

GỖ VIỆT

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

Số 126 - Tháng 9. 2020
No. 126 - September, 2020

NĂM THỨ 11 - 11 YEARS

**Chế biến tủ bếp:
TẤN CÔNG THỊ TRƯỜNG 7 TỈ USD
Kitchen cabinet processing:
TO PENETRATE THE MARKET OF
US\$7 BILLION**



**QUẢN LÝ RỦI RO GỖ NGUYÊN LIỆU CHÂU PHI:
Nghị định 102- hỗ trợ doanh nghiệp, hộ sản xuất
làng nghề gỗ đi đúng đường ray pháp lý**

**RISK MANAGEMENT FOR AFRICAN TIMBER MATERIALS:
Decree 102 - Supporting enterprises and manufacturing
households in the timber villages to follow the legal track**



8 938504 385069

22.300 VNĐ

www.goviet.org.vn

Nghị định 102 hỗ trợ ngành gỗ đi đúng đường ray pháp lý
Decree 102 - Supporting enterprises and manufacturing households in the timber villages to follow the legal track



Tinh hoa Thế giới Gỗ

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

200.000 m³ Gỗ Tròn/ năm
200.000 m³ Gỗ Xẻ Sấy/ năm

Đặc Biệt: Xẻ sấy - Gia công theo quy cách
Chính xác đến từng thanh Gỗ

CUNG CẤP CHÍNH CÁC LOẠI GỖ:

GỖ CỨNG: Oak - Ash - Birch - Beech - Poplar - Walnut

GỖ MỀM: Hinoki - Lake wood - Radiata Pine - Hemlock
Red Cedar - Accoya

Website:
tavicowood.com

Hotline:
1900 2345 19

Tải ứng dụng
TAVICO từ:



Scan Google Maps



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU

Khu Dịch Vụ Tân Cảng - Long Bình, Khu phố 7, Phường Long Bình, TP Biên Hòa, Đồng Nai.



MÁY NÉN KHÍ TRỰC VÍT - CÔNG NGHỆ ĐỨC



AIR HORSE
GERMANY TECHNOLOGY

Máy nén khí hai cấp

Tiết kiệm điện 50%

Sử dụng: 2 biến tần +
2 động cơ từ nam châm vĩnh cửu



Máy nén khí biến tần vĩnh cửu

Tiết kiệm điện 35%

Sử dụng: 1 biến tần +
1 động cơ từ nam châm vĩnh cửu



Máy nén khí combo

Tích hợp:
Máy nén khí
Máy sấy khí
Bình chứa 300 L



CÔNG TY TNHH THUẬN PHÁT

☎ 0978 110 018

✉ maynenkhithuanphat88@gmail.com

🌐 maynenkhithuanphat.com.vn / airhorse.com.vn



Thư tòa soạn

Letter of Editors

Thư Quý độc giả!

Dịch Covid-19 đang làm thế giới thay đổi mạnh mẽ. Các quốc gia đều phải thay đổi trạng thái kinh tế, con người phải thay đổi thói quen để sinh tồn, các hoạt động cơ bản khác của con người cũng buộc phải biến đổi theo, từ học hành, mua bán, sản xuất, đi lại, hội họp, cho đến vui chơi.. tất cả đều sẽ khác đi.

Kinh tế Việt Nam đang rất khó khăn, mặc dù vẫn đạt được tăng trưởng dương, nhưng đối ngũ doanh nghiệp nhỏ và bé của nền kinh tế đang gặp khó khăn cực đại, những con số xuất khẩu của nền kinh tế vẫn được đảm bảo và mang tới hi vọng cho một cuộc đứng dậy trở lại cho đến cuối năm 2020 nhưng nó chưa phải là tất cả.

Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tiếp tục yêu cầu các bộ trưởng, bí thư các tỉnh trong bối cảnh khó khăn gấp đôi phải nỗ lực phấn đấu gấp ba. Từng bộ, địa phương phải lập ban chỉ đạo để tháo gỡ vướng mắc đầu tư công, gỡ bỏ các rào cản thủ tục hành chính, đầu tư kinh doanh, cũng như tìm các giải pháp để giải cứu nền kinh tế.

Nhưng cùng lúc với đó, không chỉ là cứu nền kinh tế hiện tại mà còn là tạo ra một nền kinh tế của tương lai thời hậu Covid-19. Doanh nghiệp phải đổi mới, sáng tạo, các ngành kinh tế mũi nhọn như ngành gỗ gần đây cũng luôn nhắc đến sự sáng tạo và đổi mới để bắt kịp với xu hướng trên thế giới, cũng như tạo ra một xu thế dẫn đầu trên thị trường gỗ thế giới.

Thư Quý độc giả!

Việt Nam phải thay đổi, không ở trạng thái bình thường cũ mà phải tạo ra bình thường mới với những mục tiêu ưu tiên đặt ra phải là những nền tảng công nghệ cao, khởi nghiệp sáng tạo. Tất nhiên, mọi thay đổi phải bắt đầu từ tư duy, tầm nhìn và chính sách. Công nghệ phát triển rất nhanh, trí tuệ nhân tạo ngày càng được ứng dụng rộng rãi, robot thay thế con người làm việc trong các nhà máy, ngay với riêng ngành gỗ, việc giao dịch qua mạng cũng đã trở thành xu thế mới trong thời gian gần đây và rất có thể nó sẽ là động lực phát triển trong thời gian tới.

Nó không chỉ là giải pháp trong ngắn hạn mà nó là tầm nhìn của dài hạn, các doanh nghiệp gỗ đã đổi mới sáng tạo, đã mang những sản phẩm và thiết kế của mình tới gần hơn người tiêu dùng trong thời kỳ mới.

Muốn thay đổi diện mạo ngành gỗ và duy trì được sức phát triển phải chuẩn bị cho ngành một nền tảng vững vàng mới dựa trên sự sáng tạo và không ngừng tư duy. Nhìn trên thị trường chứng khoán chúng ta thấy các doanh nghiệp công nghệ đang lên ngôi. Đây là thời của ý tưởng, một ý tưởng tốt có thể bán được ngay, thu hút được hàng tỉ USD tiền góp vốn.

Doanh nghiệp ngành gỗ sáng tạo hơn sẽ “thay máu” cho ngành gỗ và đó mới là nền kinh tế tương lai ta hướng tới.

Dear readers,

The Covid-19 pandemic is changing the world drastically. All countries have to change their economic state, people have to change their habits to survive. Other basic human activities are also forced to change from education, purchase, production, and transportation, meeting, entertainment.. Everything will be changed.

Vietnam's economy is in very difficult situation. Although it has still achieved positive growth, the number of small and medium businesses in the economy is facing extreme difficulties, the export figures of the economy are still guaranteed. And there is hope for a rebound until the end of 2020, but it is not all.

Prime Minister Nguyen Xuan Phu continued to ask ministers and secretaries of provinces in the double difficult situation to triple efforts. Each ministry and locality must set up a steering committee to remove problems with public investment, remove barriers to administrative procedures, invest in business, as well as find solutions to rescue the economy.

But at the same time, it is not just saving the current economy, but also creating an economy of the post-Covid-19 future. Enterprises must innovate and create, key economic sectors such as the wood industry recently mentioned creativity and innovation to keep up with the trends in the world, as well as create a leading trend in the world timber market.

Dear readers!

Vietnam has to change, not in the old normal state, but to create a new normal with priority targets set on high-tech platforms, innovative foundation. Of course, every change has to start with thinking, vision and policy. Technology develops very quickly, artificial intelligence is increasingly being applied, robots replace people working in factories, even with the wood industry, online transactions have also become a new trend in recent time and it will most likely be the driving force for development in the near future.

It is not only a short-term solution but a long-term vision, innovative timber businesses that bring their products and designs closer to consumers in the new era.

To change the face of the timber industry and maintain its development, it must prepare the industry for a new strong foundation based on creativity and constant thinking. Looking at the stock market we see technology companies taking the throne. This is the time of the idea, a good idea can be sold right away, attracting billions of dollars in capital contribution.

More innovative wood enterprises will “change blood” for the wood industry and that is the future economy we are aiming for.



Editor in Chief

Tổng biên tập PHẠM TÚ

Chief of Editor Board

Trưởng ban biên tập TS. NGUYỄN TÒN QUYỀN

Managing Editor, Chief office

Chánh văn phòng

Thư ký tòa soạn CAO THỊ CẨM

Advisors

Ban cố vấn

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

Translator

Biên dịch

TRẦN HÒA, TRANG PHẠM

Art Direction

Thiết kế mỹ thuật

HỒNG NGÂN

GÓI VIỆT MAGAZINE

189 Thanh Nhân, 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 TNHH In Đại Thành

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

Giấy phép xuất bản số

322/GP - BTTTT Cấp ngày 31/10/2014

Ảnh bìa: Sản xuất mặt hàng tủ bếp tại Công ty CP Kỹ nghệ Gỗ Tiến Đạt
Nguồn: Gỗ Việt

Số 126 - Tháng 9. 2020
No. 126 - September, 2020

MỤC LỤC/ CONTENT

6 SỰ KIỆN & BÌNH LUẬN EVENTS & COMMENTS

Chiến lược ngành gỗ: Sáng tạo và phát huy lợi thế

Wood industry strategy: Advantage creation and promotion

10 VẤN ĐỀ HÔM NAY CURRENT ISSUES

Chế biến tủ bếp: Tấn công thị trường 7 tỉ USD

Kitchen cabinet processing: To penetrate the market of US\$7 billion

Đối thủ tại phân khúc tủ bếp: Nhìn rõ đối thủ, đưa tủ bếp lên ngôi

Competitors in the kitchen cabinet segment: To know competitors clearly, to make the kitchen cabinet to success

18 CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP BUSINESS CORNER

Tủ bếp: Cuộc chiến trong lòng nước Mỹ

Sản phẩm gỗ mới: Cuộc cách mạng của ngành gỗ Việt Nam

22 PHONG CÁCH STYLE

Căn hộ mây trong trùng điệp cao ốc

24 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

Nhân lực ngành gỗ: Đột phá trong năm 2020

Human resource in wood industry: Breakthrough in 2020

34 ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH POLICY DIALOGUE

Bản lề cho sự phát triển ngành gỗ

Hinge for the development of wood industry

36 GỖ VÀ CUỘC SỐNG WOOD AND LIFE

T.ZED Architects: Tạo biểu tượng với uất kim hương biến tính nhiệt

38 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG GỖ TIMBER MARKET INFORMATION

42 ĐỊA CHỈ TIN CÂY YELLOW PAGES

44 CƠ HỘI GIAO THƯƠNG TRADING OPPORTUNITIES

46 HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP EXPORT & IMPORT

50 HỘI CHỢ TRIỂN LÃM 2020 EVENT CALENDAR 2020

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Board of Go Viet

Chiến lược ngành gỗ: Sáng tạo và phát huy lợi thế

▼ CẨM LÊ

Chúng ta đã thật sự nghiêm túc nhìn nhận về mặt chiến lược của ngành gỗ hay chưa vừa trở thành vấn đề được quan tâm nhất vào lúc này, khi các chuyên gia nhận định, ngành gỗ Việt Nam trong một thời gian dài đã không tranh thủ được lợi thế và sự chuyển dịch nguồn cung cầu của thế giới vào Việt Nam, đây là một thiệt thòi vì chúng ta đã để lợi thế trôi đi một cách lãng phí, vì đã để tuột cơ hội phát triển mạnh hơn nữa ngành gỗ trong thời điểm dịch Covid-19 làm giảm sức tăng tốc của ngành.

Một tầm nhìn chiến lược mới cần được đặt ra và phải thay đổi trong bối cảnh kinh tế chính trị đang diễn ra hết sức mau lẹ, đặc biệt là cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung Quốc, thay đổi về mặt chiến lược ở đây, như ông Đỗ Xuân Lập, chủ tịch Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam nhận định là nhìn nhận về mặt thị trường, thị trường Mỹ là

thị trường rất lớn, có nhu cầu cao về đồ gỗ, đặc biệt là các sản phẩm có tính chiến lược dùng trong nhà nhất là trong mùa đại dịch Covid-19 trị giá vài chục tỉ USD như sản phẩm ván, plywood, tủ bếp, bàn trang điểm, tủ nhà tắm, nên ngành gỗ phải tranh thủ lợi thế này tham gia một cách tích cực, mạnh mẽ vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Chúng ta đã hơn một lần nói về xu hướng mới tại thị trường Mỹ, và cũng nhiều lần như thế nói về sự tự thay đổi và thích nghi với tình hình mới thời Covid-19, đó là nắm bắt xu hướng tiêu dùng, sáng tạo, tiếp cận công nghệ, giải phóng năng lượng cho ngành và không có gì tốt hơn chính là sự triệt để và tích cực thay đổi, đó là đóng cửa những nhà máy không đạt chuẩn, xây dựng các nhà máy đạt chuẩn quốc tế, đồng thời thay đổi công nghệ, đi vào công nghệ mang tính



chất chuyên môn hóa cao, để tạo ra năng suất lao động, tạo ra năng lực quản trị dựa trên giải pháp công nghệ, và đồng thời tạo ra năng suất, đây là bài toán chiến lược của ngành gỗ nói chung.

Dù chưa có sự chuyển đổi thật sự lớn như kì vọng nhưng một nhóm các doanh nghiệp đã tự thay đổi và tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu với các sản phẩm chiến lược và thị trường. Đây là một sự thay đổi cần quảng bá rộng rãi trong ngành gỗ, chiếm lĩnh lợi thế mà chúng ta đang có.

Nắm bắt xu hướng, thay đổi cơ cấu dòng sản phẩm để tiếp cận các thị trường cũng như phân khúc tiêu dùng trên thị trường thế giới đòi hỏi sự nhạy bén và khả năng kiểm soát tốt tình thế, đó là một trong số những yêu cầu của doanh nghiệp đang tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, với các dòng sản phẩm chiến lược.

Chúng ta đẩy mạnh việc phát triển dòng sản phẩm như tủ bếp, plywood, bàn trang điểm hay tủ nhà tắm để phục vụ nhu cầu tiêu dùng trên thế giới thời đại dịch Covid-19 nhưng cùng lúc đó, không phát triển quá nóng hoặc tạo ra rủi ro, khiến các doanh nghiệp và ngành gỗ rơi vào tình trạng bị điều tra hay áp thuế bán phá giá như thời gian qua là đòi hỏi cần thiết cho những thay đổi này. ▼

ĐỌC NHANH

Cuba dỡ bỏ mức thuế 10% đối với đồng USD nhằm thúc đẩy nền kinh tế

Cuba sẽ bãi bỏ mức thuế 10% đối với việc sử dụng đồng USD, cũng như mở rộng danh sách mặt hàng được phép thanh toán bằng đơn vị tiền tệ này, trong nỗ lực ứng phó với cuộc khủng hoảng kinh tế do ảnh hưởng của dịch viêm đường hô hấp cấp Covid-19 và lệnh cấm vận hiện hành của Washington.

Chính phủ Anh kêu gọi doanh nghiệp tích trữ được phẩm trước Brexit

Chính phủ Anh đã hối thúc các doanh nghiệp được phẩm xây dựng kho dự trữ để chuẩn bị cho khả năng gián đoạn hoạt động đi lại ở biên giới khi Anh rời EU vào cuối năm nay. Quan chức của Bộ Y tế Anh, Steve Oldfield, cho biết các chuỗi cung ứng toàn cầu đang chịu nhiều sức ép, đặc biệt trong giai đoạn đại dịch Covid-19. Do đó, Chính phủ Anh khuyến khích các doanh nghiệp coi việc xây dựng kho dự trữ là ưu tiên hàng đầu trong các kế hoạch dự phòng, đồng thời yêu cầu ngành được đặt mục tiêu tích trữ lượng hàng hóa có thể sử dụng trong 6 tuần nếu có thể.

Fed công bố chiến lược chính sách tiền tệ mới

Chiến lược chính sách tiền tệ mới của Cục Dự trữ liên bang Mỹ (Fed) được Chủ tịch Fed Jerome Powell cam kết giải quyết thiếu sót trong mục tiêu bao trùm về lao động. Họ cũng nhắm đến mục tiêu lạm phát trung bình 2%, tức là sau thời kỳ lạm phát quá thấp sẽ được bù đắp bằng các nỗ lực đẩy lạm phát lên trên 2% sau đó. Fed cũng cho biết những thay đổi này nhằm thừa nhận thị trường việc làm và lạm phát đang đối mặt với nguy cơ tiếp tục đi xuống và Fed cam kết sử dụng toàn bộ công cụ để đạt mục tiêu bình ổn giá cả và thị trường lao động vững mạnh.

Dòng chảy thương mại có thể phục hồi không đồng đều

Cục Phân tích Chính sách Kinh tế của Hà Lan cho biết lưu lượng hàng hóa xuyên biên giới trên toàn cầu trong quý III thấp hơn 12,5% so với quý đầu năm. Đây là mức sụt giảm lớn nhất kể từ năm 2000, vượt quá mức ảnh hưởng đến thương mại sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Sự phục hồi trong thương mại khi quý III kết thúc, cùng với những dấu hiệu gần đây từ khối lượng vận tải đường biển và đơn đặt hàng xuất khẩu do các nhà sản xuất báo cáo, cho thấy dòng thương mại có khả năng tăng trong quý IV. Do đó, Tổ chức Thương mại Thế giới cho biết khối lượng thương mại có thể sẽ giảm 13% trong năm nay so với năm 2019, phù hợp với hai kịch bản mà tổ chức này dự báo trong năm.

Wood industry strategy: Advantage creation and promotion

CAM LE



We have seriously considered whether the strategy of the wood industry has become the most concerned issue at the moment. As experts say, for a long time, Vietnam did not take advantage of the world's supply and demand shift into Vietnam. This is a disadvantage because we have let the advantage go to waste; because we let our chances slip. In the period of Covid-19 pandemic, the growth of the wood industry was reduced

further, thus reducing the speed of the industry.

A new strategic vision needs to be laid out and changed in the context of the rapidly evolving political economy, especially in the US-China trade war. As Mr. Do Xuan Lap, chairman of the Vietnam Timber and Forest Products Association, said that, from the perspective of the market, the US market is a very large market with high demand for wooden products, especially products with strategy for indoor use, especially during

the Covid-19 pandemic season worth several tens of billions of dollars such as planks, plywood, kitchen cabinets, dressing tables, bathroom cabinets, so the wood industry must take advantage of this opportunity to participate actively, vigorously in the global supply chain.

