

GỠ VIỆT

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

Số 93 - Tháng 9, 2017
No. 93 - September, 2017

Doanh nghiệp gỗ:
GIẢI BÀI TOÁN TĂNG NĂNG SUẤT

Wood enterprises:
**SOLVING THE PROBLEM
OF INCREASING PRODUCTIVITY**



LÀNG NGHỀ MỘC LIÊN HÀ:
Những bước tiến của mô hình cụm làng nghề

LIEN HA CARPENTRY VILLAGE:
Advanced steps for the model of village cluster



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**



ĐC: Kp.9, P. Tân Biên, Biên Hòa, ĐN
www.tavicowood.com

☎ 0251.3888 100
012. 555. 555. 95



VietnamWood | 18-21 Oct. 2017
The 12th International Woodworking Industry Fair | SECC Saigon Exhibition and Convention Center
Booth No. 608

**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!

Trong một thời gian dài tìm hiểu cơ chế hoạt động và khả năng phát triển của các làng nghề gỗ truyền thống dọc theo chiều dài đất nước. Những người làm báo chúng tôi đã thấu hiểu phần nào những khó khăn, thách thức, cũng như cơ hội mà các làng nghề gỗ phải đối mặt. Những câu chuyện từ làng nghề luôn khiến chúng tôi phải đánh giá cẩn trọng, lắng nghe và tìm ra câu trả lời chính xác cho không chỉ riêng mình, mà cho cả những vấn đề lớn hơn về sự liên kết, sự phát triển và sự đóng góp của làng nghề đối với ngành công nghiệp gỗ Việt Nam trong quá trình tiếp cận, chinh phục thị trường thế giới.

Như một doanh nghiệp của làng nghề phía Bắc chia sẻ, để có thể theo kịp sự phát triển của Bình Dương cũng đã là một thách thức với các làng nghề miền Bắc. Khi các doanh nghiệp trong làng nghề đầu tư nhỏ, dây chuyền sản xuất khép kín, không tiếp xúc được với các khách hàng lớn trên thế giới, cùng với đó là việc thiếu thông hiểu những cơ chế, chính sách, thủ tục của quá trình xuất khẩu.

Không chỉ là những vấn đề lớn của một doanh nghiệp sản xuất, mà còn là vấn đề lao động, khi những người thợ miền Bắc phần lớn vẫn làm việc theo xu hướng thời vụ, và thiếu sự tập trung của một thợ thủ công bình thường. Tiếp đó, nguồn nguyên liệu phục vụ cho xuất khẩu ra các thị trường lớn, ở miền Nam, các doanh nghiệp trong làng nghề đã tuân thủ rất tốt các qui định về nguồn gốc xuất xứ và luôn tạo ra động lực phát triển cho mình.

Thư Quý độc giả!

Những câu chuyện tưởng như đơn giản nhưng cũng đã làm hao tổn khá nhiều năng lực phát triển của làng nghề gỗ truyền thống miền Bắc. Đó cũng là câu hỏi khiến những người thực hiện Tạp chí Gỗ Việt đau đầu nhiều năm nay: Làm sao để làng nghề gỗ truyền thống có một vị trí xứng đáng trong ngành công nghiệp gỗ Việt Nam, và đúng với giá trị mà nó mang lại mới là đích đến mà tất cả chúng ta đều hướng tới.

Dear readers,

It's a long time to explore the mechanism of operation and development of traditional timber villages along the length of the country. Our reporters have a good grasp of the difficulties, challenges, and opportunities which traditional timber villages are facing with. The stories from these villages always make us considered carefully, listening and finding the right answer for not only ourselves, but also for the bigger issues of association, development and contribution of the villages to Vietnamese wood industry in the process of approaching and conquering the international market.

As an enterprise in the northern craft villages, it is also a challenge for the northern craft villages to catch up with the development of Binh Duong. When the enterprises only invest small budge, have a closed production lines, they can not reach the major customers in the world, and there is a lack of understanding of the mechanisms, policies and procedures in the export process.

It are not only big problems for a manufacturing enterprise, but also labor issue, as many Northern workers still work on a seasonal basis and they are lack the concentration of a craftsman. Besides, in regards to raw materials for export to large markets, the businesses in the Southern craft villages have complied with the rules of origin very well and they always create motivation for their development.

Dear readers,

The lessons are thought simply but they also make reduced the development capacity of traditional timber villages in the North. It is also innermost feelings that make Go Viet magazine suffer for years: How traditional timber villages have a worthy position in the Vietnamese wood industry and make high value. This is the objective for us to tend to.



Chief of Editor Board
Trưởng ban biên tập NGUYỄN TÔN QUYỀN

Editor in Chief
Tổng biên tập PHẠM TÚ

Advisors ĐỖ XUÂN LẬP
Cố vấn 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 - BT TT delivered 31/10/2014
by Ministry of Information and Communications, Socialist
Republic of Viet Nam.

Giấy phép xuất bản số
322/GP - BT TT T Cấp ngày 31/10/2014

MỤC LỤC CONTENT

Số 93 - Tháng 9, 2017
No. 93 - September, 2017



VẤN ĐỀ HỒM NAY CURRENT ISSUES

- 6 Doanh nghiệp gỗ: Giải bài toán tăng năng suất
- 8 Wood enterprises: Solving the problem of increasing productivity
- 10 Sự khác biệt của những làng nghề: Những bài học từ Bình Dương
- 12 Difference of the craft villages: Lessons from Binh Duong

TIN TỨC NEWS

- 20 LÀNG NGHỀ
CRAFT VILLAGE
- CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP
BUSSINESS CORNER
- 24 Công ty Cổ phần La Xuyên Vàng: Vượt thách thức, giữ thị trường nội địa
- 26 La Xuyen Vang Joint Stock Company: Overcoming challenges, keeping the domestic market

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

- 30 Xu hướng tiêu dùng thay đổi: Động lực cho thay đổi công nghệ chế biến gỗ

PHONG CÁCH STYLE

- 36 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG GỖ
TIMBER MARKET INFORMATION

ĐỊA CHỈ TIN CÂY YELLOW PAGES

- 42 CƠ HỘI GIAO THƯƠNG
TRADING OPPORTUNITIES

HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP EXPORT & IMPORT

- 48 HỘI CHỢ TRIỂN LÃM 2017
EVENT CALENDAR 2017

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Editorial Board of Go Viet

DOANH NGHIỆP GỖ: Giải bài toán tăng năng suất

▼ PHÙNG HIẾU

Ngành gỗ hiện nay đang đứng trước rất nhiều thuận lợi và thách thức. Theo Hiệp hội chế biến gỗ Bình Dương (BIFA), ngành gỗ cả nước đang xếp hạng thứ 4 trong top các quốc gia xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ hàng đầu thế giới. Thời gian tới, các DN gỗ cần tăng năng suất để tiếp thêm sức cạnh tranh trên thị trường

THÁCH THỨC TỪ NGUỒN NGUYÊN LIỆU

Ông Lương Ngọc Kim-GĐ Cty gỗ Kim Thành A cho biết, sản phẩm gỗ là từ gỗ cao su hiện nay rất được thị trường ưa chuộng. Rất nhiều DN gỗ tại Bình Dương đang thiếu nguồn nguyên liệu gỗ cao su phục vụ các đơn hàng xuất khẩu. Theo ông Kim một số nước trong khu vực như Malaixia, Lào, Campuchia... đã hạn chế xuất khẩu nguồn nguyên liệu thô để đảm bảo nguyên liệu sản xuất trong nước.

Trung Quốc cũng cấm khai thác rừng tự nhiên nên nhu cầu nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất của quốc gia này rất lớn. Thời gian qua không ít

DN gỗ đứng ngồi không yên khi các thương lái Trung Quốc đẩy mạnh thu mua nguyên liệu gỗ cao su.

Ông Huỳnh Quang Thanh-chủ tịch BIFA chia sẻ, DN gỗ cả nước đã đề xuất chính phủ cần ban hành các chế tài cần thiết để giữ nguồn nguyên liệu thô trong nước. Ai cũng ý thức được việc xuất khẩu nguyên liệu thô mang lại ít giá trị hơn là làm ra sản phẩm để xuất khẩu. Nhưng điều này sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi của người nông dân tham gia trồng rừng, khi giá nguyên liệu tăng cao không thể cấm nông dân bán nguồn nguyên liệu cho các thương lái nước ngoài

Giá nguyên liệu gỗ cao su hiện nay đã tăng 20-30% so với cùng kỳ năm

2016, cùng với đó thị trường cung cấp gỗ xẻ tại Bắc Mỹ, Bắc Âu, Trung Quốc... cũng tăng mạnh từ 6-13%, chính vì thế các DN cần chủ động nguồn nguyên liệu về lâu dài. Không chủ động nguyên liệu sẽ gây rất nhiều khó khăn cho chính các DN.

Ông Lưu Phước Lộc - GD Cty TNHH Mtrade cho biết thêm, trước mắt các DN chỉ có thể dùng gỗ trầm vào một số chi tiết của sản phẩm, nguyên liệu gỗ cao su vẫn rất cần thiết cho hoạt động sản xuất của DN. Theo Tập đoàn cao su Việt Nam, nguồn gỗ cao su thanh lý vào cao điểm là vào giai đoạn 2020-2025 với khối lượng 12.000 ha mỗi năm, qua giai đoạn này nguồn gỗ nguyên liệu cao su sẽ sụt giảm mạnh



chỉ còn 6.000 ha mỗi năm. Trong khi chờ chính phủ điều chỉnh chiến lược phát triển các vùng trồng nguyên liệu gỗ, các DN nên đẩy mạnh việc nâng cao năng suất lao động để giảm giá thành, chi phí sản xuất nâng sức cạnh tranh... khi nguồn nguyên liệu đang dần trở nên khan hiếm

CHỦ ĐỘNG TÁI CƠ CẤU VÀ LIÊN KẾT

Theo ông Nguyễn Liêm-Cty gỗ Lâm Việt, theo số liệu thống kê, năng suất lao động cả nước đang rất thấp chỉ bằng :1/10 so với Hàn Quốc, 1/5 so với Malaixia, 1/15 so với Singapore... Chính vì thế việc “tái cơ cấu” DN, điều chỉnh nhân sự để tăng năng suất lao động là việc làm rất cần thiết trong bối cảnh hiện nay.

Theo ông Nguyễn Phúc-Tổng thư ký BIFA, có rất nhiều biện pháp để thúc đẩy tăng năng suất: mở rộng nhà máy, đầu tư máy móc thiết bị; nâng cao chất

lượng lao động, chất lượng quản trị; đổi mới sáng tạo liên tục các sản phẩm mới... Tuy nhiên việc ưu tiên đổ mạnh vốn đầu tư chưa phải là biện pháp hữu hiệu nhất

Thực tế cho thấy một số DN gỗ tại Bình Dương với thiết bị máy móc thô sơ vẫn có thể cho ra năng suất lao động cao, hiệu quả lớn, lợi nhuận nhiều. Các DN cần xác định, liệu DN mình đã khai thác hết tiềm năng sẵn có, khâu nào còn yếu, khâu nào làm giảm năng suất lao động để tiện cho việc tái cơ cấu, tái cấu trúc lại DN

Ông Huỳnh Quang Thanh cho biết thêm, BIFA đã có những chuyến đi sang Italia học hỏi kinh nghiệm. Qua khảo sát cho thấy, qui mô nhà máy sản xuất của họ thậm chí thua xa một số DN gỗ của Bình Dương. Máy móc, thiết bị công nghệ của DN Italia không hơn nhiều so với DN trong nước, tuy nhiên năng suất của họ rất cao

Nguyên nhân chính là ngành gỗ

Italia được phân công rất chuyên nghiệp. Mỗi DN chỉ đảm nhận sản xuất một hai chi tiết trong chuỗi sản xuất, vì thế cho dù là tập đoàn lớn qui mô nhà xưởng của các DN Italia nhỏ hơn rất nhiều so với các DN gỗ Bình Dương. Tiết kiệm nhiều chi phí nhà xưởng, nhân công...ngành gỗ Italia thuộc top đầu của thị trường xuất khẩu

Ý tưởng đẩy mạnh liên kết trong bối cảnh ngành gỗ đang gặp khó khăn mọi mặt đang được các DN gỗ tại Bình Dương rất tán thành. Theo BIFA sắp tới việc liên kết sẽ từng bước được tiến hành, trước mắt là tập trung vào nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất. Bước tiếp theo BIFA cũng phải học hỏi mô hình liên kết của Italia, phân công, chuyên môn hóa từng chi tiết sản phẩm... cho từng DN. Việc liên kết này chỉ có thể thành công khi cộng đồng DN gỗ hướng đến cái chung là ngành gỗ cả nước, cũng nhưng đặt trọn niềm tin vào nhau. ▼

WOOD ENTERPRISES: SOLVING THE PROBLEM OF INCREASING PRODUCTIVITY

▼ PHUNG HIEU

The wood industry is now facing many advantages and challenges. According to Binh Duong Furniture Association (BIFA), the country's wood industry is ranked 4th in the top exporters of wood and wood products in the world. In the next time, wood enterprises need to increase their productivity to gain more competitiveness in the market.

CHALLENGES FROM MATERIAL RESOURCES

Luong Ngoc Kim - Director of Kim Thanh A Company said that wood products from rubber wood is now very popular on the market. Many wood enterprises in Binh Duong are lack of rubber materials for their export orders. According to Mr Kim, some countries in the region, such as Malaysia, Laos and Cambodia, have limited the export of these materials to ensure the materials for their manufacture.

China also prohibits to harvest natural forests, so the demand for raw materials for manufacturing in this country is very large. For the past time, many wood enterprises have been worried about Chinese traders as they boost purchasing rubber materials.

Huynh Quang Thanh, Chairman of the BIFA shared that Vietnamese timber enterprises have proposed the Government to issue necessary sanctions to keep raw materials in the country. Everyone is aware that exporting raw materials brings back less value than making products for export. But this will affect the interests of forest planters, as the price of timber materials highly increases, it can not prohibit them to sell their timber materials to foreign traders.

The price of rubber material has increased by 20-30% compared to the same period of 2016, the sawmilling markets in North America, Northern Europe, China etc have also increased sharply from 6-13%. Therefore, businesses need to be proactive the material resources in the long run. If they don't do this, they will have many

difficulties themselves.

Luu Phuoc Loc, Director of Mtrade Co., Ltd said that enterprises can only use melaleuca for some components of their products, rubber materials are still very necessary for their manufacturing activities. According to the Vietnam Rubber Group, the resource of rubber wood liquidate at the peak of the period 2020-2025 with a volume of 12,000 hectares per year, through this period, the resource of rubber materials will fall sharply to only 6,000 ha each year. While waiting for the Government adjust the strategy of developing the plantation areas for timber materials, enterprises should promote the increase of labor productivity to reduce price and production costs, enhance competitiveness etc as material resource is gradually become scarced.

PROACTIVELY RESTRUCTURE AND LINKAGE

According to Nguyen Liem from Lam Viet JSC, and the statistics, the whole country's labor productivity is very low only 1/10 compared with Korea, 1/5 compared with Malaysia, 1/15 compared with Singapore etc. Therefore, restructuring enterprises and adjusting personnel to increase labor productivity are very necessary in the current context.

According to Nguyen Phuc - Secretary General of the BIFA, there are many measures to promote the productivity such as expanding plants, investing machinery and equipment; improving the management quality, continuously innovating new products etc. However, the priority of capital investment is not the most effective measure.

In fact some wood enterprises in Binh Duong have simple equipment, they can still make high productivity, good efficiency and much profit. Enterprises need to determine whether their enterprises have exploited their available potentials, weak points, the points which reduces labor productivity to facilitate the restructuring the enterprises.

