành gỗ sẽ tiếp tục duy trì và đa dạng hóa nguồn gỗ nhập khẩu, cố gắng tiếp cận nguồn nguyên liệu từ các thị trường ít rủi ro, đồng thời xây dựng các khu rừng gỗ lớn, gỗ có chứng chỉ để chủ động hơn về nguồn nguyên liệu thông qua liên kết chuỗi giữa người trồng rừng với công ty chế biến để gia tăng giá trị xuất khẩu, để đưa ngành gỗ đạt mục tiêu xuất khẩu trong năm nay.

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Dear readers,

According to the statistics from the Vietnam Administration of Forestry, Ministry of Agriculture and Rural Development, the export turnover of forest products in the first 6 months reached US\$ 4.33 billion, up 12.7% over the same period last year. This is an incentive result for the forestry industry, and for the timber industry in particular, as the whole industry continues to sustain its long-lasting growth in many years.

This result is due to the proactivity of the industry in building the plan at the beginning of the year and that plan closely follows the policies of the Party, the Government and the Ministry of Agriculture and Rural Development in forest protection and development, promoting the timber industry for sustainable development. Along with that, there are the strong connection and participation from the associations, enterprises in the field of wood processing.

Dear readers,

At present, the woodworking industry and forest products are developing strongly with many economic sectors. Vietnamese furniture has been exported to over 100 countries and territories; In particular, the key markets are the US, the EU, Japan, South Korea and China.

In order to expand the export market, the timber industry has actively had the international negotiations, especially the regulations of legal timber to open the market and remove difficulties in importing and exporting timber and wood products in Laos, Cambodia, the EU, China, South Korea or Australia, to help enterprises have many opportunities in order to access new markets, new trends, as well as your own development.

In the remaining months of 2018, the wood industry will continue to maintain and diversify its import timber, access to the materials from less risky markets, and build large timber forests, certified timber to be more proactive in the resource of raw materials through the chain links between forest growers and woodworking companies in order to increase export value and achieve export targets this year.

Editorial Board of Go Viet



Chief of Editor Board
Trưởng ban biên tập NGUYỄN TÔN QUYỀN

Editor in Chief
Tổng biên tập PHẠM TÚ

Advisors
Cố vấn ĐỖ XUÂN LẬP
ĐỖ THỊ BẠCH TUYẾT
VŨ HUY ĐẠI

Responsible for content
Phụ trách nội dung BAN BIÊN TẬP

Member of Editor Board
Ủy viên NGÔ SỸ HOÀI
LÊ KHẮC CỎI
CAO XUÂN THANH

Chief of Office
Chánh văn phòng CAO CẨM

Translator
Biên dịch TRAN HOA

Art Direction
Thiết kế mỹ thuật HỒNG NGÂN

GỖ VIỆT MAGAZINE
189 Thanh Nhàn, Hai Bà Trưng, Hà Nội
Tel: (84 024) 6278 2122/3783 3016
Fax: (84 024) 3783 3016
Email: info@goviet.org.vn
Website: www.goviet.org.vn

In tại
Công ty Cổ phần truyền thông In Việt

Publication Licence No 322/GP - BTTT delivered 31/10/2014
by Ministry of Infomation and Comuncations, Socialist
Republic of Viet Nam.

Giấy phép xuất bản số
322/GP - BTTTT Cấp ngày 31/10/2014

Ảnh bìa 1: Đoàn doanh nghiệp Gỗ Bình Định thăm và trao đổi sản xuất tại
Công ty MIFACO (nguồn: GV)

Số 102 - Tháng 7, 2018
No. 102 - July, 2018

MỤC LỤC
CONTENT



VẤN ĐỀ HỒM NAY
CURRENT ISSUES

- 8 Xúc tiến thương mại ngành gỗ: Yếu tố nền tảng của thành công
10 Trade promotion in the timber industry: A key factor for success
12 Công nghệ ngành gỗ: Đón đầu cuộc cách mạng công nghiệp 4.0
14 Wood Industry: Take on the fourth Industrial Revolution

20 TIN TỨC
NEWS

26 PHONG CÁCH
STYLE

CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP
BUSSINESS CORNER

- 28 Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á: Bắt kịp xu hướng, nắm lấy thị trường
Sagi Co., Ltd.: Catch up the trend, capture the market

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG
SUSTAINABILITY

- 32 Phát minh chất dính: Quy trình mới biến phế liệu gỗ thành băng dính

36 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG GỖ
TIMBER MARKET INFORMATION

40 CÁC LOẠI GỖ NHẬP KHẨU PHỔ BIẾN
POPULAR IMPORTED TIMBER

42 ĐỊA CHỈ TIN CẬY
YELLOW PAGES

44 CƠ HỘI GIAO THƯƠNG
TRADING OPPORTUNITIES

46 HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP
EXPORT & IMPORT

50 HỘI CHỢ TRIỂN LÃM 2018
EVENT CALENDAR 2018

LONG VIET:

Quiet but powerful



Mr BUI NHU VIET,
General Director of Long Viet

Specialising in components for furniture, Long Viet sits calmly in the shadows, though it is a distinct powerhouse in its own right.

With a focus on veneer, melamine, MDFs, particleboards and components, Long Viet has chosen to specialise in the basic materials of the furniture industry. And though they do not export their products to other countries, according to Mr Bui Nhu Viet, General Director of Long Viet, many other furniture companies in Vietnam make their furniture with components from the company.

BEHIND THE SCENES

Long Viet makes the components other businesses need, with many buying the necessary parts in order to manufacture and install their own products.

"Long Viet provides Veneer, MDF, Particle Board, Melamine, and laminates on top of boards and components," Mr Viet explained. "And many companies in Vietnam make their furniture with components from Long Viet, and after that, those finished products are exported to many countries in the world, such as the United States, Europe, and Japan."

Long Viet imports acacia and other species of wood both domestically and internationally, counting America, Europe and New Zealand among the countries in which he brings in logs to produce veneer.

EXPANSION

As Vietnam's wood industry continues growing at a rapid pace despite the challenges, buoyed by change spurred on by new tax policies in China that has translated into a transition of orders Mr Viet's conviction to expand comes at no better time.

"Nowadays, it is in fact, better for industry in Vietnam. From 2017 to the present day, orders from customers have increased by 25 per cent, and so have the speed of orders," he stated. "I do have plans to expand the factory as the one in Binh Duong is at full capacity and demand is still growing for basic materials, but the market is also very competitive, so we have to improve and maintain the quality of the products as well."

So much, in fact, that the current production lines in Long Viet are at full capacity and the company is looking to open a second factory.

"There are also plans to open a second factory as this one is full, and scale production," said Mr Viet. "With the trend of increasing and speedier orders that are coming in, especially in the furniture industry, BIFA Association has plans with the support of the Binh Duong government to build an industry park, and Long Viet is planning to invest in a new factory in the park."



CHALLENGES

But at the same time, Long Viet faces numerous challenges, rising labour costs and a shortage of material chief among them.

"I have made a resolution to reduce the usage of solid wood from the forest for panels," Mr Viet elaborated. "And the cost of labour has been going up around 20 per cent a year."

However, as costs keep on rising and technology continues to advance, Mr Viet is looking to introduce modern equipment and automatic machinery in order to reduce the cost of production and while also bringing up the quality of his products. "To

address the cost of labour, the company is looking to improve the management, increase productivity and the quality of the product while also decreasing material consumption, cost of the product, as well as the cost of labour," Mr Viet continued.

"I am looking at investing in modern equipment as well as automatic machinery to cut the cost of production, and we have set aside more than US\$1 million a year to invest in machinery and equipment, and I will attend BIFA in order to look for the best machinery I need for production," Mr Viet said. "And I believe that this show will get bigger and better."



THE FUTURE

Even as Vietnam continues to evolve, slowly forming supply chains in industry and allow companies to specialise – such as Long Viet in panel boards and components – businesses are looking to the future.

"We will continue to advance while following our motto, 'Onward and improving, day by day,'" Mr Viet stated.

"We will improve the quality of the products, production line, train the workers, everything. I will continue to invest in automation, machinery and

technology, and I hope that in the coming five years, Long Viet will be up to three times bigger than it is now."

And Mr Viet has a huge opportunity to expand now that orders are steadily moving to Vietnam.

"I will keep the growth up," Mr Viet continued. "By investing in land, factories, and machinery. I'll prepare the management staff for the growth, send them for training in how to manage production and how to keep it sustainable."

And BIFA plays a substantial part

in Binh Duong and Long Viet's future growth, bringing the machinery to the province rather than having representatives of the numerous factories travel to far off places in order to find suitable machinery, especially as an estimated 50 per cent of furniture turnover is found in Binh Duong alone. "It is certainly closer than Germany, and I can save on the travelling cost," Mr Viet enthused. "It is comfortably close, and definitely affordable for me and many other departments in my company to go down and have a look as well."

One of the challenges Long Viet faces is the rising cost of labour



Mr Viet plans to keep the growth of Long Viet up by investing in machinery, land and factories



XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NGÀNH GỖ:

Yếu tố nền tảng của thành công

▼ TÔ XUÂN PHÚC

Tổ chức Forest Trends & Đại học Quốc gia Úc
pto@forest-trends.org

Xúc tiến thương mại có vai trò cực kỳ quan trọng, bởi điều này góp phần mở rộng thị trường. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất của việc xúc tiến thương mại là làm thế nào góp phần tăng năng suất cho ngành. Tăng năng suất cho ngành có thể thực hiện thông qua các công việc như cơ quan xúc tiến thương mại nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu của thị trường xuất khẩu, và từ đó chuyển tải các thị hiếu này vào các sản phẩm trong nước, nâng cao giá trị gia tăng trong sản phẩm, trực tiếp góp phần tăng năng suất.

Một trong những yếu tố đặc biệt quan trọng làm gia tăng lợi thế cạnh tranh của một quốc gia hoặc một ngành công nghiệp là hiểu được thị trường tiêu thụ sản phẩm. Hiểu được thị trường tức là hiểu về các cơ chế, chính sách, quy định của thị trường tiêu thụ, hiểu được nhu cầu, thị hiếu, văn hóa của người tiêu dùng, hiểu được xu hướng thay đổi thị trường.

Để hiểu được những điều này đòi hỏi ngành gỗ phải có nỗ lực rất lớn, không phải chỉ là riêng bản thân doanh nghiệp mà phải có vai trò quan trọng của các cơ quan quản lý nhà nước. Cơ quan quản lý, thông qua các hình thức như cơ quan xúc tiến

thương mại, văn phòng thương mại đặt ở các quốc gia xuất khẩu, tiến hành các hoạt động nghiên cứu, thu thập thông tin từ các thị trường này, về các yếu tố nhu cầu, thị hiếu, các quy định, các tiêu chuẩn của sản phẩm, xu hướng tiêu dùng và thay đổi.

Các thông tin thu thập này cần được chuyển tải lại cho các doanh nghiệp trong nước, để các doanh nghiệp có thể có những phản hồi sát với thực tế thị trường, nhằm đáp ứng được tốt hơn, sát hơn với thị trường. Hiện nay, các cơ quan quản lý của Việt Nam đang dần khẳng định vai trò quản lý, xúc tiến thị trường, và định hướng thị trường, nên trong thời gian qua, ngành gỗ đã mở rộng được khá nhiều thị trường mới, cũng như góp phần cho ngành gỗ phát triển mạnh.

Mặt khác, để chiếm lĩnh được thị trường mới và cả các thị trường truyền thống, ngành gỗ phải tăng sức cạnh tranh trên các thị trường này.

Thực tế cho thấy so với ngành chế biến gỗ của một số quốc gia đang cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam như Malaysia, Thái Lan thì năng suất của ngành gỗ Việt Nam chưa bằng năng suất ngành gỗ của các quốc gia này. Điều này cho thấy ngành gỗ Việt Nam cần khắc phục một số điểm yếu trong lợi thế cạnh tranh, để có thể tăng sức cạnh tranh ở các thị trường mới.

Đến nay, phát triển của ngành gỗ Việt Nam chủ yếu dựa trên những yếu tố cơ bản mà vẫn được coi là “lợi thế” đó là chi phí thấp, chủ yếu do nguồn lao động và nguồn nguyên liệu đầu vào sẵn có, chi phí thấp. Hàm lượng các yếu tố đầu vào như lao động tay nghề cao, sản phẩm mẫu mã thiết kế đặc biệt, công nghệ phức hợp còn hạn chế. Như đề cập ở trên, các yếu tố cơ bản như lao động giá rẻ, nguồn cung nguyên liệu sẵn... không phải là một lợi thế dài hạn. Các yếu tố này sẽ mất đi trong tương lai. Sự tồn tại của các yếu tố này về lâu dài thậm chí làm hạn chế khả năng đổi mới của doanh nghiệp, từ đó hạn chế năng lực cạnh tranh.

Lao động chất lượng cao, lao động có thể tạo ra những sản phẩm có chất lượng, có kiểu dáng mẫu mã đẹp, hợp thị hiếu người mua hàng còn rất thiếu trong ngành gỗ hiện nay. Nguyên nhân cơ bản là các cơ sở đào tạo chưa gắn kết được với doanh nghiệp. Đầu tư dài hạn vào các cơ sở đào tạo, nhằm kết nối nhu cầu của doanh nghiệp với cung từ nguồn đào tạo là vấn đề hết sức cấp bách. Các chương trình đào tạo cũng cần phải nắm bắt và lồng ghép các yêu cầu sản phẩm của thị trường tiêu thụ. Đào tạo cũng cần được thực hiện theo tăng hàm lượng đào tạo tại chỗ, thông qua việc nâng cao tay nghề, giảm tỉ trọng đào tạo về



lý thuyết như hiện nay. Nhà nước cần đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đầu tư dài hạn vào đào tạo. Tuy nhiên, nhà nước không nên can thiệp trực tiếp vào các mô hình đào tạo.

Chúng ta cũng cần phải biết một thực tế là cạnh tranh của ngành không phải chỉ xảy ra giữa các quốc gia với nhau, mà còn là cạnh tranh giữa các ngành khác nhau trong cùng một quốc gia. Ví dụ, tại Thái Lan hiện nay, ngành chế biến gỗ đang phải cạnh tranh gay gắt về lao động với một số ngành khác như ngành bán lẻ, điện tử... Do các ngành này có năng suất lao động cao hơn, lương nhân công cao hơn, các lao động của ngành gỗ, là ngành có năng suất thấp hơn, đã dịch chuyển sang các ngành này.

Thứ hai, hiểu biết của các doanh nghiệp về thị trường tiêu thụ sản phẩm vẫn chưa thật sự đảm bảo cho yếu tố phát triển mạnh mẽ. Nhiều doanh nghiệp hiện nay không có kết nối trực tiếp với thị trường, mà thông thường qua các công ty mua hàng. Thiếu thông tin thị trường làm cho doanh nghiệp bị động trong sản xuất kinh doanh, và điều này ẩn chứa nhiều rủi ro.

Tìm hiểu thị trường là điều tối quan trọng. Việt Nam có thể học hỏi mô hình từ các nước như Hàn Quốc, Nhật Bản. Các quốc gia này có cơ quan thương mại có nhiệm vụ hỗ trợ các nhà xuất khẩu. Các cơ quan này có văn phòng và con người đặt tại các thị trường lớn, với vai trò thu thập thông tin về thị trường sản phẩm. Thông tin có thể thu thập thông qua việc đặt hàng các công ty nghiên cứu thị trường. Các thông tin này sau đó cần phải được chuyển tải rộng rãi tới các doanh nghiệp sản xuất trong nước.

Thứ ba, Việt Nam hiện tại gần như là chưa có các ngành công nghiệp phụ trợ và các ngành công nghiệp có liên quan cho ngành gỗ. Để tạo được động lực cho ngành phát triển Việt Nam cần có các ngành công nghiệp phụ trợ và công nghiệp có liên quan mạnh, từ đó tạo đà cho việc liên doanh liên kết, giảm các chi phí giao dịch.... Điều này đang thiếu ở Việt Nam.

Chính sách của nhà nước có thể thúc đẩy việc hình thành việc các ngành công nghiệp phụ trợ và cụm công nghiệp. Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng nhà nước không nên can thiệp trực tiếp vào việc hình

thành. Nhà nước chỉ nên hỗ trợ các mô hình đã bắt đầu hình thành, thông qua các hỗ trợ như xây dựng cơ sở hạ tầng, công nghệ thông tin, trung tâm dữ liệu, hỗ trợ cơ sở đào tạo... Các can thiệp mang chính sách gián tiếp này sẽ có hiệu quả hơn can thiệp trực tiếp.

Thứ tư, các doanh nghiệp chế biến của Việt Nam hầu hết có quy mô nhỏ, nguồn lực yếu. Để khắc phục điều này, ngành cần có chính sách riêng nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Luật hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ bắt đầu đi vào hoạt động. Cần phải khai thác hiệu quả các khía cạnh của Luật này, đảm bảo các doanh nghiệp có thể tiếp cận với các nguồn lực một cách bền vững.