We have talked more than once about new trends in the US market, and many times we have talked about self-change and adapting to the new Covid-19 situation, which is to grasp consumer trends, being

creative, accessing technology, providing energy for the industry. The most radical and positive change is to close factories that do not meet standards and build factories that meet international standards instead. At the same time, changing technology, adopting highly specialized technology, in order to create productivity, create governance capacity based on technology solutions, and at the same time create productivity. This is a strategic problem of the wood industry in general.

Although there has not been a really big transformation as expected, a group of businesses have changed themselves and joined the global supply chain with strategic products and markets. This is a change that needs to be widely advertised in the wood industry, taking over the advantage that we have.

Grasping trends, changing product line structure to access markets as well as consumer segments in the world market requires acumen and the ability to control the situation well. This is one of the most important demands for business to participate in the global supply chain, with strategic product lines.

We should promote product lines such as kitchen cabinets, plywood, vanity or bathroom cabinets to serve consumer needs in the Covid-19 pandemic but at the same time, we should not grow too fast or create risks, causing businesses and the wood industry to fall into the situation of being investigated or subject to anti-dumping taxes as in the past, is necessary for these changes. **▼**

Read fast

Cuba removed 10% tax on USD to boost economy

Cuba will abolish the 10% tax on the use of the dollar, as well as expand the list of items allowed to be paid in this currency, in an attempt to respond to the economic crisis caused by the impact of Covid-19 pandemic and the current Washington embargo.

The British government calls on businesses to stockpile pharmaceuticals before Brexit

The UK government has urged pharmaceutical businesses to build stockpiles to prepare for possible disruption of border when the UK leaves the EU later this year. UK Health Department official Steve Oldfield said global supply chains are under pressure, especially during the Covid-19 pandemic. Therefore, the UK government encourages businesses to consider building stockpiles as a top priority in contingency plans, and at the same time requires the pharmaceutical industry to set a target of stockpiling of usable goods in 6 weeks if possible.

The Fed announces a new monetary policy strategy

The Federal Reserve's new monetary policy strategy (Fed) is committed by Fed Chairman Jerome Powell to address the shortcomings of the overarching labor target. They also target 2% inflation on average, ie after a period of too low inflation will be offset by efforts to push inflation above 2% after that. The Fed also said the changes are intended to acknowledge the job market and inflation are facing the risk of further declines and that the Fed is committed to using all tools to achieve price stabilization and the strong labor market.

Trade flows may recover unevenly

The Netherlands' Bureau of Economic Policy Analysis said global cross-border freight traffic in the third quarter was 12.5% lower than in the first quarter of the year. This is the biggest decline since 2000, exceeding the level that hit trade after the global financial crisis. The recovery in trade as the third quarter ended, along with recent signs from ocean shipping volumes and export orders reported by manufacturers, suggest that trade flows are likely to increase in volume in the fourth quarter. As a result, the World Trade Organization says trade volumes are likely to drop 13% this year compared to 2019, in line with two scenarios it forecasts for the year.

Chế biến tủ bếp: Tần công thị trường 7 tỉ USD

ĐỨC THÀNH



Trong 7 tháng đầu năm, mặt hàng tủ bếp có sức tăng trưởng mạnh và gần như là tuyệt đối lên tới trên 100%, xu hướng này có thể dự báo và nắm bắt được khi thị trường thế giới, đặc biệt là thị trường Mỹ, có sức mua lớn cho mặt hàng này vì tác động của dịch Covid-19.

Rất nhiều báo cáo về thị trường Mỹ cho thấy, nhóm mặt hàng đồ gỗ nhà bếp và ngoài trời tăng mạnh suốt từ đầu năm, khi dịch Covid-19 bùng phát tại nước này, khiến người dân Mỹ phải ở nhà nhiều hơn, xu hướng sinh hoạt gia đình lớn hơn đã đẩy các sản phẩm liên quan đến nhà bếp, trong đó có tủ bếp tăng trưởng mạnh.

Ông Lê Minh Thiện, Chủ tịch Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định cho biết, cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung Quốc diễn ra đã đẩy thị trường tủ bếp và nhà tắm sang các thị trường khác, thúc ép các nhà sản xuất tại Việt Nam xuất khẩu có cơ hội để phát triển. Giá trị xuất khẩu mặt hàng tủ bếp/nhà tắm ở Bình Định trong 7 tháng vừa qua đạt trên 100 triệu USD, trong khi đó sản xuất mặt hàng đồ gỗ ngoài trời của Bình Định chỉ đạt trên 230 triệu USD, trong 7 tháng.

Giá trị xuất khẩu từ tủ bếp, vì thế đang là bệ đỡ để ngành gỗ phát triển trong thời gian tới, các cơ hội đã xuất hiện rõ ràng nhưng để nắm bắt, phát triển và xuất khẩu được,

ngành công nghiệp gỗ Việt Nam phải nhận định rõ khó khăn, cũng như các nhà cung cấp phải có sự liên kết chặt chẽ để cùng làm, cùng phát triển.

Quan trọng không kém là các doanh nghiệp Việt Nam phải nắm bắt được rõ hơn phương pháp tiêu dùng và sản xuất của ngành công nghiệp gỗ tại Mỹ trong thời gian hiện tại, theo đó, thị trường Mỹ đang đẩy nhanh tốc độ thiết kế, sản xuất và giao hàng, trong đó, thời gian tối ưu là hai tuần.

Trong hai tuần này, các đơn đặt hàng này gồm những công đoạn như ý tưởng của khách hàng đưa đến việc chế tạo sản phẩm, nó bao gồm các bước như phát triển ý tưởng, thiết kế tiếp thị và kỹ thuật, điều hành và kiểm soát sản xuất, lắp ráp, chà nhám và hoàn thiện, đóng gói và giao hàng.

Điều này sẽ được thực hiện bằng cách các sản phẩm nhanh chóng đi qua nhà máy và bằng thông tin. Quy trình thiết kế sẽ được liên kết với quy trình sản xuất, và được tạo điều kiện bằng cách sử dụng thiết bị tiên chế cho phép xử lý nhanh thông qua thiết kế và kỹ thuật. Ngoài ra, các tấm pano và gỗ dán sẽ loại

bỏ sự chậm trễ liên quan đến xử lý đơn đặt hàng mua và giao nguyên liệu, và những vật liệu này sẽ yêu cầu xử lý tối thiểu. Đơn đặt hàng sẽ được lên lịch để xử lý và giao hàng trong hai tuần nhận hàng. Nhà sản xuất sẽ tổ chức để các sản phẩm có thể được sản xuất với tốc độ tương tự như đơn đặt hàng đến.

Tốc độ phát triển và cung cấp ra thị trường Mỹ được tối ưu hóa về thời gian nên tạo ra sức cạnh tranh rất lớn, cũng như mở ra các thị trường ngách cho doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận được nhiều hơn. Và xu thế này được dự báo cũng là xu thế phát triển trên thế giới trong thời gian tới, khi dịch bệnh chi phối khá mạnh đến các ngành chế biến gỗ.

Ông Đỗ Xuân Lập, chủ tịch Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam nhận định, với xu hướng kinh doanh và tiêu thụ ở thị trường Mỹ như hiện tại, cùng với cuộc thương chiến Mỹ-Trung tạo ra nguồn cung lớn cho thị trường thế giới với dư địa lên tới 7 tỉ USD một năm. Việt Nam đang có cơ hội để phát triển mặt hàng này nhưng chưa thật sự nắm bắt được và nếu không nhanh chóng tiếp cận, dư địa xuất khẩu sẽ biến mất.

Các chuyên gia có chung nhận định, với tình hình dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp trên thế giới, khi cơ hội để xuất khẩu gỗ duy trì được giá trị tăng trưởng thông qua xuất khẩu tủ bếp và nhà tắm thì cần tận dụng tối đa thị trường này. Và để khai thác và thích ứng với những xu hướng kinh doanh mới tại thị trường Mỹ, cần có sự chia sẻ cơ hội để rút ngắn thời gian tìm hiểu/chuyển đổi, tránh đầu tư lãng phí, và các doanh nghiệp khẩn trương nắm bắt cơ hội, chiếm lĩnh một thị phần lớn trên thế giới.

Theo đó, nên hình thành một khu tập trung sản xuất mặt hàng này, địa điểm là Bình Định, nơi có nhiều doanh nghiệp lớn đang sản xuất tủ bếp, tủ nhà tắm, để thu hút các nhà mua hàng, kéo họ lại một điểm tạo ra sức hút lớn hơn.

Hiện tại, các doanh nghiệp lớn tại Bình Định đang xuất khẩu tủ bếp đạt giá trị từ 1-2 triệu USD vì vậy, có kinh nghiệm và ưu thế so với các vùng khác trong cả nước, nếu tập trung được một mô hình lớn chắc chắn sẽ tận dụng được nguồn cung và dư địa xuất khẩu sản phẩm này. **V**

THỊ TRƯỜNG TỦ BẾP/TỦ NHÀ TẮM THẾ GIỚI:	7 tỉ USD/NĂM
GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU MỘT THÁNG CỦA DOANH NGHIỆP TẠI BÌNH ĐỊNH:	1-2 TRIỆU USD
GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU MẶT HÀNG TỦ BẾP/NHÀ TẮM Ở BÌNH ĐỊNH TRONG 7 THÁNG:	TRÊN 100 TRIỆU USD

Kitchen cabinet processing: To penetrate the market of US\$7 billion

ĐUC THANH

In the first seven months of the year, kitchen cabinets have a strong growth and almost achieved 100%, this trend can be forecasted and known when the world market, especially the US market has a large purchasing power for this commodity because of the Covid-19 pandemic.

Many reports on the US market presented that the group of kitchen and outdoor furniture has sharply increased from the beginning of the year, when the Covid-19 pandemic broke out in this country, which made Americans stay at home more. The larger trend of family activities has pushed kitchen-related products, including the strong growth of kitchen cabinets.

Mr Le Minh Thien, Chairman of Forest Products Association of Binh Dinh, said that the US-China trade war has pushed the kitchen and bathroom market to other markets, making Vietnamese manufacturers for export have opportunities for developing. The export value of kitchen /bathroom cabinets in Binh Dinh has reached over US\$100 million, while the production of outdoor furniture in Binh Dinh is only over US\$230 million for the past seven months.

The export value from kitchen cabinets, therefore, is a foundation for the development of the wood industry next time, the opportunities

appear clearly, but to seize, develop and export them, Vietnam's wood industry must be clearly identified with difficulties, as well as suppliers must have a close connection to work and develop together.

It is more important that Vietnamese enterprises must have a better understanding of the consumption and production methods of the wood industry in the US in the present time, accordingly, the US market is accelerating its speed of design, manufacture and delivery, of which, its optimal time is two weeks.

During these two weeks, the orders include the following steps such as customer ideas for making products, which included the steps such as the development of ideas, technical and marketing design, operations and manufacture control, assembly, sanding and finishing, packaging and delivery.

These will be done quickly via products are made from factories and information. The design process will be rapidly linked to the manufacturing process, and facilitated using pre-engineered equipment that allows for quick processing through design and technique. In addition, panels and plywood will eliminate the delays associated with processing purchase

and delivery orders of raw materials, and these materials will require minimal handling. Orders will be scheduled for processing and delivery within two weeks. The manufacturers will organize to produce the products at the same speed as the orders require.

The speed of developing and supplying to the US market has been optimized in time, which makes great competitiveness, as well as opening up niche markets for Vietnamese enterprises to access more. And this trend is also forecasted to be a development trend in the world next time, when

the pandemic have been had strong impact on the wood processing industries.

Mr Do Xuan Lap, Chairman of Vietnam Timber and Forest Products Association, said that with the current trend of business and consumption in the US market, along with the US-China trade war, they make a large supply for the global market with a space of up to US\$7 billion year. Vietnam is having an opportunity to develop these products but Vietnamese enterprises have not really caught it and if it is not quickly approached, the export space will disappear.

Experts have the same opinion that the Covid-19 pandemic is complicating in the world, when the opportunity exports wood and maintains its growth value through exporting kitchen and bathroom cabinets, it is necessary to make use of this market. And to exploit and adapt to new business trends in the US market, there is a need for shared opportunities to shorten the time to learn/transfer, avoid wasteful investment, and businesses urgently seize their opportunities, occupy a large market share in the world.

Accordingly, it should establish a concentrated production area for this commodity, the location is in Binh Dinh in which many large enterprises are producing kitchen cabinets, bathroom cabinets, in order to attract buyers and pull them together, which make greater attraction.

Currently, the large enterprises in Binh Dinh are exporting kitchen cabinets, their value is at US\$1-2 million, so they have more experience and advantages than other regions in the whole country, if a large model is concentrated, it will definitely take advantage of the supply and export space for this commodity. **▼**



MARKET OF KITCHEN/BATHROOM CABINETS
IN THE WORLD: **US\$7 billion per year**

MONTHLY EXPORT VALUE OF THE ENTERPRISES
IN BINH DINH: **US\$1-2 million**

EXPORT VALUE OF KITCHEN/BATHROOM CABINETS
IN BINH DINH IN THE FIRST 7 MONTHS OF 2020: **Over US\$100 million**

Đôi thủ tại phân khúc tủ bếp: Nhìn rõ đôi thủ, đưa tủ bếp lên ngôi

MẠNH HÙNG

Hiện nay nhiều doanh nghiệp bắt đầu làm sản phẩm tủ bếp, tủ nhà tắm xuất vào thị trường Mỹ, tuy nhiên ngành này cũng có rủi ro”, ông Lê Văn Lương, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Gỗ Đại Thành ngập ngừng nói về việc các doanh nghiệp Việt Nam tập trung vào sản xuất tủ bếp và tủ nhà tắm xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Sự lo lắng của ông Lương được dựa trên yếu tố đánh giá về đối thủ Trung Quốc, nơi có 60 doanh nghiệp làm sản phẩm tủ bếp và giá trị xuất khẩu đạt 6 tỉ USD một năm. Khi cuộc thương chiến với Mỹ nổ ra, các doanh nghiệp này phân tán tới Malaysia (29 doanh nghiệp), Thái Lan, Indonesia và số còn lại là tới Việt Nam, lên tới 25 doanh nghiệp. Trong số này, có 15 doanh nghiệp rất lớn đầu tư sản xuất ở khu Tân Bình, và đó là sự cạnh tranh lớn với doanh nghiệp Việt Nam trong tương lai gần.

Cùng với đó, do ảnh hưởng của Covid 19, nên sản xuất tủ bếp của doanh nghiệp Việt Nam có chiều hướng chậm phát triển và chững lại, do người mua hàng đến ít, nhưng đối với các nhà xuất khẩu FDI nhất là người Trung Quốc đang sản xuất tại Việt Nam, họ có đầu ra và có kênh thông tin tiếp cận trực tiếp, do các công ty nhập khẩu mặt hàng này là người Trung Quốc tại Mỹ, họ có cửa hàng và đặt hàng trực tiếp các doanh nghiệp FDI Trung Quốc, Đài Loan ở Việt Nam.

Chiếm 2/3 người mua hàng mặt hàng này là người Trung Quốc có quốc tịch Mỹ, họ mua hàng theo kênh này, do vậy phát triển rất tốt. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, hiện chưa tiếp cận được kênh trực tiếp này, nên gặp nhiều bất lợi hơn so với đối thủ.

Mặt khác, các doanh nghiệp Trung Quốc đã kết nối nhà nhập khẩu tại Mỹ đẩy giá xuống thấp ít nhất là 16%, toàn bộ khách hàng Mỹ qua Việt Nam đều được kết nối bởi người Trung Quốc, họ cũng đang mang các sản phẩm thành phẩm qua Việt Nam lắp ráp để hưởng được mức thuế thấp khi xuất khẩu sang Mỹ. Do vậy giá mà họ bán ra sẽ hưởng lợi hơn các doanh nghiệp Việt Nam.

Rõ ràng, các đối thủ đến từ Trung Quốc là một thách thức cần phải giải quyết, trước khi nói tới những yếu tố về xu hướng kinh doanh và tiêu thụ tại thị trường Mỹ.

Bên cạnh đó, còn một số ý kiến lo ngại về việc mặt hàng tủ bếp này sẽ gặp rủi ro khi bị đưa vào bán phá giá vì phát triển quá nóng. Nếu Việt Nam không minh bạch về việc này thì mặt hàng tủ bếp của Việt Nam sẽ bị liệt kê vào mặt hàng chống bán phá giá. Do vậy việc kêu gọi các doanh nghiệp đầu tư và chớp lấy cơ hội thì phải xem xét lại.

Trái ngược với sự thận trọng và lo lắng đó, ông Nguyễn Quý Thanh, Giám đốc Công ty TNHH Thiên

Phát lại nhìn thấy những cơ hội đích thực cho doanh nghiệp, khi Thiên Phát đã xác định việc đầu tư đúng hướng, bài bản, xác định rõ dòng sản phẩm, với đội ngũ tư vấn cẩn thận để giảm chi phí tạo ra sự đồng bộ, chuyên nghiệp.

Đồng thời, ông Thanh cũng nhấn mạnh tới việc, cần có những giải pháp đồng bộ từ các cơ quan quản lý, hiệp hội, cho tới các doanh nghiệp để tập trung phát triển dòng sản phẩm đang lên ngôi này, để tránh việc kiện chống bán phá giá nếu phát triển quá nóng.

Vì hiện tại, giá thành sản phẩm doanh nghiệp Việt Nam bán ra đang thấp hơn 1,8 lần so với các doanh nghiệp FDI từ Đài Loan, Trung Quốc ở Việt Nam đang xuất khẩu sang Mỹ đối với mặt hàng này, vì các đối tác nhập hàng ở Mỹ đã thỏa thuận

đưa ra giá thấp đối với mặt hàng này cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Nếu các doanh nghiệp trong nước sản xuất với giá thành mà đối tác Mỹ nhập từ doanh nghiệp Đài Loan hay Trung Quốc thì sẽ có biên độ lợi nhuận cao hơn, hiện nay các doanh nghiệp FDI của Trung Quốc, Đài Loan được hỗ trợ mức giá 24%.

Đồng thời, sử dụng gỗ cao su sẽ mang lại lợi thế cho doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh với các đối thủ, nâng cao về chất lượng, tránh đua về giá để tận dụng hết dư địa từ thị phần mới này.