Huynh Quang Thanh added that the BIFA has done business trip to Italy to learn experience. The survey shows that the scope of their production plants even is much smaller than some wood enterprises in Binh Duong. Machinery, equipment and technology of Italian enterprise is not more modern than domestic enterprises, however their productivity is very high.

The main reason is that the Italian wood industry is professionally assigned. Each company only produces one or two

components in the production chain, so even Italian large groups only have much smaller scope of factory than Binh Duong wood enterprises. Saving a lot of costs for factories, labors etc helps Italian wood industry in the top of the export market.

The idea of promoting the links is approved by Binh Duong wood enterprises in the context of wood industry which is facing all the difficulties. According to the BIFA, the links will be implemented step by step, firstly, it focuses on the material resources for production. Nextly, the BIFA also has to learn the Italian linkage model, assigns and specializes each product etc for each enterprise. This linkage can only succeed when the timber business community towards the common view in the whole country and have belief in each other. ▼



SỰ KHÁC BIỆT CỦA NHỮNG LÀNG NGHỀ:

Những bài học từ Bình Dương

▼ NAM ANH

Là một trong những cái nôi của ngành công nghiệp gỗ Việt Nam, Bình Dương không chỉ đóng góp lớn vào kim ngạch xuất khẩu gỗ của Việt Nam trong nhiều năm qua, mà còn là điển hình để các Hiệp hội, làng nghề, doanh nghiệp trong cả nước học hỏi mô hình sản xuất, chế biến và quản lý lao động phục vụ cho mục tiêu xuất khẩu gỗ.

SỰ KHÁC BIỆT TỪ LÀNG NGHỀ

“Kỷ luật lao động ở phía Nam tốt hơn, công nhân làm việc ra làm việc, nghỉ ngơi ra nghỉ ngơi. Ở miền Bắc, dù các doanh nghiệp chế biến gỗ có nhiều cơ chế ràng buộc, nhưng người lao động còn làm việc theo tâm lý mùa vụ. Doanh nghiệp, dù có

hợp đồng lao động nhưng vẫn thiếu công nhân, khi phần lớn trong số họ đến mùa vụ là xin nghỉ việc hoặc bỏ việc”, ông Nguyễn Văn Khải, Giám đốc Công ty cổ phần La Xuyên Vàng chia sẻ về thực trạng lao động của các doanh nghiệp hoạt động sản xuất ở các làng nghề.

Đó là một trong những vấn đề khiến những người làm quản lý luôn đau đầu khi lực lượng lao động luôn biến động theo thời điểm, làm ảnh hưởng lớn đến kế hoạch sản xuất, chế biến gỗ của doanh nghiệp. Một yếu tố khác khiến các doanh nghiệp trong làng nghề miền Bắc khó đạt tới mức phát triển như các doanh nghiệp ở Bình Dương là yếu tố tay nghề, khi đội ngũ công nhân miền Nam có tay nghề phát triển cao hơn, hướng tới những yếu tố thương mại và thị hiếu nhiều hơn miền Bắc, nên

các sản phẩm của các doanh nghiệp miền Nam được ưa chuộng hơn tại thị trường nội địa.

Đặc trưng của các làng nghề truyền thống miền Bắc là sản xuất sản phẩm phục vụ thị trường nội địa, vì vậy, không khó hiểu khi tính năng động của các doanh nghiệp trong làng nghề thấp hơn các doanh nghiệp chế biến gỗ miền Nam. Và khi muốn hướng tới việc chế biến gỗ xuất khẩu, các doanh nghiệp tại làng nghề miền Bắc gặp nhiều khó khăn hơn.

Theo ông Khải, các doanh nghiệp làng nghề miền Bắc cũng rất trần trụi, vì nếu chỉ chế biến sản phẩm cho thị trường nội địa thì chưa phát huy được nguồn lực của doanh nghiệp, nhưng chế biến gỗ xuất khẩu thì chủ yếu sang Trung Quốc, vì mẫu mã và thị hiếu thị trường này phù hợp với sản

phẩm của doanh nghiệp làng nghề miền Bắc. Dù vậy xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc lại theo đường tiểu ngạch, không bền vững và thiếu an toàn, mặc khác, Trung Quốc hiện quản lý chặt chẽ hơn và người tiêu dùng hạn chế mua sắm hơn.

Bên cạnh đó, nếu muốn xuất khẩu, các doanh nghiệp làng nghề phải tuân thủ nhiều thứ như tiêu chí lao động, bảo hiểm, môi trường, nguồn gỗ nguyên liệu, và các vấn đề khác như tổ chức sản xuất, kỷ luật sản xuất theo đúng thời hạn...

BÀI HỌC TỪ BÌNH DƯƠNG

Vì sao Bình Dương lại trở thành một trong những trung tâm chế biến gỗ xuất

khẩu gỗ của cả nước, theo ông Nguyễn Văn Khải, đầu tiên là cơ chế chính sách ở tỉnh tốt hơn, thông thoáng hơn, và các doanh nghiệp ý thức hơn về việc thực hiện các thủ tục hải quan, xuất nhập khẩu và các thói quen thương mại với các đối tác nước ngoài.

Ông Khải phân tích, một doanh nghiệp chế biến gỗ ở Bình Dương có thể chỉ sản xuất một phần của sản phẩm, và không cần đầu tư quá nhiều. Mặt khác, các khách hàng nước ngoài khi tiếp xúc với các doanh nghiệp có rất nhiều lựa chọn, mỗi khách hàng sẽ có một đơn hàng, họ sẽ tới các doanh nghiệp đặt hàng, doanh nghiệp sở trường về sản phẩm nào đó, họ sẽ đặt hàng. Ở Bình Dương có đủ các sản phẩm, mỗi một đơn vị sẽ sản xuất một

mặt hàng chủ yếu, kể cả đồ gỗ mỹ nghệ cũng có. Nhưng ở các doanh nghiệp làng nghề, mọi thứ không như vậy, để làm được như Bình Dương, cần có một doanh nghiệp tiên phong và kéo khách hàng về với các làng nghề, cùng với đó là các cơ chế chính sách thích hợp. Chẳng hạn, khi các doanh nghiệp Bình Dương có đơn hàng, hoặc các doanh nghiệp nước ngoài đi mua hoặc thuê xưởng hết sức dễ dàng, trong khi các doanh nghiệp ở phía Bắc để có mặt bằng, các doanh nghiệp mất rất nhiều thời gian chờ phê duyệt... Vì vậy, để có thể chế biến gỗ xuất khẩu, các doanh nghiệp của làng nghề cần rất nhiều sự đầu tư cả về chính sách, nguồn vốn, ý tưởng và sự năng động để tạo ra sức bật mới cho mình. ▼



DIFFERENCE OF THE CRAFT VILLAGES: LESSONS FROM BINH DUONG

▼ NAM ANH

Being one of the cradle of the Vietnamese wood industry, Binh Duong has not only contributed significantly to Vietnam's wood export turnover for the past many years, but it is also a good province for the associations of craft villages and enterprises in the whole country in order to learn the model of manufacture, processing and labor management for the timber export.

DIFFERENCE FROM THE CRAFT VILLAGE

"The labor discipline in the South is better, the workers work hard and play hard." In the North, although the woodworking enterprises have a lot of constraints, the labors still work according to the seasonal psychology. Although enterprises sign labor contracts, they are still lack of workers, Nguyen Van Khai, director of La Xuyen

Vang JSC shared about the real situation of the labors in the enterprises which are operating in production villages "most of them resign or quit their jobs as the harvesting season comes".

It is one of the problems that managers often have to face with as their labor force fluctuates by the time, which has big impact on their plans of wood manufacturing and processing. Another factor that makes it hard for the businesses in the North in order to reach the growth as Binh Duong businesses is the skill factor, as the labors in the South have higher skills to develop, more commercial and demand the tastes better than ones in the North, so the products of the Southern businesses are preferred in the domestic market.

The characteristics of the traditional craft villages in the North only make products for the domestic market, so it is not difficult to understand that the dynamics of the enterprises in

the Northern craft villages is lower than that the Southern woodworking enterprises. And when the businesses in the Northern craft villages would like to make the wood products for export, they face with more difficult.

According to Mr Khai, the craft villages in the North are also very anxious, if they only make the products for the domestic market, they can not bring into play the resources of their enterprises. Woodworking mainly exports to the Chinese market where the model and tastes of this market are suitable with the products made by the Northern village enterprises, however, exporting to the Chinese market only follows the unregulated way, which are unsustainable and insecure. In the other hand, China management is now stricter and more restrictive in its consumption.

In addition, if the village enterprises want to export, they must comply with many things such as labor, insurance,

environment, timber material resources and other issues such as manufacturing organization, labor discipline in export with right time etc.

LESSONS FROM BINH DUONG

As a result, Binh Duong has become one of the woodworking centers of the country. According to Nguyen Van Khai, firstly the mechanism and policies in this province is better, clearer, than other provinces. Moreover, the businesses in Binh Duong is more conscious on the implementation of customs procedures, import and export

and trade habits with foreign partners.

Mr Khai analyzes that a woodworking enterprise in Binh Duong can only manufacture one part of the product and they do not need to invest too much. On the other hand, the foreign customers who contact with the businesses have many options, each customer will have an order, they will go to the business to make order. There are many products in Binh Duong, each enterprise will manufacture a major item, including fine art furniture. But in the village businesses, things are not so, in order

to do like Binh Duong, it is necessary to have a pioneering enterprise and attract customers to craft villages, along with appropriate mechanisms. For example, when the businesses in Binh Duong have orders, or foreign enterprises buy or rent workshops very easily, while in the space for manufacturing, the businesses in the North, they take a lot of time. Therefore, in order to export woodworking, the enterprises in the craft villages need a lot of investment in terms of policies, capital, ideas and dynamics for making their new strengths. ▼



XUẤT KHẨU 3 THÁNG CUỐI NĂM: CÓ NHIỀU ĐIỂM SÁNG

Bộ Công thương dự báo, kim ngạch xuất khẩu năm 2017 sẽ đạt khoảng 200 tỷ USD, tăng trên 13% so với cùng kỳ năm ngoái và vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra, trong bối cảnh hoạt động này đang có nhiều tín hiệu tích cực.

Ông Trần Thanh Hải, Phó cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công thương) nhận định, đây là mức tăng cao so với cùng kỳ năm 2016 (tăng 5,9%). Trong đó, nhiều mặt hàng xuất khẩu đang có theo hướng tăng lên cả về số lượng và giá bán, đặc biệt là nhóm hàng nhiên liệu, nông sản, công nghiệp chế biến chế tạo và khoáng sản.

Thứ trưởng Bộ Công thương Đỗ Thắng Hải cho biết, Bộ Công thương dự báo kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam có thể cán mốc 200 tỷ USD vào cuối năm 2017, tăng trưởng 13%. Nếu đúng như kỳ vọng, xuất khẩu năm nay sẽ tạo nên kỳ tích khi vượt mức chỉ tiêu là 188 tỷ USD được đề ra từ đầu năm. Trong khi đó, năm 2016, xuất khẩu của Việt Nam đã không hoàn thành mục tiêu, không cán đích tăng trưởng 10% như kế hoạch được giao.

Để đạt được kết quả tích cực này, theo ông Đỗ Thắng Hải, Việt Nam đã tận dụng tốt thế mạnh của mình để gia tăng sức cạnh tranh tại nhiều thị trường. Điển hình là câu chuyện về xuất khẩu gỗ. Cụ thể, đồ gỗ Trung Quốc đang bị Hoa Kỳ áp thuế chống bán phá giá, khiến các đơn hàng gỗ của Mỹ dần chuyển dịch sang các nước khu vực ASEAN, trong đó có Việt Nam.

Doanh nghiệp xuất khẩu gỗ trong nước đã nắm bắt tốt cơ hội, khi kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm đạt 3,66 tỷ USD, tăng trưởng 13,9% so với cùng kỳ năm 2016. Bộ Công Thương nhận định, ngành gỗ Việt Nam sẽ còn nhiều cơ hội tại thị trường Hoa Kỳ trong thời gian tới, nhất là phân khúc đồ gỗ nội thất. 

EXPORTING SEE MANY BRIGHT SPOTS IN THE LAST 3 MONTHS

Ministry of Industry and Trade forecasts that the export turnover in 2017 will reach about US\$200 billion, up over 13% over the same period last year and exceed the planned target as it has many positive signals.

Tran Thanh Hai, Deputy Director of the Import-Export Department (Ministry of Industry and Trade) said that this is a high increase compared to the same period in 2016 (up 5.9%). In which, many export items are increasing in both volume and price, especially fuel, agricultural products, manufacturing, processing and mineral industries.

Deputy Minister of Industry and Trade Do Thang Hai shares that the Ministry of Industry and Trade forecasts that Vietnam's export turnover could hit US\$200 billion and has the growth of 13% by the end of 2017. If it reaches as expected, the export this year will make a feat as exceeding the target of US\$188 billion planned in the beginning of this year. Meanwhile, in 2016, Vietnam export did not fulfill its target, not achieving the 10% planned target.

In order to achieve this positive result, according to Do Thang Hai, Vietnam has made good use of its strength to increase its competitiveness in many markets, it is typical for timber export. Specifically, Chinese furniture is being subject to anti-dumping duties by the US, which makes the US timber orders move to ASEAN countries, including Vietnam.

Domestic timber exporters have seized this opportunity when the export turnover in the first 6 months of this year reached US\$3.66 billion, up 13.9% over the same period in 2016. The Ministry of Industry and Trade said that Vietnam timber industry shall have more opportunities in the US market in the next time, especially for furniture segment. 

TRÊN KHẮP THẾ GIỚI GIÁ GỖ ĐANG TĂNG

Giá gỗ đang bắt đầu cất cánh trên khắp thế giới. Và đó không chỉ là giá trị hàng hóa tức thời mà là đang có xu hướng “gia tăng”. Trên thực tế, khái niệm Carbon Trading là động lực thực sự đằng sau những gì có thể cho là một đề xuất rất hấp dẫn đối với các chủ đất địa phương. Và đây là một khái niệm mà EU và các khối thương mại khác trên thế giới sẽ tiếp tục hướng đến trong những năm tới. Nguyên tắc này đơn giản: các doanh nghiệp quốc tế muốn cải thiện các chứng chỉ môi trường sẽ mua các khoản tín dụng carbon từ các công ty khác tham gia vào các hoạt động hấp thụ các-bon. Kết quả cuối cùng là giảm lượng CO₂ trong khí quyển. Các chuyên gia đã tuyên bố rằng Cacbon Trading có thể trở thành một lĩnh vực kinh doanh trị giá hàng tỷ pound trong 20 năm tới hoặc những năm tiếp theo. Tất cả điều này sẽ là tin tốt lành đối với những người tham gia trong lĩnh vực lâm nghiệp vì cây cối có thể được coi là bể chứa Carbon với khả năng loại bỏ hàng tấn khí CO₂ từ khí quyển trong hơn một trăm năm qua. Trước khi kết thúc nhiệm kỳ vào tháng 1 năm nay, cả hội đồng và Ủy ban Nông nghiệp Stormont đều đã bắt đầu quan tâm đến lâm nghiệp, thông qua các cuộc tranh luận và thảo luận khác nhau về Dự luật Lâm nghiệp gần đây cho Bắc Ai len. Trong nhiều năm, những chuyên gia trong lĩnh vực lâm nghiệp và rừng đã trao đổi

với những người nông dân trồng cây về giải pháp thay thế để sử dụng đất hiệu quả. Và chính điều đó! Điều đáng lưu ý là lâm nghiệp minh chứng cho lựa chọn sử dụng đất duy nhất giúp cho những người nông dân có thể đáp ứng một phần doanh nghiệp, nhận được tất cả các khoản trợ cấp, trong khi vẫn duy trì các khoản thanh toán cơ bản. Trên cơ sở này, người ta nghĩ rằng phát triển lâm nghiệp khu vực tư nhân cần trong nền kinh tế địa phương. Tuy nhiên, thực tế không phải vậy, Trên thực tế, mức độ trồng cây hiện tại hầu như không ngang bằng với tốc độ trồng được ghi nhận cách đây 10 năm.

