

GỖ VIỆT

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

Số 132 - Tháng 4. 2021
No. 132 - April, 2021

NĂM THỨ 12 - 12 YEARS

Các doanh nghiệp đang bắt tay nhau khai thác thị trường nội địa
Businesses are cooperating to exploit the domestic market

**Xuất khẩu thương hiệu gỗ,
tại sao không?**

**Export the brand name
of timber, why not?**

**Doanh nghiệp ngành gỗ:
Bắt tay khai thác thị trường nội địa**

**Enterprises in the wood industry:
Working together to exploit
domestic market**



22.300 VNĐ

www.goviet.org.vn



TAVICO

Gỗ Tây cho Người Việt

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



200.000m³ gỗ tròn/năm
200.000m³ gỗ xẻ sấy/năm

XẺ - SẤY - GIA CÔNG **THEO QUY CÁCH**

CHÍNH XÁC ĐẾN TỪNG THANH



Gỗ tròn

Oak - Ash - Birch - Beech - Poplar - Walnut



Gỗ xẻ sấy

Oak - Ash - Birch - Beech - Poplar - Walnut



Gỗ xây dựng

Hinoki, Accoya, Thermo - Hemlock, Lake Wood...

CHỢ ĐẦU MỐI NỘI THẤT GỖ TÂY TAVICO HỒ NAI



CHỢ ĐẦU MỐI NỘI THẤT LỚN NHẤT VIỆT NAM **CHỢ SỈ CHO KHÁCH LẺ**

- ▶ Diện tích 120.000m² quy tụ trên 100 gian hàng
- ▶ Mẫu mã phong phú với trên 1.000 sản phẩm
- ▶ Đa dạng từ Truyền thống đến Hiện đại sang trọng
- ▶ Cách Tp. Hồ Chí Minh 30km, gần ga Hồ Nai - Biên Hòa

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



Hotline : 1900234519
Website : www.tavicowood.com
Email : info@tavicowood.com
Địa chỉ : Khu Dịch Vụ ICD Tân Cảng - Long Bình,
Khu phố 7, Phường Long Bình, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

CHỢ ĐẦU MỐI NỘI THẤT GỖ TÂY - TAVICO HỒ NAI



Hotline : 085555595
Website : www.noithattavico.com
Email : info@tavicowood.com
Địa chỉ : Số 81, Đường Điều Xiển, Tổ 8, khu phố 9,
Phường Tân Biên, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai



LIHSING

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

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

trên 50%

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN BCA

Địa chỉ: Khu Phố Phước Hải, Phường Thái Hòa, Thị Xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
Đường dây nóng: 0274-3791688/788/988 FAX: 0274-3752557 <https://www.facebook.com/ctybca>



Thư tòa soạn

Letter of Editors

Thư Quý độc giả!

Để đạt được sự hài hòa giữa chính sách quản lý và thực tiễn là một trong những thách thức lớn với những người quản lý. Và để chính sách quản lý có hiệu quả cũng là một thử thách không dễ vượt qua. Hiệu lực quản lý của chính sách liên quan tới nhiều khâu cơ bản trong chu trình quản lý, gồm con người, nội dung chính sách, quyết định gắn với thực tiễn, cơ chế, công cụ và tiền đề bảo đảm hoạt động thực thi, giám sát và xử lý có kết quả cao nhất.

Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam tham gia sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, với việc kí kết hàng loạt những hiệp định thương mại song phương và đa phương, nó không chỉ yêu cầu các chính sách quản lý về thuế, thương mại, chính sách phát triển, các luật kinh tế hay hải quan ngày càng trở nên chặt chẽ và phù hợp thông lệ quốc tế hơn, mà cùng lúc đó, còn tạo hành lang thông thoáng cho doanh nghiệp trong nước có điều kiện phát triển và bảo vệ một cách hữu hiệu.

Trong thời gian gần đây, với riêng ngành gỗ, hàng loạt những vấn đề chính sách được đặt ra trên bàn làm việc của các cơ quản lý nhà nước, cũng như khiến các doanh nghiệp gặp lúng túng trong quá trình sản xuất và kinh doanh.