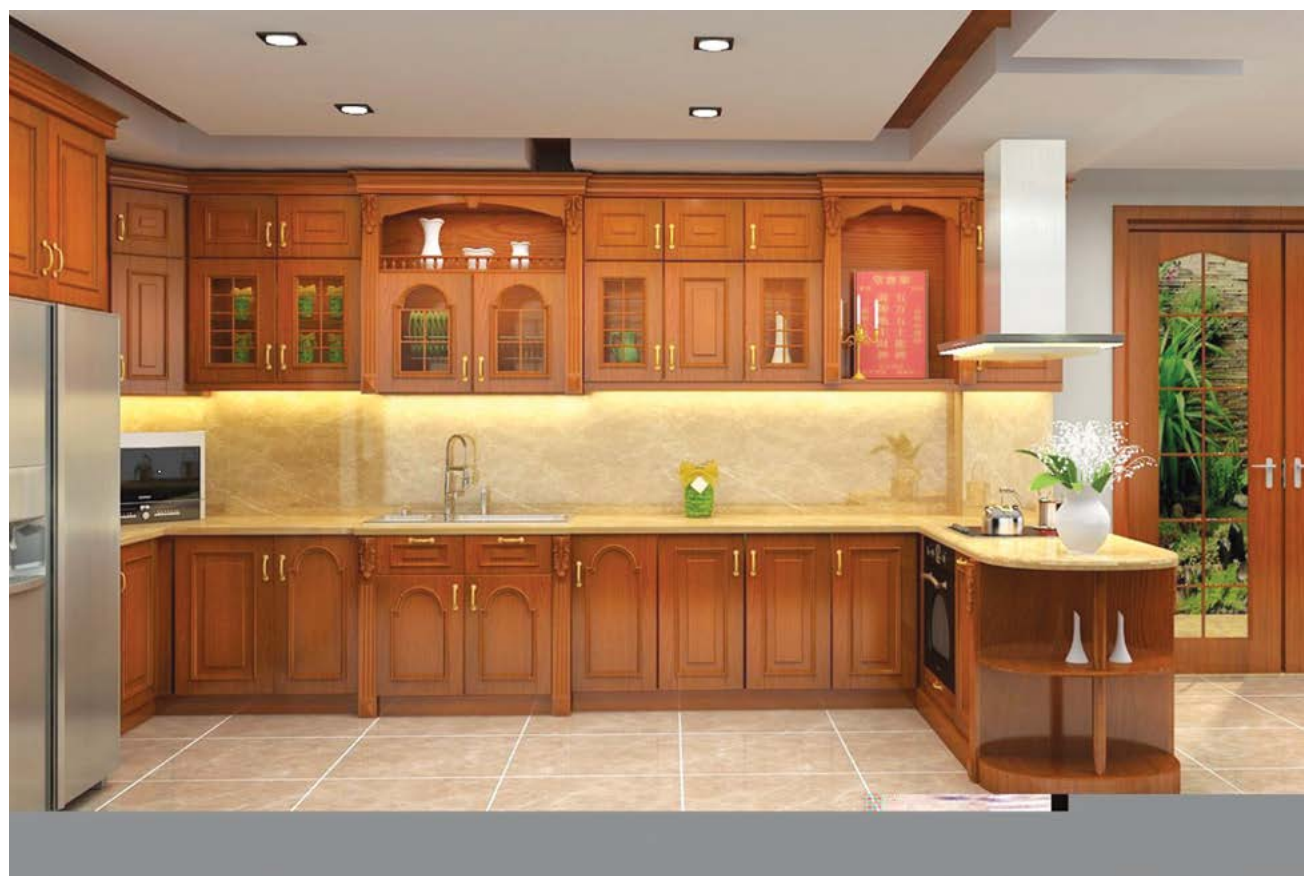
Vì vậy, thời điểm này, cần có sự đồng thuận và quyết tâm của các doanh nghiệp Việt Nam trong việc sản xuất tủ bếp, tủ nhà tắm để vượt qua thử thách từ doanh nghiệp Trung Quốc và khai thác được tối đa dư địa xuất khẩu này. **V**



Competitors in the kitchen cabinet segment: To know competitors clearly, to make the kitchen cabinet to success

MANH HUNG

Currently, many businesses start manufacturing kitchen cabinets, bathroom cabinets in order to export to the US market, but this industry is also risky", Mr. Le Van Luong, Chairman of Dai Thanh Furniture Joint Stock Company hesitantly shared the fact that Vietnamese enterprises were focusing on manufacturing kitchen cabinets and bathroom cabinets for exporting to the US market.



Mr Luong's concern is based on the assessment of Chinese rival, where there are 60 enterprises making kitchen cabinet products and their export value of US\$6 billion per year. When the trade war with the US breaks out, these businesses were scattered to Malaysia (29 businesses), Thailand, Indonesia and the rest to Vietnam, up to 25 businesses. Among these, 15 large enterprises invest in the production in Tan Binh area, and that is a big competition with Vietnamese enterprises in the near future.

Along with that, due to the influence of Covid 19 pandemic, the production of kitchen cabinets of Vietnamese enterprises tends to slow down and level off, due to a small number of buyers, but for the FDI exporters, especially the Chinese ones are manufacturing in Vietnam, they have direct output and communication channels, because the companies importing this item are Chinese in the US, they have shops and order FDI Chinese and Taiwanese businesses in Vietnam directly.

2/3 of the buyers of this item are Chinese Americans, they buy goods through this channel, so it is well developed. For Vietnamese enterprises, they have not yet been able to access this direct channel, they face with many disadvantages compared to their competitors.

On the other hand, Chinese

enterprises have connected the importers in the US, pushing prices down to at least 16%, all US customers who come to Vietnam are connected by Chinese, they also export their products to Vietnam for assembling in order to enjoy low tariffs as exporting to the US. Therefore, their selling price will benefit more than the one of Vietnamese businesses.

Obviously, Chinese competitors are a challenge which must be addressed, before referring to sales and consumption trends in the US market.

In addition, there are some concerns about this kitchen cabinet product, they are at risk when it is dumped because it develops too hot. If Vietnam is not transparent about this, Vietnam's kitchen cabinets will be listed as anti-dumping product. Therefore, calling for businesses to invest and seize opportunities must be reconsidered.

Contrary to that caution and concern, Mr Nguyen Quy Thanh, Director of Thien Phat Co., Ltd. sees real opportunities for businesses, when Thien Phat company has determined to invest in the right and methodical direction, clearly defined product lines, with a team of careful consultants to reduce costs, make synchronization and professionalism.

At the same time, Mr Thanh

also emphasizes that it is necessary to have synchronous solutions from the State authorities, associations and businesses to focus on developing this rising product line, to avoid anti-dumping lawsuits if this item develops too hot.

At present, the price of products sold by Vietnamese enterprises is 1.8 times lower than that of FDI enterprises from Taiwan, China in Vietnam as exporting them to the US, because the importers in the US have agreed to offer low prices for this item to Vietnamese businesses.

If domestic enterprises produce at prices that US partners import from Taiwanese or Chinese enterprises, they will have higher profit margins. Currently, the FDI enterprises of China and Taiwan are supported at the price of 24%.

At the same time, using rubber wood will bring advantages for Vietnamese enterprises to compete with competitors, improve quality, avoid price races to take full advantage of the space from this new market share.

Therefore, at this time, it is necessary to have the consensus and determination of Vietnamese businesses in the production of kitchen cabinets, bathroom cabinets, to overcome the challenges from Chinese enterprises and maximize this export space. **V**

TỦ BẾP: Cuộc chiến trong lòng nước Mỹ

▼ TRẦN HÒA

Cuộc chiến thương mại với Trung Quốc ở ngành công nghiệp gỗ đã chạm tới tủ bếp, và dịch Covid-19 tiếp tục tạo ra một tác động khác, khi tủ bếp đang trở thành mặt hàng được tiêu thụ, sản xuất và nhập khẩu rất nhiều vì người Mỹ buộc phải ở nhà nhiều hơn.

Và ở đó, nó bắt đầu từ cái nhìn cạnh tranh về nơi và cách thức tủ bếp nên được sản xuất như thế nào. Một bên là các công ty sản xuất tủ bếp truyền thống của Mỹ, ước tính sử dụng khoảng 100.000 nhân công làm việc tại các nhà máy trên khắp đất nước, thường ở các thị trấn nhỏ gần rừng, nơi có nguồn cung gỗ. Một bên là một loạt các công ty mới có tủ bếp lắp ráp sẵn đã chiếm lĩnh một phần lớn hoạt động kinh doanh trong 5 năm qua bằng cách nhập khẩu các bộ phận rời của tủ từ Trung Quốc trong các thùng lớn và bán chúng với giá cạnh tranh.

Vào tháng 3, Ủy ban Thương mại Quốc tế (ITC) đã ra phán quyết nhất trí ủng hộ một liên minh gồm 50 công ty Hoa Kỳ đấu tranh chống lại ngoại nhập. ITC kết luận rằng các mặt hàng nhập khẩu bị tính giá thấp không công bằng và bị áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp lớn kéo dài suốt 5 năm qua.

Mark Trexler, Giám đốc điều hành của Cabinetworks Group, nhà sản xuất tủ bếp lớn thứ hai của Mỹ và là thành viên của Liên minh cho biết: “Chúng tôi làm điều này vì công nhân Mỹ”.

Trong khi có sự xâm chiếm của tủ bếp Trung Quốc thì sự gia tăng mạnh mẽ hoạt động kinh doanh tủ bếp lắp ráp sẵn chủ yếu được các công ty trong nước thúc đẩy, bao gồm một số công ty lớn nhất của Mỹ, những đơn vị đã phát hiện ra thị trường ngách và đến Trung Quốc để tìm nguồn sản phẩm. Chắc chắn các công ty Trung Quốc đã tham gia vào hoạt động kinh doanh sản phẩm này, nhưng đây là ý tưởng của người Mỹ. Trái ngọt mà các doanh nghiệp Mỹ nhận được từ hoạt động thương mại này có thể là giá tủ bếp cao hơn.

Mặc dù vậy, theo khẳng định của Trexler, công ăn việc làm sẽ không quay trở lại Hoa Kỳ vì thuế quan.



Robert Hunter (bên trái), Giám đốc điều hành tại CNC Cabinetry chuyên kiểm tra các bộ phận cùng với Giám đốc kiểm soát chất lượng Ezra Cohen tại trụ sở chính của công ty họ ở South Plainfield, New Jersey.

Ngay cả khi vụ việc đang được đấu tranh thì các công ty kinh doanh tủ lắp sẵn như CNC Cabinetry, một công ty tư nhân ở South Plainfield bang New Jersey đã thoát khỏi Trung Quốc - bằng cách chuyển công việc sang các quốc gia có chi phí thấp khác.

Robert Hunter, Giám đốc điều hành của CNC cho biết sẽ không có công ty trong nước nào sản xuất sản phẩm rời cho Công ty ông thay thế nguồn cung cấp từ Trung Quốc - ít nhất sẽ không ở mức giá cạnh tranh. Vì vậy, ông đã chuyển hướng tìm nguồn cung ứng sang Việt Nam, Malaysia và Indonesia và công ty ông cũng đang tìm kiếm nơi cung cấp với chi phí thấp ở Đông Âu để có nhiều lựa chọn trong việc tìm nguồn cung ứng trong thời gian tới.

TỐC ĐỘ LÀ ĐIỀU CẦN THIẾT

CNC được thành lập vào năm 1992 với tư cách là một nhà sản xuất tủ truyền thống nhưng đã chuyển sang lĩnh vực lắp ráp sẵn sau cuộc suy thoái 2007-2009. Tại một cơ sở rộng lớn ngay bên ngoài Thành phố New York, thay vì làm tủ từ giai đoạn đầu, phần lớn không gian được dành cho các kệ để thùng lớn. “Điều quan trọng là phải có một nguồn cung cấp sẵn sàng với kích cỡ và kiểu dáng phù hợp”, Hunter nói.



Khi khách hàng gọi, Hunter có thể giao ngay lập tức các thùng có chứa tất cả các bộ phận cần thiết của một chiếc tủ hoặc có đội ngũ 50 thợ thủ công của công ty ông ấy sẵn sàng lắp ráp khi được giao nhiệm vụ. Cơ sở ở New Jersey cũng sản xuất mặt bàn mà không phải nhập khẩu, để hoàn thiện gói nhà bếp.

Hunter nói: “Nếu bạn gọi cho tôi vào buổi sáng hôm nay thì tôi mai tôi sẽ giao hàng”.

CNC chủ yếu bán cho các đơn vị xây dựng bao thầu cả bếp và nhà đang tìm kiếm mức giá thấp. Các công ty sản xuất tủ truyền thống có thể mất vài tuần hoặc lâu hơn để giao tủ.

Theo tìm hiểu, tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của công ty lắp ráp sẵn đã làm dấy lên vụ kiện thương mại, các nhà sản xuất, nhà nhập khẩu và luật sư thương mại cả hai nước. Ngành công nghiệp tủ bếp của Hoa Kỳ đạt doanh thu khoảng 10 tỉ USD hàng hóa mỗi năm và trong khi hai nước đang tranh cãi về cách thức hoạt động lắp ráp sẵn tăng trưởng nhanh chóng, ITC ghi nhận hoạt động nhập khẩu tủ, bàn trang điểm và các bộ phận tủ của Trung Quốc đạt tổng giá trị khoảng 4,4 tỉ USD trong năm 2019.

Nhiều công ty Mỹ lo ngại rằng họ đang đi theo con đường của ngành công nghiệp nội thất bắt đầu nhập khẩu có chọn lọc các sản phẩm của Trung Quốc vào những năm 1990 và cuối cùng bị sa lầy bởi sự cạnh tranh trực tiếp từ các nhà sản xuất Trung Quốc vào thị trường Mỹ. Do đó, các khu vực của Bắc Carolina vẫn còn rải rác các nhà máy sản xuất đồ nội thất bỏ hoang.

Theo các công ty trong nước, tủ lắp ráp sẵn đã giảm giá cho người mua. Chúng cũng được trang bị các tính năng mà các nhà sản xuất Hoa Kỳ luôn tính thêm phí, như ngăn kéo tự đóng.

Stephen Wellborn, đồng sở hữu Công ty Wellborn Cabinet Inc ở Ashland, Alabama, cho biết: “Lịch sử cho thấy người Trung Quốc không hài lòng cho đến khi họ thu tóm được toàn bộ ngành công nghiệp”. Ông cho biết môi trường chính trị thuận lợi, do cam kết của Tổng thống Donald Trump hỗ trợ sản xuất trong nước nhưng dù sao thì ông cũng nhận định họ sẽ đưa vụ việc thương mại này ra.

Một điều trở trêu là nhà sản xuất tủ bếp lớn nhất của Mỹ, Fortune Brands Home & Security Inc's FBHS.N Masterbrand Cabinet, đã giúp phát triển mảng kinh doanh lắp ráp sẵn tại Trung Quốc trước khi có quyết định gây rủi ro cho các nhà hoạt động nội địa lớn hơn của công ty. Doanh thu của Masterbrand tại Hoa Kỳ là 2,5 tỉ USD vào năm ngoái và công ty có 10.000 nhân viên Hoa Kỳ làm việc tại 20 nhà máy, chủ yếu được các nhà cung cấp của Hoa Kỳ cung ứng sản phẩm.



Masterbrand cho biết họ đã ngừng mua từ Trung Quốc sau khi vụ việc được đệ trình. Nhưng công ty này cũng không mang những công việc đó về nước. Hiện công ty đã nhận được tủ lắp ráp sẵn từ Việt Nam. Tủ sản xuất tại Việt Nam đắt hơn Trung Quốc từ 30 - 40%, theo các nguồn tin trong ngành.

Trở lại CNC, Hunter cho biết ông cũng đang dự đoán nhiều vấn đề thương mại lớn hơn. Nếu các lô hàng từ một quốc gia khác, chẳng hạn như Việt Nam, Hoa Kỳ cũng có thể giảm thuế đối với những mặt hàng nhập khẩu đó, ông nói.

Hunter nói: “Đó là lý do tại sao tôi muốn tìm các nguồn cung ở tối thiểu năm quốc gia, vì bạn không biết điều gì xảy ra tiếp theo”. ▼

Sản phẩm gỗ mới: Cuộc cách mạng của ngành gỗ Việt Nam

Công ty TNHH Hoàng Phát, là một trong những công ty sản xuất đồ gỗ nội thất phục vụ cho tiêu dùng nội địa, với sản phẩm chủ yếu là bàn, ghế nội thất dùng bằng gỗ tần bì nhập khẩu.

CẨM LÊ

Nhìn phần gỗ bị loại bỏ lãng phí sau quá trình xẻ gỗ mà tiếc ngẩn ngơ, anh Nguyễn Duy Vinh, Giám đốc Công ty Hoàng Phát quyết định phải làm điều gì đó để thay đổi điều này, và đó thật sự là một bước ngoặt lớn, vì sáng kiến này không chỉ tận dụng hết phần gỗ thừa mà nó còn tạo ra một loại nguyên liệu gỗ hoàn toàn mới, chưa bao giờ xuất hiện trên thị trường gỗ Việt Nam.

“Trong quá trình xẻ gỗ, tôi thấy mình loại bỏ khá nhiều phần của cây gỗ, phần loại bỏ này chỉ để làm thành củi, mà củi thì cũng là tiền, bán với giá thấp, thấy xót xa quá, tôi quyết định thử nghiệm bóc gỗ từ cây gỗ tròn với độ dày khoảng 2 ly, sau đó đưa vào ép lại theo cách thủ công, dùng keo kết dính các lớp gỗ bóc lại với nhau thì tạo ra các tấm gỗ lớn có chất lượng rất tốt, với kích thước mong muốn, được sử dụng đa dạng để làm mặt bàn, ghế, ...”, anh Vinh cho biết ý tưởng của mình xuất phát từ nhu cầu rất thực tế, ai cũng biết được sự lãng phí này nhưng không ai từng nghĩ ra cách độc đáo như vậy trước đó.

Đứng trước một cây gỗ tròn, cách làm thông thường là xẻ bốn cạnh, những phần thừa còn lại bị vứt bỏ và chỉ được bán với giá rẻ như cho vì chỉ



được tính là phế liệu hoặc củi. Một cách khác là dùng mùn cưa và những phần gỗ rác đó ép thành gỗ miếng để bán ra thị trường, tuy nhiên, suy cho cùng, những sản phẩm làm từ mùn cưa hay vỏ gỗ cũng chỉ được coi là gỗ phế liệu, giá bán không được cao.