Sau những sáng kiến phát triển rừng, có những vùng đất quan trọng ở Bắc Ailen có thể đem lại hiệu quả kinh tế tốt nhất. Thực tế là chúng ta hưởng thụ khí hậu độc đáo từ việc trồng cây. Và nền kinh tế rừng không chỉ tập trung vào giá trị rừng cuối cùng khi chúng được khai thác. Việc trồng cây giúp tạo ra môi trường sống tươi mới, góp phần làm phong phú môi trường và tăng giá trị bảo tồn của cảnh quan. Tiếp đến có thể giúp tạo ra những điểm thu hút du khách mới với trọng tâm là giáo dục và giải trí. Đã đến lúc chúng ta bắt đầu biến tiềm năng không thể nghi ngờ này thành hiện thực! 



ẤN ĐỘ: HƯỚNG TỚI VIỆC TỰ CUNG CẤP GỖ NGUYÊN LIỆU CHO SẢN XUẤT

Thủ tướng Ấn Độ trong một quyết định gần đây, đã đưa ra kế hoạch mở rộng ngành công nghiệp chế biến gỗ trong nước với yêu cầu ít phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu, và tăng việc cung cấp nguyên liệu có nguồn từ những người trồng rừng, hoặc từ các nông trại. Để đạt được mục tiêu này, Thủ tướng Ấn Độ yêu cầu Bộ Lâm nghiệp và các ngành liên quan phải cùng bắt tay vào thực hiện, theo đó, kêu gọi ngành trồng rừng tham gia vào nhiều hơn với ngành công nghiệp gỗ, các trang trại không chỉ trồng cây lương thực, mà còn phải

trồng các loại cây khai thác nguyên liệu.

Để mở rộng các cánh rừng, hay các trang trại rừng, Thủ tướng Ấn Độ còn muốn việc trồng gỗ rừng dọc theo các quốc lộ, theo các đường tàu và dọc theo các bờ sông. Dự tính, để thực hiện kế hoạch trồng rừng, Ấn Độ cần tới 5 triệu ha đất. Mục tiêu chính của kế hoạch chính là tăng tính tự chủ về nguồn cung gỗ cho ngành chế biến, khi giá trị nhập khẩu gỗ nguyên liệu của Ấn Độ đã tăng tới con số hàng tỉ USD. 

INDONESIA: TĂNG TRƯỞNG XUẤT KHẨU GỖ THẤP

Ông Zanny Zapata Chandra, Thư kí Hiệp hội mỹ nghệ và nội thất Indonesia (HIMKI) tỏ ra lo lắng khi xuất khẩu mỹ nghệ và đồ gỗ nội thất của nước này có xu hướng tăng chậm trong vài tháng qua, thậm chí, còn bị giảm đáng kể so với cùng kì năm ngoái. Theo số liệu hải quan cung cấp, tính cho đến tháng 8, xuất khẩu mỹ nghệ và đồ gỗ nội thất của Indonesia giảm tới 25% so với cùng kì năm ngoái.

Theo ông Chandra, có rất nhiều nguyên nhân tác động

đến việc giảm xuất khẩu, trong đó, việc chứng minh nguồn gỗ nguyên liệu hợp pháp ở Indonesia đang gặp khá nhiều khó khăn, bên cạnh đó chi phí để nhận giấy chứng nhận gỗ hợp pháp và đúng tiêu chuẩn kỹ thuật của SVLK là quá cao. Trong thời gian tới, ông Chandra sẽ khởi xướng chiến dịch tìm kiếm những giải pháp tháo gỡ khó khăn, cũng như làm đơn giản hóa các thủ tục cấp giấy chứng nhận SVLK để giúp các doanh nghiệp chế biến có nhiều cơ hội xuất khẩu hơn. 



CHÂU ÂU: TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ LIÊN QUAN ĐẾN NHẬP KHẨU GỖ NHIỆT ĐỚI

Việc giảm nhập khẩu gỗ nhiệt đới ở khu vực kinh tế eurozone đã đưa ra những bằng chứng ngạc nhiên về việc tăng trưởng các điều kiện kinh tế trong khu vực. Theo đó, việc tăng trưởng ở eurozone đã diễn ra nhanh hơn kể từ kì hai năm 2011, với tăng trưởng GDP là 2,2%.

Trong 3 tháng gần đây, tăng trưởng kinh tế của eurozone lên tới 0,6%, một con số cho thấy sức khỏe của nền kinh tế của khu vực này là rất tốt trong quý 3. Trong đó, GDP của

Đức tăng 0,6% trong quý 3, Tây Ban Nha tăng 0,9%, Pháp tăng 0,5% và Hà Lan tăng mạnh nhất, xấp xỉ 1,5%.

Theo các chuyên gia, các biện pháp kinh tế mạnh mẽ của các nước thành viên EU đã vực dậy nền kinh tế chung của khu vực. Mặt khác, việc phát triển các sản phẩm gỗ và các nguyên liệu từ gỗ của các nước trong một thời gian dài đã giúp các nước giảm bớt việc nhập khẩu nguyên liệu, giảm chi phí và gia tăng khối lượng xuất khẩu đã có ích cho các nền kinh tế thành viên. 

BẮC MỸ: TRUNG QUỐC CHIẾM THỊ TRƯỜNG CỦA BRAZIL

Theo các con số gần đây, nhập khẩu gỗ từ Brazil của Mỹ đã giảm tới 15% trong tháng 8, đây là con số đáng báo động với Brazil, khi khối lượng nhập khẩu theo năm của Mỹ cũng giảm tới 1% so với cùng kì năm ngoái. Không chỉ Brazil, xuất khẩu gỗ

của Malaysia vào thị trường Mỹ cũng đã giảm khá nhiều về giá trị và khối lượng. Trong khi nhập khẩu gỗ từ Trung Quốc của Mỹ đã tăng tới 40%, trong đó giá trị nhập khẩu gỗ cứng tính riêng trong tháng 8 trị giá 6,2 triệu USD, tăng tới 27%. 



Wooden Furniture
manufacturer



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- Qui Nhon City - Binh Dinh Province - Viet Nam

VietnamWood

Triển lãm quốc tế lần thứ 12 về ngành công nghiệp chế biến gỗ

Triển lãm thương mại hàng đầu Việt Nam
về ngành chế biến công nghiệp Gỗ

Exclusively Endorsed by



18-21 / 10 / 2017

Saigon Exhibition and Convention Center (SECC)

Ho Chi Minh City, Vietnam

www.vietnamwoodexpo.com

Special showcase

VIETNAM
furnitec17

Imagination

Success

Planning

Vis

business

ivation Futu

on Exhibition G

Comm

ology Profit s

on Analysis D

Smart Solutions to
**Wood
Technology**



For exhibition inquiries, please contact:

International Exhibitors
Mr. Steven Chen
steven@chanchao.com.tw

Vietnam Exhibitors
Mr. Jantin Lam
salesa@linkage-vn.com

Visitors and Group Delegation
Ms. Riley
riley@chanchao.com.tw

LÀNG NGHỀ MỘC LIÊN HÀ: Những bước tiến của mô hình cụm làng nghề

▼ VŨ HUY

Sự thay đổi lớn nhất của làng nghề mộc Liên Hà có lẽ là sản phẩm cuối cùng phục vụ cho thị trường nào, trước đây, sản phẩm của làng nghề chủ yếu phục vụ cho thị trường Hà Nội, thì hiện tại đã mở rộng ra thị trường cả nước. Và quan trọng hơn, là đang hình thành thương hiệu đồ gỗ Liên Hà sau quá trình vận động không mệt mỏi của cả làng nghề.

TỪ LÀNG NGHỀ MỘC...

400 trong tổng số 1.600 hộ vẫn làm nghề mộc là con số đáng tự hào với những người làm công tác quản lý ở Liên Hà. Ngoài nhân công trong làng nghề còn thu hút các thợ ở địa phương khác và lao động ở các khu vực lân cận. Có nghĩa, lao động chính của làng nghề chiếm 70%, còn lại 30% là từ nơi khác tới (làng nghề vệ tinh), với

400 -500 hộ sản xuất, kèm theo các hộ làm dịch vụ khác đã khiến tốc độ phát triển của Liên Hà thay đổi rất nhanh.

Theo ông Nguyễn Văn Khải, ban quản lý cụm công nghiệp làng nghề, làng nghề chủ yếu vẫn làm mộc, một hộ chế biến gỗ sẽ kéo theo các hộ khác cung ứng dịch vụ tương ứng như vận chuyển hàng hóa, vận chuyển gỗ nguyên liệu... Sự thay đổi thấy được chính là thị trường cung cấp sản phẩm, trước đây, sản phẩm của Liên Hà được chuyển về Hữu Bằng tới 50% để nhờ thương hiệu của làng nghề này. Nhưng hiện tại, con số này giảm xuống còn 30%, khi sản phẩm của Liên Hà bắt đầu thâm nhập thị trường trong cả nước, và tìm được chỗ đứng cho riêng mình so với các làng nghề truyền thống khác.

Theo ông Khải, có xưởng sản xuất hai năm trước chỉ bán riêng cho Hữu Bằng, nay đã phân phối trực tiếp tại

các thành phố khác. Hoặc các sản phẩm gỗ trước đây chỉ bán buôn cho các cửa hàng lớn ở Hà Nội, thì nay đã tìm đến các thành phố lớn khác như Đà Nẵng, Quảng Ninh, hay Thành phố Hồ Chí Minh với đúng thương hiệu Liên Hà, và không còn phụ thuộc vào Hữu Bằng nữa.

Bên cạnh đó, còn là sự thay đổi về ý thức tuân thủ các quy định về nguồn gỗ nguyên liệu, khi gỗ nhập khẩu từ Nam Phi như hương đỏ, hương xám luôn bảo đảm nguồn gốc xuất xứ, cũng như chất lượng sản phẩm. Trước năm 2014, các hộ chế biến ở Liên Hà thường sử dụng gỗ từ Lào với nhiều loại như xoan đào, gụ, sàng hay còng. Dù chi phí tăng lên khiến lợi nhuận có giảm đi một chút, nhưng bù lại khối lượng sản xuất của làng nghề mộc Liên Hà lại tăng lên, và tạo ra một chuỗi các sản phẩm có thể tạo ra thương hiệu cho Liên Hà.



... ĐẾN CỤM CÔNG NGHIỆP LÀNG NGHỀ LIÊN HÀ

Sự phát triển nhanh chóng của làng nghề trong vòng 3 năm qua đã thôi thúc những người làm công tác quản lý tìm ra hướng đi mới cho Liên Hà, đó là việc hình thành cụm công nghiệp làng nghề có tính chuyên biệt cao hơn, chỉ chế biến gỗ, không làm dịch vụ.

Theo ông Nguyễn Văn Khải, với diện tích đất tại điểm công nghiệp 9.600 m², với 226 hộ ở điểm công nghiệp, hoạt động theo chu trình hiện đại, như có máy xẻ riêng, có lò sấy riêng và xưởng hoàn thiện sản phẩm. Và một sản phẩm như vậy sẽ mất hơn một tháng chế biến, sẽ tạo ra một sản phẩm đúng quy cách, đúng tiêu chuẩn kỹ thuật cũng như yêu cầu của thị

trường. Đảm bảo cho thương hiệu gỗ Liên Hà đứng vững trên thị trường, cũng như chinh phục được người tiêu dùng trong nước. Các sản phẩm mũi nhọn mà Liên Hà hướng tới chính là giường và tủ, chiếm khoảng 70% khối lượng sản phẩm, vì đây là thế mạnh của Liên Hà trong quá trình tiếp cận và tìm hiểu thị trường nội địa. ▼



CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM SẢN XUẤT KHẨU ĐÀ NẴNG

Địa chỉ: Khu công nghiệp Hà Cầm, Hòa Thọ Tây, Cẩm Lệ, Tp. Đà Nẵng
Tel: +84 0236 3 630 999
Tổng giám đốc: Huỳnh Trinh
Email: huynhtrinhdfp@gmail.com

Di động: +84 913 403 921
Web: http://dfp.com.vn/

Sản phẩm: Sản xuất, chế biến các sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu và nội địa

LIEN HA CARPENTRY VILLAGE: ADVANCED STEPS FOR THE MODEL OF VILLAGE CLUSTER

VU HUY

The most significant change of the Lien Ha carpentry village is probably the final product for which market, previously, the products of this craft village mainly served for Hanoi market, at present, their products has expanded the country market. And more importantly, the brand name of Lien Ha furniture is establishing after take continuous steps from the whole village.

FROM A CARPENTRY VILLAGE ...

400 of a total of 1,600 households still do carpentry, which is a proud result for the managers in Lien Ha. In addition to workers in the craft village, Lien Ha also attracts

workers from other locals and labors in the neighborhood. That means that the main labor of the craft village occupies 70%, the remaining 30% is from another place (satellite village), with 400-500 manufacturing households and the households carry out other services, which make Lien Ha's growth changed very quickly.

According to Nguyen Van Khai, the management board of the craft village clusters, the current villages mainly makes carpentry, a woodworking household will be provided corresponding services by other households such as transporting goods and timber materials etc. The change is seen as the supply market of products, in the past, 50% Lien Ha's products were transferred to Huu Bang

village in order to use the brand name of this village. But now, this figure has dropped to 30%, when Lien Ha's products began penetrating the market in the whole country, and find their own place compared to other traditional villages.

According to Mr Khai, there were some workshops which only sold to Huu Bang two years ago, now they distributed directly to other cities. Or the previous wood products only sell by wholesale to large stores in Hanoi, now they provide to other big cities such as Da Nang, Quang Ninh, or Ho Chi Minh City with the correct brand Lien Ha, and they no longer depends on the brand name of Huu Bang any more.

In addition, there is a change

in the sense of adherence to the regulations on the resources of timber materials, when the import timber from South Africa such as padouk, ekopbelly always guarantees the origin and product quality. Before 2014, the woodworking households in Lien Ha often use timber from Laos with many species such as sapele, pasak, sapindus or saman. Despite rising costs and profits decrease slightly, the production volume of the Lien Ha carpentry village has increased, which have created a chain of Lien Ha products to make Lien Ha brand.

... TO THE INDUSTRIAL CLUSTER OF LIEN HA VILLAGE

The rapid development of the village has promoted the managers to find a new way for Lien Ha over the past three years, it is the establishment of more specialized craft village cluster, only woodworking, not making service.

According to Nguyen Van Khai, with a land area of 9,600 square meters, 226 households in industrial sites operate in a modern process such as having their own saw machines, own kilns and finishing

workshop. And it will take over one month for processing to make a product which has right technical standards and market requirements. To ensure the brand name Lien Ha has affirm position in the market, as well as conquer domestic consumers. The spearhead products which Lien Ha make include beds and cabinets, which account for about 70% of the volume of products, as they are strong products of Lien Ha in the process of approaching and exploring the domestic market. 



CÔNG TY CỔ PHẦN LA XUYỀN VÀNG:

Vượt thách thức, giữ thị trường nội địa

▼ CẨM LÊ

Là doanh nghiệp còn non trẻ, (mới chỉ thành lập từ năm 2007 và bắt đầu hoạt động từ năm 2009) nhưng Công ty Cổ phần La Xuyên Vàng đang từng bước chinh phục thị trường nội địa theo những cách riêng của mình.

NẮM CHẮC THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA

Ông Nguyễn Văn Chiến, Tổng Giám đốc công ty cổ phần La Xuyên cho biết, tôn chỉ của công ty đơn giản đến không ngờ, với mục tiêu duy nhất là hoạt động hiệu quả, chiếm lĩnh thị trường nội địa, tiếp cận các công trình xây dựng, các dự án lớn trong cả nước. Và trong quá trình phát triển, cố gắng mở rộng thị phần ra ngoài biên giới Việt Nam.