Điều quan trọng nhất là trợ giúp các doanh nghiệp nâng cao chất lượng lao động và đổi mới công nghệ, vì mục tiêu tăng năng suất, hỗ trợ đào tạo, thông qua gắn kết giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo, hỗ trợ nghiên cứu, dựa trên các đặt hàng trực tiếp của các doanh nghiệp, nâng cao vai trò của các hiệp hội là những điều vô cùng cần thiết để hỗ trợ nâng cao năng suất của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. ▼

TRADE PROMOTION IN THE TIMBER INDUSTRY: A KEY FACTOR FOR SUCCESS

▼ TO XUAN PHUC

An expert of Forest Trend
pto@forest-trends.org

Trade promotion plays a very important role, as this contributes to the expansion of the market. However, the most important aspect of trade promotion is how to increase productivity in the industry. This can be implemented through the things such as trade promotion agencies catch the needs and tastes of the export markets, and thereby transferring these tastes to domestic products, upgrade the added value in the products, directly contribute to increase productivity.

One of the most important factors that increases the competitive advantage of a country or an industry understands the consumption markets for the product. Understanding the market means understanding the mechanisms, policies and regulations of the consumer market, understanding the needs, tastes and cultures of consumers, understanding the trends of market change.

In order to understand these things, the timber industry must make great efforts, it is not only the business itself but also the State authorities plays an important role in it. The State authorities are trade promotion agencies, trading offices located in the export countries, they conduct research activities and collect the information about these markets, demand factors, tastes, regulations,

product standards, consumption trends and changes.

The collected information should be transferred to domestic enterprises, so that they have the closely activities to market reality in order to meet the better demand for the market. Nowadays, the State authorities of Vietnam gradually affirm their role of management, market promotion and market orientation, so the wood industry has expanded a lot of new markets, as well as contribute to the strong development of the wood industry for the past.

On the other hand, in order to control new markets and traditional markets, the timber industry must increase its competitiveness in these markets.

In fact, in comparison with the woodworking industry in some countries which are directly competing with Vietnam such as Malaysia, Thailand, the productivity of the wood industry in Vietnam is not equal to the productivity of the wood industry in these countries. This showed that Vietnam's timber industry needs to overcome some weaknesses in its competitive advantage in order to increase the competitiveness in new markets.

Up to now, the development of Vietnam's timber industry is primarily based on the basic factors which are still considered as 'advantages' such as

low cost, mainly due to the availability of labor resource and input materials. The input factors such as highly skilled workers, specially designed products, complex technology are still limited. As mentioned above, the basic factors such as cheap labor, available material supply etc are not long-term advantages. These factors will go away in the future. The existence of these factors in the long time even limits the ability of the business innovation, thereby reduces their competitive ability.

High quality labor, labor can make the products of quality, beautiful designs, good taste for buyers be lack much in the wood industry today. The basic cause is that the training institutions are not linked to the enterprises. It is an urgent issue for long-term investment in training institutions in order to connect the needs of enterprises with the supply from training resources. Training programs also need to capture and integrate the product requirements of the consumption market. Training should also be done by increasing the training in place, by improving skills, by reducing theoretical training like now. The State should play a particularly important role in long-term investment in training. However, the State should not interfere directly with the training models.

In fact, we also need to know that industry competition is not only

among countries, but also among different industries in the same country. In Thailand, for example, the woodworking industry is fiercely competing about labor with other industries such as retails and electronics etc. Because these industries have higher labor productivity, higher salary while the labor in the timber industry has less productivity, they has shifted to other industries.

Secondly, the understanding of the enterprises for the markets of consuming products does not really guarantee the strong development. Many businesses now have no direct connection to the market, but they are often through buying companies. The lack of market information makes enterprises passive in production and business, and this makes many risks.

Understanding the market is the most important thing. Vietnam can learn the models from the countries like South Korea and Japan. These countries have trade agencies that support their exporters. These agencies

have offices and the labor work in major markets, their job of collecting the information about product markets. The information can be collected through the order for market research companies. Then this information should widely be communicated to domestic producers.

Thirdly, Vietnam hasn't mostly had supporting industries and related industries for the timber industry now. In order to make the motivation for developing Vietnam's wood industry, it is necessary to have supporting industries and related industries strongly, thus it shall make momentum for joint ventures, reducing transaction costs etc. This is very lack in Vietnam.

The State's policy can promote the establishment of supporting industries and industrial clusters. However, many studies have shown that the State should not interfere directly with this establishment. The State should only support the models that have already begun to form, through the supports such as constructing infrastructure,

information technology, data centers, training institutions etc. This indirect intervention will be more effective than direct one.

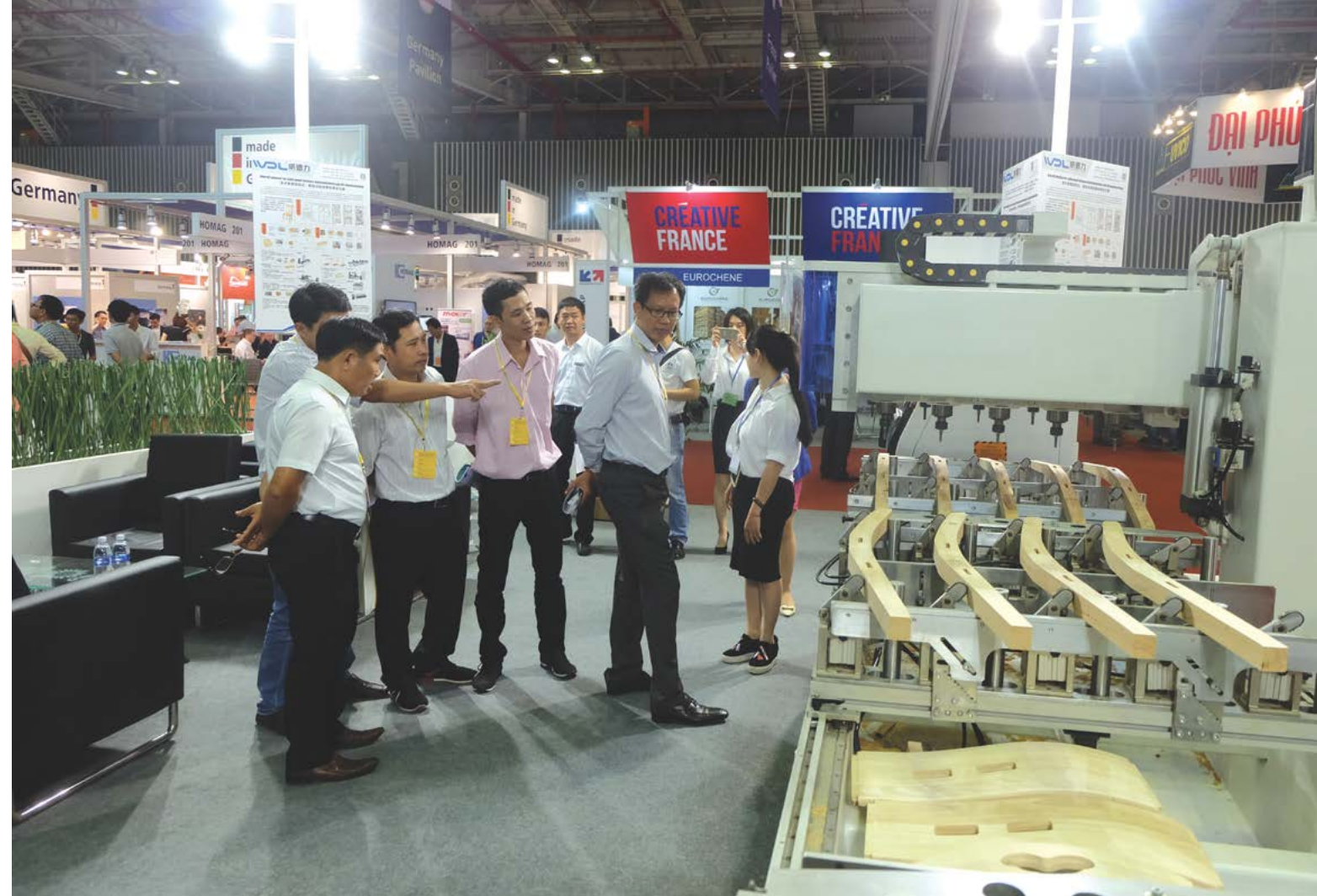
Fourthly, Vietnam's processing enterprises are mostly small-scale with weak resources. To overcome this, the industry needs its own policy to support small and medium enterprises. Law on Support to Small and Medium Enterprises starts to take effect. It is necessary to exploit the aspects of this law effectively in order to ensure for enterprises the access to resources sustainably.

The most important thing is to assist the enterprises in improving the quality of their labors and technological innovation in order to increase productivity, support the training through the linkages between enterprises and training institutions, support research based on direct orders of enterprises, to enhance the role of associations is essential to improve the productivity of small and medium enterprises. ▼



CÔNG NGHỆ NGÀNH GỖ:

Đón đầu cuộc cách mạng công nghiệp 4.0



Trong nhiều năm qua ngành công nghiệp Việt Nam trong đó có ngành gỗ tạo ra sự cạnh tranh nhờ vào nhân công giá rẻ. Tuy nhiên hiện nay nhân công không còn dễ tìm vì sự cạnh tranh của ngành nghề khác đặc biệt là doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam.

Hơn nữa, chi phí nhân công cũng không còn rẻ nữa mà trở thành áp lực cho các doanh nghiệp. Trong khi khách hàng luôn đòi hỏi sản phẩm có mẫu mã đẹp hơn nhưng giá cả tăng rất ít hoặc không thay đổi, tạo áp lực cải tiến rất lớn cho ngành

gỗ hiện nay. Do đó cuộc cách mạng công nghệ 4.0 sẽ là cơ hội lớn cho doanh nghiệp hạn chế phụ thuộc lực lượng lao động và tiết giảm chi phí.

Đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả sử dụng nguyên liệu là một trong những yếu tố quan trọng, trực tiếp góp phần nâng cao năng suất. Đổi mới công nghệ bao gồm cả việc thay thế các công nghệ cũ, gây lãng phí trong sử dụng nguyên liệu, cũng như thay đổi cách vận hành quản lý công nghệ. Nâng cao năng suất của ngành gỗ đòi hỏi việc giảm trọng lượng có chất lượng thấp tham gia trong sản xuất, thay thế bằng nguồn lao động có chất lượng cao; giảm số lượng lao động trực

tiếp, thay thế bằng công nghệ, máy móc. Điều này chỉ có thể thực hiện được đối với việc sản xuất các sản phẩm mang tính chất đồng bộ cao.

Đổi mới công nghệ bao gồm cả đổi mới về thiết kế, mẫu mã sản phẩm. Đây là một trong những điểm yếu của ngành chế biến gỗ của Việt Nam hiện nay. Tương tác trực tiếp của các doanh nghiệp Việt Nam với thị trường tiêu thụ đồ gỗ từ Việt Nam, về nhu cầu, thị hiếu, kiểu dáng mẫu mã, các thay đổi của thị trường... hầu như không có. Điều này hạn chế khả năng đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp. Thông tin về nhu cầu và thị hiếu của thị trường là điều tối quan

trọng cho doanh nghiệp trong việc quyết định đổi mới. Để các doanh nghiệp tiếp cận với các thông tin này không chỉ đòi hỏi nỗ lực của bản thân doanh nghiệp mà còn có vai trò quan trọng của các cơ quan quản lý và các hiệp hội.

Một trong những cách để tiến tới tự động hóa là doanh nghiệp phải sản xuất chuyên một sản phẩm nào đó. Doanh nghiệp Việt Nam làm quá nhiều mẫu mã, mẫu mã thay đổi liên tục, lại phải sản xuất quá nhiều mặt hàng. Như vậy là không hiệu quả nhưng buộc phải làm, yếu tố ảnh hưởng đến tự động hóa chính là đơn hàng.

Khi đơn hàng ổn định, số lượng lớn, sản phẩm ít thay đổi thì doanh nghiệp có thể hướng đến chuyên

môn hóa và tự động hóa. Tự động hóa chỉ dễ dàng diễn ra khi doanh nghiệp định hướng được dòng sản phẩm sản xuất theo hướng chuyên môn hóa. Ví dụ tại Mỹ, hầu hết hàng nội thất đã được modul hóa, tức thống nhất chặt chẽ về quy chuẩn sản phẩm giữa nhà thiết kế - nhà sản xuất - nhà phân phối.

Ngoài thị trường xuất khẩu chính là châu Âu và Mỹ, doanh nghiệp gỗ nên nghĩ đến thị trường Đông Nam Á với dân số hơn 600 triệu người mà Việt Nam đang đứng đầu về sản xuất đồ gỗ. Như vậy thị trường cho ngành gỗ Việt Nam là rất lớn. Hiện đã có sự dịch chuyển thị trường sản xuất đồ gỗ đến Việt Nam nhưng chúng ta chỉ mới khai thác cơ hội gia công, còn nhiều giá trị chưa khai

thác, đó là thiết kế, thương hiệu, thương mại. Thoát khỏi gia công, ngành gỗ Việt Nam mới thật sự khai phá được tiềm năng phát triển.

Do đó, các doanh nghiệp cần đầu tư nhiều hơn cho thiết kế cũng như trang bị thêm công nghệ để tăng lợi thế cạnh tranh. Nhất là khi cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đang diễn biến mạnh mẽ, những công nghệ chế biến, sản xuất gỗ liên tục được cho ra đời. Các doanh nghiệp Việt Nam không thể đứng ngoài cuộc cách mạng này. Chỉ đến khi nào chúng ta thật sự nhìn nhận nghiêm túc ý nghĩa cũng như tầm quan trọng của công nghệ hiện đại trong chế biến gỗ, chừng đó chúng ta mới có thể tăng tốc phát triển bền vững cho ngành gỗ.

WOOD INDUSTRY: TAKE ON THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION



Vietnam's industry including the wood industry has been making the competition based on cheap labor for many years. However, the workers are no longer easy to find because of the competition from other professions, especially foreign enterprises are operating in Vietnam.

Moreover, labor costs are no longer cheap, so it becomes pressure for businesses. While customers always demand products with better designs, prices only increase slightly or have no change, which make great pressure for the wood industry today. Thus the fourth industrial revolution will be a great opportunity for businesses

to restrain their dependence on workforce and reduce costs.

Technological innovation, improving the efficiency of using raw materials are the important factors, directly contribute to upgrade the productivity. Technological innovation includes the replacement of old technologies which waste of using raw materials, and the change in the management of technology. Improving the productivity of the timber industry requires the reduction of low quality labor involved in manufacture, replacement with high quality labor force; reduce the number of direct labor, replace with technology and machinery. This can only be done with the manufacture of highly synchronous products.

Technological innovations include design and product design. This is two of the weaknesses of Vietnam's wood processing industry. The direct interactions of Vietnamese businesses with the furniture consumption markets from Vietnam about demand, tastes, styles, designs, changes of the market etc aren't mostly carried out. This limits the ability of enterprises to innovate. The information on market needs and tastes is crucial for businesses to decide on innovation. The way which businesses access this information not only requires the effort of the enterprise itself but also the important role of the State authorities and associations.

One of the ways toward automation is to specialize in a kind of product. Vietnamese

enterprises are manufacturing too many models and they change constantly, they have to produce too many items. So it is not effective but they are forced to do, the factor which impacts on automation is the order.

When the orders are stable, large quantity, products change less, the enterprise can focus on specialization and automation. Automation is only easy when the enterprise has the orientation of the product line which is manufactured in the direction of specialization. In the US, for example, most of their furniture is modularized, which means that there is a strict

agreement on product standards between designers - manufacturers - distributors.

In addition to the main export markets of the EU and the US, Vietnamese wood businesses should think of Southeast Asia with a population of more than 600 million, in which Vietnam is leading in furniture production. Thus, the market for Vietnam's wood industry is very large. Currently, there has been a shift in the market of furniture production to Vietnam but we have just exploited the opportunity of processing, many other values have not been exploited, those are design, brand and trading. Out of the

processing, Vietnam's wood industry is really explored the potential for developing.

Therefore, enterprises need to invest more in design as well as in technology to increase their competitive advantage. Especially when the fourth technological revolution is evolving strongly, the wood processing technology and manufacture are constantly being set up. Vietnamese enterprises cannot look on this revolution. Only when we truly appreciate the significance and importance of modern technology in wood processing, can we accelerate the sustainable development for the wood industry. ▽



THỊ TRƯỜNG VÁN SÀN: Khi sản phẩm Việt Nam đóng vai chủ đạo

▼ CẨM LÊ

Thị trường sàn gỗ Việt Nam hiện tại có 6 loại ván sàn được ưa chuộng là ván sàn gỗ liễn thanh và sàn gỗ kỹ thuật đó là ván sàn gỗ Hương của Lào, ván sàn cẩm xe từ Lào; ván sàn chiều liễn từ Lào, Campuchia (được mệnh danh từ óc chó Châu Á); ván sàn gỗ sồi từ Mỹ và EU; ván sàn óc chó của Mỹ và ván sàn từ gỗ gõ đỏ từ châu Phi và Lào.