Trước đây, các doanh nghiệp chế biến gỗ chỉ tận dụng được tối đa 70% thành phần của cây gỗ, trong khi 30% còn lại chưa được tận dụng đúng mức, gây lãng phí lớn cả về nguyên liệu, tiền bạc và những giá trị vô hình khác.

Cách làm này cần phải thay đổi triệt để từ gốc và cách làm của Vinh là hoàn toàn cơ bản, đó là tận dụng tối đa mọi thành phần của cây gỗ. Không có một chi tiết nào thừa trong quá trình chế biến và nó thật sự tạo ra một bộ mặt mới không chỉ cho Hoàng Phát, mà còn cho cả ngành gỗ Việt Nam trên bản đồ gỗ thế giới.

Với cách làm mới này, một mét khối gỗ tròn sẽ tận dụng tới 90%



thành phần của gỗ so với cách làm cũ kĩ trước đây, và giá thành hết sức cạnh tranh, vì nó không chỉ giảm 30% thiệt hại về chi phí sản xuất mà còn nâng giá thành sản phẩm lên thêm 30% nữa.

Mọi thứ được thay đổi hoàn toàn một cách có chủ đích, nó không chỉ tạo ra sự đột phá trong quá trình chế biến sản phẩm, tiết kiệm nguyên liệu, nâng cao giá trị sản phẩm, mà thật sự là cuộc cách mạng về chế biến gỗ, mang tới một sản phẩm mới chưa từng có mặt trên thị trường thế giới, nó đảm bảo được yếu tố kĩ thuật so với bất cứ sản phẩm gỗ ép hay dán nào khác, khi không bị cong vênh, nứt nẻ, co ngót. Nó cũng tạo ra sự đột phá về kĩ thuật, thay thế cho cách ghép gỗ trước đây, khi nó có thể tạo ra tấm gỗ lớn với độ dài tùy ý và độ

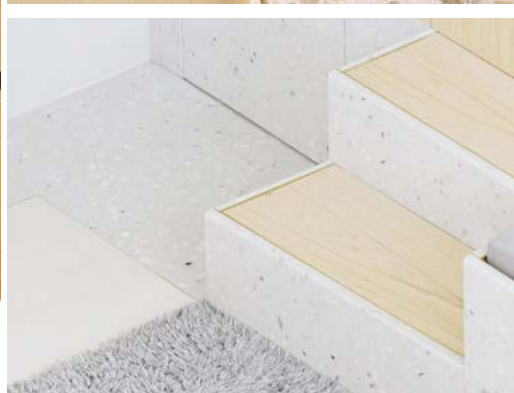
dày khoảng 2 ly.

Sản phẩm gỗ mới này không chỉ bảo đảm về chất lượng, mà còn bảo đảm về yếu tố thẩm mỹ, đồng thời, còn có thể tạo ra những màu sắc tùy ý khi có thể chọn màu phủ bề mặt. Nó thích trong việc sử dụng chế tạo nhiều sản phẩm khác nhau với chất lượng tốt nhất so với các sản phẩm tương đương.

Điều duy nhất còn thiếu ở sản phẩm gỗ mới này, thật thú vị, nó không phải là về bất cứ yếu tố kĩ thuật hay giá thành nào, mà nó chỉ là chưa có mã sản phẩm, vì đây là công nghệ hoàn toàn mới. Và nó xuất phát từ một doanh nghiệp ở làng nghề Hữu Bằng, của doanh nhân Nguyễn Duy Vinh, người cho thấy sự tâm huyết với nghề hơn bất cứ ai..

Căn hộ mây trong trùng điệp cao ốc

GỖ VIỆT



Hong Kong vốn nổi tiếng với không gian vô cùng sống chật chội với những tòa nhà cao tầng dày đặc. Và thiết kế biến một căn hộ rộng 40m² thành nơi ở lý tưởng cho gia đình ba người nhưng vẫn đảm bảo yếu tố tự nhiên, tạo môi trường thư thái và yên tĩnh cho cả gia đình là một thử thách với các nhà thiết kế. Tuy nhiên, đây, một sản phẩm nổi tiếng ở vùng Quảng Đông đã được chọn lựa để làm vật liệu chủ đạo cho căn nhà đã đáp ứng được những yêu cầu này.

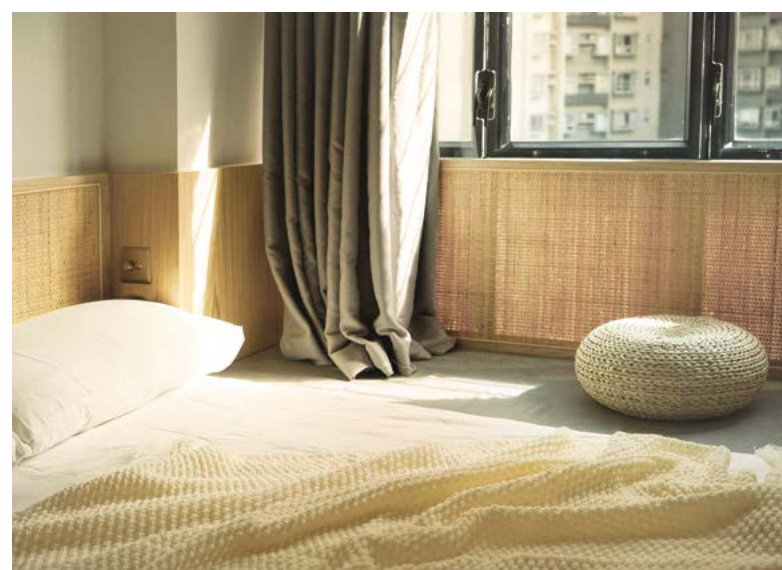
Nó có thể được ứng dụng trên các sản phẩm gia dụng khác trong căn hộ với màu sắc giúp làm dịu đi sự khô khan của đồ gỗ gia dụng. Và không gian đã thật sự trở nên đơn giản, thoáng mát và thoải mái hơn.



Trước đó, căn hộ này mang phong cách điển hình của Hong Kong với 5 cửa đối diện với phòng khách nhỏ, dẫn đến việc thiếu diện tích tường. Vì vậy, trong giai đoạn thiết kế, các nhà thiết kế đã quyết định chuyển cửa phòng tắm về phía cửa bếp, nhờ đó có thể tạo ra một không gian lớn hơn cho chỗ để TV. Đó là một thay đổi đơn giản nhưng đã cải thiện đáng kể bố cục về tổng thể như đã thể hiện trên bản kế hoạch và đề xuất ban đầu.

Cùng lúc đó, các nhà thiết kế cũng thay đổi với nhóm vật dụng cản trở nhất trong phòng khách – đó là bàn ghế ăn. Chúng sẽ được giấu trong tủ và chỉ được kéo ra khi cần thiết. Điều này sẽ tạo ra không gian cho trẻ con vui chơi xung quanh. Không gian kho để đồ là một trong những mối quan tâm lớn của gia chủ.

Toàn bộ phòng của trẻ nhỏ được nâng lên và khoảng trống bên dưới trở thành không gian để đồ. Và để giữ nội thất gọn gàng trong phòng của trẻ, các bậc thang sẽ được đặt bên ngoài, dẫn vào phòng khách và được nhân đôi lên làm chỗ ngồi bổ sung. Ngoài ra, các nhà thiết kế còn bố trí đặt bộ tủ lớn trong phòng khách cạnh cửa ra vào nhằm giúp cho gia chủ có chỗ mang giày và chỉnh sửa lại trang phục khi ra ngoài. 



Nhân lực ngành gỗ: Đột phá trong năm 2020

QUANG HUY

Dịch Covid-19 đã tạo ra một tác động không thể lường trước được với ngành công nghiệp gỗ Việt Nam, không chỉ ở khía cạnh kinh tế mà còn ở khía cạnh nguồn nhân lực, nhiều doanh nghiệp phải cắt giảm lao động và thu hẹp qui mô sản xuất. Nhưng để vực dậy ngành gỗ, nhân lực vẫn là một trong những yếu tố quan trọng trong tiến trình này.

Khi cả thế giới vẫn đang gặp trục trặc với Covid-19, những thị trường lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản hay Hàn Quốc vẫn đang trong tình thế tiến thoái lưỡng nan và chưa thể dự báo được chính xác điều gì sẽ xảy ra thì ngành gỗ Việt Nam vẫn chịu tác động không nhỏ.

Nhưng khi hàng nghìn lao động bị mất việc và hàng nghìn lao động khác trở về từ các nước có trình độ phát triển cao, rõ ràng đặt ra một chủ đề mà ngành gỗ cần giải đáp thỏa đáng, làm sao có thể tận dụng được hết chất xám từ nguồn lao động trở về mà vẫn không lãng phí nguồn lao động tại chỗ và có kinh nghiệm sản xuất.

Đồng thời, nâng cao chất lượng cho lao động khi ngành gỗ đang cần nguồn nhân lực cao để đáp ứng được những mục tiêu mới về giá trị xuất khẩu, tạo ra thương hiệu gỗ mạnh và biến Việt Nam trở thành một trung tâm mới của ngành công nghiệp gỗ thế giới. Trong đó, công nghệ cao bắt buộc các dây chuyền sản xuất sẽ tự động hoá, điều khiển số và áp dụng trí tuệ nhân tạo và đương nhiên sẽ đòi hỏi nhân lực phải có trình độ cao.

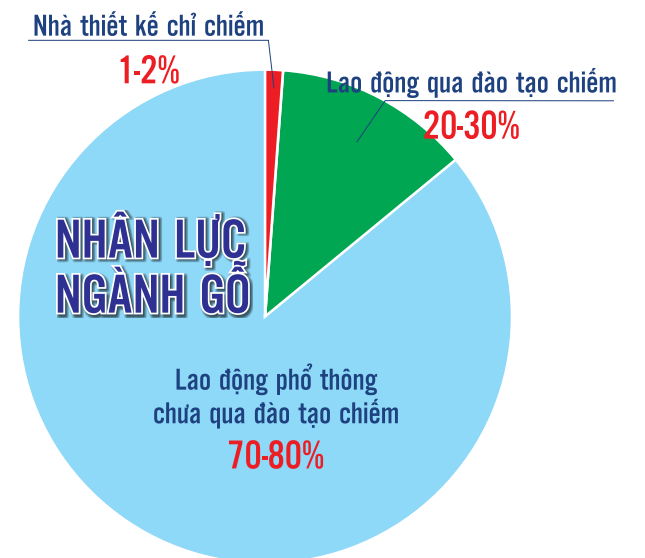
Nguồn nhân lực ở đây không chỉ là cần công nhân có trình độ cao, có khả năng làm việc trên những dây chuyền sản xuất hiện đại và có sự hiểu biết cao về sản phẩm và cách thức sản xuất nó, mà nó còn là nguồn nhân lực ở khía cạnh quản lý, những người có thể định hướng và vạch ra lộ trình phát triển ở mỗi doanh nghiệp, là những nhà thiết kế có sức sáng tạo, có khả năng tạo ra những sản phẩm độc đáo, có giá trị, để từ đó tạo ra thương hiệu riêng cho doanh nghiệp, trước khi tiến tới tạo thương hiệu cho ngành gỗ Việt Nam.

Các con số thống kê cho thấy, ngành gỗ đang thiếu các nhà thiết kế chuyên sâu các sản phẩm gỗ, khi chỉ chiếm 1 đến 2%, một con số quá bé nhỏ để tạo ra sự thúc đẩy và sức sáng tạo cho ngành gỗ. Bên cạnh đó, chỉ có 30% lao động được đào tạo bài bản còn lại là lao động phổ thông chưa qua đào tạo, nên năng suất lao động của ngành gỗ thấp, chỉ bằng chỉ bằng 50% so với Philippines, 40% Trung Quốc và 20% Liên minh châu Âu (EU).

Nguồn nhân lực cao trong thiết kế, định vị sản phẩm và tạo ra xu hướng hoặc có khả năng dẫn dắt thị trường cũng như thuyết phục người tiêu dùng trong nước và trên thế giới chính là một trong những yếu tố cần thiết để đưa ngành gỗ vượt qua được giai đoạn khó khăn này, khi cả thế giới bị chi phối vì dịch Covid-19 và có lẽ xu hướng tiêu dùng và kinh doanh sẽ thay đổi một cách căn bản.

Theo ông Nguyễn Quốc Trị, Tổng cục trưởng tổng cục lâm nghiệp, để đạt mục tiêu xuất khẩu 20 tỉ USD vào năm 2020, tỉ lệ nhân lực qua đào tạo cần chiếm khoảng 50% tổng số lao động của ngành. Hiện tại ngành gỗ cần khoảng trên 500.000 người lao động trong ngành và hơn 1 triệu người phụ thuộc vào ngành. Với mục tiêu 20 tỉ USD thì dự kiến năm 2025 ngành sẽ cần khoảng 106.800 người có trình độ đại học trở lên và có trên 445.200 công nhân kỹ thuật cao ngành gỗ.

Trong khi đó, Giáo sư Trần Văn Chứ, Hiệu trưởng trường Đại học Lâm nghiệp cho biết, đào tạo nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng để thúc đẩy ngành gỗ phát triển và hoàn thành mục tiêu mà Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đặt ra là mục tiêu lớn trong thời gian tới.



VỚI MỤC TIÊU 20 TỈ USD

Năm 2025: NGÀNH SẼ CẦN KHOẢNG

106.800 người
CÓ TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC TRỞ LÊN

445.200 công nhân
KỸ THUẬT CAO

Human resource in wood industry: Breakthrough in 2020

QUANG HUY

The Covid-19 pandemic has made an unpredictable impact on Vietnam's wood industry, not only in terms of economics but also human resources, many businesses have to cut labor and shrink their production scope. But to revive the timber industry, human resource is still one of the important factors in this process.

While the world have still been having problems with the Covid-19, major markets like the US, the EU, Japan or South Korea are still in a dilemma and cannot predict exactly what will happen, Vietnam's timber industry is still affected a lot.

Thousands of labors lost their jobs and thousands of others returned from highly-developed countries, which became hot issue that the wood industry need to solve adequately. How to take full advantage of the gray matter from the returning labors without

being wasteful the sources of local and production experience labor.

At the same time, improving the quality of labors when the timber industry is in need of high-level human resources to meet the new goals of export value, make a strong wood brand and turn Vietnam into a new center of world wood industry. In particular, high technology requires the production line to

automate, control digital and apply artificial intelligence and of course these will require highly qualified human resources.

Human resources are not only needed for highly qualified workers, able to work on modern production lines and have a high understanding of the products and how products are manufactured, but also the human resources in terms of management, who can guide and set out the development



roadmap in every business, the creative designers who are capable of creating unique and valuable products, thereby making a separate brand for businesses before proceeding to build up the brand for Vietnam's timber industry.

The statistics shows that the wood industry is lacking in specialized designers of wood products, only 1 to 2%, a too small percentage to make the motivation and creativity for the wood industry. Besides, there is only 30% of trained labors, the rest are unskilled workers, so the labor productivity of the wood industry is low, only equal to 50% compared to the Philippines, 40% of China and 20% of the European Union (EU).

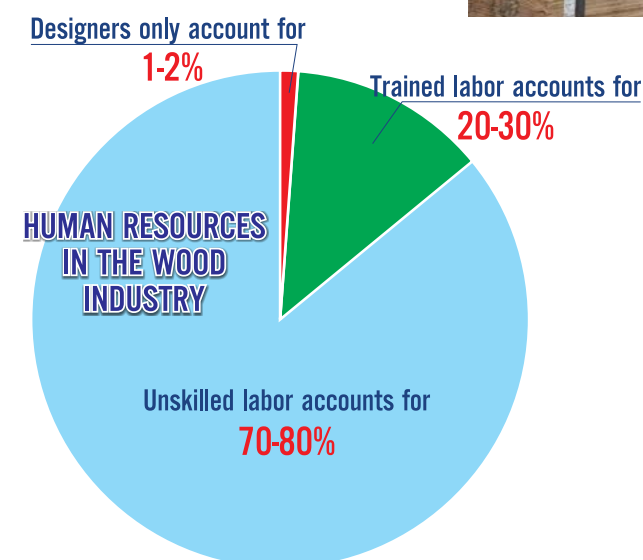
High human resources in designing, positioning products and making trends or lead the

market as well as persuade consumers domestically and internationally are one of the essential factors to help the wood industry overcome this difficult period, as the whole world is dominated by the Covid-19 pandemic and perhaps the consumption trend and business will fundamentally change.

According to Mr Nguyen Quoc Tri, Director General of Vietnam Administration of Forestry, to reach the export target of US\$20 billion in 2020, the percentage of trained human resources should account for about 50% of the total labor of the industry. Currently the wood industry

needs over 500,000 labors in the industry and more than 1 million labors depended on the industry. With the target of US\$20 billion, it is expected that by 2025, the industry will need about 106,800 labors with university degree or higher and over 445,200 high-tech workers in the wood industry.

Meanwhile, Prof. Tran Van Chu, Rector of Vietnam National University of Forestry said that human resource training plays an important role to promote the development of the timber industry and fulfill the targets required by Prime Minister Nguyen Xuan Phuc and is a big goal in the near future. **V**



WITH THE TARGET OF US\$20 BILLION
2025: THE INDUSTRY WILL NEED ABOUT

106.800 LABORS
WITH UNIVERSITY DEGREES OR HIGHER

445.200 HIGH-TECH WORKERS

Quản lý rủi ro gỗ nguyên liệu châu Phi: Nghị định 102- hỗ trợ doanh nghiệp, hộ sản xuất làng nghề gỗ đi đúng đường ray pháp lý

NGUYỄN HẠNH

Nghị định 102/2020/NĐ-CP ngày 1/9/2020 của Chính phủ có hiệu lực vào cuối tháng 10/2020 là cơ hội để ngành gỗ Việt Nam giải quyết triệt để những rủi ro về khía cạnh pháp lý đối với gỗ nguyên liệu nhập khẩu từ châu Phi, nguồn nguyên liệu đã và đang ngày càng quan trọng đối với Việt Nam.