Với số vốn 20 tỉ đồng đầu tư nhà xưởng, máy móc và cửa hàng trưng bày sản phẩm, La Xuyên Vàng đã tạo ra sự phát triển ổn định cho chính mình ở thị trường nội địa. Các sản phẩm bàn ghế nội thất mỹ nghệ và

theo cả phong cách hiện đại của công ty được chào đón và ưa chuộng ở trong nước. Đó không phải là quá trình phát triển dễ dàng, nếu nhìn vào quãng thời gian hoạt động của công ty, cũng như khoản vốn phải bỏ ra để đầu tư cho cơ sở sản xuất là rất lớn.

Theo ông Nguyễn Văn Chiến, công ty chọn lọc các sản phẩm chính để tiếp cận với xu hướng tiêu dùng nội địa, trong đó, chú trọng đến yếu tố thẩm mỹ, đa năng và hiện đại của sản phẩm để chinh phục người tiêu dùng trong nước. Đồng thời, cố gắng tìm kiếm những đơn hàng lớn là các dự án xây dựng trong nước để tạo thương hiệu, cũng như mở rộng thị phần, đối tác và các mối làm ăn lớn.

Đó là quá trình phát triển tương đối chắc chắn và căn cơ đối với La Xuyên Vàng trong gần 10 năm qua. Nó không chỉ giúp công ty tạo được chỗ đứng ở thị trường trong nước, mà còn giúp công ty tìm kiếm được những đối tác nước ngoài cho việc chế biến gỗ của mình.



Cho đến thời điểm này, qui mô công ty tương đối ổn định với hơn 100 lao động trực tiếp, cộng với 200 lao động vệ tinh, cùng với đó là cơ sở hạ tầng đủ lớn với 37.000 m² nhà xưởng và cơ sở chế biến tại chỗ. Tuy nhiên, công ty cũng rất linh hoạt trong việc tìm hướng đi, đó là chú trọng đầu tư vào những hướng phát triển có tính thời điểm để tận dụng được tối đa nguồn lực của mình có trong tay.

HƯỚNG TỚI XUẤT KHẨU

Theo ông Nguyễn Văn Chiến, La Xuyên Vàng đã hợp tác với Công ty chế biến gỗ Alexander để tìm hướng xuất khẩu sản phẩm gỗ của công ty. Với những yêu cầu khắt khe về chất lượng, kỉ luật lao động, môi trường đầu tư, cơ sở hạ tầng và các tiêu chuẩn kĩ thuật khác, công ty đang xúc tiến nghiên cứu để thành lập một khu công nghiệp

tập trung để tạo mặt bằng sản xuất, cũng như có nguồn nguyên liệu ổn định hợp pháp để đáp ứng yêu cầu đối tác.

Trước đó, La Xuyên Vàng đã tìm hướng xuất khẩu sản phẩm mỹ nghệ sang Trung Quốc theo đường tiểu ngạch nhưng thiếu bền vững, nên công ty hướng tới việc tìm kiếm những thị trường trong khu vực Đông Nam Á khác để đầu tư. Đó là trăn trở lớn của La Xuyên Vàng trong thời gian gần đây, khi công ty muốn tạo ra sự đột phá trong quá trình sản xuất và phát triển.

Với nguồn nguyên liệu gỗ đảm bảo nhập từ Nam Phi, La Xuyên Vàng tự tin vào khả năng đáp ứng được các tiêu chí về nguyên liệu của thị trường quốc tế, nhưng theo ông Chiến, doanh nghiệp vẫn cần rất nhiều nỗ lực để có thể bắt tay với các đối tác nước ngoài, tìm ra thị trường đích cho sản phẩm gỗ của mình. ▼

LA XUYEN VANG JOINT STOCK COMPANY: OVERCOMING CHALLENGES, KEEPING THE DOMESTIC MARKET

▼ CAM LE



As a young enterprise, (newly established in 2007 and started operating since 2009), but La Xuyen Vang JSC is step by step conquering the domestic market in its own way.

UNDERSTAND THE DOMESTIC MARKET

Nguyen Van Chien, General Director of La Xuyen Vang JSC said that the company's policy is very simple, with its sole objectives of operating

effectively, gaining domestic market, approaching large construction and projects throughout the country. And in the process of development, the company shall try to expand its market share beyond Vietnam's borders.

With a capital of VND20 billion invested in factories, machinery and showrooms, La Xuyen Vang JSC has made a stable development for itself in the domestic market. The fine furniture of tables, chairs in both modern style of the company are welcomed and favored in the country. It's not an easy process for investing the large capital in

a manufacturing facility if overviewed the company's operating time.

According to Nguyen Van Chien, the company selects the main products to approach the trend of domestic consumption, in which it pays attention to the aesthetic, multi-function and modern elements of its products to conquer the domestic consumers. At the same time, the company also try to look for large orders which are domestic construction projects to create its brand, as well as expand market share, partners and major business deals.



It has been a relatively stable and thrifty development for La Xuyen Vang JSC for the past nearly 10 years. It not only helps the company make position in the domestic market, but also helps it find foreign partners for its woodworking.

Up to this point, the scope of the company is relatively stable with more than 100 direct employees, plus 200 satellite labors, along with a large enough infrastructure with 37,000 m2 of factories and local processing facilities. However, the company is also very flexible in finding its way, which is to invest in timely development directions to make the most of its available resources.

TOWARDS EXPORT

According to Nguyen Van Chien, La Xuyen Vang cooperated with Alexander Woodworking Company to export its wood products. With stringent requirements for quality, labor discipline, investment environment, infrastructure and other technical standards, the company is studying to establish a centralized industrial zone to create manufacturing premises, as well as have stable and legal resources of materials to meet partners' requirements.

Previously, La Xuyen Vang sought to export its handicraft products to China in a small way but it was unsustainable

one, so the company find way to invest other markets in Southeast Asia. That is the great concern of La Xuyen Vang JSC recently, when the company wants to make a breakthrough in the manufacturing and development process.

With legal resources of timber materials imported from South Africa, La Xuyen Vang is confident in its ability to meet the criteria of materials in the international markets, but according to Mr Chien, businesses still need a lot of efforts to work with foreign partners and find the target market for its wood products. ▼



MÁY CUA RIP SAW SA-18



Máy xẻ gỗ của công ty chúng tôi là máy đa chức năng, sử dụng thép cường độ cao, hàn chuẩn, độ chính xác tốt, chất lượng cao. trải qua nhiều công đoạn gia công, xử lý, CNC với mức độ tinh vi chính xác nhất để chế tạo ra máy. đạt đến mức mỹ quan, thể tích máy và độ cân bằng của trục chuẩn 90 độ. chế tạo ra được lưỡi cưa tròn bền, mức độ chính xác cao, kẹp trước dựa trên nguyên liệu sản xuất chất lượng cao nhất.



SAN JUI MACHINERY CO., LTD.

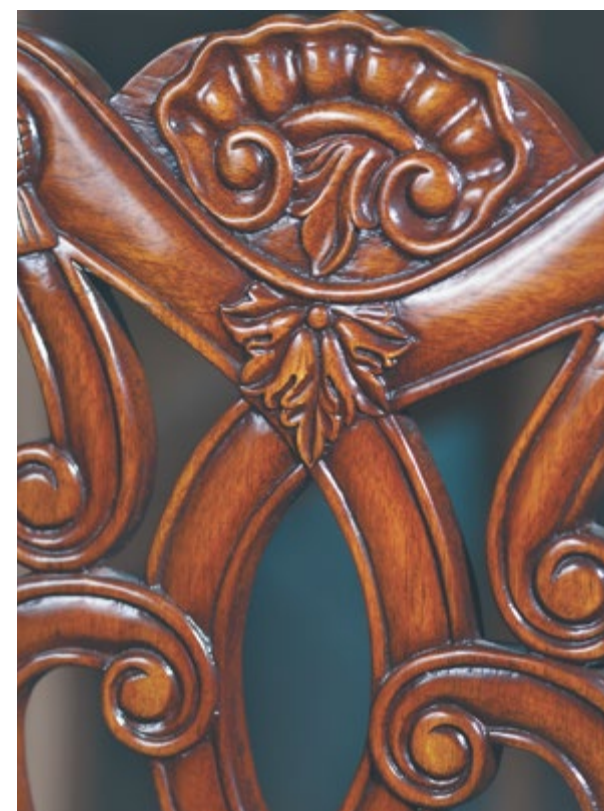
No.145, Lane, 565. Pu Tsu ST.,
Feng Yuan, Taichung Taiwan

Tel: 886-4-25245434
Fax: 886-4-25245820

E-mail: san.jui@msa.hinet.net

HỘI CHỢ ĐỒ GỖ & TRANG TRÍ NỘI THẤT VIỆT NAM 2017

23 - 26 / 11 / 2017
NHÀ THI ĐẤU TDĐT PHÚ THỌ



LIÊN HỆ ĐĂNG KÝ GIAN HÀNG

Tel: 028 3526 4715

Email: info@hawacorp.com.vn

www.vifahome.vifafair.com



/vifahome
/vifahomevn

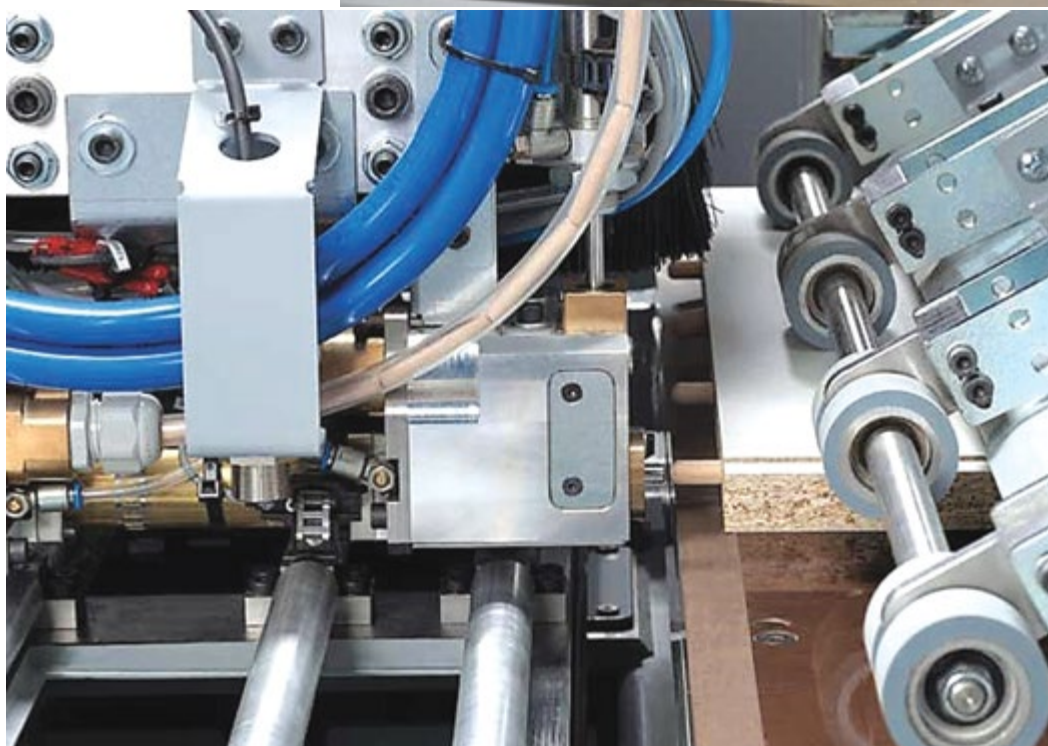
XU HƯỚNG TIÊU DÙNG THAY ĐỔI:

Động lực cho thay đổi công nghệ chế biến gỗ

GV

Thị hiếu tiêu dùng thay đổi liên tục luôn hứa hẹn mở ra các cơ hội cho thị trường gỗ phát triển, tuy nhiên các nhà quản lý sẽ cần phải có cái nhìn mới mẻ về cách họ đang tiến hành hoạt động kinh doanh và vận hành doanh nghiệp của mình.

Nguyên liệu và các phương pháp tiếp cận sản xuất mới thường được chính các nhà sản xuất gỗ phát triển với sự hợp tác với nhà cung cấp, điều này đang định hình lại diện mạo ngành gỗ. Một diễn đàn các nhà Lãnh đạo mạng lưới chế biến gỗ diễn ra vào cuối tháng 8 vừa rồi tại Trung tâm Hội nghị Las Vegas, đã xem xét sự phát triển của công nghệ mới - bao gồm một thế hệ mới các hệ thống quản lý vận hành nhà máy, công nghệ sản xuất cửa tủ tự động bằng máy chà nhám CNC, cũng như các quy trình xẻ và đóng panô mới, bao gồm ván ép Baltic được nhuộm và dán, gỗ ghép tấm lớn (CLT) dùng cho các tòa nhà gỗ cao tầng và gỗ được sơn chống cháy (aka, Shou Sugi Ban). Tổng giám đốc Donald Kuser từ Công ty Ván ép Bắc Mỹ sẽ cụ thể việc hợp tác với công ty công nghệ hình ảnh Fuji về việc áp dụng máy in phun kỹ thuật số tốc độ cao Inca Onset để nhuộm màu ván ép.



Ông John Mills, Tổng Giám đốc công ty Inca Digital Printers, Cambridge, Anh Quốc sẽ cùng trình bày ý tưởng khác như việc phát triển tạo vân gỗ bằng kỹ thuật phát triển các hình ảnh có độ phân giải cao đối với các loại gỗ quý, quá trình mô phỏng việc dán gỗ bằng cách in trên một tấm ván ép 5x10 feet để tạo ra gỗ sồi, gỗ anigre, óc chó hoặc các loại ván lạng khác với độ nét cao trong 90 giây.

Bài trình bày của Andy Hehl, người đứng đầu Kebony, Hoa Kỳ bao trùm là sự thích ứng của đơn vị này với Delta Millworks ở Austin, Texas, về kỹ thuật cũ của thế kỷ này sẽ định hướng gỗ nội thất. Bằng cách sử dụng kỹ thuật điều chỉnh ngọn lửa về thời gian và cường độ để tạo ra gỗ cứng và gỗ mềm với một loạt màu sắc. Chúng cũng có thể được nhuộm và bôi dầu để tạo nên các kết cấu độc đáo.

CLT sử dụng cho các công trình cao ốc bằng gỗ sẽ do Valerie Johnson, Giám đốc điều hành kiêm Chủ tịch

DR Johnson Lumber trình bày và Iain MacDonald, Phó Giám đốc Viện Thiết kế Tallwood, Đại học bang Oregon và Đại học Oregon khởi xướng. Chương trình kết hợp kiến trúc, thiết kế và bộ phận giáo dục làm sản phẩm cho các tòa nhà chọc trời và các tòa nhà lớn khác được thiết kế bằng gỗ. Xu hướng phát triển sẽ thiết lập lại các phương pháp xây dựng nội thất, tác động đến việc chế biến gỗ và các khu vực làm mộc mỹ nghệ.

Các xu hướng như sự chuyển đổi mạnh mẽ hiện nay sang sử dụng tủ không khung cũng giúp tạo ra quy trình tự động hóa hơn đối với việc sản xuất nhà bếp và các phòng khác - với thiết bị điện tử, dây dẫn điện và hệ thống ống nước được xây dựng trong quá trình sản xuất. Sự phát triển này sẽ được Joe Wheeler, Giáo sư Kiến trúc kiêm Thiết kế tại Đại học Virginia Tech nghiên cứu đưa ra trong một bài thuyết trình hấp dẫn của về việc sản xuất FuturehaUS.