Theo dự đoán của Hiệp hội gỗ châu Á, nếu CPTTP được ký kết thì trong vòng 5 năm sau, Việt Nam sẽ là cường quốc ván sàn của thế giới, vì đối thủ lớn nhất của Việt Nam trên thị trường quốc tế là Trung Quốc, nhưng khi cạnh tranh với người hàng xóm, các sản phẩm ván sàn của Việt Nam có ưu thế rõ rệt.

Theo ông Lê Phúc Thắng, Giám đốc Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á, lâu nay, đối với ván sàn gỗ tự nhiên liễn thanh, thị hiếu tiêu dùng của giới trẻ đang chi phối mạnh mẽ đối với sản phẩm này. Và nếu thế hệ khách hàng trên 40 tuổi yêu thích các nguyên liệu gỗ từ Campuchia, Lào hoặc Myanmar chi phối thị trường nội địa, thì Việt Nam vẫn được hưởng lợi thế, vì nguồn nguyên liệu từ Lào về Việt Nam sẽ rẻ hơn so với từ Lào về Trung Quốc.

Đối với ván sàn gỗ kỹ thuật, Việt Nam đang có lợi thế đối với gỗ rừng trồng như gỗ keo, bạch đàn. Giá các loại gỗ này đang rất rẻ, đối với gỗ keo tròn hiện tại ở Việt Nam chỉ có 800.000 VNĐ/m³, nhưng cùng loại này nếu xuất sang Trung Quốc giá sẽ gấp đôi, tương tự đối với gỗ Bạch đàn cũng vậy.

Với nguyên liệu dùng để làm sàn gỗ kỹ thuật là dùng cốt/lõi là dùng gỗ keo, bạch đàn, hiện Việt Nam hiện đang dùng công nghệ để bóc gỗ, đóng kiện và xuất sang Trung Quốc. Trung Quốc đang mua nguyên liệu này từ Việt Nam về để sản xuất, nếu họ xuất ngược loại ván sàn kỹ thuật vào Việt Nam để bán thì giá thành sẽ bị đội cao hơn do vận tải, thuế nhập khẩu,... sẽ làm giá tăng cao.

Do vậy Việt Nam sản xuất ván sàn kỹ thuật đang chiếm được lợi thế. Vì đối với sàn gỗ kỹ thuật được cấu tạo bởi hai phần, phần lớp cốt bên trong chiếm tới 80% nguyên liệu và phần mặt phủ bên trên: lớp phủ bên trên chiếm khoảng từ 1-3 ly tùy từng đơn đặt hàng. Đối với lớp mặt phủ trên, Trung Quốc cũng phải mua nguyên liệu từ các nước khác

về để sản xuất như từ châu Âu, Mỹ, Newzealand... và giá so với Việt Nam là tương đương nhau, nhưng nếu lớp trên là mặt gỗ quý từ châu Á, thì người Trung Quốc hiện đang phải mua với giá đắt hơn từ 30%.

Đối với lớp cốt bên trong, hiện tại người Trung Quốc đang phải mua nguyên liệu từ Việt Nam hoặc Campuchia, Lào về rất nhiều để sản xuất, giá thành đắt hơn so với Việt Nam khoảng 30%. Tính tổng thể khi họ mang về Trung Quốc sản xuất ra sản phẩm và nếu xuất khẩu ngược lại

Việt Nam sẽ đắt hơn so với Việt Nam sản xuất trong nước khoảng 30%. Với mức sản phẩm ván sàn do Việt Nam sản xuất ra rẻ hơn 30% thì các doanh nghiệp không ngại cạnh tranh so với Trung Quốc.

Hơn nữa, chính sách thuế của Việt Nam hiện đang lợi thế khi tham gia CPTTP. Ví dụ, Trung Quốc xuất sang Mỹ hoặc các nước CPTTP họ mất 20% về thuế, trong khi Việt Nam xuất khẩu thuế là 0%, trong khi nguồn nguyên liệu Việt Nam rẻ hơn. Bên cạnh đó, các điều kiện sản xuất khác như giá

nhân công của Việt Nam rẻ hơn Trung Quốc. Việt Nam chỉ thua Trung Quốc ở mặt kỹ thuật, các chuyên gia ở Việt Nam đã và đang sang Trung Quốc, Đài Loan để tiếp cận với các công nghệ mới, kĩ thuật sản xuất mới.

Lâu nay, trên thị trường sản phẩm truyền thống là sản phẩm ván sàn liễn thanh chứ không phải ván sàn công nghiệp. Nên thị trường của dòng sản phẩm sàn gỗ kỹ thuật tự nhiên hiện đang là sản phẩm “hot” tại Việt Nam và dự đoán trong 2-3 năm tới nhu cầu sử dụng sẽ ngày càng nhiều. ▼

FLOORING MARKET: WHEN VIETNAMESE PRODUCTS PLAY THE KEY ROLE

 CAM LE

Currently, there are six types of preferred flooring in the Vietnam flooring market which are solid and engineered floors. They are burma padauk flooring from Laos; pyinkado flooring from Laos, sima flooring from Laos and Cambodia (named Asia walnut); oak flooring from the US and the EU; American walnut flooring and redwood flooring from Africa and Laos.

As predicted by the Asian Timber Association, for the signed CPTPP, Vietnam will be a flooring power in the world in the next five years, as Vietnam's biggest rival in the international market is China, but competing with the neighboring country, Vietnamese flooring products have obvious advantages.

According to Mr. Le Thang, Director of Sagi Co., Ltd, for solid natural wood flooring, the

consumer tastes of the youth have strongly been influenced by this product for long time. And if the generation of domestic customers over the age of 40 loves wood materials from Cambodia, Laos or Myanmar, Vietnam will still enjoy the advantage, because the raw materials from Laos to Vietnam will be cheaper than from Laos to China.

For engineered wood flooring, Vietnam has the advantage of planted timber such as acacia and eucalyptus. Their prices are very cheap, for the current acacia log in Vietnam is only 800,000 VND per m³, but at the same type if exporting to China, its price will be double, similar to eucalyptus.

The raw materials which are used for engineered wood flooring are acacia and eucalyptus. Currently, Vietnam is using technology to peel wood, bale and export to China. China is buying this material from Vietnam for

production. If they export back to Vietnam for engineered flooring, the price will be higher due to transportation, import tax etc., which will increase the price.

Thus, Vietnam's manufacture of engineered flooring has been gaining the advantages. For engineered wood flooring made from two parts, the inner core occupies up to 80% of the material and the top cover accounts for 1-3 mm depending on the orders. For the top layer, China also has to buy the materials from other countries from Europe, America, New Zealand etc in order to their manufacture and its price is similar in comparison to Vietnam, but if the top layer is the precious wood from Asia, the Chinese now have to buy the price from over 30%.

For the inner core, the Chinese is currently having to buy many raw materials from Vietnam or Cambodia, Laos to manufacture, their price is about 30% more

expensive than Vietnam. Overall, when they bring back to China to make products and if they are exported back to Vietnam, those products will be 30% more expensive than domestic production in Vietnam. For the price of flooring products manufactured by Vietnam cheaper 30%, businesses are not afraid to compete with China.

Moreover, Vietnam's tax policy is nowadays advantageous

as participating in CPTTP. For example, China exports to the United States or to the CPTTP countries, they lose 20% of their taxes, while Vietnam exports, its tariffs is 0%, while Vietnam's raw materials are cheaper. In addition, other manufacturing conditions of Vietnam such as labor costs are cheaper than China. Vietnam is only losing to China in technique, Vietnamese experts have been

coming to China and Taiwan to access new technologies and production techniques.

For a long time, solid flooring products have been the traditional ones on the market, it hasn't been the laminated flooring. Therefore, the market of natural wood flooring products is currently hot ones in Vietnam and it is expected that the demand for them will increase in the next 2-3 years. 



KHUYẾN KHÍCH KHAI THÁC THỊ TRƯỜNG ĐỒ GỖ NỘI THẤT AUSTRALIA

Các chuyên gia thương mại cho biết, doanh nghiệp gỗ Việt Nam có nhiều cơ hội xuất khẩu sang Australia nhờ vào một số yếu tố có lợi trên thị trường nước này.

Vị trí địa lý thuận lợi của Việt Nam cũng như nhu cầu và ưu đãi nhập khẩu mạnh của Australia do các hiệp định thương mại tự do (FTA) đưa ra như FTA ASEAN-Australia-New Zealand giúp cho xuất khẩu sản phẩm gỗ sang Australia trở nên khả thi hơn.

Theo Văn phòng Thương mại Việt Nam tại Australia, người tiêu dùng nước này có khuynh hướng ưu tiên đồ nội thất giá rẻ. Tuy nhiên, các nhà sản xuất Australia không thể cạnh tranh với các nhà xuất khẩu nước ngoài về giá do lao động và chi phí đầu vào cao.

Mặt khác, Phòng thương mại cho biết, người tiêu dùng Australia sẵn sàng mua đồ gỗ nhập khẩu, vì họ chú ý đến chất lượng, thiết kế và giá cả của đồ nội thất hơn là nguồn gốc của chúng.

Thêm nữa, trong khi có nhiều cơ hội chưa được khai thác đang chờ các nhà xuất khẩu Việt Nam, thì họ nên cải thiện thiết kế của mình để phù hợp với thẩm mỹ của người tiêu dùng Australia và cải thiện chất lượng sản phẩm và giảm giá để tận dụng các cơ hội này.

Australia là một trong 10 nước nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong 5 tháng đầu năm nay, theo Tổng cục Hải quan Việt Nam. Australia đã nhập khẩu hơn 66,7 triệu USD gỗ và sản phẩm gỗ từ Việt Nam trong giai đoạn này, tăng 11,3% so với cùng kỳ năm ngoái. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (MARD) dự báo, Việt Nam có thể đạt được mục tiêu xuất khẩu 9 tỉ USD về các sản phẩm gỗ trong năm nay bằng cách xuất khẩu sản phẩm gỗ. 

VN ENCOURAGED TO TAP AUSTRALIAN WOODEN FURNITURE MARKET

Vietnamese wood enterprises have plenty of opportunities to export to Australia thanks to a number of factors that play into their favour, trade experts said.

Viet Nam's favourable geographical location as well as Australian strong import demand and preferences brought by free trade agreements (FTAs) such as the ASEAN-Australia-New Zealand FTA make exporting wood products to Australia a viable prospect, they said.

According to the Vietnamese Trade Office in Australia, domestic consumers tend to favour low-cost furniture. However, local producers fail to compete with foreign exporters in terms of prices due to high labour and input costs.

Australian customers, on the other hand, are open to the prospect of buying imported wooden furniture, as they pay attention to the quality, design, and price of the furniture rather than their origin, the office said.

The office added while there are plenty of untapped opportunities waiting for Vietnamese exporters, they should improve their designs to suit Australian consumers' taste, and improve their product quality and lower their prices to take full advantage of these opportunities.

Australia was one of the top ten importers of Vietnamese wood and timber products in the first five months of this year, according to the General Department of Viet Nam Customs.

Australia imported over US\$66.7 million worth of wood and wood products from Viet Nam during the period, up 11.3 per cent year on year, the department's statistics revealed.

The Ministry of Agriculture and Rural Development (MARD) forecast that Viet Nam can reach its export value target of \$9 billion for forestry products this year by exporting wood products. 

ĐỒ GỖ NỘI THẤT VIỆT NAM CHIẾM 6% THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI

Xuất khẩu gỗ của Việt Nam chiếm 6% thị trường gỗ và đồ gỗ trên thế giới, ước tính khoảng 120 tỉ USD, một quan chức địa phương cho biết. Ông Phạm Hồng Lương, Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính thuộc Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, cho biết Việt Nam có tiềm năng rất lớn về chế biến và sản xuất gỗ.

Hiện nay, có gần 4.000 công ty chế biến gỗ, với 1.500 công ty xuất khẩu gỗ. Các doanh nghiệp gỗ sẵn sàng thúc đẩy tăng trưởng của ngành nếu có nhiều nguyên liệu, cơ chế hợp lý và dấu hiệu thị trường mạnh mẽ. Trong khi đó, các doanh nghiệp gỗ Việt Nam không phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt khi các nhà xuất khẩu nước ngoài khác đang phải đối mặt với các kiến nghị chống bán phá giá.

Luật Lâm nghiệp mới ban hành cùng với Hiệp định đối tác tự nguyện EU-Việt Nam về thực thi luật, quản lý và thương mại rừng (VPA-FLEGT) sẽ thiết lập các hành lang pháp lý và cơ chế khuyến khích mở rộng thị trường cho ngành lâm nghiệp.

Về thị trường tiêu thụ nội địa, mức tiêu thụ gỗ của Việt Nam được tính ở mức 30 USD / người / năm, thấp hơn nhiều so với con số 72 USD của thế giới. Nhu cầu gỗ trong nước dự kiến sẽ tăng lên, thúc đẩy bởi tốc độ đô thị hoá nhanh chóng và sự quay trở lại của thị trường bất động sản.

Với những điều kiện thuận lợi này, xuất khẩu các sản phẩm lâm nghiệp của Việt Nam dự kiến sẽ mang về khoảng 9 tỉ USD trong năm nay. Việt Nam là nước xuất khẩu gỗ hàng đầu tại ASEAN. Đứng thứ 2 ở châu Á và thứ 5 trên thế giới về doanh thu xuất khẩu từ các sản phẩm lâm nghiệp.

Năm ngoái, xuất khẩu lâm nghiệp đạt mức tăng kỷ lục 10% trong 5 năm gần đây, đạt hơn 8 tỉ USD, vượt kế hoạch 7,8 tỉ USD đặt ra cho năm 2020. 



VIETNAM ACCOUNTS FOR 6 PCT OF WORLD'S TIMBER, WOODEN FURNITURE MARKET

Vietnam's exports account just 6 percent of the global timber and wooden furniture market which is estimated at 120 billion USD, said a local official.

Pham Hong Luong, Head of the Planning-Finance under the Ministry of Agriculture and Rural Development's Vietnam Administration of Forestry, said Vietnam holds huge potential for wood processing and production.

Currently, there are nearly 4,000 timber processing firms, with 1,500 wood export companies. They stand ready to boost the sector's growth if there are abundant materials, sound mechanisms and robust market signs.

Meanwhile, they do not have to face fierce competition as other foreign exporters are facing anti-dumping petitions.

The freshly-issued forestry law together with the EU-Vietnam Voluntary Partnership Agreement on Forest Law Enforcement, Governance and Trade (VPA-FLEGT) will set up legal corridors and mechanisms to encourage market expansion for the forestry sector.

Regarding domestic consumption market, Vietnam's wood consumption is calculated at some 30 USD per person per year, which is much lower than the world's figure of 72 USD. Domestic wood demand is expected to increase, spurred by rapid urbanisation speed and the bounce-back of the real estate market.

With these favourable conditions, Vietnam's exports of forestry products are expected to bring home some 9 billion USD this year.

Vietnam is a leading wood exporter in ASEAN. It ranks 2nd in Asia and 5th in the world in terms of export revenue from forestry products.

Last year, forestry exports hit a record growth of 10 percent in recent five years to reach more than 8 billion USD, which surpasses the target of 7.8 billion USD set for 2020. 

INDONESIA: CÁC CÔNG TY NỘI THẤT GẶP TRỞ NGẠI PHÁP LÝ

Các nhà sản xuất đồ nội thất và thủ công mỹ nghệ Indonesia đang tìm kiếm sự hỗ trợ từ chính phủ để kêu gọi chính quyền địa phương thực hiện các chỉ thị của chính phủ về việc bãi bỏ quy định sản xuất.

Phó Chủ tịch Hiệp hội Đồ nội thất và Thủ công nghiệp Indonesia (HIMKI), Wiradadi Suprayogo cho biết, nhiều

thành viên phản nản rằng vẫn đang gặp phải các trở ngại pháp lý bất chấp đã có nhiều thay đổi nhằm giảm bớt gánh nặng cho doanh nghiệp và các hàng rào phi thuế quan cho ngành công nghiệp địa phương.

Ngoài ra, Hiệp hội đang đặt câu hỏi về logic áp đặt chứng nhận SVLK cho các doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu đã được chứng nhận SVLK. 



IKEA MỞ RỘNG SANG PERU

IKEA đã sẵn sàng mở rộng thị trường sang Nam Mỹ với các cửa hàng được lên kế hoạch tại ba quốc gia, trong đó có Peru. Để đảm bảo sự thành công của việc mở rộng này, Ikea sẽ hợp tác với nhà bán lẻ Falabella của Chile. IKEA cũng thông báo sẽ mở một nhà kho ở thủ đô Santiago của Chile vào năm 2020 và mở rộng sang Lima (Peru) và Bogota (Colombia).