Cụ thể ở đây chính là việc phải đối mặt với tình trạng gian lận xuất xứ, mượn nhãn hiệu Việt Nam của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để xuất vào thị trường Mỹ, gây thiệt hại cho uy tín, thương hiệu của ngành gỗ Việt Nam. Mà trong đó, chúng ta đã không có những chế tài đủ mạnh hoặc một hàng rào kĩ thuật hợp lý để ngăn chặn việc gian lận xuất xứ trong ngành.

Có những kẽ hở trong luật định tạo ra sức tấn công lớn với các doanh nghiệp kinh doanh lành mạnh và giúp sức cho những công ty nước ngoài cũng như những công ty cố tình trục lợi chính sách. Bên cạnh đó, là những vấn đề trong quá trình thực thi Luật hoàn thuế giá trị gia tăng đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ, khi có rất nhiều sự khác biệt trong thực tiễn hoạt động sản xuất và thương mại của doanh nghiệp.

Thư Quý độc giả!

Chúng ta cần phải thừa nhận rằng, luôn có độ vênh giữa chính sách quản lý, giữa luật pháp với thực tiễn, hoặc thậm chí, có những luật định thiếu khả năng thực thi để đảm bảo không thiệt hại về kinh tế cho nhà nước, nhưng cũng không để cản trở tới sức phát triển của doanh nghiệp.

Khắc phục những độ vênh này không có gì khác chính là cần có những chính sách quản lý có sự cân nhắc kĩ lưỡng các điều kiện kinh tế như nguồn lực, lộ trình, dự phòng... để thực thi, và có những nghiên cứu khoa học tin cậy, đánh giá chính xác và theo sát thực tế của các hoạt động kinh tế.

Dear readers,

Achieving the harmony between management policy and practice is one of the major challenges for the managers. And the effective management policy is also a challenge that is not easy to overcome. Management effectiveness of policies relates to many basic stages in the management cycle, including people, policy contents, decisions associated with reality, mechanisms, tools and prerequisites to ensure the implementation, the monitoring and the handling with the highest results.

Currently, Vietnam's economy is deeply involved in the world economy with the signing of a series of bilateral and multilateral trade agreements, it not only requires tax management policies, trade, development policies, economic or customs laws are becoming stricter and consistent with international practices, and at the same time, creating an open place for the domestic businesses to develop and to be effectively protected.

Recently, to the wood industry, a series of policy issues have been raised on the desks of state management agencies, as well as making businesses confused in the production and business process.

Specifically, this is the problem of dealing with origin fraud, borrowing Vietnamese trademarks of foreign-invested enterprises to export to the US market, it causes the damage to the reputation and brand name of the wood industry in Vietnam. In which, we did not have strong enough regulations or a reasonable technical barrier to prevent origin fraud in the industry.

There are loopholes in the law that create great attack to the healthy businesses and help foreign companies as well as those that deliberately take advantage of their policy. Besides, there are problems in the implementation of the Law on Value Added Tax Refund for wood processing enterprises, when there are many differences in the production and commercial practices of enterprises.

Dear readers!

We need to admit that there is always an unbalance between the governing policies, the law and the practice, or even unenforceable laws to ensure no economic damage to the state, but It cannot hinder the development of the business. Overcoming this unbalance is necessary to have management policies with careful consideration of economic conditions such as resources, roadmap, contingency... to implement and have the reliable scientific research, the accurate assessment and real-world monitoring of economic activities.

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Board of Go Viet



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
TV HĐQT Công ty CP Woodsland
- VŨ HUY ĐÀI
Phó giáo sư, Tiến Sĩ
Trưởng Đại Học Lâm nghiệp
- TÔ XUÂN PHÚC
Tiến Sĩ, Đại học Quốc gia Úc

Translator

Biên dịch

TRẦN HÒA, TRANG EMMY

Art Direction

Thiết kế mỹ thuật

HỒNG NGÂN

GỖ VIỆT MAGAZINE

189 Thanh Nhân, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Hotline: 0961 15 15 18

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

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 từ bếp từ gỗ dán có nguồn gỗ từ rừng trồng nước tại
Công ty CP kỹ nghệ gỗ Tiến Đạt

Số 132 - Tháng 4, 2021
No. 132 - April, 2021

MỤC LỤC/ CONTENT

6 SỰ KIẾN & BÌNH LUẬN EVENTS & COMMENTS

Xuất khẩu thương hiệu gỗ, tại sao không?