Nguyên mẫu mang tính cách mạng đối với nhà ở tương lai, với các thiết kế cho phép chế tạo phòng và đồ đạc kiểu mô-đun đã được mở rộng và trình bày tại KBIS trong bốn năm qua, các nguyên mẫu cho nhà bếp, phòng tắm, phòng khách, phòng ngủ và văn phòng tại nhà đã được phát triển. 25 đối tác trong ngành, bao gồm cả California Closets, đã cung cấp bản thiết kế nhằm tối đa hóa chức năng và tăng tính thẩm mỹ. Các sinh viên tốt nghiệp và kiến trúc sư tại trường đại học sử dụng các công cụ điện, vận hành CNC và pa nô gỗ được cán mỏng vì chúng đã giúp dự án thành công. Các nỗ lực đa ngành của Wheeler là chủ đề được chia sẻ trong bài thuyết trình TEDx.

Toàn bộ chương trình khai mạc Diễn đàn các nhà Lãnh đạo Mạng lưới Chế biến gỗ được thiết kế theo phong cách TEDx dành cho các nhà sản xuất gỗ, một hội nghị cấp cao với chương trình văn tắt diễn ra nhanh chóng. 

Kiến trúc mới: HƯỚNG TỚI MẸ THIÊN NHIÊN

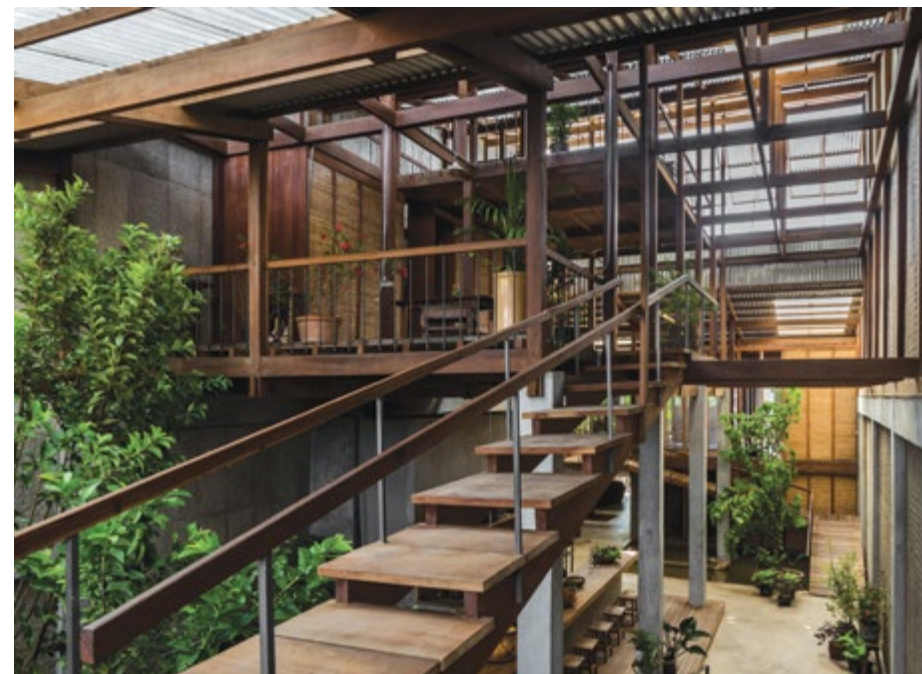


Nằm ở khu ngoại ô thị xã Châu Đốc, tỉnh An Giang, miền Nam Việt Nam, ngôi nhà này là nơi cư trú của 3 gia đình hạt nhân là họ hàng với nhau. Mặc dù ngân sách dự án bị bó hẹp theo các tiêu chuẩn địa phương, chỉ cho phép chúng tôi xây dựng một ngôi nhà dùng tấm kim loại mỏng, nhưng chúng tôi vẫn cố gắng làm thỏa mãn tập quán địa phương mà còn phù hợp với phong cách sống với ngôi nhà nhận được nhiều ánh sáng mặt trời, không khí thiên nhiên trong

lành, trong những khu sân vườn bán ngoài trời.

Mất khoảng 7 giờ đi từ thành phố Hồ Chí Minh tới Châu Đốc bằng xe buýt đường dài và phà, Châu Đốc là một thị trấn sát biên giới Campuchia, được phát triển dọc theo một nhánh của sông Mê Kông. Quanh khu vực lân cận, chúng ta có thể dễ dàng nhận ra một vài địa tầng của môi trường khu vực. Địa tầng đầu tiên được mô tả bởi hàng trăm ngôi nhà nổi trên sông, và địa tầng thứ hai là những con đường được đắp cao dọc hai bên bờ sông trở thành con đường giao thông chính cho cư dân địa phương, còn

địa tầng thứ ba thì rải rác với rất nhiều ngôi nhà dùng cột pilotis được mở rộng từ các con đường bằng các cây cầu nhỏ riêng biệt, và địa tầng cuối cùng được sơn bằng màu xanh lá cây thông qua cánh đồng lúa đẹp bát ngát xa tầm mắt chúng ta. Nói chung, các ngôi nhà dùng cột pilotis trong khu vực này chủ yếu gồm các cột đá hoặc bê tông trên mặt đất và các khung gỗ nổi được bao bọc bằng tấm kim loại mỏng. Do giới hạn về độ cao cột nhà nên chỉ có thể nâng ngôi nhà lên trên mặt nước nổi và cũng do kích thước khung gỗ tối thiểu dành cho cách sống hàng ngày ngôi nhà trên mặt



sàn của địa phương, chúng ta có thể cảm nhận ấn tượng về con người và nét nhẹ nhàng từ các ngôi nhà địa phương này. Càng đi sâu vào cuộc sống người dân, càng hiểu hơn về môi trường thiên nhiên khắc nghiệt mà người dân phải đối mặt, khi tất cả các vùng đất ngoại trừ những con đường được đắp cao được sử dụng dưới mặt nước trong 4-5 tháng mùa mưa hàng năm cho đến khi họ hoàn thành việc kê bê tông gần đây. Bất cứ ai ghé thăm khu vực này đều có thể nhận ra cách thức thông minh mà người dân tạo ra để cùng tồn tại với Mẹ Thiên nhiên trên vùng đất rộng lớn này trong một thời gian dài.

Mặt khác, trở trêu thay, chúng tôi đã nhận thấy cuộc sống hàng ngày của họ trở nên không ổn định và không có tổ chức, đặc biệt là sau những thay đổi mạnh mẽ gần đây khi họ bắt buộc phải chống chọi với các cơn lũ làm ảnh hưởng lớn đến người dân. Bằng chứng rõ ràng là hầu hết người dân đã bỏ lại trên đất của họ rác thải hoặc phế thải không sử dụng từ các động vật nuôi như lợn, ngỗng và gà. Thực tế này có thể khiến môi trường sống của họ trở nên tồi tệ đi vì những căn nhà của người dân có trần nhà quá thấp mà không có lớp cách nhiệt và cửa sổ quá nhỏ để thông gió. Trước đây, lũ lụt vào mùa mưa sẽ cuốn sạch tất cả các chất thải tích lũy trong mùa khô, và nước trũng cũng sẽ giúp ích cho việc giảm nhiệt độ xung quanh.

Căn cứ vào các điều kiện nêu trên, mục tiêu của chúng tôi là tận dụng càng nhiều càng tốt tập quán địa phương như các nguyên liệu, kỹ thuật của những người thợ mộc và phương pháp xây dựng của người dân địa phương ngoại trừ 3 ý định kiến trúc mới dưới đây.

Ngày nay ở Việt Nam, phong cách các ngôi nhà ở khu vực đô thị bắt đầu lan rộng tới các vùng nông thôn và làm thay đổi nền văn hóa, phong cảnh và lối sống độc đáo của mỗi vùng miền. (Trên thực tế, tòa nhà 5 tầng đang được xây dựng trên khu đất lân cận). Đây sẽ là một trong những đề tài cấp thiết đối với chúng tôi, các kiến trúc sư Việt Nam, để xuất cách sống thay thế và hiện đại bằng cách thừa hưởng các nền văn hóa của người dân chứ không phải bằng cách làm mờ tinh thần của khu vực của họ.

Công trình SMILE: NỤ CƯỜI CỦA CHÂU ÂU

GV

Một cấu trúc gây ấn tượng sẽ tọa lạc ngay tại sân Trường cao đẳng nghệ thuật Chelsea, đối diện với Tate Britain, trong Lễ hội Thiết kế Luân Đôn. Công trình được làm bằng gỗ, có kiến trúc hình vòng cung chót hai đầu, trông giống như nụ cười nên được gọi là Smile.

Với hình ảnh vui nhộn, công trình mang đến niềm vui trên khuôn mặt khách thăm quan. Trên thực tế, nhiều người sẽ coi đây như là một trong những công trình độc đáo nhất của thế giới. Và một trong những người sáng lập của công trình, ông David Venables sẽ bật mí những bí mật thú vị về Nụ cười này.

THỬ THÁCH VỚI NỤ CƯỜI

Công trình Smile do kiến trúc sư Alison Brooks và kỹ sư Arup thiết kế, sử dụng gỗ uất kim hương CLT (gỗ ghép tấm lớn). Uất kim hương là loại gỗ cứng phổ biến, trọng lượng nhẹ nhưng chắc khỏe và Smile là đỉnh cao trong nỗ lực của AHEC khi chỉ ra rằng loại gỗ này có thể được sử dụng trong kết cấu

các tòa nhà. Trong khi CLT đang trở thành loại gỗ được chấp nhận xây dựng khắp thế giới, thì nó cũng được thực hiện riêng dành cho gỗ mềm. AHEC đã thử nghiệm gỗ uất kim hương, đặc biệt trong việc thiết kế và làm cầu thang Bất tận, một dự án trong Lễ hội Thiết kế Luân Đôn hai năm trước, do kiến trúc sư dRMM và kỹ sư Arup thiết kế.

David Venables lý giải “chúng tôi đã học hỏi nhiều điều từ công trình Cầu thang bất tận, Chúng tôi đã có thể đưa công trình này sản xuất công nghiệp”. Trong khi cầu thang Bất tận sử dụng gỗ uất kim hương CLT đã được tạo mẫu bằng một phương pháp thủ công, thì công trình Smile do công ty Đức Zueblin thực hiện, bằng cách sử dụng quá trình sản xuất thực tế, đó là sự thích ứng phương pháp khiến gỗ mềm CLT trở nên phổ biến.

Venables cho biết: “Thay vì thử nghiệm trong phòng thí nghiệm, chúng tôi tạo dựng công trình ngay trước mắt công chúng. “Điều đó khá rủi ro nhưng kết quả đem lại thật tuyệt vời. Như trường hợp của Cầu thang Bất tận, cuộc tranh luận về sử dụng gỗ cứng CLT đã diễn ra trên toàn Châu Âu”.

Vì gỗ mềm CLT là một sản phẩm

thành công trong thị trường đang phát triển, tại sao Venables lại muốn đưa ra giải pháp thay thế? Câu trả lời là anh ta biết rằng có những chỗ thích hợp cho một sản phẩm chất lượng cao hơn giành chiến thắng - nơi sức mạnh lớn hơn hay sự hiện diện của gỗ cứng CLT sẽ giúp cho vật liệu này được lựa chọn, và có lẽ là giải pháp duy nhất.

Venables giải thích: “Phần lớn thị trường được quyết định về chi phí. Vì vậy, sử dụng gỗ mềm châu Âu rất có ý nghĩa. Nhưng có những yêu cầu đối với các giải pháp chuyên biệt hơn - ví dụ như trong các tòa nhà công cộng, hoặc trong nhà ở giá rẻ với chi phí thấp hơn và đó là nơi mà chúng tôi có thể có cơ hội. Tóm tắt về công trình này là tất cả các thí nghiệm với CLT không có ý nghĩa trừ khi nó trở thành một cái gì đó mà ngành công nghiệp có thể nắm lấy và trở thành một giải pháp cho kiến trúc sư và kỹ sư. “Zueblin, nhà sản xuất CLT cho công trình Smile, đơn vị nổi tiếng thực hiện các dự án chuyên biệt và cách thức đơn vị này tạo ra CLT khác với các nhà sản xuất khác. Đơn vị này sử dụng một túi chân không để tạo ra vật liệu nhiều lớp chứ không theo phương pháp phổ biến nhất là cách tiếp

cận tấm áp. Điều này cho phép đơn vị tạo ra sản phẩm, ví dụ, các yếu tố cong và làm với số lượng nhỏ hơn - cả hai điều này đều cần thiết đối với CLT với công trình Smile”.

Tuy nhiên, Venables nhấn mạnh, “Đó là một sản phẩm công nghiệp lớn nên nó không được tinh chế. Chúng tôi đã học được rất nhiều điều khi thực hiện công trình Cầu thang Bất tận, chúng tôi đã có thể đưa nó vào sản xuất công nghiệp”. Ông rất vui vì thực tế, song song với công trình này, Zueblin cũng đang sản xuất các tấm gỗ uất kim hương CLT cho một công trình xây dựng nơi họ sẽ có một cuộc sống lâu dài - một công trình mà kiến trúc sư, kỹ sư và khách hàng lựa chọn vật liệu bởi vì nó là giải pháp tốt nhất, hiệu quả nhất và không chỉ đơn thuần có vậy mà nó là thú vị.

Đối với Venables, việc sử dụng gỗ uất kim hương CLT là rất quan trọng vì nó tốt cho cả nhà sản xuất gỗ cứng Hoa Kỳ và môi trường. Để sử dụng gỗ theo cách thân thiện với môi trường nhất, điều quan trọng là sử dụng càng nhiều càng tốt những gì được trồng và

thu hoạch - loại bỏ càng ít càng tốt. Uất kim hương CLT có thuận lợi kép. Thứ nhất nguồn gỗ phong phú, tự nhiên đại diện cho một tỷ lệ lớn rừng gỗ cứng. Và thứ hai, CLT sử dụng các loại gỗ chất lượng thấp nhất, không thể xuất khẩu để sản xuất đồ mộc nữa và do đó nó có một thị trường rất hạn chế.

Trong khi việc sử dụng gỗ có các cấp độ thấp rõ ràng trước đây là tốt cho môi trường, nó cũng tốt cho các nhà sản xuất, những người đang thấy một thị trường tiềm năng mới. Và kết quả là họ đã rất ủng hộ công trình Smile, cung cấp miễn phí 3-4 xe tải vật liệu cho nhà sản xuất. Venables nói “Họ có thể thấy công trình có tiềm năng”, Venables nói.

Điểm cho công trình Smile không chỉ là việc nó giới thiệu cách sử dụng gỗ cứng CLT, mà còn là việc nó tận dụng tốt đặc tính của gỗ. Đó là thách thức lớn về quy mô và kỹ thuật, cũng là minh chứng cho thấy một tòa nhà có thể sử dụng CLT lý thú và đẹp như thế nào. Venables hỏi “Tại sao tôi lại không xây dựng công trình này trên một không gian cộng đồng ở Luân Đôn?”. “Nếu bạn là một kỹ sư hoặc kiến trúc

sư, bạn sẽ nhìn vào nó và có thể hiểu nó tuyệt vời như thế nào”.

Ông nói thêm: “Đây là thách thức nhất mà chúng tôi đã thực hiện cho đến nay vì hoàn toàn do quy mô và thực tế là chúng tôi yêu cầu đội chúng tôi phải làm một cái gì đó mà họ chưa từng làm trước đây. Đội ngũ chúng tôi là những người thông minh. Điều đó được cảm nhận thấy nhiều hơn bao giờ hết. Đã có rất nhiều ý tưởng chia sẻ. Tôi thích thực tế là họ đã rút ra những kinh nghiệm chuyên môn về chất liệu. Đây là những công ty nghiêm túc bỏ thời gian để theo đuổi ý tưởng bởi vì họ tin vào điều đó”. Điều này đã thu được kết quả là một dự án 10 năm, nhưng nó không phải là điều duy nhất mà AHEC đang thách thức cách mà gỗ cứng có thể được sử dụng. AHEC cũng nhìn vào các yếu tố glulam sản xuất bằng gỗ cứng Hoa Kỳ. Venables cho biết: “Chúng tôi muốn tạo ra nhiều buổi thảo luận và tranh luận sâu hơn để mở rộng cơ hội dành cho nguyên vật liệu”.