Trong một thông cáo báo chí, Torbjörn Lööf, Giám đốc điều hành của Tập đoàn Inter IKEA cho biết: “Tất nhiên chúng tôi rất vui khi đưa IKEA đến Nam Mỹ cùng với Falabella, một đối tác địa phương mạnh với nhiều

kinh nghiệm trong việc phát triển và vận hành thành công việc kinh doanh bán lẻ.

Họ cũng có một mạng lưới phân phối phát triển tốt trong khu vực, điều này sẽ giúp chúng tôi có thể tiếp cận nhanh hơn với người tiêu dùng. Chúng tôi sẽ cùng nhau làm việc để biến IKEA thành một thương hiệu được yêu thích và có ý nghĩa cho người dân ở Chile, Colombia và Peru”.

IKEA có khoảng 1,2 tỉ khách hàng và công ty dự kiến sẽ tăng lên 3,2 tỉ khách hàng vào năm 2025. 

NHẬP KHẨU GỖ NHIỆT ĐỚI CỦA EU PHỤC HỒI

Sau suy thoái vào năm 2017, nhập khẩu gỗ nhiệt đới của EU đã phục hồi một chút vào đầu năm 2018, khi tổng khối lượng nhập khẩu trong quý đầu năm nay cao hơn 9% so với cùng kỳ năm 2017 (25.500 tấn). Nhập khẩu gỗ nhiệt đới của EU tăng từ hai nhà cung cấp hàng đầu là Congo (tăng 3% lên 6.400 tấn) và CAR (tăng 54% lên 5.000 tấn).

Nhập khẩu gỗ tròn của EU từ Guinea cũng tăng trong

giai đoạn này, tăng 8% lên 1.800 tấn. Nhập khẩu từ Liberia, trong đó không có trong quý đầu năm ngoái, là 1.600 tấn trong cùng kỳ năm nay. Tuy nhiên, trong quý đầu tiên của năm 2018, nhập khẩu gỗ nhiệt đới của EU đã giảm 9% từ DRC xuống còn 4.300 tấn và 11% từ Cameroon xuống còn 3.400 tấn. Nhập khẩu gỗ tròn của EU từ Angola, tăng mạnh trong năm 2017, lại ở mức không đáng kể trong quý đầu năm nay. 

MỸ: GIẢM NHẬP KHẨU ĐỒ NỘI THẤT TỪ TRUNG QUỐC VÀ VIỆT NAM

Nhập khẩu đồ gỗ nội thất đã giảm trong tháng thứ hai liên tiếp trong 3 tháng gần đây xuống dưới 1,38 tỉ USD. Sự sụt giảm này gần như hoàn toàn là nhập khẩu từ Trung Quốc và Việt Nam. Các lô hàng nội thất của Trung Quốc sang Mỹ giảm 24% so với tháng trước, mặc dù mức giảm này là từ mức nhập khẩu rất cao trong suốt mùa Đông năm ngoái.

Nhập khẩu đồ gỗ từ Mexico, Indonesia, Malaysia và Ấn Độ đã tăng trong 3 tháng trở lại đây. Nhập khẩu của tất cả các loại đồ nội thất bằng gỗ đã giảm với sự sụt giảm mạnh nhất về đồ nội thất nhà bếp, tủ.

Nhập khẩu sàn gỗ cứng tăng trong tháng thứ ba liên tiếp tăng lên 5,8 triệu USD. Sự tăng trưởng phần lớn là trong các chuyến hàng Trung Quốc, trong khi nhập khẩu từ Malaysia và Indonesia giảm. Nhập khẩu ván sàn lắp ráp (thiết kế và cán mỏng) đã giảm trong tháng thứ ba liên tiếp. Nhập khẩu từ Trung Quốc giảm một nửa trong thời gian này và Việt Nam đã trở thành nguồn cung cấp ván sàn lắp ráp lớn với giá trị trên 0,5 triệu USD sản phẩm nhập khẩu vào Mỹ. 



PEFC INTERNATIONAL ĐANG TÌM KIẾM NHÂN SỰ HỖ TRỢ VIỆC MỞ RỘNG PEFC TẠI ĐÔNG NAM Á

Chức vụ: Cán bộ dự án
Nộp hồ sơ tới: Phòng Phát triển, PEFC International
Thời gian làm việc: 6 tháng; có khả năng gia hạn; hợp đồng tư vấn;
Nơi làm việc: Đông Nam Á; công tác thường xuyên theo yêu cầu trong khu vực

TRÌNH ĐỘ VÀ NĂNG LỰC YÊU CẦU:

- Có bằng đại học chuyên ngành Lâm nghiệp, Kinh doanh nông nghiệp, Quản lý chuỗi cung ứng, Quản lý tài nguyên thiên nhiên hoặc các bằng cấp chứng chỉ liên quan;

- Có hồ sơ chứng minh tham gia hỗ trợ trao đổi thông tin và làm việc với các bên liên quan ở châu Á, và nếu có thể thì tham gia vào các chuỗi cung ứng lâm nghiệp;

- Có kiến thức sâu rộng về chứng nhận tài nguyên thiên nhiên;

- Có khả năng thực hiện hoặc kiểm tra hồ sơ chứng nhận Chuỗi hành trình sản phẩm là một lợi thế lớn;

- Có khả năng quản lý dự án và hỗ trợ các nỗ lực gây quỹ đang triển khai;

- Có khả năng tạo điều kiện thuận lợi cho công tác đào tạo, tổ chức và vận hành các buổi hội thảo một cách linh hoạt, chủ động và năng nổ. Khả năng làm việc độc lập, nhưng kết nối chặt chẽ với PEFC International. Thông thạo tiếng Anh.

Điều kiện làm việc: Có khả năng được gia hạn hợp đồng nhưng phụ thuộc vào hiệu suất làm việc và khả năng tài trợ. Thời gian làm việc cam kết ước tính là 22 ngày mỗi tháng, các điều khoản cụ thể có thể được thỏa thuận với ứng cử viên lý tưởng. Cán bộ dự án phải làm việc trong khu vực Đông Nam Á (địa điểm cụ thể linh hoạt), và sẵn sàng đi công tác trong khu vực. 

Cách thức dự tuyển:

Vui lòng gửi Ý định thư của bạn, bao gồm cả mức thu nhập đề xuất, Sơ yếu lý lịch bằng tiếng Anh tới development@pefc.org. Các hồ sơ dự tuyển sẽ được xem xét, khi ứng viên trúng tuyển dự kiến sẽ có thể làm việc ngay trong tháng tuyển chọn.

Cường trình phê duyệt các quy trình chứng chỉ rừng (PEFC) là hệ thống chứng chỉ rừng lớn nhất thế giới. PEFC tìm kiếm phương thức rừng được quản lý trên toàn cầu và ở từng quốc gia nhằm đảm bảo con người được hưởng những lợi ích về môi trường, xã hội và kinh tế từ rừng đem lại.

MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

PEFC International hiện đang có nhu cầu tuyển dụng một cán bộ dự án có chuyên môn về chứng nhận và quản lý chuỗi cung ứng để hỗ trợ PEFC phát triển chương trình tại khu vực Đông Nam Á. Công việc chính là tham gia và hỗ trợ khu vực tư nhân và các cơ quan chứng chỉ để cung cấp chứng chỉ PEFC. Cán bộ dự án sẽ làm việc cùng với nhân sự phụ trách phát triển thị trường Đông Nam Á của PEFC và văn phòng của PEFC International tại Geneva, Thụy Sĩ.

Cụ thể, Cán bộ dự án sẽ tham gia vào các dự án sau của PEFC:

➤ **Sáng kiến Xúc tiến thương mại Châu Á:** hoạt động để nâng cao nhận thức, xây dựng năng lực và khuyến khích hiểu biết về chứng nhận PEFC trên khắp Châu Á. Hiện tại, các văn phòng xúc tiến PEFC châu Á có ở Bắc

Kinh và Thành phố Hồ Chí Minh, và các thành viên của PEFC National là Trung Quốc, Malaysia, Indonesia và Thái Lan. Cán bộ dự án của PEFC sẽ tăng cường hiện diện và sẵn sàng có mặt khắp Đông Nam Á, hỗ trợ việc triển khai kế hoạch hành động trong khu vực theo dự án Sáng kiến xúc tiến thương mại Châu Á đang diễn ra, phối hợp với PEFC International, các thành viên và các đối tác.

➤ **Mở rộng chuỗi cung ứng toàn cầu:** các dự án thí điểm hiện tại đang diễn ra tại Malaysia, Indonesia, Thái Lan và Việt Nam, và dự án có khả năng mở rộng ở các địa điểm mới. Trong khi các dự án do các tổ chức địa phương, các đối tác quốc tế và/hoặc các thành viên của PEFC thực hiện, cán bộ dự án sẽ đóng góp vào việc phát triển nhu cầu và sự tham gia của các công ty trong lĩnh vực gỗ. Khi đổi mới và hợp tác là những khía cạnh cơ bản của việc mở rộng chứng chỉ rừng trong các lĩnh vực mới thì cán bộ dự án sẽ hỗ trợ tích cực vào quá trình thực hiện dự án của PEFC.

Trên toàn khu vực, Cán bộ dự án sẽ hỗ trợ hồ sơ mở rộng mạng lưới với các bên liên quan của PEFC bằng cách tăng cường quan hệ đối tác và các mối quan hệ với các hiệp hội và tổ chức khu vực tư nhân quan trọng, cũng như đào tạo và hỗ trợ xây dựng năng lực.



At XtraSharp

We Cut Straight!

COMPACT
SERIES



ADVANCED
SERIES



X BLADE
SERIES



**The Optimal
Rip Saw Lineup**

Member of



San Jui

Taiwan | Vietnam | Belgium

San Jui Machinery Co., Ltd.
T: +886 425 24 54 34
M: +84 164823 1450 (Vietnam)
E: san.jui@msa.hinet.net
www.sanjui.com.tw

MEET US AT



IWF ATLANTA

Đối thoại với không gian

V GỖ VIỆT

Dự án nằm trên tầng 4 của tòa nhà A và B tại Khu Công nghiệp Văn hóa Trung Sơn, nằm trên Đường số 4 Trung Sơn - một con phố được biết đến là con phố đẹp nhất ở thành phố Trùng Khánh (Trung Quốc). Mục đích của dự án là tạo ra một hình thức văn phòng mới nhằm thúc đẩy các tương tác thú vị và đa dạng trong khi vẫn duy trì hiệu quả cao về mặt không gian.

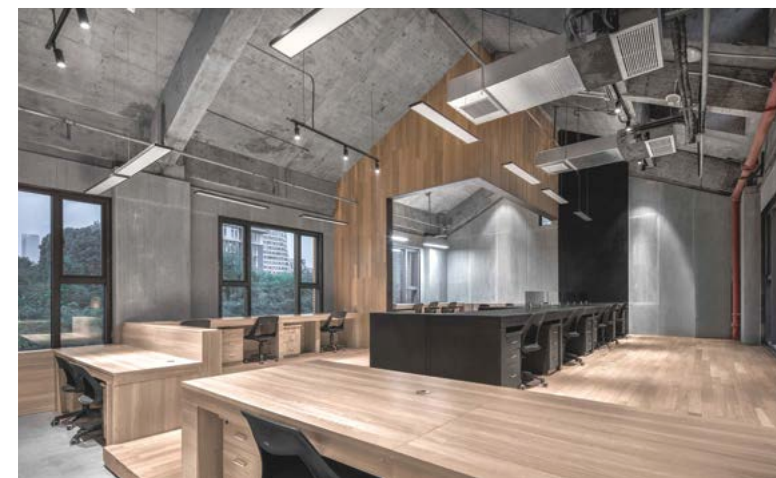
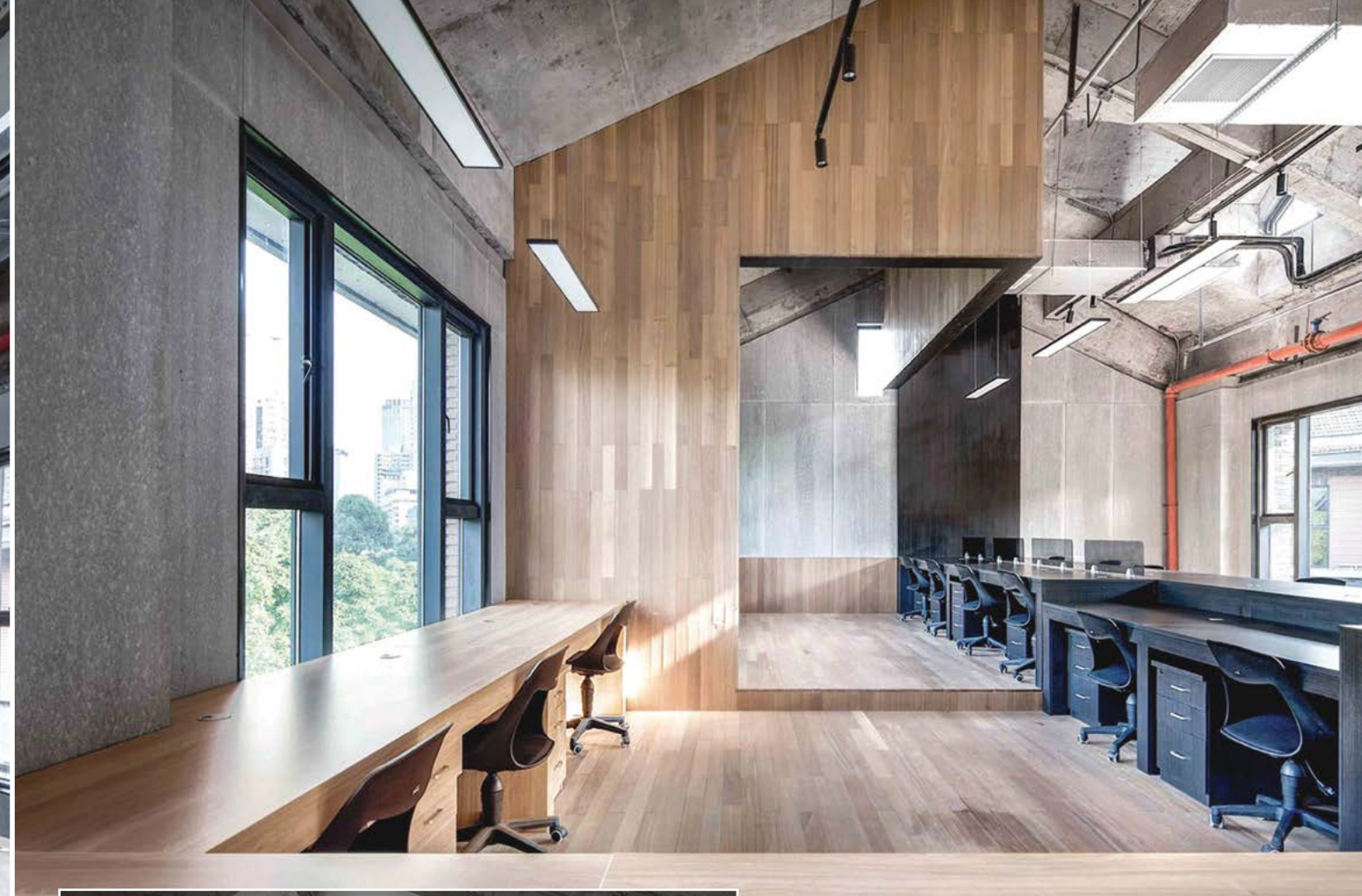
Thiết kế được chế tác dựa trên hai mục tiêu để tạo ra một không gian làm việc hợp tác cao.

Thứ nhất, nó không những là một không gian mở để chia sẻ, mà còn kết hợp cả không gian chung và riêng: bao gồm không gian làm việc chung, văn phòng riêng lẻ, phòng họp và khu đọc sách.

Thứ hai, sự kết hợp hài hòa giữa không gian cho công việc, thư giãn và chơi: do đó yêu cầu các văn phòng tiêu chuẩn nơi các thành viên làm việc có thể ngồi và đứng, và có các phòng có thiết kế tự do nơi mà mọi người có thể nằm để làm việc.

Dựa trên hai nguyên tắc này, các nhà thiết kế cố gắng mô tả lại Vườn Trung Quốc như một kiểu mẫu kết nối hiệu quả lối đi với các không gian chức năng và giải trí, hình thành khái niệm về một “không gian nằm trong không gian”. Hai không gian trong Tòa nhà A và B được coi là hai khu vườn có không gian đặc biệt và được kết nối bằng một cây cầu bằng kính.

Tầng lửng trong văn phòng mở ra một khu vực lưu thông nội bộ, mở ra một trải nghiệm mới mẻ về văn phòng từ không gian hai chiều



đến ba chiều. Theo cách này, trải nghiệm dọc theo lối đi xen kẽ các không gian khác nhau, gặp gỡ các không gian đa dạng từ nhiều hướng nhìn. Tòa nhà bên trong lại là một yếu tố quan trọng khác.