Thách thức không nhỏ đối với nhà quản lý

Bán gỗ chủ yếu cho các hộ gia đình trong làng (Từ Sơn – Bắc Ninh), bà Vũ Thị Hoa- một hộ chuyên nhập khẩu và cung cấp gỗ nguyên liệu châu Phi tại Cụm công nghiệp Từ Sơn dường như không quan tâm đến tính hợp pháp của nguồn gốc gỗ. Quan điểm đơn giản, có cầu sẽ có cung, giống như việc buôn bán sản phẩm hàng hóa thông thường. Gỗ mua về thì đầy đủ giấy tờ, tuy nhiên, khi bán gỗ cho các cơ sở sản xuất thì theo lời bà Vũ Thị Hoa: “họ không cần giấy tờ hay hóa đơn đỏ. Bán cho 10 người thì chỉ 1 người yêu cầu lấy hóa đơn. Nếu ai muốn lấy hóa đơn thì mình lại dẫn lên Công ty bán gỗ cho mình, họ sẽ xuất hóa đơn”. Bởi đơn giản, nếu lấy thêm hóa đơn đỏ họ phải bỏ thêm chi phí, xong khi về đến xưởng sản xuất thì những hóa đơn này cũng chẳng để làm gì.

Sản xuất nhỏ, cơ sở sản xuất gỗ Tứ Hùng có địa điểm tại xã Vạn Điểm, huyện Thanh Trì, Hà Nội) với 85% sản phẩm được bán buôn cho các cửa hàng tại các tỉnh, còn lại 15% bán trực tiếp tại nhà. Theo lời chủ hộ sản xuất này, người mua tự

vận chuyển, bán hàng không giấy tờ và hóa đơn đỏ, nếu khách hàng lấy hóa đơn đỏ thì cộng thêm 10% giá trị đơn hàng. Đối với các khách hàng mua tiêu dùng tại nhà thì chẳng ai cần hóa đơn đỏ cả. “Nếu có thì chúng tôi chỉ cung cấp cho khách hàng các tỉnh hóa đơn đỏ chứ cũng không có bảng kê sản phẩm hay giấy tờ truy xuất nguồn gốc gỗ. Nếu sản xuất nhiều thì mới cần bảng kê, con đây mỗi chuyến chỉ chở vài ba bộ, nhiều nhất 5 bộ. Nếu không có hóa đơn đỏ, rủi ro khách hàng phải chịu. Gần như 100% khách hàng không đòi hóa đơn đỏ”, vị đại diện hộ sản xuất này nói.

Tuy nhiên, có một thực tế là việc các hộ kinh doanh và sản xuất đồ gỗ nhập khẩu có nguồn gốc từ châu Phi này coi như đó là việc đương nhiên. Họ vẫn đang quen với phương thức kinh doanh trước đây. Đây cũng chính là một trong những thách thức đối với các cơ quan quản lý khi các thành phần thương mại nhỏ nhất chưa thật sự coi trọng khía cạnh pháp lý đối với gỗ nguyên liệu.

Nhưng sự thiếu cẩn trọng trong việc bảo đảm nguồn gốc gỗ không chỉ đến từ các đơn vị kinh doanh nguyên liệu mà còn từ các

cơ quan quản lý, chẳng hạn như lực lượng kiểm lâm chỉ kiểm tra được công đoạn cuối cùng khi gỗ đã đưa về tới hộ gia đình, trong khi vẫn còn những tranh cãi về tên gọi, chủng loại gỗ ở khâu đầu tiên là Hải quan.

“Vì sao trên đầu lông gỗ ghi là balasamo mà lại gọi là gỗ Hương Nam Mỹ thì mình cũng không biết, vì dân buôn gỗ họ gọi là thế. Trong quá trình đặt hàng, tôi cũng chỉ biết đặt mua gỗ Hương Nam Mỹ, khi đó nhà nhập khẩu họ biết mình mua gỗ này và đặt mua cho mình”, chị Vũ Thị Hương, một hộ gia đình khác ở Cụm công nghiệp Từ Sơn - Bắc Ninh, cảm thấy lúng túng khi nói về sự khác biệt giữa tên gỗ thường gọi với tên thương mại của gỗ.

Nhưng trường hợp của chị Hương không phải là cá biệt, mà ngay cả các doanh nghiệp nhập khẩu hay các cơ quan quản lý cũng không thể xử lý được rắc rối này. Bắt đầu nhập khẩu gỗ châu Phi từ năm 2005, đại diện công ty Mỹ Đoàn cho hay, thời điểm đó, phía doanh nghiệp chỉ nhập số lượng 15.000 m³/năm gỗ Lim và gỗ Hương. Hiện, lượng nhập khẩu đã tăng gấp 3 lần, khoảng

40.000 - 50.000 m³/năm với khoảng 30 loài. Gỗ châu Phi được nhập về 80% dùng cho công trình xây dựng, 20% dùng làm đồ gỗ, bao gồm cả những tấm phản lớn. Trong đó, gỗ tròn được dùng chủ yếu cho các công trình xây dựng. Đối với gỗ hương, gỗ gõ 100% được dùng cho hàng thủ công mỹ nghệ.

Sử dụng dịch vụ giúp làm thủ tục thông quan, theo đó, phía doanh nghiệp sẽ cung cấp giấy tờ kiểm dịch, vận đơn... Riêng C/O thì không cần vì gỗ là hàng miễn thuế (chỉ nhập khẩu từ Guinea Xích Đạo thì cần C/O). Đại diện doanh nghiệp này cho biết, một vấn đề nữa mà các doanh nghiệp nhập khẩu gỗ từ châu Phi phải đối mặt đó là các loài gỗ châu Phi không có tên tiếng Việt. Tên tiếng Việt do người mua đặt dựa vào cảm quan, sợi gỗ, vân gỗ, màu gỗ, và do thói quen mua bán tiêu dùng. Có loài không định danh được, thì để tên thương mại. Ví dụ, có loài giống gỗ mít, dùng lâu được gọi là mít. Có loài giống cẩm xe, nên ghi cẩm xe nhưng vẫn đóng mở ngoặc tên thương mại. Nhiều khi một loài gỗ châu Phi có 3 tên tiếng Việt. Trong nhập khẩu, tên thương mại vẫn là quan trọng nhất.

Rủi ro tên gọi đã gây thiệt hại bằng tiền đối với các doanh nghiệp nhập khẩu. Đại diện Công ty Mỹ Đoàn nêu một thực tế, có lần doanh nghiệp nhập gỗ Ngựa vằn (Zebra), nhưng Hải quan Việt Nam nói đó là gỗ Cẩm, tức là Parosa. Phía doanh nghiệp đồng ý vì nó không phải CITES. Tuy nhiên, họ nói có cả Hương Koso (thuộc CITES) mà doanh nghiệp không biết. Do đó, hàng không thông quan được, mặc dù phía đối tác gửi ảnh và bảng kê lâm sản không có.



Giảm rủi ro yêu cầu cấp bách

Hiện lượng cung gỗ châu Phi cho Việt Nam chiếm 1/4 tổng lượng cung gỗ nguyên liệu cho Việt Nam, tuy nhiên, luồng cung gỗ này vẫn còn tương đối mới đối với Việt Nam và điều này ẩn chứa một số rủi ro về tính pháp lý về nguồn gỗ nguyên liệu này. Chính phủ Việt Nam đưa ra lộ trình trong 2-3 năm tới hệ thống đảm bảo tính hợp pháp của gỗ (VNTLAS) sẽ được vận hành, khi đó các sản phẩm gỗ cung ra tất cả các thị trường là các sản phẩm hợp pháp. Giảm rủi ro trong luồng cung gỗ nguyên liệu từ châu Phi là yêu cầu cấp bách đối với các cơ quan quản lý của Việt Nam.

Tuy nhiên, trong thời gian tới, những rủi ro này sẽ được kiểm soát chặt chẽ bởi theo Nghị định 102/2020/NĐ-CP ngày 1/9/2020 của Chính phủ có hiệu lực vào cuối tháng 10/2020 yêu cầu bảo đảm gỗ hợp pháp Việt Nam đối với khai thác, vận chuyển, mua bán, chế biến gỗ thực hiện theo quy định của pháp luật về quản lý, truy xuất nguồn gốc lâm sản và các văn bản quy phạm pháp luật khác có liên quan. Quy định này sẽ áp dụng đối với tổ chức, hộ kinh doanh, hộ gia đình, cộng đồng dân cư, cá nhân trong nước, tổ chức, cá nhân nước ngoài có hoạt động liên quan đến các nội dung quy định tại Điều 1 Nghị định này.

Đáng chú ý, Tại Khoản 5 Điều 4, Quy định về hồ sơ khi mua bán, chuyển giao quyền sở hữu gỗ nhập khẩu quy định rõ: (a) trường hợp chủ gỗ nhập khẩu bán toàn bộ hoặc một phần lô hàng gỗ nhập khẩu cho chủ gỗ khác: Chủ gỗ bán lập bảng kê gỗ trích từ bảng kê mua trước đó, sao hồ sơ gỗ nhập khẩu và ký xác nhận, đóng dấu (nếu có) giao cho chủ gỗ mua và lưu hồ sơ gốc gỗ nhập khẩu; (b) trường hợp chủ gỗ mua tại điểm a khoản này bán toàn bộ hoặc một phần lô gỗ nhập khẩu cho chủ gỗ khác: Chủ gỗ bán lập bảng kê gỗ trích từ bảng kê mua trước đó, sao hồ sơ gỗ nhập khẩu và ký xác nhận, đóng dấu (nếu có) giao cho chủ gỗ mua và lưu giữ bản sao; (c) trường hợp bán gỗ nhập khẩu cho chủ gỗ tiếp theo: Chủ gỗ bán thực hiện theo quy định tại điểm b khoản này; (d) trường hợp chuyển giao sở hữu bằng các hình thức khác: Thực hiện theo quy định tại các điểm a hoặc b hoặc c khoản này.

Việc Chính phủ vừa ban hành Nghị định 102/2020/NĐ-CP quy định về hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp Việt Nam, đây sẽ là hành lang pháp lý quan trọng để các làng nghề, các doanh nghiệp đi đúng đường ray trong quá trình sản xuất, kinh doanh của mình.

Đến nay, Việt Nam là nước nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ châu Phi lớn thứ 2 trên thế giới, chỉ sau Trung Quốc. **V**

Risk management for African timber materials: Decree 102 - Supporting enterprises and manufacturing households in the timber villages to follow the legal track

Decree No.102/2020/ND-CP dated 1 September, 2020 issued by the Government comes into effect at the end of October, it is an opportunity for Vietnam's wood industry to completely solve the legal risks of imported timber from Africa, the source of raw materials has been increasingly important to Vietnam.

▼ NGUYỄN HẠNH

▶ Not small challenge for managers

Selling timber to the households in the village (Tu Son - Bac Ninh), Ms. Vu Thi Hoa, a household specializing in importing and supplying African timber materials at Tu Son Industrial Zone, she seems not to care about the legality of the timber origin. Her simple point of view is that there is demand and there will have supply, just like a commodity trade. The purchased timber has full the legal documents, however, when they sell timber to manufacture factories, as Ms Vu Thi Hoa said "they do not need any legal documents or invoice. Only one in ten timber purchasers asks for an invoice. If anyone wants to get an invoice, we will give them to the company which sells the timber for us, they will issue an invoice". Simply, if they get invoices, they have to spend extra costs, and when they get to the factory, these invoices are not for anything.

As a small producer, Tu Hung wood production household is located in Van Diem commune, Thanh Tri district, Hanoi with 85% of wholesale products to the shops in the provinces, the 15% rest sell directly at home. According to this production household, the buyer itself transports, sells without having documents and invoice, if the customer gets invoice, he has to pay more 10% of the order value. For consumers at home, no one needs invoice. "If so, we only provide the customers in the provinces with invoices, but also do not have product listings or timber traceability documents. If we manufacture many products, we need to list of products, currently each shipment only carries a few sets, maximum 5 sets. If there is no invoice, customers must incur risks. Nearly 100% of customers do not ask for invoices", said the representative of this production household.

However, it is fact that these business and production households of import furniture originate from Africa, it considers it normally. They were still familiar with the way to do business before. This is also one of the challenges for the State authorities when the smallest businesses have not really appreciated the legal aspects of timber materials.

But the lack of caution in ensuring the source of timber comes not only from the enterprises which are doing business relating to raw materials, but also from the State authorities, such as the forest rangers can only check the final stage when timber is supplied to households, while there are still the debates about the timber name and species in the first stage of Customs.

"Why is it written balasamo on the head of wood section, but I don't know why it is called Huang Nam My, because the timber traders call it so that, as ordering this species of timber, I ordered Huang Nam My. At that time, the importer knew we want to buy this species of timber and ordered it for us", Ms. Vu Thi Huong, another household in Tu Son Industrial Zone, Bac Ninh, felt confused when talking about the difference between common wood name and commercial name of wood.

But it is not special case like Ms Huong, and even importers or the State authorities cannot handle this problem. Beginning from importing African timber since 2005, a representative of My Doan Production and Trading Limited Company said that at that time, the company only imported tali and Burma Padauk with the volume of 15.000 m³ per year. Currently, the import volume has tripled, about 40,000 - 50,000 m³ per year with about 30 species. The imported

African wood is used for 80% construction works, 20% for furniture, including large plank. In which, log is mainly used for construction works. For Burma Padauk and Ipil, 100% these species of wood is used for handicrafts.

Using the services for customs clearance, accordingly, the businesses will provide quarantine documents, bill of lading ... For C/O, there is no need because wood is tax-free (only imported from Equatorial Guinea, it needs C/O). The representative of this business said that another problem which the wood importers from Africa must face with is that African wood species do not have Vietnamese names. Vietnamese names of timber are given by buyers based on their senses, wood fibers, wood grain, wood color, and consumption habits. Some species is unidentified, they are let the commercial name. For example, there is a species which belongs to jack-tree, which is known as jack for a long time. There is a species like Pyinkado, so it is wrote like Pyinkado like commercial name. Sometimes an African wood species has 3 Vietnamese names. In import, the commercial nam is the most important one.

The name risk has caused financial damage to importers. A representatives of My Doan Company stated the fact that once a business imported Zebra wood, but Vietnam Customs called it like rosewood, it means Parosa. The business agreed because it is not CITES. However, they said that business is not aware of Kosso (under CITES). As a result, the goods could not clear the customs, although the partner sent photos and forest product listings without having this name.

▶ Reducing the risks as urgent requests

Currently, the supply of African wood to Vietnam accounts for 1/4 of the total supply of timber materials for Vietnam, however, this wood supply is still relatively new to Vietnam and this contains some legal risks of this source of timber materials. The Government of Vietnam has set a roadmap for the next 2-3 years that Timber legality assurance system (VNTLAS) will



be operational, the wood products which provide to all markets must be legal ones. Reducing the risks in the supply of timber materials from Africa is an urgent requirement for Vietnamese State authorities.

However, in the next time, these risks will be strictly controlled according to Decree No.102/2020/ND-CP dated 1 September, 2020 issued by the Government, shall come into effect at the end of October 2020, it requires to assure Vietnamese legal timber for logging, transporting, trading, and processing wood, comply with the provisions of the law on management, traceability of forest products and other relevant legal documents. These provisions shall apply to organizations, business households, households, communities, domestic individuals, foreign organizations and individuals engaging in activities related to the contents specified in Article 1 of this Decree.

Notably, in Clause 5, Article 4, the provisions on the documents as trading, transferring the ownership of imported timber specifies: (a) in case the owner of the imported timber sells all or a part of the imported wood shipment to other timber owners: Timber owners make a selling list extracted from the previous purchasing list, make a copy of the imported timber documents and sign for certification, stamp (if any) and give it to the purchasing timber owner to and keep the original document of imported timber; (b) in case a purchasing timber owner under section (a) of this Clause sells all or a part of the imported timber to another timber owner: The seller shall make the timber list extracted from the previous purchasing list, make a copy of the imported wood and sign for certification and stamp (if any), hand over the purchasing timber owner and keep a copy; (c) in case of selling imported wood to a subsequent timber owner: The timber owner sells in accordance with section (b) of this Clause; (d) in case of transferring the ownership via other ways: complying with the provision (a) or (b) or (c) of this Clause.

The Decree No.102/2020/ND-CP issued by the Government on the Timber Legality Assurance system (TLAS), this will be an important legal corridor for craft villages and businesses to follow the right track. its production and business process

Up to now, Vietnam is the 2nd largest importer of timber materials from Africa in the world, after China. ▼

Chip hệ thống vi lưu từ gỗ dán trông giống như gạch Scrabble, nhưng chúng hữu dụng hơn rất nhiều

Tư duy sinh thái: Tạo ra chip hệ thống vi lưu từ gỗ dán

Có thể nhiều người chưa từng nghe nói đến chip hệ thống vi lưu. Những chip hệ thống vi lưu này thường được làm từ nhựa nhưng các nhà khoa học hiện đang nghiên cứu một phương pháp sản xuất chip hệ thống vi lưu thân thiện với môi trường hơn, bằng cách thử nghiệm với gỗ.

Tóm lại, chip hệ thống vi lưu có các rãnh nhỏ được khắc mòn lên bề mặt của chúng, cho phép phân tích một lượng rất nhỏ chất lỏng (như máu), những chất lỏng này được hút qua các rãnh, trộn với một lượng nhỏ thuốc thử tương ứng. Công nghệ cho phép người dùng thực hiện các cuộc thử nghiệm một cách nhanh chóng và với chi phí thấp ngay tại địa phương, trái ngược với việc bị mắc khi sử dụng các thiết bị

phòng thí nghiệm chậm hơn và đắt tiền hơn.

Và trong khi các chip sử dụng một lần thường khá nhỏ, sử dụng cũng ngày càng phổ biến, dẫn đến ngày càng nhiều chất thải nhựa được tạo ra. Với suy nghĩ đó, một nhóm nghiên cứu của Đại học Maryland đã bắt đầu sản xuất chip hệ thống vi lưu từ gỗ dán bạch dương khắc laser.

Sau lớp chống thấm mỏng của Teflon được áp dụng, các chip hệ thống nguyên mẫu được chứng minh là có hiệu quả tương đương với phiên bản bằng nhựa khi thấm vào và trộn màu thực phẩm xanh và đỏ. Ngoài ra, khi được sử dụng cùng với kỹ thuật huỳnh quang, chúng đo chính xác nồng độ protein và vi khuẩn sống trong các mẫu chất lỏng.

Điều đó nói lên rằng, các chip hệ thống từ gỗ dán khi sản xuất được phát hiện rẻ bằng 1/10 đến 1/100 so với các phiên bản nhựa tương đương. Hiện tại chúng không hoàn toàn phân hủy sinh học do lớp phủ Teflon, nhưng các nhà khoa học hiện đang nghiên cứu thay thế các lớp phủ bằng vật liệu có thể tái tạo như sáp ong hoặc dầu tự nhiên.

Cần lưu ý rằng các đội nghiên cứu khác trước đây đã sản xuất chip hệ thống vi lưu từ các vật liệu thân thiện với môi trường như vải và giấy, mặc dù các thiết bị đó chỉ giới hạn trong các ứng dụng đơn giản.