Công trình Smile chắc chắn sẽ làm điều đó. 



THAM KHẢO GIÁ GỖ NGUYÊN LIỆU NHẬP KHẨU

Giá cập nhật ngày 20/9/2017

TT	Độ Dày Thickness	Chất lượng GRADE	Khối lượng Available Quantity (m ³)	Đơn giá Price USD/m ³	Đơn giá Price đồng/m ³	Ghi chú
1 Tản Bì						
	18 mm	white ASH	ĐÃ RONG BIÊN - Square edged			
	18 mm	ABC Grade	13	\$500	11.380.000	
	22mm	ABC	20	\$480	10.920.000	
	26/28mm	AB grade	80	\$520	11.840.000	
	52 mm	ABC grade	60	\$550	12.520.000	
	65/ 70mm	B grade	15	\$550	12.520.000	
2 Dẻ Gai						
	26 mm	Beech	ĐÃ RONG BIÊN - Square edged			
	26 mm	ABC	50	\$350	7.970.000	
	32 mm	ABC	15	\$350	7.970.000	
	45 mm	ABC	40	\$350	7.970.000	
	52 mm	ABC	30	\$350	7.970.000	
	52 mm	AB	133	\$460	10.470.000	Dài từ 1,8m đến 3,5m
	52 mm	AB	84	\$420	9.560.000	Dài 1,3m - 1,7m
	52 mm	BC	150	\$300	6.830.000	Dài từ 1,5m đến 4m
	52 mm	AB short	120	\$370	8.420.000	Dài 40cm - 1,2m
	52 mm	BC short	139	\$260	5.920.000	Dài dưới 1,2m
	26 mm	AB short	27	\$350	7.970.000	Dài dưới 80cm

Để biết thêm thông tin chi tiết vui lòng liên hệ:



CÔNG TY TNHH GỖ CHÂU ÂU

Địa chỉ: ấp Cây Xoài, xã Tân An, huyện Vĩnh Cửu, Đồng Nai, VN

Điện thoại: +84,936.020687 / 061.8972113

Email: info@eurowood.vn

MST: 3602 300 493

Fax: +84.61.8972113

Website: eurowood.vn

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 8/2017

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m ³
Nhập khẩu từ Thái Lan		
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	224
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 4.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	219
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 4.75 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	189
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	184
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 15/17x 1220 x 2440 mm	CFR	179
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	199
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440mm	CFR	235
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440mm	CFR	230
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 4.0/4.5 x 1220 x 2440mm	CFR	220
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 5.5/6.0 x 1220 x 2440mm	CFR	210
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. HMR -E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 6.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	263
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. HMR -E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	248
Ván MDF, đã xử lý nhiệt. HMR -E2, chưa sơn, chưa tráng phủ và dán giấy. Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	243

Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 12 x 1525/1830 x 2440 mm	CFR	215
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 15/18 x 1525/1830 x 2440 mm	CFR	210
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 21 x 1220/1830 x 2440 mm	CFR	230
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 9.0 x 1830 x 2440 mm	CFR	220
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	245
Ván MDF, CARB P2, nguyên liệu sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 25 x 1220/1830 x 2440 mm	CFR	225
Ván MDF, E1. Kích thước: 15/18 x 1220 x 2440 mm	CFR	210
Ván MDF, E1. Kích thước: 4.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	225
Ván MDF, E1. Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	240
Ván MDF, E1. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	210
Nhập khẩu từ Malaysia		
Ván MDF, ETR, E1. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	423
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	643
Ván MDF, ETR, E1. Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	373
Ván MDF, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm		230
Ván MDF, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 2.3 x 1220 x 2440 mm		235
Ván MDF, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 15x 1220 x 2440 mm		240
Ván MDF, HMR, CARB P2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 17 x 1220 x 2440 mm		250
Ván MDF, HMR ,CARB P2, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 4.75 x 1220 x 2440 mm		220
Ván MDF, HMR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 5.5/6.0 x 1220 x 2440 mm		260
Ván MDF, MMR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm		295
Ván MDF, MMR, E1, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm		315

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 8/2017

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m ³
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 3/6 x 1220 x 2440 mm		520
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 9 x 1220 x 2440 mm		447
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm		425
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 18/22 x 1220 x 1600/2000 mm		400
Ván Plywood, CARB P2, UV. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm		609
Ván Plywood, CARB P2, UV. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm		573
Ván Plywood, LVL. Kích thước: 25 x 35 x 2440 mm		385
Ván Plywood, LVL. Kích thước: 40 x 45x 3960 mm		365
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 46 x 1610 mm		343
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 46 x 1830 mm		344
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 46 x 2100 mm		345
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 46 x 2440 mm		351
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 33 x 1810 mm		487
Ván Plywood, LVL CARB P2. Kích thước: 22 x 33 x 2440 mm		488
Ván Plywood, đã xử lý nhiệt, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm		510
Ván Plywood, đã xử lý nhiệt, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm		425
Ván Plywood, đã xử lý nhiệt, dùng để sản xuất đồ nội thất. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm		380

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

THAM KHẢO GIÁ MỘT SỐ LOẠI GỖ TRÒN, GỖ XẺ NHẬP KHẨU
THÁNG 8/2017

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN XẺ		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Bạch đàn xẻ, FSC. Quy cách: dày: 19/28 mm, rộng: 60-123 mm dài: 2.4- 3.05m	CIF	260
Gỗ Bạch đàn xẻ, FSC. Quy cách: dày: 30-50 mm, dài: 1.5m -3.05 m	CIF	335
Gỗ Bạch đàn xẻ, FSC. Quy cách: dày: 46 mm, dài: 1.5m -3.05 m	CIF	410
Nhập khẩu từ Uruguay		
Gỗ Bạch đàn xẻ, FSC, loại A. Quy cách: 25/28 mm, rộng: 112 -330 mm dài: 4.7m- 5.01m	CIF	315
Gỗ Bạch đàn xẻ, FSC, loại B. Quy cách: 25/28 /32mm, rộng: 218 - 252 mm dài: 2.15- 5.01 m	CIF	255
GIÁ GỖ LIM XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 20 mm, rộng: 80 mm trở lên, dài: 0.5 m trở lên	FOB	314
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài: 1.5 m trở lên	FOB	385
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 290 mm trở lên, dài: 2.1 m trở lên	CFR	651
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài:1.0 m trở lên	FOB	280
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài: 2.1 m trở lên	FOB	341
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 100 mm, rộng: 100 mm trở lên, dài: 1.8 m trở lên	CFR	587
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 40 mm trở lên, dài: 0.8-0.9 m	FOB	449
Gỗ lim -Tali.xẻ hộp. Quy cách: dày: 310->620 mm, rộng: 300->560mm, dài: 2.3 -6.1 m	CIF	582
Gỗ lim -Tali.xẻ hộp. Quy cách:dày: 320->630 mm, rộng: 290->510 mm, dài: 2.1-6.7 m	CIF	579
Gỗ lim -Tali. xẻ hộp.Quy cách: dày: 400 mm, rộng: 440 mm trở lên, dài: 2.5 m trở lên	CFR	593
GIÁ GỖ HƯƠNG XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 20 mm, rộng: 80 mm, dài: 0.5 m trở lên	FOB	303
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 40 mm trở lên, rộng: 40 mm trở lên, dài: 1.0 m trở lên	FOB	315
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 120 mm trở lên, rộng: 260 mm trở lên, dài: 2.6 m trở lên	FOB	336
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 60/200 mm trở lên, rộng: 450 mm trở lên, dài: 3.0 m trở lên	FOB	348
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 200 mm trở lên, rộng: 400 mm trở lên, dài: 2.1 m trở lên	FOB	415
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 300 mm trở lên, rộng: 300 mm trở lên, dài: 2.0 m trở lên	FOB	503
GIÁ GỖ THÔNG XẺ		
Nhập khẩu từ New Zealand		
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25/40/50 mm, rộng: 150 mm, dài: 2.4m - 6.0m	CIF	510
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32-50 mm, rộng: 100-200 mm, dài: 2.1m - 6.0m	CIF	200
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32/40mm, rộng: 100-200 mm, dài: 3.0 m - 6.0m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25/50mm, rộng: 100-200 mm, dài: 2.1 m - 6.0m	CIF	250
Gỗ thông. Quy cách: dày: 45 mm, rộng: 110-175 mm, dài: 3.0 m -4.0m	CIF	300
Gỗ thông. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 75-200 mm, dài: 2.1m - 6.0m	CIF	220
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22/25mm, rộng: 100-200 mm, dài: 2.5m - 5.2m	CIF	225
Gỗ thông. Quy cách: dày: 38 mm, rộng: 200 mm, dài: 1.8 m	CIF	205
Gỗ thông. Quy cách: dày: 38 mm, rộng: 150 mm, dài: 2.4 m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: dày: 25/32/40/50mm, rộng: 100 mm, dài: 1.8 m	CIF	215
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 100 mm, dài: 3.0 -4.0 m	CIF	295
Gỗ thông. Quy cách: dày: 11-50 mm, rộng: 60 mm, dài: 1.5 m	CIF	215
Nhập khẩu từ Chile		
Gỗ thông. Quy cách: dày: 32 mm, rộng: 100 - 200 mm, dài: 2.0 -3.0 m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: dày: 45 mm, rộng: 75 mm, dài: 2.5 m	CIF	215
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 75 mm, dài: 2.2 -4.0 m	CIF	245
Gỗ thông. Quy cách: dày: 22/32 mm, rộng: 100/145 mm, dài: 1.6 -3.2 m	CIF	247
Gỗ thông. Quy cách: dày: 17 mm, rộng: 95/125/145 mm, dài: 2.2 -3.96 m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: dày: 38 mm, rộng: 90-250 mm, dài: 2.4 -4.5 m	CIF	250
Gỗ thông. Quy cách: dày: 50 mm, rộng: 90-250 mm, dài: 2.0 -4.5 m	CIF	255

Gỗ thông. Quy cách: dày: 22 mm, rộng: 90 mm, dài: 1.6 m	CIF	212
Gỗ thông. Quy cách: dày: 16-50 mm, rộng: 60 mm, dài: 1.5 m	CIF	210
GIÁ GỖ TEAK TRÒN		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 3.5 m	CIF	615
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 2.3 m	CIF	554
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 3.0 m		615
Nhập khẩu từ Costa Rica		
Gỗ Teak tròn, FM/CoC. Vành: 90 - 99 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	548
Gỗ Teak tròn, FM/CoC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	602
Gỗ Teak tròn, FM/CoC. Vành: 110- 119 cm, dài: 2.2 m trở lên	CIF	635
Gỗ Teak tròn, FM/CoC. Vành: 120 cm trở lên, dài: 2.2 m trở lên	CIF	659
Nhập khẩu từ Panama		
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 90- 99 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	460
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100- 109 cm, dài: 3.0m trở lên	CIF	510
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	550
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	600
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 130 - 139 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	665
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 140 - 149 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	725
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 150 - 159 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	803
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 90- 99 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	450
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100- 109 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	500
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110- 119 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	530
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120- 129 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	580
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 130- 139 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	640
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 140- 149 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	697
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 150- 159 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	781
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 160- 169 cm, dài: 1.8-2.95 m	CIF	849
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 170 cm trở lên, dài: 1.8-2.95 m	CIF	939
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN		
Nhập khẩu từ UruGuay		
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 5.2 - 5.8 m	CIF	148
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 50 cm trở lên, dài: 3.0 m trở lên	CIF	160
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 2.85- 5.7 m trở lên	CIF	138
Nhập khẩu từ South Africa		
Gỗ Bạch đàn - Cladocalyx, FSC. Đường kính: 30/39 cm, dài: 2.7 m -5.7 m	CIF	185
Gỗ Bạch đàn - Karrigum/Maidenii, FSC. Đường kính: 30 -39/40cm trở lên, dài: 2.7m/ 3.7m/ 5.7m	CIF	170
Gỗ Bạch đàn - Grandis, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 3.8 m trở lên	CIF	162
Gỗ Bạch đàn - Cladocalyx, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 2.2- 2.9 m	CIF	193
Gỗ Bạch đàn - Saligna, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 2.8- 5.8 m	CIF	165
GIÁ GỖ LIM TRÒN		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 60-69cm, dài: 6.4 m trở lên	FOB	355
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 70-79cm, dài: 5.1 m trở lên	FOB	375
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 80-89cm, dài: 5.1 m trở lên	FOB	425
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 90-99cm, dài: 5.1 m trở lên	FOB	445
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 100 cm trở lên, dài: 5.1 m trở lên	FOB	475
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 60-69cm, dài: 10.3 m trở lên	FOB	369
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 70-79cm, dài: 8.9 m trở lên	FOB	397
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 80-89cm, dài: 4.5 m trở lên	C&F	470
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 90-99cm, dài: 4.5 m trở lên	C&F	497
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 60-69cm, dài: 4.0 m trở lên	C&F	373
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 70-79cm, dài: 4.0 m trở lên	C&F	423
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 80-89cm, dài: 4.0 m trở lên	C&F	523
Gỗ Lim - Tali, dạng lóng, đường kính: 60-69cm, dài: 5.0 m trở lên	CFR	347

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



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)

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@honaifurniture.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 TNHH PHÁT TRIỂN KỸ THUẬT VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 160 - Phố Trần Bình - Từ Liêm - Hà Nội
Giám đốc: Ông Trần Tiến Đạt
Tel: +84-024-37555282/83
Fax: +84-024-37553405
Email: vtdltd@hn.vnn.vn
Website: maychebiengo-felder.vn
Sản phẩm: cung cấp máy móc, thiết bị chế biến 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

CƠ HỘI XUẤT KHẨU 2000M³ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN SANG TRUNG QUỐC

Tôi là Evelyn Li, đại diện công ty Shandong Zhongyin wood Co., LTD có trụ sở tại thành phố Qingdao, Trung Quốc. Chúng tôi chủ yếu nhập các loại gỗ tròn xẻ và sản xuất gỗ dán để xuất khẩu. Hiện tại chúng tôi đang cần mua gỗ bạch đàn tròn.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Gỗ bạch đàn tròn
Kích thước:

Chiều dài: 4,8m và 5,2m

Đường kính: 20cm

Số lượng: 2000m³

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: FOB và CIF cảng Qingdao



Thông tin nhà nhập khẩu

Bà Evelyn Li

Công ty: Shandong Zhongyin wood co., LTD

Email: evelyn.li.lin@hotmail.com

Quốc gia: Trung Quốc

ĐỐI TÁC NGƯỜI HÀN QUỐC ĐANG CẦN MUA 2-3 CONTAINER 40FT VÁN GHEP THANH MỖI THÁNG

Tôi là Lee Han Jin, đại diện công ty Yerim Company có trụ sở tại Hàn Quốc. Công ty chúng tôi là một trong những nhà sản xuất vật liệu xây dựng lớn nhất Hàn Quốc. Hiện nay chúng tôi muốn mở rộng và phát triển thị trường nhập khẩu sang Việt Nam với mặt hàng ván ghép thanh.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Ván ghép thanh
Kích thước:

2130mm x 113mm x 30mm

Chất liệu: Gỗ keo hoặc gỗ cao su

Chất lượng: AA

Số lượng: 2 – 3 container 40ft mỗi tháng

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: FOB cảng gần nhà máy nhất



Thông tin nhà nhập khẩu

Mr Lee Han Jin

Công ty: Yerim Company

Add: 29, Nonhyun gojan-ro 135beon-gil, Namdong-gu, Incheon, S. KOREA

Email: chinaoffice@naver.com

Quốc gia: Hàn Quốc

CƠ HỘI XUẤT KHẨU 12.500 TẤN GỖ VUN SANG ẤN ĐỘ

Tôi là Hugues Springer. Tôi hiện đang sinh sống và làm việc tại quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh. Tôi là thương nhân tự do. Tôi đã sinh sống ở Việt Nam nhiều năm. Tôi nhận thấy thị trường xuất khẩu gỗ vụn của Việt Nam rất tiềm năng nên đã gợi ý cho khách hàng của mình. Họ đang cần số lượng lớn gỗ vụn để làm giấy.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Gỗ vụn

Không có yêu cầu về kích thước

Chất liệu: Gỗ keo

Độ ẩm thích hợp để làm giấy

Số lượng: 12.500 tấn

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: FOB cảng gần nhà máy nhất



Thông tin nhà nhập khẩu

Mr Hugues Springer

Skype: huguesspringer

Email: huguesspringer@hotmail.com

THƯƠNG NHÂN NGƯỜI INDONESIA ĐANG CẦN MUA 5 CONTAINER 40FT GỖ KEO XẺ

Tôi là Edward, đại diện công ty PT LEMATANG ANUGERAH SEJAHTERA có trụ sở tại Indonesia. Công ty chúng tôi hoạt động chủ yếu về thương mại. Chúng tôi vừa nhận được liên hệ của một công ty xây dựng ở Philippines cho đơn hàng gỗ keo xẻ.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Gỗ keo xẻ

Chiều dài: 304mm/ 610mm/ 914mm/1220mm

Chiều rộng và độ dày:

101mm x 25mm

Gỗ sấy, bào 4 mặt

Chấp nhận 2 mặt gỗ sống trên mỗi thanh gỗ, không chấp nhận vết nứt

Số lượng: 5 container 40ft

Phương thức thanh toán: Trao

đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: CIF cảng Cebu, Philippines



Thông tin nhà nhập khẩu

Mr Edward Salas

Công ty: PT LEMATANG ANUGERAH SEJAHTERA

Địa chỉ: Jl Padat Karya, Blok AN 07 Perum Griya Srimulya, Kel. Sri Mulya, Kec. Sematang Borang, Palembang, Sumatera Selatan, Indonesia.