Hai không gian bổ sung được kết nối với văn phòng, tạo ra tâm điểm của sự chú ý. Không gian này và không gian làm việc xung quanh tạo thành một cuộc đối thoại giữa “người biểu diễn và khán giả”. Theo từng phần, hai loại văn phòng tương phản này được đặt gần nhau để người dùng có thể dễ dàng di chuyển giữa chúng. Mặt khác, không gian mở được thiết kế như một phòng đa chức năng khổng lồ như văn phòng, xã hội, giáo dục hoặc các hoạt động ăn uống.

Gỗ đặt tông màu cơ bản trong không gian văn phòng, xen kẽ với các tấm đá trắng. Mục đích của việc giới hạn bảng màu vật liệu là làm nổi bật chức năng và bản sắc của dự án chủ yếu làm không gian làm việc, và tránh cái bẫy nhấn mạnh quá mức về các tính năng giải trí và các yếu tố gây mất tập trung khác. Bằng cách này, thiết kế cho phép người dùng tận hưởng và thư giãn trong khi vẫn tận tâm cao độ và mang tính chuyên nghiệp. 

Công ty TNHH Nội thất Vàng Nam Á: BẮT KỊP XU HƯỚNG, NẮM LẤY THỊ TRƯỜNG

▼ NAM ANH

Khởi nghiệp bằng kinh doanh xuất nhập khẩu gỗ, nhưng sau 10 năm bám sát thị trường, Công ty TNHH nội thất Vàng Nam Á đã mở rộng mô hình kinh doanh và hướng tới việc sản xuất sản phẩm ván sàn cho thị trường nội địa. Đó trở thành bước chuyển mình lớn của doanh nghiệp, tác động tới việc mở rộng qui mô cũng như giúp Vàng Nam Á trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam ở lĩnh vực này.

Hiện tại, doanh nghiệp này có hai nhà máy sản xuất ván sàn liên thanh với công suất 30.000 m²/tháng và nhà máy ván sàn gỗ kỹ thuật - sản xuất ván tự nhiên nhiều lớp với công suất 150.000 m²/tháng tại Thường Tín - Hà Nội, cũng như mở văn phòng đại diện ở ba miền Bắc, Trung, Nam, để quảng bá cho thương hiệu ván sàn Sơn Lâm.

Theo ông Lê Phúc Thắng, Giám đốc Công ty TNHH nội thất Vàng Nam Á, hiện tại ở Việt Nam có nhiều

doanh nghiệp sản xuất loại sản phẩm gỗ kỹ thuật, nhưng để phân phối tốt thì doanh nghiệp phải có uy tín và quản lý sản xuất tốt để đảm bảo chất lượng sản phẩm. Để có thể thúc đẩy dòng sản phẩm này, công ty bắt đầu tư vấn việc sử dụng sản phẩm này cho các dự án lớn, đó là cách tiếp cận để đánh giá và tạo niềm tin cho sản phẩm nếu muốn phân phối cho các công trình dân dụng của người dân.

Để khai thác và làm chủ thị trường nội địa, công ty đã tính toán các phương án kinh doanh hiệu quả, cũng như có chiến lược tiếp cận người tiêu dùng một cách đúng đắn. Hiện tại doanh nghiệp đang tập trung vào cho dòng sản phẩm phục vụ thị trường nội địa, hiện tại giá cung cấp cho thị trường nội địa đang tốt hơn



Ông Lê Phúc Thắng,
Giám đốc Công ty TNHH nội thất Vàng Nam Á

so với xuất khẩu, do vậy Vàng Nam Á chú trọng vào thị trường này, hơn nữa thị trường nội địa đang có nhiều dự án để phát triển, do vậy đây là cơ hội, trong 5 năm nữa khi các doanh nghiệp từ Nhật, Indonesia thâm nhập vào thì sẽ bị bão hòa.

Nguyên liệu gỗ dùng để làm mặt sản phẩm sàn gỗ kỹ thuật của doanh nghiệp đang theo xu hướng trắng đen, dùng óc chó, sồi hoặc tần bì, nguyên liệu được nhập khẩu từ Mỹ, EU với nguồn gốc rõ ràng. Lâu nay nhu cầu mua sản phẩm này từ Mỹ và EU rất lớn. Do đó, doanh nghiệp



bắt đầu tập trung nhập khẩu nguyên liệu từ Mỹ để đáp ứng cả yêu cầu về thị trường, và cả những dự án đầu tư trong nước của họ.

Tại Việt Nam, hầu hết các chung cư cao cấp như các dự án của Tân Hoàng Minh, Dophi, hay Vincom gần như cũng chỉ yêu cầu và chỉ định sử dụng vật liệu ván sàn gỗ tự nhiên kỹ thuật, và Vàng Nam Á đều có mặt trong các

dự án này. Thị trường của dòng sản phẩm sàn gỗ kỹ thuật tự nhiên hiện đang là sản phẩm “hot” tại Việt Nam và dự đoán trong 2-3 năm tới nhu cầu sử dụng sẽ ngày càng nhiều.

Đặc biệt, khi thị trường nội địa có xu hướng sử dụng những loại sàn gỗ có chất lượng cao, mẫu mã đẹp, để thể hiện cá tính cũng như giá trị không gian sống, thì các loại ván sàn được

chế biến từ nguyên liệu nhập khẩu từ Mỹ hoặc EU được ưa chuộng hơn cả. Và đối với các doanh nghiệp đầu tư lớn, như Công ty TNHH nội thất Vàng Nam Á, họ còn phát triển cả hai dòng sản phẩm, đó là dòng cao cấp hướng tới khách hàng có thu nhập tốt, như sàn từ gỗ cẩm châu phi; tần bì, sồi, óc chó từ Mỹ, và dòng ván sàn chất lượng tốt dùng các loại gỗ nhập khẩu từ châu Âu. ▼

VÁN ÉP PHỦ PHIM

TRỤ SỞ CHÍNH
Lầu 11, toà nhà Centre Point, 106 Nguyễn Văn Trỗi, Quận Phú Nhuận, TP.HCM.

NHÀ MÁY SẢN XUẤT
Đường N2-N3 KCN Nam Tân Uyên mở rộng, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.

0977 668 000 | sales@tekcom.vn | tekcom.vn

SAGI CO., LTD.: CATCH UP THE TREND, CAPTURE THE MARKET

▼ NAM ANH

The Sagi set up its business in the timber import and export after 10 years on the market, the Sagi has expanded its business model and oriented to the manufacture of flooring products for the domestic market. This has become a big change of the business, which impacts on the expansion of scale as well as helps the Sagi become one of the leading enterprises in Vietnam in this sector.

At present, the company has two production plants of solid flooring with a capacity of 30,000 m² per month and a plant of engineer

flooring which manufacture natural laminate flooring with a capacity of 150,000 m² per month in Thuong Tin, Hanoi, as well as open representative offices in the North, Central and South, to promote the brand of Son Lam flooring.

According to Mr. Le Thang, Director of the Sagi Co., Ltd., there are now many companies in Vietnam that are manufacturing the engineer wood flooring. However, for good distribution, enterprises must have good prestige and production management to ensure product quality. In order to promote this product line, the company began

advising on the use of this product for large projects, which is an approach to evaluate and create trust in the product if it would like to distribute to the civil works of the people.

In order to exploit and own the domestic market, the company has made the effective business plans, as well as strategies to reach consumers rightly. At present, the company is concentrating on the product line serving for the domestic market. The domestic market price is now better than the export, so the Sagi is more focused on this market, moreover the domestic market has many good conditions to develop, so

this is a good opportunity, in 5 years when the business from Japan, Indonesian penetrate into the domestic market, it will be saturated.

The timber materials which are used for the surface of engineer timber floors of the enterprise is following the trend of black and white, using walnut, oak or ash, these materials are imported from the US, the EU with clear origin. The demand for these materials from the US and the EU has been very big for a long time. As a result, the Sagi begin concentrating on importing the timber materials

from the US to meet both the market demand and their domestic investment projects.

In Vietnam, most luxurious apartment projects such as Tan Hoang Minh, Dophil, or Vincom almost require and designate to use the solid engineered wood flooring materials and the Sagi totally attends these projects. The market of solid engineered wood flooring product is currently the “hot” product in Vietnam and it is expected that the demand will be more and more in the next 2-3 years.

Especially, when the domestic market tends to use high-quality wood flooring, beautiful design, to express the personality as well as the value of living space, the types of flooring which are made from import materials from the US or the EU are preferred. And for large investment businesses such as the Sagi Co., Ltd., they have developed both product lines, which are high-end ones aimed at the customers with good income, such as the flooring from Africa rosewood; the US ash, oak, walnut, and good quality flooring using imported timber from the EU. ▼



PHÁT MINH CHẤT DÍNH: Quy trình mới biến phế liệu gỗ thành băng dính



Những chất dính này thường được làm từ nguyên liệu có nguồn gốc từ dầu mỏ, nhưng nếu có một cách khác bền vững hơn để tạo ra chúng thì sao? Một nhóm kỹ sư tại Đại học Delaware (Mỹ) mới đây đã phát triển một quy trình mới để tạo ra băng dính từ một thành phần chính của cây và thực vật được gọi là lignin - một loại chất liệu mà các nhà sản xuất giấy thường vứt bỏ. Hơn nữa, phát minh của họ cũng tiến hành ít nhất cho hai sản phẩm thương mại có sẵn. Các nhà nghiên cứu gần đây đã mô tả kết quả của họ trên tạp chí ACS Central Science, và họ đang nghiên cứu thêm nhiều cách để tận dụng gỗ phế liệu và cây trồng thành “các vật liệu thiết kế” để người tiêu dùng sử dụng.

KHOA HỌC CHẤT DÍNH

Lignin là một nguồn tài nguyên có thể tái tạo, một chất liệu trong cây giúp chất dính chắc chắn. Nhưng bạn không cần phải chặt cây để có được chất này, bởi vì nó có rất nhiều. Khi các nhà sản xuất giấy và bột giấy chế biến gỗ, lignin được bỏ lại phía sau và thường bị loại bỏ tại các bãi chôn lấp hoặc đốt cháy tiêu hủy. Một số công ty thậm chí còn sẵn sàng dùng một chiếc xe tải miễn phí chở phế liệu này đi vì chi phí làm việc này rẻ hơn so với xử lý nó tại một bãi rác. Một loại vật liệu rẻ tiền, phong phú và bền vững, lignin cho thấy một cơ hội đạt một số bước tiến khoa học.

Lignin cũng là một polymer tự nhiên, một vật liệu làm từ các phân tử rất lớn bao gồm các phân đơn nguyên

nhỏ hơn được gọi là monome. Lignin có một số điểm tương đồng về cấu trúc và vật liệu với các polyme có nguồn gốc từ dầu mỏ, như polystyrene và polymethyl methacrylate, thường được sử dụng trong các chất kết dính và các sản phẩm tiêu dùng khác, từ vật liệu đóng gói đến các cốc.

Thomas H. Epps, III, Thomas and Kipp Gutshall, Giáo sư Hóa học và Kỹ thuật Sinh học phân tử, Giáo sư Khoa học Vật liệu và Kỹ thuật tại Đại học Delaware, và tác giả của bài báo mới cho biết “Một trong những suy nghĩ mà chúng tôi luôn thường trực là: Chúng ta có thể lấy lignin và tạo ra các sản phẩm hữu ích, và trong trường hợp này là tách các polyme hữu dụng ra khỏi cây?”. Đặc biệt, Epps cho rằng lignin có thể được sử dụng để làm chất kết dính

có độ bền tương tự, độ dẻo dai và khả năng chống trầy xước như các phiên bản vật liệu dựa trên dầu mỏ.

Trước khi lignin có thể được biến đổi thành một sản phẩm, nó được các nhà nghiên cứu tại Trung tâm xúc tiến đổi mới năng lượng (CCEI) chia nhỏ, đây là một trung tâm nghiên cứu đa thể chế tại đại học Delaware do Bộ Năng lượng Hoa Kỳ thành lập.

Dionisios Vlachos, giám đốc CCEI và Viện năng lượng Delaware, một chuyên gia quốc tế về xúc tác, các quá trình thúc đẩy phản ứng hóa học. Trong gần một thập kỷ, Vlachos và nhóm của ông đã hoàn thiện các phương pháp để phá vỡ một số thành phần gỗ, cellulose và hemicellulose, chế biến thành các sản phẩm hữu ích. Họ nhắm đến việc tạo ra các sản phẩm tái tạo tốt hơn cho

môi trường, với hiệu suất chưa từng có. Tuy nhiên, so với các thành phần gỗ khác, lignin cho thấy có khó khăn hơn.

Từ phòng thí nghiệm đến nhà của bạn, nhóm nghiên cứu sử dụng lignin có nguồn gốc từ gỗ bạch dương, nhưng họ cũng có kế hoạch khám phá tiềm năng của các loại gỗ khác và các loại cây khác có hàm lượng lignin cao như switchgrass.

Epps nói, “Chúng ta hãy cùng thay đổi thành cây phong, sồi hay cây thông, chúng ta có thể tạo ra những vật liệu thiết kế giống nhau, nhưng với những đặc tính hơi khác nhau không?”. Có lẽ các vật liệu có thể được thiết kế lại có độ dính khác nhau, các sản phẩm sản xuất từ băng keo, băng điện đến băng của họa sĩ để băng dính vào các ghi chú dán và nhiều sản phẩm khác nữa.

Các ứng dụng cũng có thể mở rộng không chỉ là băng dính, mà có thể bao gồm những thứ như băng cao su, vòng chống thấm, miếng đệm và con dấu, hoặc thậm chí lớp xe.

Nhóm nghiên cứu cũng đặt mục tiêu phát triển công việc chế biến của họ hơn nữa để họ có thể phá vỡ nhiều chất lignin và tối ưu hóa quy trình của họ. Họ dự định làm thử nghiệm thêm để mô tả đặc tính của vật liệu mới.

Vlachos thấy được tiềm năng kinh tế to lớn ở đây. Ông cho hay, “Điều này có thể trẻ hóa ngành công nghiệp giấy bởi vì một ngày nào đó các công ty có thể bán lignin cho các nhà sản xuất chất kết dính. Hoặc, họ có thể thực hiện vòng xử lý đầu tiên tại phòng thí nghiệm và sau đó bán các phân tử cho các công ty khác”.

ROSSI GROUP KHAI TRƯỞNG NHÀ MÁY SẢN XUẤT GỖ CỨNG MỚI “TIỀN TIẾN NHẤT” TẠI EMPORIUM

Rossi Group LLC của Connecticut đã khai trương nhà máy mới tại Emporium, miền Tây Pennsylvania, một trong những nhà máy tiên tiến nhất ở Mỹ, sau vụ hỏa hoạn đã tàn phá xưởng của đơn vị này 15 tháng trước đó. Chủ tịch Ted Rossi cho biết nhà máy mới sẽ sản xuất tăng hơn 50% lượng gỗ xẻ với cùng đội ngũ nhân viên và giúp bảo đảm việc làm cho tới đa 250 gia đình địa phương trong ít nhất 40 năm tới.

Emporium nằm ở giữa một số khu rừng gỗ cứng tốt nhất ở miền Đông

Hoa Kỳ với nguồn cung bền vững về gỗ anh đào, sồi đỏ và trắng và các loài gỗ khác. Trong quá trình xây dựng nhà máy tự động hóa cao cấp, đội ngũ nhân viên vận hành chủ chốt đã được Hiệp hội Gỗ cứng Hoa Kỳ đào tạo và chứng nhận theo Quy tắc Phân hạng NHLA, do đó, nhà máy hiện có 9 nhân viên tốt nghiệp khóa đào tạo này. Mọi quyết định trong nhà máy ảnh hưởng đến chất lượng sẽ chỉ do nhân viên có chứng nhận thực hiện.

Sản xuất gỗ xẻ phân hạng sẽ được bán cho các khách hàng trong nước và khách hàng lâu năm của Rossi trên

toàn thế giới. Ted Rossi nói: “Hiện tại, chúng tôi cung cấp công nghệ, nguồn gỗ, chuyên môn sản xuất và kinh nghiệm thị trường tốt nhất để đảm bảo rằng gỗ cứng Emporium có thể đạt tiêu chuẩn vàng về gỗ anh đào và các loại gỗ cứng khác của Mỹ”. Nhà máy đã được khai trương vào tháng 6 năm 2018 với các chương trình giới thiệu của Câu lạc bộ Pennwood Lumberman và dự kiến sẽ hoạt động vào cuối năm nay.

Rossi Group LLC,
www.rossilumber.net
Điện thoại: +1 (860) 632 3505




China (Shanghai) International Furniture Machinery & Woodworking Machinery Fair



Joining hands with **CIFF Shanghai** for a **smart & sustainable** woodworking future

Exhibitor Enquiry

(852) 2516 3518
WOOD@ADSALE.COM.HK

Visitor Enquiry

(852) 2516 3510
WOOD.PR@ADSALE.COM.HK

Concurrent Exhibition





2018.9.10-13

National Exhibition and Convention Center (Hongqiao, Shanghai)



Pre-register for Privileges!