Nghiên cứu do Giáo sư Govind Rao dẫn dắt được mô tả trong một bài báo công bố tuần này trên tạp chí Hóa học phân tích. **V**

Quy chế phối hợp giữa Tổng cục Lâm nghiệp và Vifores: Mở ra cục diện mới cho ngành gỗ Việt Nam

Để đảm bảo phát triển bền vững kinh tế xã hội, chăm sóc, bảo vệ và phát triển rừng và ngành kinh tế lâm sinh. Bên cạnh đó, tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa để thúc đẩy thương mại đồ gỗ và mở ra một cục diện mới ngành kinh tế lâm nghiệp Việt Nam chủ động hội nhập sâu rộng với quốc tế với yêu cầu quản lý chế biến và thương mại lâm sản, quản lý rừng bền vững và chứng chỉ rừng bền vững.

Đó là một trong những trọng tâm của việc ký kết Quy chế phối hợp giữa Tổng cục Lâm nghiệp và Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam vào đầu tháng 9 vừa rồi.

Sự kiện này có nghĩa lớn giúp tiếp tục hoàn thiện thể chế, cơ chế chính sách, chiến lược phát triển, các chương trình đề án lớn về phát triển rừng và ngành lâm nghiệp bền vững đối với khu vực Chính phủ, các Bộ ngành, hiệp hội ngành hàng và người dân để hướng tới một đỉnh cao mới “Rừng là vàng” đúng nghĩa và đến năm 2025 là xuất khẩu 20 tỉ USD gỗ và sản phẩm gỗ không phải quá xa vời.

Phát biểu tại lễ ký kết, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Nguyễn Xuân Cường cho biết, việc ký kết hợp tác sẽ mở ra một cục diện mới, giúp ngành kinh tế lâm nghiệp Việt Nam chủ động hội nhập sâu rộng với các yếu tố thời đại. Công



Lễ ký kết Quy chế phối hợp giữa Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam và Tổng cục Lâm nghiệp

tác tập trung chú ý đến tổ chức thị trường, tiếp tục hoàn thiện cơ chế, thể chế để phát triển rừng, cũng như thúc đẩy cả 3 khu vực từ người dân tới doanh nghiệp và các cơ quan quản lý chính sách. Với sự phối hợp này thì mục tiêu xuất khẩu gỗ 20 tỉ năm 2025 mà Thủ tướng đặt ra sẽ đạt được.

Ông Đỗ Xuân Lập - Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam đánh giá cao quy chế phối hợp giữa Tổng cục Lâm nghiệp và Hiệp hội là một bước đột phá trong việc hình thành các kết nối hiệu quả giữa cơ quan quản lý doanh nghiệp và cộng đồng doanh nghiệp trong bối cảnh bức tranh ngành gỗ đang có nhiều thay đổi. Với vai trò là đầu mối quốc gia của cộng đồng doanh nghiệp ngành gỗ Việt Nam, Hiệp hội ý thức được việc thực hiện quy

chế có hiệu quả sẽ là hình mẫu trong việc xây dựng chính sách và thực thi chính sách nhằm tăng cường cơ hội và giảm thiểu rủi ro trong bối cảnh cung cầu thế giới có nhiều biến động như hiện nay. Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam cam kết sẽ phối hợp với Tổng cục Lâm nghiệp vì mục tiêu duy trì sự phát triển năng động của ngành, giảm thiểu rủi ro hướng đến phát triển bền vững trong tương lai.

Ông Nguyễn Quốc Trị - Tổng cục trưởng Tổng cục Lâm nghiệp cũng cam kết sẽ thực hiện nghiêm túc các nội dung đã thống nhất với Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, các ý kiến chỉ đạo của Bộ trưởng và tin rằng mục tiêu của quy chế phối hợp là thúc đẩy xuất khẩu lâm sản bền vững, hiệu quả sẽ đạt được. **V**

Bản lề cho sự phát triển ngành gỗ

 **CẨM LÊ**

Một lần nữa, chủ trương của Đảng và Nhà nước về pháp luật Lâm nghiệp và sự phát triển của ngành gỗ, được thể chế hóa thông qua Nghị định 102 của Chính phủ quy định Hệ thống bảo đảm gỗ hợp pháp, tạo khung pháp lý để bảo đảm gỗ và các sản phẩm gỗ của Việt Nam được khai thác, nhập khẩu, mua bán, chế biến, xuất khẩu hợp pháp và từ đó thúc đẩy thương mại các sản phẩm gỗ.

Việc xây dựng và đưa Nghị định này có hiệu lực vào tháng 10 là một trong những nỗ lực của Việt Nam trong việc nội luật hóa các cam kết của Hiệp định VPA/FLEGT giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu. Đó là nhận thức sâu sắc và cam kết mạnh mẽ của Chính phủ Việt Nam, khu vực tư nhân và các bên liên quan trong vấn đề chống, loại trừ gỗ và sản phẩm gỗ bất hợp pháp khỏi các chuỗi cung sang các thị trường quốc tế và ngay tại thị trường trong nước.

Chúng ta hi vọng, Nghị định 102 sẽ tạo ra một lực đẩy mạnh mẽ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ trong thời gian tới khi yêu cầu ngành gỗ thực thi pháp luật trong nước và những cam kết quốc tế một cách minh bạch rõ ràng.

Ông Koen Duchateau, Trưởng

ban hợp tác, phái đoàn EU đánh giá, Chính phủ Việt Nam đã cam kết xây dựng Hệ thống bảo đảm gỗ hợp pháp Việt Nam, nâng cao hiệu quả cơ chế phát hiện, xử lý vi phạm và bảo đảm hiệu lực thực thi pháp luật. Phạm vi của cam kết này bao gồm gỗ nhập khẩu, một trọng điểm đã được EU ưu tiên trong suốt quá trình đàm phán. Nói cách khác, gỗ khai thác trái phép và các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng này sẽ không được phép tham gia vào chuỗi cung ứng trong Hệ thống bảo đảm gỗ hợp pháp mà Việt Nam chuẩn bị có hiệu lực vào tháng 10.

Nó không chỉ tạo ra nền tảng cho toàn bộ các yếu tố của ngành công nghiệp gỗ Việt Nam từ các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu gỗ, các làng nghề kinh doanh

trong lĩnh vực này, cho tới 1,4 triệu hộ nông dân trồng rừng được hoạt động một cách mạnh mẽ, an toàn và bền vững mà còn mở ra một cơ hội lớn trong việc phát triển rộng rãi trên thế giới khi ngành gỗ đảm bảo được những tiêu chí và tiêu chuẩn quốc tế.

Khi Nghị định 102 được vận hành trơn tru cũng là lúc các yếu tố của ngành công nghiệp gỗ được hưởng lợi rõ ràng, vì hệ thống đảm bảo gỗ hợp pháp sẽ hỗ trợ tích cực trong việc điều tra nguồn gốc xuất xứ sản phẩm, chống gian lận thương mại, giả xuất xứ hàng hóa, giúp cho ngành gỗ và các doanh nghiệp nâng cao được tính sáng tạo và xây dựng được thương hiệu gỗ riêng biệt trên thị trường thế giới. 



Hinge for the development of wood industry

 **CAM LE**



Once again, the Party and State policies on forestry legislation and the development of wood industry are institutionalized through the Decree 102 issued by the Government on the Timber Legality Assurance System, which makes a legal framework ensure that Vietnam's timber and wood products are legally harvested, imported, purchased, processed and exported, and thereby promoting trade in wood products.

Building and making Decree take effect in October is one of Vietnam's efforts to internalize the commitments of the VPA/FLEGT Agreement between Vietnam and the European Union. It is a deep understanding and strong commitment of the Government of Vietnam, the private sector

and stakeholders in combat and eliminate illegal timber and wood products from supply chains to international markets and domestic market.

We hope that Decree 102 will make a strong impetus for the wood processing industry next time when it requires the timber industry to enforce domestic laws and international commitments in a transparent manner.

Mr Koen Duchateau, Head of Cooperation Committee, EU Delegation assessed that the Government of Vietnam has committed to building up a Timber Legality Assurance System of Vietnam to improve the effectiveness of the mechanisms to detect, handle violations and ensure effective law enforcement. The scope of this commitment

covers import timber, a focus that has been prioritized by the EU during the process of its negotiations. In other words, illegally harvested timber and enterprises do business of this commodity will not be allowed to participate in the supply chain in the Timber Legality Assurance System that prepares to take effect in October.

It not only makes the foundation for all elements of Vietnam's wood industry from wood processing enterprises, wood exporters, trade villages in the this sector to 1.4 million households of planting forests run in the strong, safe and sustainable manner but also opens up a great opportunity for widespread development in the world when the wood industry meets international criterion and standards.

When Decree 102 runs smoothly, there is also a clear benefit to the elements of the timber industry, as the timber legality assurance system actively assists in investigating the origin of the products, fighting trade frauds, counterfeiting the origin of goods, helping the wood industry and businesses improve their creativity and build a separate wood brand in the world market. 

T.ZED Architects:

Tạo biểu tượng với uất kim hương biến tính nhiệt

 **GỖ VIỆT**

T.ZED Architects đã hoàn thành công trình “KOA Canvas”, một công trình độc đáo mới cho cộng đồng dân cư ở Dubai (UAE), đại diện cho một kỷ nguyên mới về phát triển bất động sản đô thị theo hướng hiện đại hóa, công trình sử dụng uất kim hương biến tính nhiệt Hoa Kỳ. Hơn 750 m² uất kim hương biến tính nhiệt (TMT) đã được sử dụng để tạo ra lớp ốp, điều này làm thay đổi lối đi có bóng râm ngoài trời và ban công công cộng. KOA Canvas bao gồm một tòa nhà gồm 86 hộ cư dân, một câu lạc bộ cộng đồng và nơi làm việc duy nhất của thành viên (Nasab), một sân khấu đa năng, một studio chụp ảnh, một quán cà phê và nhà hàng, phòng tập thể dục, phòng trị liệu spa và 2 bể bơi vô cực.

Uất kim hương biến tính nhiệt được sử dụng chủ

yếu như một nhân tố tạo bóng râm ngăn nóng tại không gian làm việc 2 tầng và những không gian văn phòng kín. Mặt hướng phía nam và độ cao phía đông được phủ bằng mái hắt TMT theo phương thẳng đứng mà có thể có tác dụng khi ở gần cửa sổ văn phòng. Yếu tố thẳng đứng này mang lại bóng râm cho nhà hát ngoài trời và tạo ra một đường cắt rõ ràng giữa phần nước và cảnh quan có thể sử dụng. Khi TMT bao bọc xung quanh tòa nhà đến các khu vực, những nơi này nhận được ít ánh sáng mặt trời trực tiếp hơn, phương dọc sẽ chuyển sang phương ngang tạo ra một con đường đi dạo rộng mở tạo bóng râm cho các công trình xã hội ở tầng trệt. Trong kế hoạch, TMT được bù đắp từ tòa nhà, theo hướng mặt trời cũng như chương trình kiến trúc của lối đi, lối vào và sân thượng nhà hàng.

“Một trong các giá trị kiến trúc quan trọng của T.ZED Architects là vật liệu và tầm quan trọng của việc thử nghiệm các vật liệu tự nhiên đến mức vận dụng khéo léo và nâng cao phẩm chất tự nhiên của chúng để thích ứng với khí hậu và bối cảnh chung. Với KOA Canvas, chúng tôi tự hào giới thiệu một cách thức tiếp cận sáng tạo hơn khi thiết kế các tòa nhà sử dụng các vật liệu tự nhiên, cách thức căn bản giúp hiểu sâu chương trình



trong toàn bộ dự án” Zaharna, nhà sáng lập và giám đốc của T.ZED Architects cho biết.

T.ZED Architects đã sử dụng TMT để không chỉ tạo bóng râm cho tòa nhà, mà còn thông gió chéo cho nó, và để có bằng chứng trực quan về thời gian trôi qua, tất cả đều được xây dựng có mục đích và thẩm mỹ tốt. Trong nội bộ, các kiến trúc sư đã quyết định thừa nhận khía cạnh kép của gỗ và đã tiếp tục sử dụng các vật liệu cho một số không gian công cộng như một cách để vẽ bên ngoài.

“Việc sử dụng gỗ luôn là một chủ đề phổ biến trong các dự án của chúng tôi. Chúng tôi thích loại vật liệu này mặc dù có sự khác biệt nhỏ khi dùng gỗ trong các tòa nhà ở vùng Vịnh. Việc đánh giá tác động thời tiết lên các tòa nhà cũng như tìm kiếm cơ hội để tôn vinh nghề thủ công đều là các yếu tố nhẹ hơn khi đưa ra trong kiến trúc; những cơ hội này thông qua việc sử dụng gỗ nói chung sẽ thể hiện bản thân họ một cách hoàn hảo. TMT, cùng với các đặc tính bền bỉ của nó, cũng cung cấp một sự tương phản màu



sắc so với việc xây dựng sử dụng đá thạch anh. Sự phối hợp mang tính lịch sử của chúng tôi đã thúc đẩy AHEC từ vài năm trước và đây là công cụ để hiểu các cơ hội thử nghiệm và ứng dụng loại vật liệu này,” ông Zaharna đã tuyên bố.

Theo Zaharna, loại vật liệu này đặc biệt dễ chịu khi sử dụng vì nó dễ cắt và các phương

pháp sửa chữa cơ học rất đơn giản. Do trọng lượng nhẹ, nó cũng dễ dàng vận chuyển và lưu kho để làm quen với khí hậu địa phương. Điều này cho phép họ tiếp tục theo các mốc thời gian của dự án. Zaharna tin rằng điều quan trọng đối với họ là hợp tác với một tổ chức công nghiệp hàng đầu như AHEC, đơn vị sẵn sàng đầu tư và thúc đẩy thử nghiệm, nghiên cứu kiến trúc. Kết quả là, KOA Canvas là một dự án độc nhất vô nhị cho thấy cả sự thành công và tính nguyên bản của nó, mà cách đây không lâu, nơi các vật liệu tự nhiên được sử dụng làm nhà ở truyền thống và các cấu trúc cơ bản khác

ở Trung Đông.

Đây là lần đầu tiên uất kim hương biến tính nhiệt được sử dụng với số lượng nhiều trong khu vực và T.ZED Architects không ngại để thời tiết tác động như đã được thông tin trong bản tóm tắt thiết kế do một khách hàng có tầm nhìn và có động lực cao cung cấp.

“Bây giờ chúng tôi hiểu được tính tích hợp của vật liệu, chúng tôi đang tìm cách phát triển việc sử dụng uất kim hương biến tính nhiệt để trở thành một thành phần không thể thiếu trong thiết kế của tòa nhà cũng như triển khai công trình” Zaharna kết luận. 

THAM KHẢO GIÁ MỘT SỐ LOẠI GỖ TRÒN, GỖ XẺ NHẬP KHẨU

THÁNG 8/2020

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN XẺ		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Bạch đàn Grandis. Quy cách: 22/26 mm x 75 mm x 1.8 m trở lên	CIF	290
Gỗ Bạch đàn Grandis, FSC. Quy cách: 19/38 mm x 83-196 mm x 2.0 -3.0 m	CIF	320
GIÁ GỖ THÔNG XẺ		
Nhập khẩu từ New Zealand		
Gỗ thông. Quy cách: 20-40 mm x 100-200 mm x 1.8-6.0 m	CIF	246
Gỗ thông. Quy cách: 32- 50 mm x 100-200 mm x 2.1.-6.0 m	CIF	228
Gỗ thông. Quy cách: 50 mm x 100-200 mm x 3.0-6.0 m	CIF	240
Gỗ thông. Quy cách: 22 mm x 75/100/150/200 mm x 2.1-6.0 m	CIF	220
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ thông. Quy cách: 25/38 mm x 100-279.4 mm x 2.0-3.048 m	CIF	235
Gỗ thông. Quy cách: 17/18/19 mm x 100 mm x 2.0 -2.44 mm	CIF	215
Gỗ thông. Quy cách: 25/32/45/50 mm x 75 mm x 2.13- 3.96 m	CIF	200
Gỗ thông. Quy cách: 60 mm x 80 mm x 2.0 m	CIF	215
Nhập khẩu từ Chile		
Gỗ thông. Quy cách: 17/19 mm x 90 mm x 1.6 m	CIF	205
Gỗ thông. Quy cách: 22 mm x 95 - 145 mm x 2.44 - 4.0 m	CIF	197
Gỗ thông. Quy cách: 22/32/37/45 x 90 -285mm x 1.6 - 4.0 m	CIF	210
Gỗ thông. Quy cách: 37 mm x 95-120 mm x 2.4 - 4.0m	CIF	230
GIÁ GỖ SỎI XẺ		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ sồi trắng xẻ sấy loại 2C, 4/4	CIF	460
Gỗ sồi trắng xẻ sấy loại 2C, 5/4	CIF	480
Gỗ sồi đỏ xẻ sấy loại FAS, 4/4	CIF	445
Gỗ sồi đỏ xẻ sấy loại FAS, 5/4	CIF	575
Nhập khẩu từ Đức		
Gỗ sồi trắng, loại ABC. Kích thước: 20 mm x 100 mm trở lên x 2.0 m trở lên	CIF	561
Nhập khẩu từ Pháp		
Gỗ sồi trắng. Kích thước: 22 mm x 100 mm x 2.4-4.0 m	CIF	614
Gỗ sồi trắng. Kích thước: 27 mm x 100 mm trở lên x 2.0 m trở lên	CIF	853
Nhập khẩu từ Bỉ		
Gỗ sồi trắng. Kích thước: 27 mm x 120 -410 mm x 2.2 -5.1 m	CIF	491
GIÁ GỖ TẦN BÌ XẺ		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ tần bì xẻ, sấy loại 1C, 5/4	CIF	445
Gỗ tần bì xẻ, sấy loại 2C, 4/4	CIF	330
Nhập khẩu từ Croatia (Hrvatska)		
Gỗ tần bì xẻ, sấy, ABC. Kích thước: 26 mm x 100 mm x 2.0 m -3.3 m	CIF	380
Gỗ tần bì xẻ, sấy, ABC. Kích thước: 32/38 mm x 100 -150 mm x 1.8 m trở lên	CIF	401
GIÁ GỖ LIM XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 20 mm trở lên, rộng: 80 mm trở lên, dài: 0.5 m trở lên	FOB	329