Email: eesalased@gmail.com

ĐỐI TÁC ĐẾN TỪ ẤN ĐỘ ĐANG CẦN MUA THỦ 1 CONTAINER 20FT GỖ TEAK XẺ

Tôi là Dharmesh, đại diện công ty Madhur Timbers tại Ấn Độ. Công ty chúng tôi chuyên cung cấp và phân phối gỗ xẻ cho các doanh nghiệp và nhà máy sản xuất đồ nội thất cũng như thi công xây dựng. Hiện tại chúng tôi đang có nhu cầu mua gỗ teak xẻ.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Gỗ teak xẻ

Kích thước:

Chiều dài: 2133mm/2438mm

Chiều rộng và độ dày:

125mm x 75mm; 125mm x 98mm; 148mm x 98mm

Gỗ xẻ thô, khô tự nhiên

Chất lượng: A

Số lượng: 1 container 20ft cho đơn hàng thử

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: CIF cảng Bangalore, Ấn Độ



Thông tin nhà nhập khẩu:

Mr Dharmesh Công ty: Madhur Timbers

Mysore road Bangalore

Email: dharmesh.bhagath@gmail.com Quốc gia: Ấn Độ

ĐỐI TÁC NGƯỜI ẤN ĐỘ ĐANG CẦN MUA 600 – 700M³ GỖ THÔNG TRÒN MỖI THÁNG

Tôi là Harsh Choudhary, đại diện công ty SUSHIL OVERSEAS có trụ sở tại Ấn Độ. Hiện tại công ty tôi đang cần tìm mua gỗ thông tròn để xây dựng. Số lượng đơn hàng nhập phụ thuộc nhiều vào giá cả nên rất mong quý doanh nghiệp báo giá cạnh tranh nhất.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Gỗ thông tròn

Kích thước:

Chiều dài: 2500mm

Đường kính: 30cm

Số lượng: 600 – 700m³ mỗi tháng

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: FOB cảng gần nhà máy nhất



Thông tin nhà nhập khẩu:

Mr Harsh Choudhary Công ty: SUSHIL OVERSEAS

Address : Amani Shah Road

A 60-1 opposite Bank of Baroda Shastri Nagar

Jaipur Rajasthan INDIA PIN 302023

Email: Sushiloverseass@gmail.com

Quốc gia: Ấn Độ

THƯƠNG NHÂN NGƯỜI ẤN ĐỘ ĐANG CẦN MUA 2 CONTAINER 40FT VÁN BÓC LỖI BẠCH ĐÀN

Tôi là Ashik Usman, đại diện công ty Royaltraders có trụ sở tại Ấn Độ. Công ty tôi hoạt động trong lĩnh vực thương mại. Chúng tôi chủ yếu khai thác ngành gỗ. Hiện tại khách hàng của tôi đang cần mua ván bóc lõi bạch đàn. Rất mong sớm nhận được báo giá từ phía quý vị.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Ván bóc lõi bạch đàn

Kích thước:

1270mm x 640mm x 1,7mm

Chất lượng: B

Số lượng: 2 container 40ft

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: CIF cảng Cochin, Ấn Độ



Thông tin nhà nhập khẩu:

Mr Ashik Usman

Công ty: Royaltraders

Email: Royaltraderz111@gmail.com

Quốc gia: Ấn Độ

ĐỐI TÁC NGƯỜI ẤN ĐỘ ĐANG CẦN MUA 500M³ VÁN DẪM

Tôi là Vivek Tibrewala, đại diện công ty OSWIN WOOD PANELS PVT LTD có trụ sở tại Ấn Độ. Tôi hiện đang cần tìm nhà cung cấp ván dăm cho công ty sản xuất thành phẩm gỗ của mình. Chúng tôi cần thu thập báo giá sớm để có thể nghiên cứu và lựa chọn nhà cung cấp phù hợp.

Thông tin sản phẩm:

Tên sản phẩm: Ván dăm

Kích thước:

1220mm x 2440mm x 17mm

Lõi: Báo giá loại quý vị có thể cung cấp

Keo: UF

Số lượng: 500m³

Phương thức thanh toán: Trao đổi khi nhận được liên hệ

Báo giá: CIF cảng Chennai



Thông tin nhà nhập khẩu:

Mr Vivek Tibrewala

Công ty: OSWIN WOOD PANELS PVT LTD

Địa chỉ: No 183/1, Sydenhams Road, Apparao Garden,

Choolai, Chennai – 600112, India

Email: vivek@aksharaind.net

Quốc gia: Ấn Độ



Thông tin cơ hội giao thương được cung cấp bởi công ty VietGO

Để biết thêm thông tin nhà nhập khẩu vui lòng liên hệ:

Địa chỉ: C11, tầng 5 khách sạn Pullman, 40 Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội - Tel: 04 22123567

Email: tuvanxnk.vietgo@gmail.com

Hotline: 090 457 2200 (Ms Thuận) - www.vietgo.vn

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT NAM TRONG 8 THÁNG NĂM 2017

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 8/2017 tăng trở lại, đạt trên 656 triệu USD, tăng 9,6% so với tháng trước đó, tăng 5,25% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 503 triệu USD, tăng 9% so với tháng trước đó và tăng 11% so với tháng 8/2016.

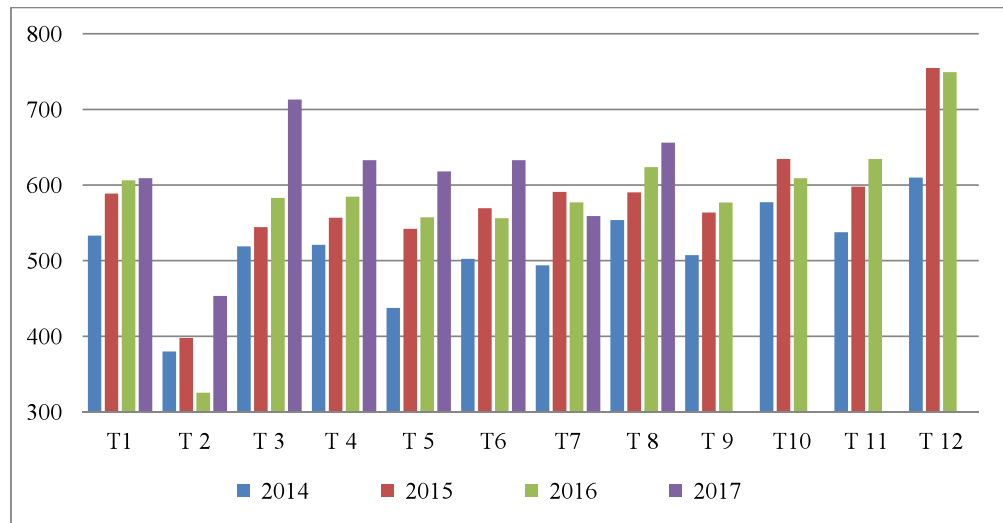
+ 8 tháng năm 2017, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của nước ta đạt 4,909 tỷ USD, tăng 11,4% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 3,642 tỷ USD, tăng 14,1% so với cùng kỳ năm 2017, chiếm 74,18% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG toàn ngành.

Như vậy, hoạt động xuất-nhập khẩu G&SPG trong 8 tháng năm 2017, Việt Nam đã xuất siêu 3,46 tỷ USD.

Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng trong giai đoạn 2014-2017
Chart 1: Reference to Vietnam export turnover of W&WP monthly in the period of 2014 - 2017

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

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

+ Tháng 8/2017, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 328 triệu USD, chiếm 50% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của toàn ngành, tăng 13,26% so với tháng trước đó. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 299 triệu USD, tăng 11,35% so với tháng 7/2017.

+ 8 tháng năm 2017, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,319 tỷ USD, tăng 14,14% so

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF WOOD AND WOOD PRODUCTS IN THE FIRST 8 MONTHS OF 2017

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 August 2017 again increased and achieved nearly US\$656 million, up 9.6% from last month and increased by 5.25% compared with the same period of 2016.

In which, the export turnover of wood products reached over US\$503 million, down 9% compared with July 2017 and up 11% in comparison with August 2016.

+ In the first 8 months of 2017, Vietnam's export turnover of W&WP achieved US\$4.909 billion, increased by 11.4% compared with the same period of 2016.

In which, the export turnover of wood products reached US\$3.642 billion, up 14.1% compared with the same period of 2016, accounted for 74.18% of total export turnover of W&WP in the whole sector.

Thus, in the import-export activities of W&WP in the first 8 months of 2017, Vietnam had a trade surplus of US\$3.46 billion.

với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 2,105 tỷ USD, chiếm 90,75% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của toàn khối FDI, tăng 11,72% so với cùng kỳ 2016.

Như vậy, trong 8 tháng năm 2017, khối các doanh nghiệp FDI đã xuất siêu 1,831 tỷ USD.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

+ Tháng 8/2017, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang hầu hết các thị trường chủ lực đều tăng khá so với tháng trước đó: Hoa Kỳ tăng 9,07%; Trung Quốc tăng 8,62%; Nhật Bản tăng 6,77%, đặc biệt thị trường Đức tăng tới 30,93%.

Bên cạnh đó, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang 3 thị trường châu Á là Đài Loan, Ấn Độ, Malaysia đã tăng rất mạnh so với tháng 7/2017, với mức tăng lần lượt 26,44%; 30.6% và tăng 20,86%. Số ít thị trường chủ lực giảm là: Pháp giảm 10,96%, Bỉ giảm 14,82% so với tháng trước đó.

Bảng 1: Tham khảo một số thị trường xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong 8 tháng năm 2017

Table 1: Reference to some Vietnam's export markets W&WP in the first 8 months of 2017

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/ Market	August 2017	Compared with July 2017 (%)	Compared with August 2016 (%)	Compared with the first 8 months of 2017 (%)	Compared with the first 8 months of 2016 (%)
USA	296.739	9,07	16,71	2.076.593	18,57
China	78.299	8,62	-23,36	705.935	10,80
Japan	86.785	6,77	-4,14	671.047	4,20
Korea	59.745	12,53	21,30	413.899	10,01
UK	22.642	4,80	-10,10	188.659	-9,87
Australia	16.370	11,00	-1,05	104.643	-1,29
Canada	13.610	1,82	9,88	101.772	20,46
Germany	6.910	30,93	19,48	71.248	12,03
France	6.766	-10,96	-7,78	65.401	1,24
Netherlands	4.534	2,77	-6,68	49.598	8,46
Taiwan	6.060	26,44	21,51	39.579	-5,51
India	6.342	30,60	92,39	38.770	13,10
Malaysia	4.576	20,86	12,04	33.342	25,87
Belgium	1.593	-14,82	-32,72	18.854	-2,79
Spain	1.191	-1,23	1,52	18.552	34,43
Sweden	1.424	32,27	4,44	18.344	29,65
Italy	1.271	100,82	-31,91	17.399	1,08
UAE	2.944	29,55	55,02	17.395	35,44
New Zealand	3.418	5,40	5,43	16.967	-3,13
Denmark	2.049	33,73	109,76	14.801	62,06
Thailand	2.387	17,78	14,46	14.514	7,63
Saudi Arabia	2.457	41,97	38,10	14.306	-8,79
Singapore	1.831	32,73	27,60	12.410	18,71
Hong Kong	2.099	26,18	57,27	11.636	-50,30
Turkey	1.446	-25,68	67,50	9.733	2,63
Poland	803	127,81	36,06	8.337	-4,20
Kuwait	938	-17,21	-16,10	6.437	20,47
South Africa	1.033	96,56	72,89	5.842	36,85
Cambodia	642	-15,72	-47,65	5.024	-41,47
Mexico	488	-7,63	-62,67	5.004	-41,38
Norway	283	-41,46	-25,08	3.372	26,02

(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

+ 8 tháng năm 2017: Hoa Kỳ vững vàng ở vị trí số 1 với kim ngạch đạt 2,07 tỷ USD, tăng 18,57% với cùng kỳ năm ngoái, chiếm tới 42% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước, bỏ xa thị trường lớn thứ 2 Trung Quốc, với kim ngạch đạt 706 triệu USD, chiếm 14% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG toàn ngành.

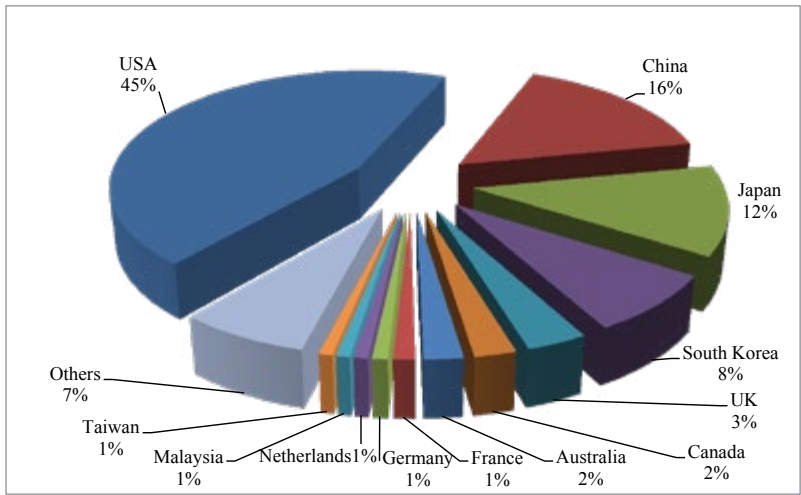
Ngược lại, Anh là thị trường xuất khẩu chủ lực duy nhất giảm so với cùng kỳ năm ngoái – đạt 188 triệu USD, giảm 9,87%. Australia xấp xỉ cùng kỳ năm 2017.