@woodworkfair
@WMF_SHWoodFair
@WMF Fair

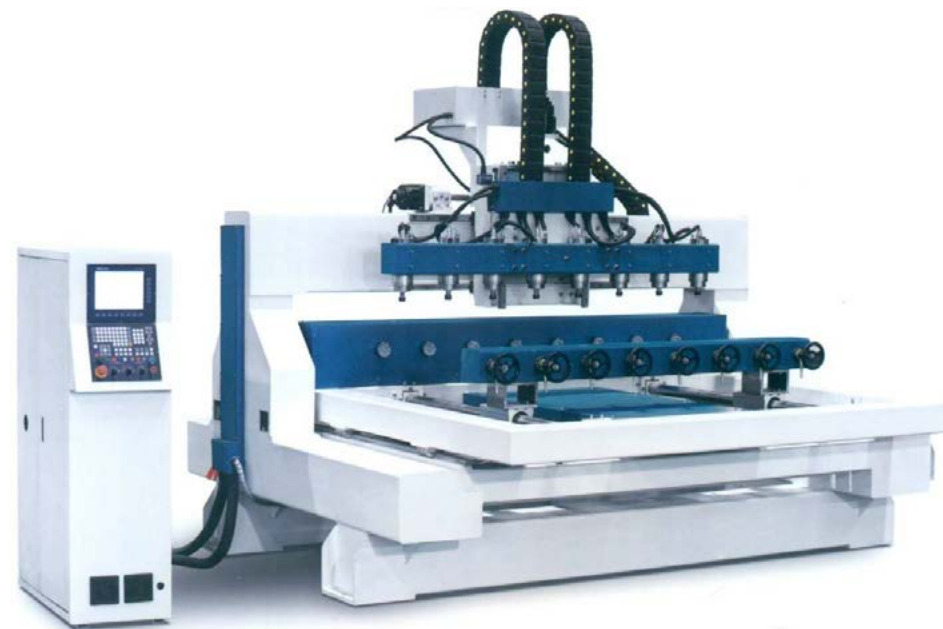
www.woodworkfair.com



TÂN ĐẠI VIỆT

MÁY CHẾ BIẾN GỖ

MÁY CNC ĐIỀU KHẮC 3D 08 ĐẦU



MÁY CNC ROUTER 01 ĐẦU



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI TÂN ĐẠI VIỆT

Địa chỉ: 7/2 Đại Lộ Bình Dương, Khu phố Tây, Phường Vĩnh Phú, Thị xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương
Tel: 0274.3785 735 Hotline: 0985 85 85 48 Fax: 0274.3785 736
Email: info@tandaiviet.com.vn Web: maychebiengotdv.com

THAM KHẢO GIÁ MỘT SỐ LOẠI GỖ TRÒN, GỖ XẺ NHẬP KHẨU
THÁNG 6/2018

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN XẺ		
Nhập khẩu từ Uruguay		
Gỗ Bạch đàn Grandis xẻ, FSC. Quy cách: dày: 25.4 mm, rộng: 127mm trở lên, dài: 2.715 m trở lên, loại A	CIF	550
Gỗ Bạch đàn Grandis xẻ, FSC. Quy cách: dày: 25.4 mm, rộng: 127mm trở lên, dài: 2.385 m trở lên, loại B	CIF	535
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Bạch đàn Grandis xẻ, FSC. Quy cách: dày: 28 mm, rộng: 82- 176mm , dài: 1.5 - 2.9 m	CIF	325
Gỗ Bạch đàn Grandis xẻ, FSC. Quy cách: dày: 30 mm trở lên, rộng: 105- 255mm , dài: 2.7 -3.05 m	CIF	335
Gỗ Bạch đàn Grandis xẻ, FSC. Quy cách: dày: 64 mm, rộng: 82- 176mm , dài: 1.5 - 2.9 m	CIF	425
GIÁ GỖ LIM XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 20 mm trở lên, rộng: 80 mm trở lên, dài: 0.5 m trở lên	FOB	330
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 20 mm trở lên, rộng: 100 mm trở lên, dài: 1.0 m trở lên		385
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 10 mm, rộng: 200 mm, dài: 1.5 m trở lên	FOB	397
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 20 mm trở lên, rộng: 40 mm trở lên, dài: 0.6 m trở lên	FOB	467
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 140 mm trở lên, rộng: 140 mm trở lên, dài: 2.2 m trở lên	FOB	437
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40/58 mm trở lên, rộng: 100 mm trở lên, dài:1.0 - 2.0m trở lên	FOB	655
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 240-320 mm trở lên, dài: 2.2 m trở lên	FOB	549
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40mm, rộng: 160 -360 mm, dài: 1.8 - 2.8 m	FOB	624
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40-58 mm, rộng: 40-58 mm, dài: 0.8-1.8 m	FOB	538
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 58 mm, rộng: 146 -217 mm, dài: 1.2- 4.2 m	FOB	861
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 200-940 mm, rộng: 100 - 880 mm, dài: 2.3-3.3m	FOB	781
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 200-980mm, rộng: 150-1050 mm, dài: 1.9-3.0 m	FOB	686
GIÁ GỖ HƯƠNG XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 20 mm, rộng: 80 mm trở lên, dài: 0.5 m trở lên	FOB	318
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 20/40 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài: 1.0 m trở lên	FOB	350
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 20 mm, rộng: 400 mm, dài: 2.1 m trở lên	FOB	438
GIÁ GỖ THÔNG XẺ		
Nhập khẩu từ New Zealand		
Gỗ thông. Quy cách: dày: 17 mm, rộng: 75 mm trở lên, dài: 1.8 m trở lên	CIF	275
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 125 mm, dài: 3.0 -4.0 m	CIF	285
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25 mm, rộng: 125/150/200/250 mm, dài: 2.1-6.0 m	CIF	240
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32mm, rộng: 125/150/200/250 mm, dài: 2.4-6.0 m	CIF	225
Gỗ thông. Quy cách: dày: 38 mm, rộng: 150mm, dài: 2.1- 5.4 m	CIF	230
Gỗ thông. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 150 mm, dài: 2.1-6.0 m	CIF	250
Gỗ thông. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 100/150/200/250mm, dài: 1.8- 6.0 m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32 mm, rộng: 100/150 mm, dài: 3.9- 6.0 m	CIF	255
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32 mm, rộng: 75 - 150 mm, dài: 2.4- 3.9 m	CIF	260
Gỗ thông. Quy cách: dày: 45 mm, rộng: 100 -300 mm, dài: 1.8- 5.5 m	CIF	265
Gỗ thông. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 100 -250 mm, dài: 3.0 - 6.0 m	CIF	250
Gỗ thông. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 100- 200 mm, dài: 3.6 - 6.0 m	CIF	270
Gỗ thông. Quy cách: dày: 100 mm, rộng: 100 mm, dài: 3.3-6.0 m	CIF	215
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ thông. Quy cách: dày: 17 mm, rộng: 100/125 mm, dài: 2.44 m	CIF	230
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25/28/35/38/45 mm, rộng: 120 mm, dài: 2.0 m trở lên	CIF	190
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25/28/35/38 mm, rộng: 95/100 mm, dài: 2.0 m trở lên	CIF	180
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 75 - 125mm, dài: 2.5- 3.0 m	CIF	185
Gỗ thông. Quy cách: dày: 35 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài: 2.13	CIF	240
Gỗ thông. Quy cách: dày: 15 mm, rộng: 100 mm, dài: 1.8 m	CIF	180
Nhập khẩu từ Chile		
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 95- 145 mm trở lên, dài: 2.5-3.2 m	CIF	230
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 65-245 mm trở lên, dài: 2.0 -4.88 m	CIF	235
Gỗ thông. Quy cách: dày: 24 mm, rộng: 95-135 mm, dài: 3.3 -4.0 m	CIF	275
Gỗ thông. Quy cách: dày: 45 mm, rộng: 90 -195 mm, dài: 3.2. - 4.0 m	CIF	255
Gỗ thông. Quy cách: dày: 17 mm, rộng: 75/90/135 mm, dài: 2.1 m trở lên	CIF	245

Gỗ thông. Quy cách: dày: 25 mm, rộng: 80 mm trở lên, dài: 2.0 m trở lên	CIF	220
Gỗ thông. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 120 mm trở lên, dài: 2.2 m trở lên	CIF	215
Gỗ thông. Quy cách: dày: 11 -50 mm, rộng: 60 mm trở lên, dài: 1.5 m trở lên	CIF	220
Gỗ thông. Quy cách: dày: 11/12 mm, rộng: 75 mm trở lên, dài: 1.8 m trở lên	CIF	245
Gỗ thông. Quy cách: dày: 14/15 mm, rộng: 75 mm trở lên, dài: 1.8 m trở lên	CIF	240
Gỗ thông. Quy cách: dày: 16/22/28/32 mm, rộng: 75/95 mm, dài: 1.8 m trở lên	CIF	235
Gỗ thông. Quy cách: dày: 38/45 mm, rộng: 60/75/95 mm trở lên, dài: 1.6 m trở lên	CIF	220

GIÁ GỖ TEAK TRÒN

Nhập khẩu từ Colombia

Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 55 -59 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	295
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 60 - 64 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	315
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 65 - 69 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	320
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 70 - 74cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	340
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 75 -79 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	365
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 80 -84cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	395

Nhập khẩu từ Ecuador

Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 101 - 110 cm, dài: 2.2 m trở lên (trong đó 5% từ 1.5 m trở lên)	CIF	595
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 111 - 120 cm, dài: 2.2 m trở lên (trong đó 5% từ 1.5 m trở lên)	CIF	635
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 121 - 130 cm, dài: 2.2 m trở lên (trong đó 5% từ 1.5 m trở lên)	CIF	680

Nhập khẩu từ Costa Rica

Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 90- 99 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	575
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	635
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	665
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 cm trở lên, dài: 2.2 m trở lên	CIF	690

Nhập khẩu từ Panama

Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 80 - 89 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	465
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 80 - 89 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	475
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 90 - 99 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	525
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 90 - 99 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	545
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	580
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	600
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	605
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	625
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	620
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	640
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 130 - 139 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	684
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 140 - 149 cm, dài: 1.8 - 2.95m	CIF	754

GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN

Nhập khẩu từ Uruguay

Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 2.85 -5.7 m	CIF	152
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 5.0 m trở lên	CIF	165
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 5.0 m trở lên	CIF	178
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 50 cm trở lên, dài: 2.8 m trở lên	CIF	205

Nhập khẩu từ South Africa

Gỗ Bạch đàn - Karrigum, FSC. Đường kính: 20 - 29 cm trở lên , dài: 3.7/5.7 m	CIF	130
Gỗ Bạch đàn - Karrigum, FSC. Đường kính: 30 - 39 cm trở lên , dài: 3.7/5.7 m	CIF	162
Gỗ Bạch đàn - Karrigum, FSC. Đường kính: 30 - 39 cm trở lên , dài: 1.8 m trở lên	CIF	167
Gỗ Bạch đàn - Karrigum, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên , dài: 1.8 m trở lên	CIF	172
Gỗ Bạch đàn - Karrigum, FSC. Đường kính: 30 trở lên , dài: 2.7 m trở lên	CIF	192
Gỗ Bạch đàn - Cladocalyx, FSC. Đường kính: 25/ 29/30cm, dài: 2.2 -2.7 m	CIF	197
Gỗ Bạch đàn - Cladocalyx, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên , dài: 2.8 m trở lên	CIF	195

GIÁ GỖ LIM TRÒN

Nhập khẩu từ Cameroon

Gỗ Lim - Tali, cây. Đường kính: 66-69 cm, dài: 5.2 m trở lên	FOB	420
Gỗ Lim - Tali, cây. Đường kính: 70-79 cm, dài: 5.0 m trở lên	FOB	450
Gỗ Lim - Tali, cây.Đường kính: 80-89 cm, dài: 5.2 m trở lên	FOB	490
Gỗ Lim - Tali, cây. Đường kính: 90-99 cm, dài: 5.1 m trở lên	FOB	510
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 59-69 cm, dài: 6.1 m trở lên	FOB	502
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 70-79cm, dài: 6.1 trở lên	FOB	538
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 80-89 cm, dài: 4.0 m trở lên	FOB	586
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng. Đường kính: 100 cm, dài: 5.8 m trở lên	FOB	657

Nhập khẩu từ Ghana		
Gỗ Lim - Tali, đẽo vuông thô, dày: 31.4-55.2 cm, rộng: 31.6-55.4 cm, dài: 2.7 m	FOB	248
Gỗ Lim - Tali, đẽo vuông thô, dày: 40.5-54.5 cm, rộng: 40.4-56 cm, dài: 2.7 m	FOB	260
Gỗ Lim - Tali, đẽo vuông thô, dày: 45/53 cm, rộng: 49/55 cm, dài: 2.2/3.6 m	FOB	667

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 6/2018

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Nhập khẩu từ Thái Lan		
Ván MDF, E1, Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	263
Ván MDF, E2, Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	252
Ván MDF, E1, Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	257
Ván MDF, E1, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	215
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy, Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	251
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy, Kích thước: 9 x 1220 x 2440 mm	CFR	241
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	236
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	231
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	189
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế, Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	209
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế, Kích thước: 8/9 x 1220 x 2440 mm	CFR	255
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế, Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	265
Ván MDF, CARB P2, dùng sản xuất đồ mộc gia dụng, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	225
Ván MDF, CARB P2, dùng sản xuất đồ mộc gia dụng, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	210
Ván MDF, MR, E2, Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	247
Ván MDF, MR, E2, Kích thước: 8/9 x 1220 x 2440 mm	CFR	237
Ván MDF, MR, E2, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	232
Ván MDF, MR, E2, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	227
Nhập khẩu từ Malaysia		
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 2.7 x 1220 x 2440 mm	CFR	890
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 4.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	642
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 6.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	465
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	423
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	386
Ván MDF, ETR, E1, Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	372
Ván MDF, HMR, E2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	285
Ván MDF, HMR, E2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	265
Ván MDF, HMR, E2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	250
Ván MDF, HMR, E2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	245
Ván MDF, HMR, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 17 x 1220 x 2440 mm	CFR	240
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	200
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ mộc, Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	195

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 6/2018

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	530
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	457
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	435
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 22 x 1220 x 2000/2440 mm	CFR	410
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 22 x 1220 x 2135 mm	CFR	405
Ván Plywood, TSCA, CARB P2, Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	408
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 33 x 2440 mm	CIF	511
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 46 x 2440 mm	CIF	367
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 73 x 3200 mm	CIF	368
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 46 x 2100 mm	CIF	515
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 46 x 1830 mm	CIF	516
Ván Plywood, LVL, CARB P2, Kích thước: 22 x 33 x 2100 mm	CIF	517
Ván Plywood, dùng để sản xuất đồ gỗ, Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	490
Ván Plywood, dùng để sản xuất đồ gỗ, Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	480
Ván Plywood, dùng để sản xuất đồ gỗ, Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	C&F	373
Ván Plywood, dùng để sản xuất đồ gỗ, Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	C&F	368

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

ARDEN

Bring out the beauty in wood

CẦN TÌM ĐẠI LÝ CÁC TỈNH

Professional Router Bits

www.arden.com.tw

TỔNG ĐẠI LÝ : CÔNG TY TNHH BESTOOL

Thửa Đất Số 40, Tờ Bản Đồ Số 50, Khu Đô Thị Mới, KP I, P. Phú Tân, TP. Thủ Dầu Một, T. Bình Dương

Tel: 0274-3791688/788/988

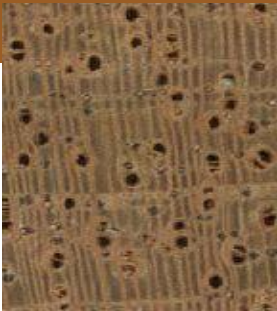
Fax: 0274-3752557

Email: lihsingvn@gmail.com

- Double Bearings Flush Trim Bits
- Straight Bits
- V Groove Bit
- Dovetail Cutter
- Round Over Bits
- Classical Ogee Bits

Kính gửi Quý vị, nhóm nghiên cứu của VIFORES, HAWA, FPA Bình Định, Forest Trends và Viện nghiên cứu Công nghiệp rừng xin giới thiệu kết quả phân loại các loài gỗ được nhập khẩu phổ biến vào Việt Nam trong những năm gần đây.

HƯƠNG (CHUA) KOSSO
(*Pterocarpus erinaceus* Poir.)



Mặt cắt ngang



Mặt cắt ngang



Mặt cắt tiếp tuyến



Mặt cắt tiếp tuyến

Tên thương mại quốc tế: Kosso/
Ven

Tên thương mại Việt Nam khác:
Hương châu phi, Hương nam phi

Tên khoa học khác: *Pterocarpus africanus* Hook. in W. Gray

Tên thương mại khác: Vene;
Goni; Pau sangue; Guenin;

Đặc điểm gỗ

Màu sắc	Gỗ dác màu vàng nhạt đến màu kem nhạt, gỗ lõi màu nâu đỏ nhạt đến nâu hồng
Thớ gỗ	Thẳng, mặt gỗ mịn
Vân gỗ	Sọc màu thành vân gỗ

Tính chất vật lý*:

Khối lượng riêng (kg/m ³) (độ ẩm gỗ 12%):	890
Khối lượng riêng cơ bản (kg/m ³):	790
Độ co rút xuyên tâm/tiếp tuyến (%):	3,2/5,9

Tính chất cơ học* (Độ ẩm gỗ 12%):

Ứng suất khi nén dọc thớ (MPa):	77,4
Ứng suất khi uốn tĩnh (MPa):	132,9
Modul đàn hồi (MPa):	15.872
Ứng suất khi trượt dọc thớ (MPa):	8,9

Khả năng sử dụng gỗ:

Gỗ cứng và nặng trung bình, có thể sử dụng trong xây dựng, đóng đồ mộc trung và cao cấp, đồ trang trí, ván sàn, nhạc cụ...