Gỗ lim -Tali. Quy cách: dày: 40 mm trở lên, rộng: 170 mm trở lên, dài: 1.1 m	FOB	336
Gỗ lim -Okon. Quy cách: dày 60 mm, rộng: 100 mm, dài: 1.8 m trở lên	FOB	475
GIÁ GỖ HƯƠNG XẺ		
Nhập khẩu từ Cameroon		
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 20 mm, rộng: 80 mm trở lên, dài: 0.5 m trở lên	FOB	315
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 40 mm, rộng: 140 mm trở lên, dài: 1.0 m trở lên	FOB	332
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 90 mm, rộng: 220 mm, dài: 1.9 m	FOB	330
Gỗ Hương - Padouk. Quy cách: dày: 150 mm, rộng: 760 mm, dài: 2.4 m trở lên	FOB	360
GIÁ GỖ TEAK TRÒN		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 100 - 109cm, dài: 2.3 m	CIF	550
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 110 - 119cm, dài: 2.3 m	CIF	600
Gỗ Teak tròn, FSC. Vành: 120 -139cm, dài: 2.3 m	CIF	660
Nhập khẩu từ Panama		
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 65 - 69 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	250
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 70 - 79 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	300
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 80 - 89 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	410
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 80 - 89 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	420
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 90 - 99 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	465
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 90 - 99 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	485
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	550
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 100 - 109 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	565
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	600
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 110 - 119 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	620
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	620
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 120 - 129 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	640
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 130 - 139 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	660
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 130 - 139 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	680
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 140 - 149 cm, dài: 1.8 - 2.95 m	CIF	699
Nhập khẩu từ Chile		
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 90-99 cm, dài: 2.5 m trở lên	CIF	545
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 100-109 cm, dài: 2.5 m trở lên	CIF	600
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 110-119 cm, dài: 2.5 m trở lên	CIF	625
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 120 -129 cm, dài: 2.5 m trở lên	CIF	645
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 130-139 cm, dài: 2.5 m trở lên	CIF	665
Gỗ Teak tròn, dạng lóng, FSC. Vành: 140 cm trở lên, dài: 2.5 m trở lên	CIF	685
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN		
Nhập khẩu từ Uruguay		
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 5.7 m	CIF	157
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 5.0 m	CIF	162
Gỗ Bạch đàn- Grandis, FSC. Đường kính: 53 cm trở lên, dài: 2.7 m trở lên	CIF	197
Nhập khẩu từ South Africa		
Gỗ Bạch đàn - Diversicolor, FSC. Đường kính: 25-29cm, dài: 2.8 m trở lên	CIF	147
Gỗ Bạch đàn - Diversicolor, FSC. Đường kính: 30-39cm, dài: 2.8 m trở lên	CIF	162
Gỗ Bạch đàn - Diversicolor, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 2.8 m trở lên	CIF	177
Gỗ Bạch đàn - Grandis, FSC. Đường kính: 30-39 cm, dài: 2.8/3.8/5.8 m	CIF	165
Gỗ Bạch đàn - Grandis, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 2.8/3.8/5.8 m	CIF	160
GIÁ GỖ SỎI TRÒN		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ sồi đỏ, cây tròn. Đường kính: 38-76 cm, dài: 2.44-4.88 m	CIF	265
Gỗ sồi đỏ, lóng, 3SC. Đường kính: 35.56- 63.5 cm, dài: 2.4- 3.05 m	CIF	489
Gỗ sồi trắng, 2SC. Đường kính: 35.56 cm- 60.96 mm, dài: 2.4 -3.05 m	CIF	350
Gỗ sồi trắng, 2SC. Đường kính: 30-33cmn, dài: 2.43 -5.18 m	CIF	280

Nhập khẩu từ Pháp		
Gỗ sồi trắng, cây tròn,ABC. Đường kính: 30 -39 cm, dài: 2.5 -11.5 m	CIF	228
Gỗ sồi trắng, cây tròn,ABC. Đường kính: 40 cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	409
GIÁ GỖ TÀN BÌ TRÒN		
Nhập khẩu từ Đức		
Gỗ tần bì, lóng, loại AB. Đường kính từ 30-39 cm, dài: 3m trở lên	CIF	210
Gỗ tần bì, lóng, loại AB. Đường kính 40 cm trở lên , dài: 3 m trở lên	CIF	223
Nhập khẩu từ Pháp		
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 30 -39cm, dài: 3.0-11.5 m	CIF	192
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 40 cm trở lên, dài: 3.0-11.5 m	CIF	226
Nhập khẩu từ Bỉ		
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 30 -39cm, dài: 3.0 m trở lên	CIF	181
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ: 40 cm trở lên, dài: 3.0 m trở lên	CIF	234
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 50 cm trở lên, dài: 3m trở lên	CIF	276

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 8/2020

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Nhập khẩu từ Thái Lan		
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 5.0/5.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	247
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	237
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	232
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	227
Ván MDF, HMR, E2, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 6.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	248
Ván MDF, HMR, E2, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	238
Ván MDF, HMR, E2, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	233
Ván MDF, HMR, E2, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	228
Ván MDF, CARB P2/EPA. Kích thước: 2.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	235
Ván MDF, CARB P2/EPA. Kích thước: 2.7 x 1220 x 2440 mm	CFR	205
Ván MDF, CARB P2/EPA. Kích thước: 4.0/4.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	185
Ván MDF, CARB P2/EPA. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	180
Ván MDF, TSS, CARB P2/EPA. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	205
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 2.5x 1220 x 2440 mm	CFR	350
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	200
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CFR	195
Ván MDF, E1. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	C&F	195
Ván MDF, E1. Kích thước: 15/18 x 1220 x 2440 mm	C&F	190
Ván MDF, E1. Kích thước: 17 x 1220 x 2440 mm	C&F	240
Ván MDF, E1. Kích thước: 2.5/25 x 1220 x 2440 mm	C&F	260
Ván MDF, chưa trà nhám, dùng sản xuất bàn ghế. Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	230
Ván MDF, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 2.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	285
Ván MDF, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 4.0/4.5 x 1220 x 2440 mm	CFR	270
Ván MDF, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm		245
Ván MDF, dùng sản xuất đồ gỗ. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	240

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 8/2020

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Ván Plywood, HWPW CARB P2. Kích thước: 11 x 1220 x 2440 mm	CIF	480
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 1.8 x 1220 x 2440 mm		305
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	480
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	395
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	370
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 22 x 1220 x 2440 mm	CFR	375
Ván Plywood, STRONG LVL, CARB P2. Kích thước: 22 x 46x 2440 mm	CIF	471
Ván Plywood, STRONG LVL, CARB P2. Kích thước: 22 x 33 x 2100 mm	CIF	457
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	490
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 5.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	472

Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	390
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	C&F	385
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	C&F	370
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm		354
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 2.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	604
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 5.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	531
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	453
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	C&F	410
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	C&F	423
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	C&F	402
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	C&F	433
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	525
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 5.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	490
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CFR	405
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	350
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 21/22 x 1220 x 2440 mm	CFR	395
Ván Plywood, LVL CARB P2/TSCA Title VI. Kích thước: 22 x 33 x 2440 mm	CFR	339

THAM KHẢO GIÁ XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG GỖ THÁNG 8/2020

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ XUẤT KHẨU DẪM GỖ		
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	120
Xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc	FOB	114
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	115
GIÁ XUẤT KHẨU VIÊN NÉN NGUYÊN LIỆU		
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	120
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	130
GIÁ XUẤT KHẨU VÁN BÓC		
Ván bóc làm từ gỗ cao su xuất khẩu sang Trung Quốc	FOB	73
Ván bóc làm từ gỗ bạch đàn xuất khẩu sang Hàn Quốc	C&F	132
GIÁ XUẤT KHẨU MDF		
Indonesia		
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2 dày 2.5 mm	CFR	250
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2. FSC dày 4 mm	CFR	240
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2 dày 12/15 mm	CFR	210
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2. dày 18 mm	CFR	205
GIÁ XUẤT KHẨU GỖ DÁN		
Korea (Republic)		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, dày 8.5 mm (BC)	CFR	229
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, dày 11.5 mm (BB/CC)	CFR	220
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng kích thước: 28 mm x 38 mm x 1170 mm	CFR	243
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng kích thước: 38 mm x 100 mm x 900 mm	CFR	312
Japan		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 38/53/83 x 83 x 2440/3950 mm	CFR	263
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 19/24/39/54/79x79x3960 mm	CFR	262
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 80 x 80 x 4000 mm	CFR	267
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 920 x 1830 mm	CFR	241
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 1230 x 2440 mm	CFR	225
Hoa Kỳ		
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S, : 12 x1220 x2440 mm	FOB	519
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV1S, : 18 x1220 x2440 mm	FOB	429
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S, : 18 x1220 x2440 mm	FOB	459

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

ĐỒ GỖ/ WOOD PRODUCTS



CÔNG TY CỔ PHẦN WOODSLAND

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



CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ TIẾN ĐẠT

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

DẪM GỖ/ WOODCHIP



CÔNG TY TNHH HÀO HƯNG

Trụ sở chính: 47/46-48 Lạc Long Quân, Phường 1, Quận 11, Thành phố Hồ Chí Minh
Tel: (+84 283 969 6011); 0908.481.888
Website: https://haohungwoodchip.com/
Email: haohung09@yahoo.com
Sản phẩm: dăm gỗ xuất khẩu, ván ghép thanh, ván sợi, viên nén năng lượng, woodchip, trồng và chăm sóc rừng, giống cây trồng.

THƯƠNG MẠI/TRADER



CÔNG TY TNHH M.T.R

Địa chỉ: 636/3/15, đường Cộng Hòa, P.13, Quận Tân Bình, Tp. HCM
Tel: (+84) 28 3 812 2270
Email 1: johnluu@m-trade.com.vn
Email 2: dungvo@m-trade.com.vn
Sản phẩm: Máy chế biến gỗ; nguyên liệu gỗ, ván các loại & dao cụ ngành gỗ



CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM SẢN NAM ĐỊNH

Địa chỉ: Lô C1, đường D2, khu công nghiệp Hòa Xá, xã Lộc Hòa, Tp. Nam Định, tỉnh Nam Định
Tel: (+84) 097 4538283 **Fax:** (+84 2283) 86 2220
Email: nafoco@nafoco.com **Web:** https://nafoco.com.vn
Sản phẩm: Sản xuất đồ gỗ ngoài trời từ gỗ keo/ Outdoor furniture



CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM VIỆT

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

MÁY CHẾ BIẾN GỖ/ WOODWORKING MACHINES



CÔNG TY TNHH MÁY CHẾ BIẾN GỖ THƯƠNG NGUYÊN

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



CÔNG TY TNHH BCA TECHNOLOGIES

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

VIÊN NÉN/ WOOD PELLET



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN NĂNG LƯỢNG AN VIỆT PHÁT

Đ/c: Số 2402, Đường Nguyễn Cơ Thạch, Sala Residence, Phường An Lợi, Quận 2, Tp. Hồ Chí Minh.
Tel: (+84 283) 6364 496 **Email:** info@anvietenergy.com
Web: https://anvietenergy.com/
Sản phẩm: Sản xuất mặt hàng viên nén nguyên liệu/wood pellet



CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG SINH HỌC PHỤ TÀI

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

NHẬP KHẨU GỖ/ IMPORTERS WOOD



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)

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



CÔNG TY RICHARD NEGÓ BOIS AND SERVICES

Địa chỉ: 52 ure Léo Lagrange, 59740 Solre le chateau, France
Tel: +33 (0) 674880831 (Mr. Oliver Richard)
Email: olivier.rnbs@yahoo.com
Whatsapp, Wechat, Viber, Zalo: +33 (0) 674880831
Sản phẩm: Cung cấp gỗ nguyên liệu nhập khẩu từ EU, Nam Mỹ, với các loại gỗ như: bạch đàn, tần bì, sồi, dẻ gai, thích, anh đào, trăn....

MDF



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF VRG DONGWHA

Địa chỉ: Lô G, Khu công nghiệp Minh Hưng III, xã Minh Hưng, huyện Chơn Thành, tỉnh Bình Phước
Tel: (+84 283) 910 3966 **Fax:** (+84 283) 910 3967
Email: sales@vrgdongwha.com
Web: http://www.dongwha.com
Sản phẩm: Sản xuất MDF



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF THANH THÀNH ĐẠT

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



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 TNHH XNK VÀ ĐẦU TƯ CHỢ GỖ TÀI ANH

Địa chỉ: Lô CC 1.1 - Khu công nghiệp MP Đình Vũ - Tp.Hải phòng
Tel: 0983832345
Email: tuananh@taianh.com
Web: https://vi-vn.facebook.com/chogotaianh/
Sản phẩm: Cung cấp gỗ nhập khẩu

GỖ DÁN/ PLYWOOD



CÔNG TY TNHH JUNMA PHÚ THỌ

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



CÔNG TY CỔ PHẦN TEKCOM

Địa chỉ: Lô M1-M2-M7-M8, Đường N2-N3, KCN Nam Tân Uyên mở rộng, Xã Hội Nghĩa, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.
Tel: (+84) 909 999 496 **Email:** info@tekcom.vn
Web: http://www.tekcom.vn/
Sản phẩm: Sản xuất sản phẩm gỗ dán/ plywood

PHỤ KIỆN/ ACCESSORIES



HÄFELE VIETNAM LLC

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



CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI LIDOVIT

Địa chỉ: Lô D5, đường số 3, KCN Bình Chiểu, Phường Bình Chiểu, Quận Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: (+84 28) - 3729 4183 **Fax:** (+84 28) - 3729 3929
Email: info@lidovit.com.vn **Web:** http://www.lidovit.com.vn/vi
Sản phẩm: Cung cấp đinh, ốc, vít và các sản phẩm khác

CÔNG TY TANAKA INGREDIENTS CO., LTD TẠI NHẬT BẢN, TÌM ĐỐI TÁC CUNG CẤP SẢN PHẨM

Công ty Tanaka Ingredients có trụ sở tại Okawa, Nhật Bản đang tìm kiếm nhà sản xuất tại Việt Nam cung cấp các sản phẩm theo hình sau:



HAWA ONLINE
PLATFORM FOR
EXHIBITION

Virtual Gateway to Vietnam Furniture INDUSTRY

Vivid **3D Visualization** Living Space/**Showroom**

Live **Event**

Branding **Promotion**
Advertising and **Sponsorship** packages

Customer management/Reporting/**Analytics**
Real-time **Conversation**

+84 902 507 770
info@hawa.org.vn
HOPEfairs.com

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT NAM TRONG THÁNG 8 NĂM 2020

I. XUẤT KHẨU

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ (G&SPG) của Việt Nam trong tháng 8/2020 tiếp tục đứng ở mức rất cao, đạt 1,149 tỷ USD, tăng 1,9% so với tháng trước đó và tăng 22,9% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 928 triệu USD, tăng 2,2% so với tháng 7/2020 và tăng 38,3% so với cùng kỳ năm 2019.

Như vậy, trong tháng 8/2020, nhờ dịch bệnh Covid-19 không phát sinh trong cộng đồng, hoạt động sản xuất được khôi phục nhanh, nên hoạt động xuất khẩu G&SPG đạt mức cao kỷ lục về kim ngạch xuất khẩu đạt được trong một tháng (chi tiết Bảng 1).

8 tháng năm 2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam đạt 7,327 tỷ USD, tăng tới 9% so với cùng kỳ năm ngoái.

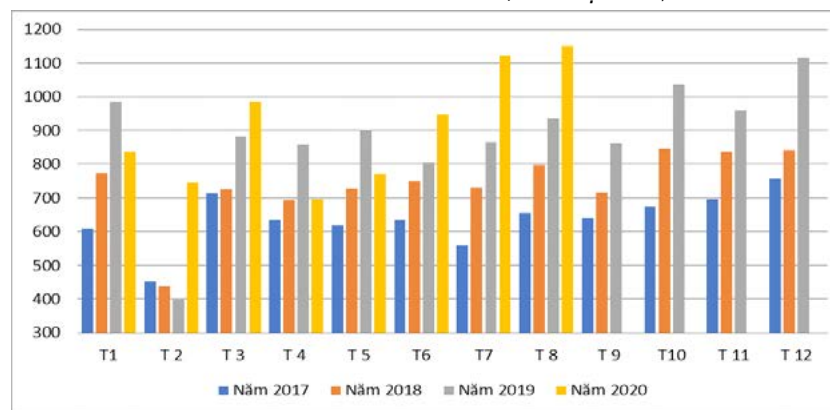
Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 5,459 tỷ USD, tăng 14,3% so với cùng kỳ năm 2019; chiếm 74,5% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG, tăng so với tỷ lệ 71,14% của cùng kỳ năm 2019. Như vậy tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ ngày tăng trong tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG

Trong 15 ngày đầu tháng 9/2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG đạt 527 triệu USD, xấp xỉ cùng kỳ tháng 8/2020.

Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng trong năm 2017 - 2020

Chart 1: Reference to Vietnam's export turnover of W&WP monthly in the period of 2017 - 2020

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



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

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

Tháng 8/2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 493 triệu USD, tăng 0,8% so với tháng trước đó và tăng 18,5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 468 triệu USD, tăng 1,5% so với tháng 7/2020 và tăng 23,48% so với tháng 8/2019.

8 tháng năm 2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,966 tỷ USD, tăng 2,77% so với

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF TIMBER AND WOOD PRODUCTS IN AUGUST 2020

I. EXPORT

According to the statistics of the General Department of Vietnam Customs, the export turnover of wood and wood products (W&WP) of Vietnam in August 2020 continued increasing highly, achieved nearly US\$1.149 billion, up 1.9% compared to last month, increased by 22.9% compared to the same period last year.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$928 million, up 2.2% compared to July 2020 and up 38.3% compared to the same period of 2019.

Thus, in August 2020, thanks to the Covid-19 epidemic that did not arise in the community, production was recovered promptly, W&WP's export achieved a record high rate in export turnover in one month (details in Table 1).

In the first eight months of 2020, Vietnam's W&WP export turnover gained US\$7.327 billion, up 9% over the same period of last year.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$5.459 billion, up 14.3% compared to the same period 2019; accounted for 74.5% of total W&WP export turnover, increase by 71.14% compared to the same period in 2019. Thus, the proportion of export turnover of wood products is increasing in the total export turnover of W&WP.

In the first 15 days of September 2020, W&WP's export turnover reached US\$527 million, approximately the same period in August 2020.