In the first 8 months of 2017, the US was at No. 1 with export turnover of US\$2.07 billion, up 18.57% compared to the same period of 2016, accounting for 42% of total W&WP export turnover of the country, it was far from the 2nd big Chinese market, its export turnover achieved US\$706 million, accounting for 14% of total W&WP export turnover of the whole industry.

In contrast, the UK was the only major export market, down from the same period last year, only gained US\$188 million, down 9.87%. Australia was nearly the same period in 2017.

Biểu đồ 2: Tham khảo cơ cấu thị trường xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 8 năm 2017
Chart 2: Reference to Vietnam's export market structure of W&WP in August 2017

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

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 8/2017 đã tăng mạnh trở lại, đạt 215 triệu USD, tăng 23,5% so với tháng trước đó và tăng gần 40% so với cùng kỳ năm ngoái.

Lũy kế trong 8 tháng năm 2017, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của nước ta đạt 1,448 tỷ USD, tăng 23,8% so với 8 tháng năm 2016.

- Doanh nghiệp FDI

+ Tháng 8/2017, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt trên 56 triệu USD, tăng nhẹ so với tháng 7/2018.

+ Lũy kế trong 8 tháng năm 2017, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt trên 412 triệu USD, tăng 14,42% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 28,47% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của cả nước.

THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU:

+ Tháng 8/2017, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam từ thị trường Trung Quốc ổn định so với tháng 7/2017 và vẫn duy trì là thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, đạt gần 31 triệu USD.

II. IMPORT

IMPORT TURNOVER:

According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in August 2017 again increased and gained US\$215 million, up 23.5% over the previous month and nearly up 40% over the same period last year.

Accumulatively in the first 8 months of 2017, the import turnover of W&WP into Vietnam reached US\$1.448 billion, up 23.8% in comparison to the same period last year.

- FDI enterprises:

+ In August 2017, Vietnam import turnover of W&WP in FDI enterprises gained over US\$56 million, slightly increased in comparison with July 2017.

+ Accumulatively in the first 8 months of 2017, Vietnam import turnover of W&WP in FDI enterprises reached over US\$412 million, increased by 14.42% compared with the same period last year, accounting for 28.47% of total W&WP import turnover of the whole country.

IMPORT MARKET:

+ In August 2017, China's import turnover of the W&WP into Vietnam was stable compared to July 2017 and remained the largest W&WP supply market for Vietnam, reached nearly US\$31 million.

Cũng trong tháng 8/2017, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Hoa Kỳ, Malaysia và Đức tăng rất mạnh, với mức tăng lần lượt là 16,73%; 73,19% và tăng 15,43% so với tháng trước đó. Ngược lại, thị trường Campuchia và Thái Lan giảm lần lượt 25,22% và giảm 19,69% so với tháng 7/2017.

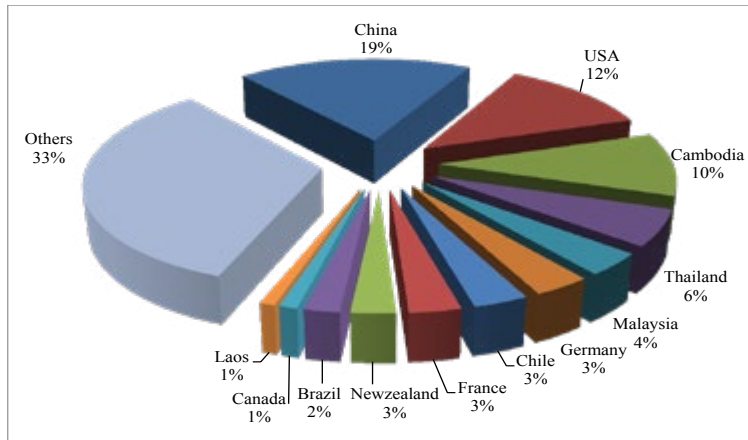
+ 8 tháng năm 2017, Trung Quốc, Campuchia, Hoa Kỳ và Thái Lan lần lượt là 4 thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, lần lượt chiếm 16%; 12%; 12% và 5% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của cả nước. Đây cũng là những thị trường có mức tăng trưởng khá mạnh so với cùng kỳ năm ngoái, với mức tăng lần lượt là 41,71%; 53,89%; 17,37% và tăng 22,19% so với cùng kỳ năm 2016.

Also in August/2017, W&WP import turnover from the United States, Malaysia and Germany increased strongly, with the respective increase of 16.73%; 73.19% and 15.43% over the previous month. In contrast, the Cambodian and Thai markets respectively decreased by 25.22% and 19.69% compared to July 2017.

+ In the first 8 months of 2017, China, Cambodia, the United States and Thailand were the largest four markets which supply W&WP for Vietnam, respectively accounted for 16%; 12%; 12% and 5% of total W&WP import turnover of the whole country. These markets have strong growth compared to the same period last year, with the respective increase of 41.71%; 53.89%; 17.37% and 22.19% over the same period in 2016.

Biểu đồ 3: Tham khảo cơ cấu thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam trong tháng 8 năm 2017
Chart 3: Reference to the supplying market structure of W&WP for Vietnam in August 2017

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

Bảng 2: Tham khảo một số thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam trong 8 tháng năm 2017
Table 2: Reference to some supplying markets of W&WP for Vietnam in the first 8 months of 2017

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/ Market	August 2017	Compared with July 2017 (%)	Compared with August 2016 (%)	Compared with the first 8 months of 2017 (%)	Compared with the first 8 months of 2016 (%)
China	30.944	0,47	28,75	239.399	41,71
Cambodia	10.075	-25,22	-28,44	170.739	53,89
USA	25.095	16,73	31,44	169.356	17,37
Thailand	8.427	-19,69	14,69	70.364	22,19
Malaysia	8.914	73,91	21,28	61.013	5,87
Chile	5.646	-2,62	41,30	43.737	8,51
Germany	5.871	15,43	35,46	41.082	24,98
Newzealand	5.824	2,48	-6,21	39.107	7,94
France	5.036	1,46	101,82	34.769	52,99
Brazil	4.066	19,87	32,58	29.066	43,41
Laos	4.263	18,97	701,80	17.938	-76,36
Canada	2.812	55,06	114,07	13.972	91,30
Indonesia	1.540	50,79	-15,71	11.683	-22,85
Russia	1.942	120,85	192,45	8.951	116,00
Sweden	573	-10,34	-53,40	8.529	-11,50
Italy	1.095	22,02	-25,78	8.330	-39,36
Finland	789	-35,40	-29,13	7.287	28,15
Korea	663	-27,78	-45,96	6.903	-7,10
Japan	660	-37,39	-10,46	5.841	21,43
Argentina	225	-70,72	-46,65	3.689	32,40
Australia	669	2,83	26,03	3.670	2,64
South Africa	545	-20,97	20,93	3.465	17,17
Taiwan	321	-20,37	-19,33	2.990	-1,75

(Nguồn: Hải Quan/Resource: Customs)

HỘI CHỢ VIFA WOODMAC VN 2017:

SỰ KHỞI ĐẦU CHO NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ VIỆT NAM

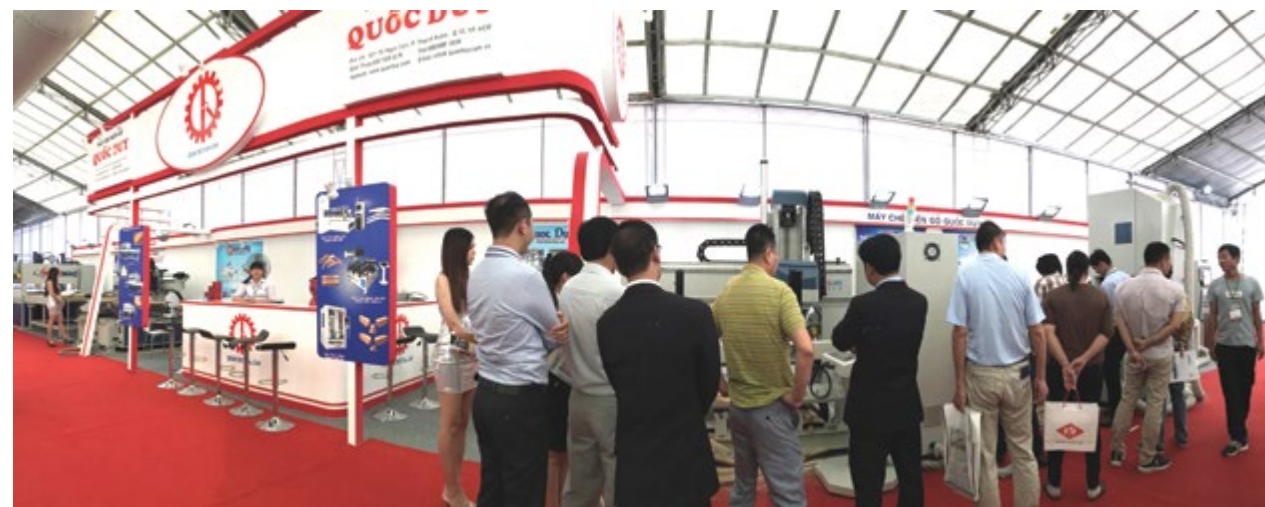


Hội chợ Máy móc và Gỗ nguyên liệu Việt Nam – VIFA WOODMAC VN 2017 diễn, do Công ty CP Thủ Công Mỹ Nghệ Gỗ Liên Minh (HAWA Corporation) và Công ty Pablo Publishing Pte., Ltd. (Singapore) phối hợp tổ chức với sự hỗ trợ của Hội Mỹ nghệ & Chế biến gỗ TP.HCM (HAWA) và Hiệp hội Chế biến gỗ tỉnh Bình Dương (BIFA)

đã diễn ra thành công tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Với hơn 420 gian hàng và 120 doanh nghiệp đến từ 6 tỉnh thành trong cả nước (31 doanh nghiệp) và 15 doanh nghiệp trên thế giới (89 doanh nghiệp) tham gia triển lãm, hội chợ đã giới thiệu đến cho các doanh nghiệp và người tham quan các loại máy móc hiện đại (chiếm 56% tổng số doanh nghiệp tham dự), gỗ nguyên liệu (22%), phụ kiện ngành chế biến gỗ 16% và dịch vụ 3%.

Tổng số lượng khách tham quan VIFA WOODMAC VN 2017 là 2,419 khách. Khách tham quan quốc tế đạt 589 người từ 25 quốc gia và vùng lãnh thổ. Cơ cấu khách nước ngoài: châu Á 91,68%, châu Âu 3,9%, châu Mỹ 2,89%, châu Úc 1,53% và châu Phi 0%. Đa số khách tham quan đến hội chợ với mục đích tìm kiếm sản phẩm, công nghệ, dịch vụ mới (42%). Tiếp sau đó là tham quan đánh giá Hội chợ để tham gia trong tương lai (19%), tìm kiếm mở rộng thị trường,



mạng lưới kinh doanh (17%), và đặt hàng (8%) ... Bên cạnh đó, hội chợ còn diễn ra các hoạt động như hội thảo “Chia sẻ kinh nghiệm nâng cao năng suất toàn diện trong ngành chế biến gỗ”, thu hút sự tham dự của đại diện 50 doanh nghiệp trong ngành. Và còn có lớp hướng dẫn phân loại gỗ (Wood grading class), thu hút sự tham dự của đại diện 15 doanh nghiệp trong ngành.

VIFA WOODMAC VN 2017 là hội chợ được tổ chức lần đầu tiên, tại một địa điểm hoàn toàn mới mẻ,

nhưng đã quảng bá và thu hút khách tham quan đúng mục tiêu đến hội chợ, trong đó là các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ trên địa bàn Bình Dương, TP.HCM, Đồng Nai... Đây chính là thành công lớn của Hội chợ khi tổ chức lần đầu tiên, ở một địa điểm hoàn toàn mới, mặt bằng không phải là trung tâm triển lãm và chưa có cơ sở vật chất.

Đội ngũ nhân sự Ban tổ chức VIFA WOODMAC VN gồm nhân sự Cty HAWA lâu năm có kinh nghiệm và những nhân sự mới đều

có tinh thần, trách nhiệm trong công việc được giao, và sự nhiệt tình phối hợp của Mr. William Pang (Pablo Publishing) tất cả sự cố gắng đó đã góp phần làm nên thành công lớn của Hội chợ VIFA WOODMAC VN lần đầu tiên.

VIFA WOODMAC VN hướng đến hình ảnh một hội chợ quốc tế chuyên nghiệp, đẳng cấp. Ý thức chấp hành kỷ luật trong hội chợ của các đơn vị tham gia cần được nâng cao, phong cách phục vụ văn minh và tiến bộ.

OCTOBER

18-21 Oct

VietnamWood & Furnitec 2017. International Woodworking Industry Fair, Furniture, Fitting Components & Accessories Exhibition
<http://www.vietnamwoodexpo.com/>
Vietnam
Ho Chi Minh

27 Oct-5 Nov

Foire d'automne - Tendances-Maison 2017. Autumn Fair. Kitchen furniture, Bathroom and wellness, interior and design
<http://www.foiredautomne.fr/>
France
Paris

NOVEMBER

2-4 Nov

WMS 2017. Woodworking Machinery & Supply Expo
Canada
Toronto

8-11 Nov

IFM 2017. International Famous Furniture Woodworking Machinery and Material Fair (IFM) (Autumn Ed.)
China
Houjie, DongGuan

23-26 Nov

VIFA HOME 2017: FOR DOMESTIC MARKET
<http://vifahome.vifafair.com/en/home/>
Viet nam
Ho Chi Minh

DECEMBER

2-5 Dec

Esprit Meuble 2017. Trade furniture fair
<http://www.espritmeuble.com/salon>
France
Paris

15-17 Dec

Interiors Expo 2017. Furniture and Interior Exhibition
Pakistan
Lahore

18-20 Dec

Furniture Asia 2017. Furniture, furnishing Interior and House Décor show
Pakistan
Karachi

JANUARY 2018

15-21 Jan

IMM Möbelmesse 2018. International Furniture Fair
Germany
Cologne

Living Interiors 2018. The event for bathrooms, flooring, wallcoverings, and lighting at imm cologne
<http://www.imm-cologne.com/imm/trade-fair/Segments/Pure-Architects/index.php>
Germany
Cologne

HỘI THẢO TRONG NGÀNH

2017 Dates	Event	Organiser	Location	Venue	Contact
28-30 September	IFMAC	WIKENI	Jakarta, Indonesia	Jakarta International Expo, Kemayoran	ifmac@wakeni.com
18-20 October	Vietnamwood	Chan Chao International	Saigon, Vietnam	Saigon Exhibition Centre	www.vietnamwoodexpo.com
25-27 October	Annual Convention	NHLA	Nashville, USA	Omni Hotel, Nashville	j.hester@nhla.com
13/17 November	PEFC Week	PEFC	Helsinki, Finland	tbc	www.pefc.org

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



PEFC: YOUR SOURCE FOR SUSTAINABLE MATERIALS

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

PEFC - Programme for the Endorsement of Forest Certification



TÂN ĐẠI VIỆT

THIẾT BỊ DÁN CẠNH



Máy dán cạnh tự động 06 chức năng
(Automatic Edge Banding Machine)



Máy dán cạnh tự động 07 chức năng
(Automatic Edge Banding Machine)



Máy dán cạnh tự động 08 chức năng
(Automatic Edge Banding Machine)



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)3785735/7/8 Hotline : 0985.858.548 Fax: 02743.785.734
Email: info@tandaiviet.com.vn Web: www.maychebiengotdv.com



LIVING BEAUTY with **SUSTAINABLE**

AMERICAN HARDWOOD



American Hardwood Export Council
Southeast Asia & Greater China
Email: info@ahec-china.org Website: www.ahec-china.org



Designed by Jarrod Lim
Picture Courtesy of Jarrod Lim