Loài tương tự:

1. *Pterocarpus angolensis* DC.
2. *Pterocarpus osun* Craib
3. *Pterocarpus vernalis* Pittier

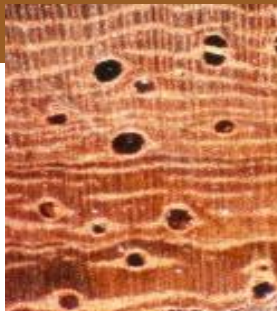
* Nguồn ITTO

Thông tin được cung cấp bởi:
Bộ môn Khoa học gỗ –
Tel: 024-38363283

HƯƠNG PADOUK
(*Pterocarpus soyauxii* Taub.)



Mặt cắt ngang



Mặt cắt ngang



Mặt cắt tiếp tuyến



Mặt cắt tiếp tuyến

Tên thương mại quốc tế:
Padouk d'Afrique

Tên thương mại Việt Nam khác:
Hương đỏ

Tên khoa học khác: *Pterocarpus casteelsi* De Wild.

Tên thương mại khác: Osun;
Afrikanisches Padouk; N'gula;
Mbel; Kisésé; African coral wood;
Paduk; Padoek; Barwood;
Camwood; African padauk;
Padauk; Corail; Tacula; Mongola;
Mukula; Ngula; Kisesese; Mbel; Palo rojo; Bosulu; Mbil; Mbe; Padouk.

Đặc điểm gỗ

Màu sắc	Gỗ dác màu trắng ngà, gỗ lõi màu đỏ tươi, đôi khi có sọc đen
Thớ gỗ	Thẳng, mặt gỗ mịn
Vân gỗ	Không rõ, không đặc biệt

Tính chất vật lý*:

Khối lượng riêng (kg/m ³) (độ ẩm gỗ 12%):	770
Khối lượng riêng cơ bản (kg/m ³):	690
Độ co rút xuyên tâm/tiếp tuyến (%):	3,2/5,0

Tính chất cơ học* (Độ ẩm gỗ 12%):

Ứng suất khi nén dọc thớ (MPa):	63,9
Ứng suất khi uốn tĩnh (MPa):	119,7
Modul đàn hồi (MPa):	15.599
Ứng suất khi trượt dọc thớ (MPa):	7,7

Khả năng sử dụng gỗ:

Gỗ cứng và nặng trung bình, có thể sử dụng trong xây dựng, đóng đồ mộc cao cấp, ván mỏng trang trí, dụng cụ âm nhạc, đồ thủ công mỹ nghệ.

Loài cùng tên thương mại:

1. *Pterocarpus tinctorius*
2. *Pterocarpus osun*

* Nguồn ITTO

Thông tin được cung cấp bởi:
Bộ môn Khoa học gỗ –
Tel: 024-38363283





CTY TNHH HIỆP LONG - HIEP LONG FINE FURNITURE COMPANY

Địa chỉ: 98A/2 Ấp 1B, Xã An Phú, Huyện Thuận An,
Tỉnh Bình Dương
Tel: (+84 0274) 3 710012
Fax: (+84 0274) 3 710013
Email: sales@hieplongfurniture.com
Website: hieplongfurniture.com
Sản phẩm: sản xuất các sản phẩm đồ gỗ ngoại thất
và nội thất



CÔNG TY CỔ PHẦN NHẤT NAM

Địa chỉ: Đường số 9, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Đồng Nai
Tel: (+84 0251) 3833591/3836145
Fax: (+84 0251) 3836025
Email: nhanaco@vnn.vn / info@nhatnamco.com
Website: www.nhatnamco.com
Sản phẩm: sản xuất các sản phẩm đồ gỗ nội thất, ngoại thất,
ván ép - MDF.



KIẾN PHÚC FURNITURE

CÔNG TY TNHH SX- TM &DV KIẾN PHÚC

Địa chỉ: 50/3 Thanh Hóa, Xã Hố Nai 3, Huyện Trảng Bom,
Tỉnh Đồng Nai
Tel: (+84 0251)3 986 795
Fax: (+84 0251)3 986 117
Email: info@kienphucfurniture.com.vn;
kienphucfurniture@gmail.com
Website: kienphucfurniture.com.vn
Sản phẩm: Sản xuất các sản phẩm đồ gỗ nội thất, ngoại thất



CÔNG TY TNHH M.T.R

Địa chỉ : 636/3/15 Cộng Hòa, Phường 13, Quận Tân Bình,
TP HCM
Tel : (+84 028) 381 22270 **Fax:** (+84 028) 381 22271
Giám đốc: Ông Lưu Phước Lộc **Di động:** 0913923027
Email: johnluu@m-trade.com.vn
Sản phẩm: Cung cấp các loại gỗ: Thông, sồi, Teak, linh sam...,
các loại dao cụ của hãng Kanefusa: lưỡi cưa, dao lạng..., lắp
đặt, chuyển giao công nghệ, các dây chuyền chế biến gỗ, viên
nén gỗ.



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ ĐỨC THÀNH (DTWOODVN)

Địa chỉ: 21/6D Phan Huy ích, Phường 4, Quận Gò Vấp,
Tp. HCM
Tel: (+ 84 028) 3589 4287/ 3589 4289
Fax: (+ 84 028) 3589 4288
Email: info@goducthanh.com
Website: www.goducthanh.com
Sản phẩm: sản xuất các mặt hàng nhà bếp, hàng gia dụng
và đồ chơi trẻ em bằng gỗ



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF VRG KIÊN GIANG

Văn phòng đại diện: 236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 6,
Quận 3, Thành Phố Hồ Chí Minh.
Nhà máy: Lô M, Đường số 1, Khu công nghiệp Thạnh Lộc,
Xã Thạnh Lộc, Huyện Châu Thành, Tỉnh Kiên Giang
Tel: 028 3932 0354 **Fax:** 028 3932 0353
Website: www.vrgkiengiangmdf.com
Sản phẩm: Sản xuất ván MDF, HDF, HMR



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...



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)

Gỗ Tấy cho ngôi nhà Việt
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 HỒ NAI

Địa chỉ: Khu phố 8, Phường Long Bình, Tp. Biên Hòa,
Đồng Nai
Tel: (+84 0251) 3987037/3987038
Fax: (+84 0251) 398703
Email: honaiwoodex@honaiifurniture.com.vn
Sản phẩm: sản xuất các sản phẩm đồ gỗ nội thất,
ngoại thất



CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ TIẾN ĐẠT

Địa chỉ: Khu vực 7 - Phường Bùi Thị Xuân,
Thành phố Quy 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 MDF VINAFOR GIA LAI - MDF GIA LAI COMPANY

Địa chỉ: Km 74, Quốc lộ 19, Xã Song An, Thị xã An Khê,
Tỉnh Gia Lai
Tel: (+84 0269) 3537 069 **Fax:** (+84 0269) 3537 068
Email: mdfgialai@gmail.com
Website: http://www.mdfgialai.com
Sản phẩm: Sản xuất ván MDF



CÔNG TY TNHH VÁN ÉP CƠ KHÍ NHẬT NAM

Địa chỉ: Trần Văn Mười, ấp Xuân Thới Đông 1, xã
Xuân Thới Đông, Hóc Môn, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: (+84 028) 3710 9031/3593 218
Email: nhatnam@vanepnhatnam.com
Website: www.vanepnhatnam.com
Sản phẩm: Sản xuất Ván ép Ghế Lưng Ngồi Rời, ghế
lưng ngồi liền, ván ép tay – chân ghế; vấp ép đầu giường,
ván ép bàn,...



CÔNG TY CỔ PHẦN KIẾN TRÚC VÀ NỘI THẤT NANO

Địa chỉ: Cụm CN dọc 47, xã Tam Phước, TP. Biên Hòa,
Đồng Nai
Chi nhánh Đồng Nai: Nhà máy chế biến gỗ xuất khẩu
Long Thành
Tel: (+84 0251)3.510.456
Email: nanohanoi@nanovn.vn
Website: nanovn.vn
Sản phẩm: Sản xuất đồ gỗ nội thất



CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFOR ĐÀ NẴNG

Địa chỉ: Số 851 Ngô Quyền –Quận Sơn Trà, Tp. Đà Nẵng
Tổng giám đốc: Nguyễn Đức Huy
Tel: (+84- 0236) 3733.275/3831259
Fax: (+84- 0236) 3838.312 /3732.004
Email: vinafordanang@gmail.com
Website: vinafordanang@gmail.com



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI TÂN ĐẠI VIỆT

Địa chỉ: 7/2 Đại lộ Bình Dương, Khu phố Tây, Phường
Vĩnh Phú, Thị xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương.
Tel: (+84 0274)3 785.735/7/8 **Fax:** (+84 0274)3 785.734
Email: info@tandaiviet.com.vn
Website: www.maychebiengotdv.com
Sản phẩm: Chuyên cung cấp các loại máy móc, dây chuyền
thiết bị tự động trong sản xuất đồ gỗ.



CÔNG TY TNHH THUẬN HIỀN

Địa chỉ: 18/3 An Phú Đông 11, Phường An Phú Đông,
Quận 12, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: (84 028) 37177378 **Fax:** (84 028) 37177380
Email: info@thuanhien.com
Web: www.thuanhien.com
Sản phẩm: cung cấp máy móc, thiết bị và ngũ kim, vật
tư phục vụ chế biến gỗ

CÔNG TY MODEENA TRADE SYNDICATE TÌM KIẾM
NHÀ CUNG CẤP VÁN BÓC/CORE VENEER

Công ty có trụ sở tại Bangladesh, đang tìm kiếm các nhà máy sản xuất ván bóc/core veneer tại Việt Nam. Thông tin cụ thể về lượng, chất lượng... của sản phẩm. Quý doanh nghiệp vui lòng liên hệ:

Thông tin sản phẩm:

Công ty Modeena Trade Syndicate

Add: 4th floor, 16 Dilkusha Commercial Area Dhaka

1000 Bangladesh

Tel +880-2-9551822 / 9557164

Contact person: Mr. Tanveer

Mobile +8801730199988

WhatsApp +8801937499450

Email: tanveertito@yahoo.com



HIỆP HỘI MÁY CỬA XÈ GỖ QUỐC GIA ZAMBIA
(ZNAS) TÌM KIẾM ĐỐI TÁC MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG
XUẤT KHẨU TẠI VIỆT NAM

ZNAS là hội lớn nhất tại Zambia, với hơn 500 hội viên. Trong thời gian vừa qua ZNAS đang đẩy mạnh tiếp thị gỗ cứng tới các thị trường khác nhau trên thế giới. Việt Nam là một trong những quốc gia mà Zambia mong muốn mở rộng thị trường trong thời gian tới.

Các loại gỗ mà thành viên ZNAS cung cấp là các loại gỗ hồng sắc, gỗ cứng...

Doanh nghiệp quan tâm, vui lòng liên hệ:

Zambia National Association For Sawmillers

Add: P.O. Box 20215, Kitwe Zambia, Kalabo, Kitwe

Phones: +260 966 510 902, +260 977 995 351

Email: info@znas.org.zm

Web: www.znas.org.zm

Contact Person: Mr. Simbeye Misheck - Tổng thư ký Hiệp hội

Tel: +260969237200

Email: simbro.invest@gmail.com



CÔNG TY GATEWAY VENTURES FZC TÌM NHÀ CUNG CẤP GỖ CHÒ CHỈ/YELLOW BELAU

Công ty có nhu cầu tìm nhà cung cấp gỗ Chò chỉ/Yellow Belau theo yêu cầu sau:

Thông tin sản phẩm:

Kích thước: Yellow Belau Timber 50x150x20ft (Treated and Trimmed)

Lượng: 4686 Nos

Mẫu cung cấp thông tin báo giá:

S.No	Quantity	Description	Unit Prize	Unit Weight	Total
1.	4686 Nos	Yellow Belau Timber 50x150x20ft (Treated and Trimmed)			

Vui lòng làm rõ các thông tin sau khi gửi kèm báo giá:

- Điều khoản thanh toán
- Điều khoản giao hàng
- Thời gian giao hàng
- Quy cách đóng gói và trọng lượng
- Danh mục sản phẩm;
- Thông tin tính pháp lý của gỗ

Quý doanh nghiệp quan tâm, vui lòng liên hệ:

Gateway Ventures FZC

Add: P.O.Box : 9460, P6-71 SAIF Zone, Sharjah, UAE.

Tel: +971 6 5573850 Ext: 421 | Fax: +971 6 5573851

Email: b.king@gvdss.com | http://gvdss.com/

Contact Person: Bob Kingsley | Sourcing Officer

Skype: Bob.gvcal

Email: b.king@gvdss.com / a.char@gatewaydss.com



TIMBER EXPO

NEC BIRMINGHAM
9 – 11 OCTOBER 2018

THE UK'S ONLY TIMBER SHOW

- › Latest timber solutions
- › Exclusive new product launches
- › CPD's
- › Live product demonstrations

timber-expo.co.uk

PART OF UK CONSTRUCTION WEEK 2018

FREE TO ATTEND

CONTENT PARTNERS:

The leading authority on wood

ASSOCIATION PARTNERS:

The British Association of Structural Building Products

British Wood Research Federation

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU
GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT
NAM TRONG 6 THÁNG NĂM 2018

I. XUẤT KHẨU

- Theo số liệu của Tổng Cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (G&SPG) của Việt Nam trong tháng 6/2018 đạt 750 triệu USD, tăng 3% so với tháng 05/2018 và tăng 18,44% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt trên 513 triệu USD, tăng 2,5% so với tháng trước đó và tăng 8,69% so với tháng 6/2017.

- Trong 2 quý năm 2018, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam đạt mức cao kỷ lục so với cùng những năm trước đó, đạt 4,124 tỷ USD, tăng 12,4% so với cùng kỳ năm ngoái, đứng thứ 5 về kim ngạch trong số những mặt hàng/nhóm hàng xuất khẩu của Việt Nam.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 2,864 tỷ USD, tăng 12,4% so với tháng 6/2017, chiếm 69,45% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước.

- Theo số liệu thống kê sơ bộ, trong 15 ngày đầu tháng 7/2018, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam đạt 321 triệu USD, giảm 13,6% so với cùng kỳ tháng 6/2018.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 218 triệu USD, giảm 13,79% so với 15 ngày đầu tháng 6/2018.

Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng trong giai đoạn 2015-2018
Chart 1: Reference to Vietnam export turnover of W&WP monthly in the period of 2015 - 2018
(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)

Tháng	2015	2016	2017	2018
T1	600	610	610	780
T2	400	320	450	440
T3	550	580	710	730
T4	560	580	630	690
T5	540	560	620	730
T6	570	560	630	750
T7	590	580	560	
T8	590	620	660	
T9	560	580	640	
T10	630	610	680	
T11	600	630	700	
T12	760	750	760	

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

- Trong tháng 6/2018, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt trên 332 triệu USD, tăng 2% so với tháng trước đó và tăng 9,66% so với tháng 6/2017. Trong đó kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 299 triệu USD, tăng 0,3% so với tháng 5/2018 và tăng 19,17% so với cùng kỳ năm ngoái.

- Trong 2 quý năm 2018, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 1,784 tỷ USD, tăng 4,82% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 43,25% tổng kim ngạch xuất

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF
WOOD AND WOOD PRODUCTS IN THE
FIRST SIX MONTHS OF 2018

I. EXPORT

- According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, Vietnam's export turnover of wood and wood products (W&WP) in June 2018 achieved US\$750 million, increased by 3% compared with May 2018, and increased by 18.44% compared with the same period last year.

In which, the export turnover of wood products reached US\$513 million, up 2.5% compared with the previous month and up 8.69% compared with June 2017.

- In the first two quarters of 2018, the W&WP export turnover of Vietnam hit a record compared with the same period previous years, reached US\$4.124 billion, up 12.4% over the same period last year, in the 5th rank of export turnover among export commodities/item groups of Vietnam

In which, the export turnover of wood products reached US\$2.864 billion, up 12.4% compared with June 2017, accounted for 69.45% of total export turnover of W&WP in the whole country.

- According to preliminary statistics, in the first 15 days of July 2018, the W&WP export turnover of Vietnam reached US\$321 million, down 13.6% over the same period in June 2018.