FDI enterprises

In August 2020, the W&WP export turnover of FDI enterprises achieved US\$493 million, up 0.8% compared to last month and increased by 18.5% compared to the same period last year.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$468 million, up 1.5% compared to July 2020; up 23.48% in comparison with August 2019.

In the first eight months of 2020, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$2.966 billion, increased by 2.77%

cùng kỳ năm ngoái. Chiếm 40,48% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG toàn ngành.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 2,774 tỷ USD, tăng 5,67% so với cùng kỳ năm 2019. Chiếm 93,51% kim ngạch xuất khẩu G&SPG toàn khối FDI và chiếm 50,8% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của toàn ngành.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

Tháng 8/2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG hầu hết các thị trường chủ lực đều duy trì mức tăng ổn định so với tháng 7/2020: Hoa Kỳ tăng 2,1%; Nhật Bản tăng 12,6%; Hàn Quốc tăng 22,44%; Australia tăng 5,44%..

Ngược lại, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang thị trường Trung Quốc giảm tới 16,62%; Canada tăng 15,16% và cũng giảm khá mạnh tại thị trường Hà Lan, Đài Loan và Malaysia.

7 tháng năm 2020, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu G&SPG lớn nhất của Việt Nam, chiếm tới 55% kim ngạch và

over the same period last year, accounted for 40.48% of the total export turnover of W&WP in the whole industry.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$2.774 billion, up 5.67% over the same period 2019; accounted for 93.51% of the total W&WP export turnover in the whole FDI block and 50.8% of the total export turnover of wood products in the whole industry.

EXPORT MARKETS

In August 2020, the export turnover of W&WP to most key markets maintained a steady increase compared to July 2020: The United States 2.1%; Japan 12.6%; South Korea 22.44%; Australia tăng 5.44%.

In contrast, the W&WP export turnover to China decreased by 16.62%; Canada increased 15.16% and also decreased significantly in the Netherlands, Taiwan and Malaysia.

In the first 7 months of 2020, the US was the largest W&WP export market of Vietnam, accounted for 55% of export

Bảng 1: Tham khảo thị trường xuất khẩu G&SPG chủ lực của Việt Nam trong tháng 8 năm 2020

Table 1: Reference to some Vietnam's key export markets W&WP in the first 8 months of 2020

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	August 2020	Compared to July 2020 (%)	Compared to August 2019 (%)	First 8 months of 2020	Compared to First 8 months of 2019 (%)
US	722,468	2.10	49.77	4,034,824	26.71
China	82,923	-16.62	-17.85	822,104	10.67
Japan	115,387	12.60	-15.30	817,954	-6.19
South Korea	67,751	22.44	18.18	524,698	-2.43
UK	21,937	3.49	-15.18	138,615	-34.95
Canada	20,688	-15.16	18.99	125,452	10.66
Australia	18,817	5.44	26.16	98,409	3.95
Germany	5,835	-14.12	-0.69	74,373	1.86
France	8,454	4.06	-4.44	69,011	-15.12
Taiwan	4,603	-11.45	-5.92	48,413	-7.70
Netherlands	4,599	-24.40	14.45	46,929	-7.56
Malaysia	6,419	-18.80	27.85	42,410	-9.10
Belgium	3,927	-15.03	37.69	29,945	11.16
Thailand	3,405	10.20	-16.77	29,927	20.67
Arab Saudi	4,148	15.73	17.53	22,224	-17.43
Laos	4,001	12.03	42.80	19,308	-49.24
Denmark	2,266	22.49	41.11	18,424	3.04
Sweden	1,115	-24.56	-43.02	18,113	-1.25
Spain	1,823	-2.12	-15.34	17,390	-19.88
Poland	1,305	26.26	2.30	15,588	16.72
India	2,913	1.84	-25.18	15,033	-39.34
Newzealand	2,757	24.93	8.04	13,432	-9.45
UAE	1,696	-32.53	-7.63	13,083	-20.98
Italy	1,703	55.09	-8.23	13,032	-34.54
Chile	1,433	-44.17	-12.79	12,620	7.45
Cambodia	980	-46.62	-20.26	10,159	72.56
Mexico	1,574	-3.50	-12.05	9,730	-16.79
Singapore	830	-25.17	-50.90	9,051	-52.70
Hong Kong	1,191	166.72	197.95	7,817	179.94
Russia	294	-6.90	-6.33	5,035	41.46
South Africa	353	-33.12	-62.02	3,614	-47.03
Kuwait	472	-29.57	-40.62	3,167	-39.64
Turkey	316	1.94	179.06	2,369	26.59
Portugal	75	1,762.81	57.51	1,668	-20.38
Greece	25	-73.87	-65.49	1,578	-50.22
Norway	146	-41.37	-60.33	1,385	-49.59
Czech	0	-100.00	-100.00	1,129	-19.84
Austria	94	146.36	-47.61	833	-26.12
Switzerland	76	162.31	102.38	693	-30.56
Finland	40	-18.42	-51.98	586	-27.61

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

cũng là thị trường đạt mức tăng trưởng cao nhất trong số các thị trường xuất khẩu G&SPG chủ lực, đạt 3,04 tỷ USD, tăng 26,71% so với cùng kỳ năm ngoái.

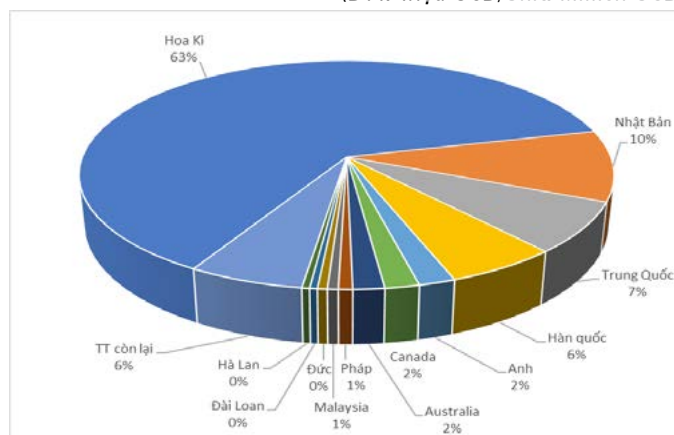
Bên cạnh đó, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang thị trường China và Canada cũng tăng trưởng khá mạnh, lần lượt tăng 10,67% và tăng 10,66% so với cùng kỳ năm 2019.

Ngược lại, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang thị trường Anh và France giảm khá mạnh, lần lượt giảm 34,95% và giảm 15,12% so với cùng kỳ năm ngoái; giảm nhẹ tại thị trường Japan và South Korea.

Biểu đồ 2: Tham khảo thị phần kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 8/2020

Chart 2: Reference to the market share of Vietnam's W&WP export turnover in August 2020

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



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

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 tiếp tục tăng, đạt 226 triệu USD, tăng 8,4% so với tháng trước đó và tăng 3,19% so với cùng kỳ năm ngoái.

- 8 tháng năm 2020, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về nước ta đạt 1,544 tỷ USD, giảm 7,8% so với cùng kỳ năm 2019.

- Tính đến hết tháng 8/2020, Việt Nam đã xuất siêu 5,783 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG.

- Trong 15 ngày đầu tháng 9/2020, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam đạt 103 triệu USD, tăng 1,8% so với cùng kỳ tháng 8/2020.

Doanh nghiệp FDI

- Tháng 8/2020, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 59 triệu USD, tăng 13,46% so với tháng trước đó nhưng vẫn giảm 6,3% so với cùng kỳ năm ngoái.

- 8 tháng năm 2020, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt trên 467 triệu USD, giảm 5,02% so với cùng kỳ năm 2019.

Trong khoảng thời gian trên, các doanh nghiệp FDI đã xuất siêu gần 2,5 tỷ USD.

Thị trường cung ứng

- Tháng 8/2020, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ 3 thị trường đứng đầu là Trung Quốc, Hoa Kỳ và Thailand đều tăng nhẹ so với tháng trước đó, lần lượt tăng 6,51%; tăng 8,61%

turnover and was also the market with the highest growth among the main export markets of W&WP, reached US\$3.04 billion, up 26.71% over the same period last year.

In addition, the W&WP export turnover to China and Canada also grew quite strongly, respectively up 10.67% and 10.66% compared to the same period in 2019.

On the contrary, the W&WP export turnover to the UK and France markets fell sharply, respectively down 34.95% and 15.12% over the same period last year; slightly decreased at Japan and South Korea.

và tăng 5,45%. Và tăng rất mạnh tại thị trường Brazil, Chile và Lào.

- 8 tháng năm 2020, Trung Quốc liên tục duy trì là thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam và cũng là thị trường đạt mức tăng trưởng rất cao, đạt 475 triệu USD, tăng 30,21% và chiếm tới 31% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG.

Ngược lại, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ 3 thị trường kế sau Trung Quốc đều giảm nhẹ so với cùng kỳ năm ngoái: Hoa Kỳ giảm 11,39%; Thailand giảm 5,81% và Pháp giảm 7,43%.

Thailand 5.45%. And strongly increasing in Brazil, Chile and Laos.

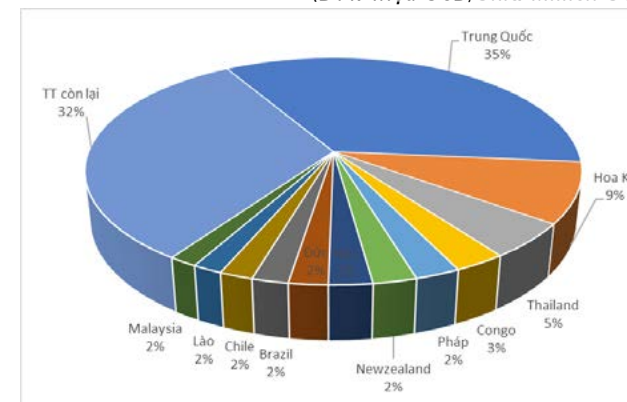
- In the first 8 months of 2020, China continuously maintains the largest supplying market of W&WP for Vietnam and is also a very high growth market, reaching USD 475 million, up 30.21% and accounting for 31% of the total import turnover of W&WP.

In contrast, the W&WP import turnover from the three following markets after China decreased slightly over the same period last year: the United States 11.39%; Thailand 5.81% and France 7.43%.

Biểu đồ 3: Tham khảo tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 8/2020

Chart 3: Reference to the import turnover density of W&WP into Vietnam in August 2020

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



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

Bảng 2: Tham khảo một số thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam trong 8 tháng năm 2020

Table 2: Reference to some supply markets of W&WP for Vietnam in the first 8 months of 2020

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	August 2020	Compared to July 2020 (%)	Compared to August 2019 (%)	First 8 months of 2020	Compared to First 8 months of 2019 (%)
China	78,833	6.51	37.13	475,863	30.21
US	19,458	8.61	-34.71	207,036	-11.39
Thailand	11,333	5.45	56.46	67,859	-5.81
France	5,673	8.74	-12.76	44,493	-7.43
Russia	5,478	-7.98	47.37	41,411	134.24
Chile	4,221	54.75	-15.95	40,158	-27.81
New Zealand	5,510	-14.11	20.28	37,346	-13.49
Congo	6,530	*	*	34,707	*
Brazil	4,591	83.88	-32.76	34,113	-29.62
Germany	4,931	-15.23	-26.25	33,442	-34.51
Laos	3,740	63.24	-29.06	31,069	-4.55
Malaysia	3,599	-17.62	-20.15	28,231	-34.92
Indonesia	2,084	1.06	-16.08	16,892	14.73
Canada	1,486	22.41	-39.20	14,001	-28.65
Australia	434	82.94	-77.11	12,721	66.58
South Korea	922	-69.05	-8.31	11,810	2.10
Ghana	1,788	16.63	-30.00	10,394	-37.21
Finland	1,369	-1.71	25.17	9,385	-16.89
Italy	1,351	-17.92	-10.93	9,113	-45.20
Belgium	647	-46.87	-67.50	6,572	-36.36
Japan	653	-10.86	2.41	5,864	13.87
Cambodia	1,229	-9.18	84.69	5,167	-83.13
Argentina	570	21.79	-15.63	4,934	-24.82
Sweden	684	-32.22	-16.29	4,690	-21.65
South Africa	477	80.28	-47.25	2,757	-44.66
Taiwan	274	-33.05	-67.14	2,248	-29.33
Myanmar	128	80.02	124.53	720	9.75

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

II. IMPORT

IMPORT TURNOVER:

- According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in August 2020 increased continuously, achieved US\$226 million, up 8.4% compared to last month and up 3.19% compared to the same period last year.

- In the first 8 months of 2020, the W&WP import turnover into our country reached US\$1.544 billion, down 7.8% over the same period last year.

- By the end of August 2020, Vietnam had a trade surplus of US\$5.783 billion in the import and export of W&WP.

- In the first 15 days of September 2020, the W&WP import turnover into Vietnam reached US\$103 million, up 1.8% over the same period in August 2020.

FDI enterprises

- In August 2020, the import turnover of W&WP in FDI enterprises achieved US\$59 million, up 13.46% compared to last month and still down 6.3% over the same period in 2019.

- In the first 8 months of 2020, the W&WP import turnover of FDI enterprises reached over US\$467 million, down 5.02% over the same period in 2019.

During the above period, FDI enterprises had a trade surplus of US\$2.5 billion.

Import markets

- In August 2020, the W&WP import turnover from top three markets slightly increased such as China 6.51%, the US 8.61%,



HAWA ONLINE
PLATFORM FOR
EXHIBITION

HOPE - Nền tảng hội chợ triển lãm thương mại trực tuyến ĐẦU TIÊN tại Việt Nam

Đón đầu xu hướng phát triển các phương thức tiếp thị số cho ngành nội thất Việt Nam, HOPE Nền tảng hội chợ triển lãm thương mại trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam, được HAWA xây dựng và phát triển phù hợp với xu hướng chuyển đổi số tại doanh nghiệp qua các hình thức tiếp thị trực tuyến (Online Marketing) và tiếp thị số (Digital Marketing).

Với thông điệp “Virtual Gateway to Vietnam Furniture Industry” (tạm dịch là Cổng cửa ảo tới nền công nghiệp nội thất Việt Nam), HOPE là kênh tiếp cận hữu hiệu giúp khách mua hàng quốc tế tìm kiếm sản phẩm và nhà cung cấp trong thời điểm hàng loạt hội chợ bị trì hoãn do dịch bệnh COVID-19. HOPE cũng là hướng đi lâu dài, song hành cùng các hội chợ truyền thống của HAWA, giúp khách hàng vừa có thể tham quan Offline (trực tiếp tại hội chợ) và Online (sau khi hội chợ kết thúc).

HOPE là nền tảng triển lãm trực tuyến được phát triển nhằm kết nối các doanh nghiệp trong lĩnh vực gỗ và nội thất Việt Nam với các nhà mua hàng quốc tế. Tham gia HOPE, nhà trưng bày được thể hiện năng lực cạnh tranh thông qua việc giới thiệu các sản phẩm, quy mô sản xuất và cung ứng toàn cầu một cách trực quan, chuyên nghiệp để gia tăng cơ hội bán hàng cho các thị trường quốc tế. Nhà mua hàng có thể yên tâm trải nghiệm, tìm kiếm, và lựa chọn các đơn vị cung cấp tiềm năng dựa trên các thông tin phong phú được xác thực bởi HAWA, đơn vị tổ chức hội chợ VIFA EXPO. Sứ mệnh của HOPE là trở thành cửa ngõ giao thương quốc tế góp phần đưa ngành gỗ và nội thất Việt Nam lên top đầu thế giới, với những

nền tảng tối ưu cho nhà triển lãm như tạo ra không gian triển lãm trực tuyến giúp doanh nghiệp giới thiệu các sản phẩm, showroom, nhà xưởng một cách trực quan và sống động. Tích hợp các ứng dụng Social Apps, thuận tiện cho khách tham quan có thể tương tác và trao đổi trực tiếp với doanh nghiệp 24/7 mà không bị giới hạn về địa lý, thời gian.

Có khả năng thống kê, phân tích và quản lý hành vi người dùng để từ đó nâng cao hiệu quả quảng bá và bán hàng. Tính năng “invitation-only showroom”, cho phép doanh nghiệp kiểm soát khách tham quan cho gian hàng trực tuyến của mình. Tận dụng thế mạnh sở dữ liệu nhà mua hàng quốc tế trong suốt 12 năm tổ chức VIFA EXPO, HOPE ứng dụng các công cụ digital marketing để tiếp cận và đem lại nguồn khách hàng tiềm năng cho các doanh nghiệp.

Đối với khách tham quan, HOPE sẽ quy tụ và trưng bày hàng ngàn sản phẩm từ hàng trăm nhà sản xuất & xuất khẩu được xác thực bởi HAWA. Các nhà mua hàng hoàn toàn yên tâm trải nghiệm, tìm kiếm sản phẩm, lựa chọn nhà cung cấp tiềm năng, và kết nối với cộng đồng Doanh nghiệp gỗ và nội thất Việt Nam. Không gian showroom/ nhà xưởng được thể hiện dưới dạng 3D sống động và trực quan. HOPE tối ưu hóa công cụ để giúp khách tham quan thao tác dễ dàng và nhanh chóng, và tương tác trực tiếp với nhà triển lãm.

Thông qua các sự kiện, webinar, hội thảo, giao thương trực tuyến trên HOPE, khách hàng sẽ được cập nhật các thông tin, xu hướng mới về ngành gỗ và nội thất Việt Nam từ các chuyên gia trong ngành. 

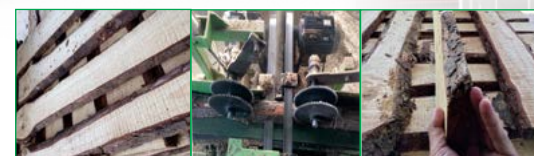
TN[®]
THUONG NGUYEN
www.tnmaychebiengo.com

上源木工 機械有限公司
THUONG NGUYEN WOODWORKING MACHINE CO., LTD
Add: Land parcel 59-60-70, Map No.1, Phuoc Thai Hamlet,
Thai Hoa Ward, Tan Uyen Dist, Binh Duong Province VietNam.
Tel: +84-6503777 558 - Fax: +84-6503777 559

THUONG NGUYEN MACHINERY MANUFACTURER



HIGH FREQUENCY
WOOD BOARD JOINTING MACHINE AND FULL AUTO SYSTEM



TN28S2
SMALL LOG PROCESSING



CSTN 1802
AUTO. SEAT PLANER



Wooden Furniture
manufacturer



Outdoor - Indoor - Cabinet

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