In which, the export turnover of wood products reached US\$218 million, down 13.79% over the first 15 days of June 2018

khẩu G&SPG của toàn ngành, tỷ lệ này của cùng kỳ năm ngoái là 46,54%.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm của các doanh nghiệp FDI đạt 1,611 tỷ USD, tăng 4,73% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 90% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG toàn khối FDI và chiếm 56,23% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của cả nước, tỷ lệ này của 6 tháng năm 2018 lần lượt là 90,37% và 57,44%.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

- Tháng 6/2018, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang thị trường Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc xấp xỉ tháng trước đó. Trong khi đó, tăng khá tại thị trường Hoa Kỳ, Anh và Australia, với mức tăng lần lượt là 7,37%; 6,36% và tăng 12,7%.

Ngược lại, kim ngạch xuất khẩu sang 02 chủ lực là Anh và Pháp lại giảm khá mạnh, lần lượt giảm 11,11% và giảm 10,84% so với tháng trước đó.

- Trong 2 quý đầu năm 2018, Hoa Kỳ liên tục là thị trường xuất khẩu G&SPG chủ lực của Việt Nam, với kim ngạch lên

4.82% compared with the same period last year, accounted for 43.25% of total export turnover of W&WP in the whole industry, this rate was 46.54% at the same period last year.

In particular, the export turnover of wood products in FDI enterprises gained US\$1.611 billion, up 4.73% over the same period last year, accounted for 90% of total export turnover of W&WP in the FDI and accounted for 56.23% of the total export turnover of wood products in the whole country, the rate in the first half of 2018 was 90.37% and 57.44%.

EXPORT MARKETS

- In June 2018, the W&WP export turnover of Vietnam to China, Japan and South Korea were approximately last month. Meanwhile, the export turnover sharply rose in the US, UK and Australia with the respective increase by 7.37%; 6.36% and 12.7%.

In contrast, the export turnover to two main markets of the UK and France decreased strongly, respectively down 11.11% and 10.84% compared with the previous month.

-In the first two quarters of 2018, the United States was the key export market for Vietnam's W&WP, its export turnover

Bảng 1: Tham khảo một số thị trường xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong 6 tháng năm 2018

Table 1: Reference to some Vietnam's export markets W&WP in the first six months of 2018

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

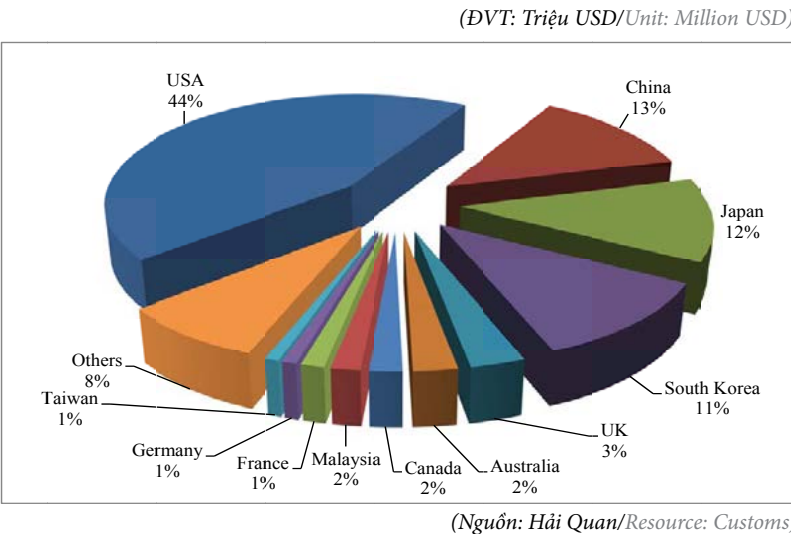
Thị trường/Market	June 2018	Compared to May 2018 (%)	Compared to June 2017 (%)	First 6 months of 2018	Compared to 6 months of 2017 (%)
USA	333.481	7,37	17,11	1.695.964	12,48
China	94.507	0,71	-5,54	555.639	0,02
Japan	88.904	0,46	15,34	528.066	4,99
South Korea	85.569	0,24	70,53	459.763	52,71
UK	22.654	6,36	7,67	142.618	-1,24
Australia	17.615	12,70	30,51	84.379	14,76
Canada	13.777	-11,11	-4,53	77.402	3,48
France	9.337	-10,84	25,04	63.606	24,63
Germany	5.892	17,03	10,12	53.045	-10,18
Malaysia	11.690	1,08	146,88	52.297	109,36
Netherlands	4.847	4,75	-0,14	40.396	-0,63
Taiwan	5.735	-2,37	23,09	32.519	13,20
India	3.990	-19,61	-6,29	27.442	-0,47
Belgium	3.330	21,49	45,73	18.772	21,97
Thailand	3.594	16,43	82,82	17.061	68,92
Spain	1.976	-20,50	10,43	16.682	3,27
Italy	1.308	-30,42	0,32	15.382	-0,73
Saudi Arabia	2.708	14,63	25,33	13.755	35,93
Sweden	791	-28,49	-35,35	12.940	-18,33
UAE	1.948	-10,23	-21,82	12.373	1,60
Denmark	1.820	-13,49	12,37	12.276	9,42
Singapore	1.802	-3,61	6,88	10.984	19,42
New Zealand	1.907	-4,18	-14,13	10.484	1,73
Poland	1.299	50,46	241,20	8.927	24,31
Turkey	1.112	-22,90	-32,12	8.508	34,17
Cambodia	1.451	28,05	169,59	6.405	76,91
Mexico	1.273	-31,39	166,10	6.322	58,52
South Africa	1.299	82,67	123,36	4.505	5,19
Hong Kong	1.520	278,82	52,77	4.356	-44,68
Kuwait	938	62,93	34,05	3.221	-26,24
Russia	330	-25,93	79,86	2.652	30,00
Greece	141	1,86	356,74	2.217	-21,10
Norway	140	-62,18	-74,59	1.989	-23,66
Portugal	333	486,90	98,98	1.564	12,66
Switzerland	31	-71,83	11,73	1.346	147,01
Finland	120	-28,50	-18,01	1.098	42,35

(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

đến 1,696 tỷ USD, tăng 12,28% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 41% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước.

Đáng chú ý, trong hoạt động G&SPG sang Hàn Quốc tăng rất cao trong 6 tháng qua, đạt gần 460 tỷ USD, tăng 52,71% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 11% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Bên cạnh đó mặt dù chỉ đứng thứ 10 nhưng hoạt động xuất khẩu G&SPG sang thị trường Malaysia tăng tới trên 109% so với cùng kỳ năm 2017.

Biểu đồ 2: Tham khảo cơ cấu thị trường xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 6/2018
Chart 2: Reference to Vietnam's export market structure of W&WP in June 2018



II. 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 6/2018 đạt 191 triệu USD, xấp xỉ tháng trước đó và tăng 2% so với tháng 6/2017.

Trong 2 quý đầu năm 2018, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam đạt 1,069 tỷ USD, tăng 0,7% so với cùng kỳ năm ngoái.

Như vậy, Việt Nam đã xuất siêu 3,054 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG trong 6 tháng đầu năm 2018, mức cao kỷ lục so với cùng kỳ những năm trước.

- Doanh nghiệp FDI

- Tháng 6/2018, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt gần 58 triệu USD, tăng 5,9% so với tháng trước đó và tăng 4,8% so với tháng 6/2017.

- Trong 2 quý đầu năm 2018, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt gần 301 triệu USD, xấp xỉ cùng kỳ năm 2017, chiếm 28,13% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của toàn ngành.

THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU:

- Trong tháng 6/2018, trong khi nhập khẩu G&SPG từ thị trường Hoa Kỳ tăng rất mạnh, tăng 35,46% thì tại thị trường Trung Quốc, Campuchia và Thái Lan lại giảm mạnh, lần lượt giảm 10,6%, 27,91% và giảm 29,29% so với tháng trước đó.

- Trong 2 quý đầu năm 2018, Trung Quốc là thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, đạt trên 186 triệu USD,

to US\$1.696 billion, up 12.28% over the same period last year, accounted for 41% of the total W&WP export turnover.

Notably, the W&WP activities to Korea increased very highly in the past six months, reached nearly US\$460 billion, up 52.71% over the same period last year, accounted for 11% of the total export turnover in the whole industry. In spite of being only in the 10th rank, the W&WP exports to Malaysia increased over 109% in comparison to the same period last year.

II. IMPORT

IMPORT TURNOVER:

- According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in June 2018 gained nearly US\$191 million, approximately last month and increased by 2% compared with June 2017.

- In the first two quarters of 2018, the W&WP import turnover into Vietnam reached US\$1.069 billion, increased by 0.7% over the same period last year.

Thus, Vietnam has trade surplus of US\$3.054 billion in the W&WP import and export activities in the first 6 months of 2018, a high record compared to the same period previous years.

- FDI enterprises

- In June 2018, the import turnover of W&WP in FDI enterprises achieved nearly US\$58 million, up 5.9 % compared to last month and up 4.8\$ compared to June 2017.

- In the first two quarters of 2018, the import turnover of W&WP in FDI enterprises achieved nearly US\$301 million, approximately the same period of 2017, accounted for 28.13% of total W&WP import turnover in the whole industry.

IMPORT MARKET:

- In June 2018, while the W&WP import turnover from the US market sharply increased by 36.3%, the markets in China, Cambodia and Thailand decreased strongly, respectively down 10.6%, 27.91% and 29.29% compared to last month.

- In the first two quarters of 2018, China was the largest W&WP supplying market for Vietnam, reached over US\$186 million, up 4.89%

tăng 4,89% so với cùng kỳ năm 2017, chiếm 17% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của cả nước.

Bên cạnh đó, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Hoa Kỳ, Chile, Brazil cũng tăng rất mạnh so với cùng kỳ năm ngoái, lần lượt tăng tới 15,55%; 26,12% và tăng 39,18%.

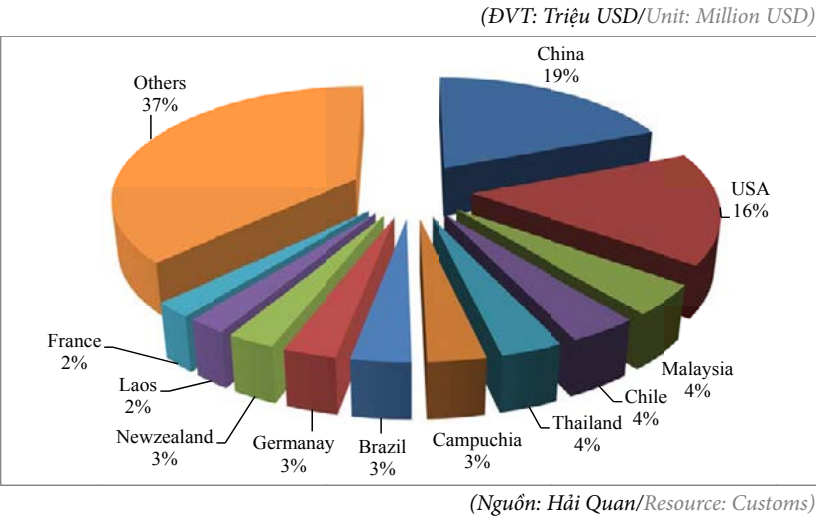
Ngược lại, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Campuchia giảm rất mạnh trong 6 tháng qua, chỉ đạt 141 triệu USD, giảm tới 51,33% so với cùng kỳ năm ngoái. Bên cạnh đó, 2 thị trường cung ứng G&SPG chủ lực khác là Thái Lan và Malaysia giảm nhẹ, lần lượt giảm 8,94% và giảm 7,82% so với cùng kỳ năm ngoái.

over the same period of 2017, accounted for 17% of total W&WP import turnover in the whole country.

- In addition, the W&WP imports from the United States, Chile and Brazil also increased sharply compared to the same period last year, respectively up 15.55%; 26.12% and 39.18%.

Conversely, the W&WP imports from Cambodia fell very sharply in the past six months, only achieved US\$141 million, down 51.33% over the same period last year. In addition, two major markets of supplying W&WP such as Thailand and Malaysia had a slight decrease, respectively down 8.94% and 7.82% over the same period last year.

Biểu đồ 3: Tham khảo cơ cấu thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam trong tháng 6/2018
Chart 3: Reference to the supplying market structure of W&WP for Vietnam in June 2018



Bảng 2: Tham khảo một số thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam trong 6 tháng năm 2018
Table 2: Reference to some supplying markets of W&WP for Vietnam in the first six months of 2018

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	June 2018	Compared to May 2018 (%)	Compared to June 2017 (%)	First 6 months of 2018	Compared to first 6 months of 2017 (%)
China	36.423	-10,60	3,05	186.338	4,89
USA	30.253	35,46	32,92	141.854	15,55
Cambodia	6.210	-27,91	-67,11	71.645	-51,33
Thailand	6.591	-29,29	-39,34	46.846	-8,94
Malaysia	8.225	6,78	21,47	43.303	-7,82
Chile	7.236	7,27	20,30	40.756	26,21
Germany	5.719	-1,47	-9,25	33.056	9,73
Brazil	6.145	7,53	58,72	30.072	39,18
New Zealand	4.947	-3,81	1,52	26.853	-2,71
France	4.095	-6,54	-27,96	25.548	3,15
Laos	4.251	137,74	148,70	15.342	52,04
Canada	1.647	-22,76	-18,64	12.707	35,95
Indonesia	1.752	3,92	46,79	9.366	2,68
Finland	1.126	17,41	49,00	6.787	28,63
Italy	874	-59,63	47,46	6.694	5,61
Sweden	634	-36,34	-41,69	4.828	-34,01
Russia	1.032	20,90	-34,41	4.553	-25,72
Japan	924	1,72	9,70	4.263	3,32
South Korea	701	-53,31	-1,53	4.065	-23,60
Argentina	431	-32,77	-22,16	3.727	38,33
South Africa	537	36,82	19,96	3.588	60,79
Taiwan	728	-4,17	22,20	2.935	29,45
Australia	437	-51,04	-37,58	2.781	18,34

(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

AUGUST 2018

8-12 Aug

100% Design South Africa

2018. International showcase of inspirational designs & designers. Highlighting design in the residential, hospitality, office and product design industries. Including South African and international furniture, lighting, interior design, fabrics and product

<http://www.100percentdesign.co.za/en.html>

South Africa
Johannesburg

22-25 Aug

IWF 2018. International Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair

<http://www.iwfatlanta.com/>

United States
Atlanta, GA

28-30 Aug

High Design – Home & Office Expo 2018. international event in furniture design. High Class Furniture, Customized Furniture and Complements, Designer Furniture and Objects, Design solutions for Kitchens and Bathrooms, Surfaces and Light Design and Automation. The Show is directed towards archit

<https://www.highdesignexpo.com/pt/home.html>

Brazil
Sao Paulo

SEPTEMBER 2018

10-13 Sep

CIFF Furniture Fair 2018. China International Furniture Fair

<http://www.ciff-sh.com/index.php?s=/Pc/Index/index/sid/9.html>

China
Shanghai

10-13 Sep

WMF + WMA 2018. International Exhibition on Woodworking Machinery and Furniture Manufacturing Equipment + International Exhibition on Woodworking Machinery Supplies and Accessories

<https://www.woodworkfair.com/WMF18/Home/lang-eng/Information.aspx>

China
Shanghai

11-14 Sep

FC. FMC 2018. Furniture Manufacturing and Supply China

<http://www.furniture-china.cn/en-us/fmc>

China
Shanghai

11-14 Sep

FC. Furniture China 2018. China International Furniture Exhibition

<http://www.furniture-china.cn/en-us/>

China
Shanghai

11-14 Sep

FC. Maison Shanghai 2018. Home decoration, household and design show

<http://ms.jjgle.com/en/>

China
Shanghai

16-18 Sep

FIM Future Interiors 2018. interiors manufacturing and components exhibition

<http://www.futureinteriorsproducts.com/>

United Arab Emirates
Dubai

OCTOBER 2018

6-14 Oct

Casa Su Misura 2018. Furniture exhibition

<http://www.casasumisura.com/>

Italy
Padova

24-27 Oct

VIFA Woodmac 2018. Glass Technology exhibition

<http://bifawoodmacvietnam.com/>

VietNam
Binh Duong



PEFC - Programme for the Endorsement of Forest Certification

PEFC: YOUR SOURCE FOR CERTIFIED TIMBER

Your customers require proof of legality and sustainability. PEFC, the world's largest forest certification system, offers you the largest supply.

Get PEFC Chain of Custody to source and sell certified, sustainable materials.

www.pefc.org/getcertified info@pefc.org

If you would like to add your event to our calendar. Please contact: caocamhp@gmail.com



Wooden Furniture
m a n u f a c t u r e r



Indoor - Outdoor - Metal furniture

TIENDAT FURNITURE CORPORATION

QUY NHON - VIET NAM



Available at www.tiendatquinhon.com.vn

The fully credible destination for whom paying much attention to Wooden Furniture...

National Way 1A - Area 7 - Bui Thi Xuan Ward- Quy Nhon City - Binh Dinh Province - Viet Nam