Export the brand name of timber, why not?

10 VẤN ĐỀ HỒM NAY CURRENT ISSUES

Hi vọng mới, áp lực cũ

New hope, old pressure

Doanh nghiệp gỗ trước sức ép tăng giá thành sản phẩm

Wood businesses face the challenges of increasing product prices

24 CẦU CHUYỂN DOANH NGHIỆP BUSSINESS CORNER

PISICO: Hướng tới sản phẩm gỗ biến tính phục vụ thị trường nội địa

PISICO: Towards modified wood products to serve the domestic market

28 PHONG CÁCH STYLE

Nắng gió Địa Trung Hải

30 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

Hệ thống trách nhiệm giải trình trong Hiệp hội Gỗ và lâm sản Bình Định (DDSTA):
Minh bạch chuỗi cung gỗ xuất khẩu

Due Diligence System in Forest Products Association of Binh Dinh (DDSTA):
Transparency of the supply chain of exported timber

36 ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH POLICY DIALOGUE

Doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ được hưởng lợi từ quy tắc cho vay PPP mới

38 NGHỀ NHÂN - CUỘC SỐNG - NGHỀ ARTISAN - LIFE - PROFESSION

Doanh nghiệp ngành gỗ: Bắt tay khai thác thị trường nội địa

Enterprises in the wood industry: Working together to exploit domestic market

42 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG GỖ TIMBER MARKET INFORMATION

44 ĐỊA CHỈ TIN CÂY YELLOW PAGES

46 HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP EXPORT & IMPORT

50 CƠ HỘI GIAO THƯƠNG TRADING OPPORTUNITIES

Xuất khẩu thương hiệu gỗ, tại sao không?

CẨM LÊ

Sự kiện Grand Marina, Saigon đã bán những căn hộ hàng hiệu đầu tiên cho các khách hàng của câu lạc bộ Asia Bankers Club mua với mức giá khởi điểm là 1 triệu USD (khoảng 23,5 tỉ VNĐ) đã tạo ra một hiệu ứng lớn với không chỉ bất động sản Việt Nam, mà còn cho cả nền kinh tế Việt Nam nói chung.



Sự xuất hiện của một mô hình bất động sản mới tại Việt Nam, bất động sản hàng hiệu trong đô thị, mặt bằng giá căn hộ hạng sang tại thị trường trong nước, cùng lúc được bảo chứng bởi thương hiệu Marriott International đã tạo niềm tin cho khách hàng thế giới.

Điều đó cho thấy trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, nhưng Việt Nam vẫn là nước duy trì được sự tăng trưởng GDP trong

năm 2020 và được Ngân hàng Thế giới dự báo sẽ tăng GDP ở mức 6,81% trong năm 2021 có thể mang lại những thuận lợi như thế nào cho mỗi ngành công nghiệp.

Sự kết hợp hài hòa giữa những yếu tố, những phương thức làm việc, với tầm vóc suy nghĩ và sự táo bạo trong hành động chiến lược đã đưa bất động sản Việt Nam ra bản đồ bất động sản thế giới, và sẽ là một ngành đầy tiềm năng để khai thác trong tương lai.

Nó hẳn là một bài học về thương hiệu, cách tạo ra giá trị và thật sự vươn tới thế giới đối với ngành gỗ Việt Nam, nơi chúng ta có nhiều thuận lợi để có thể xuất khẩu được thương hiệu gỗ của mỗi doanh nghiệp nói riêng và của cả ngành gỗ nói chung tới thị trường quốc tế một cách bài bản và chuẩn mực.

So với bất động sản, ngành gỗ có sự linh hoạt của các nhà sản xuất, có giá trị xuất khẩu tăng trưởng liên tục trong hai thập kỉ qua, đã xây dựng được nền tảng vững về năng lực sản xuất, chú trọng tới công nghệ hiện đại, đổi mới quản trị doanh nghiệp và đã được coi là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam.

Ngành gỗ có nhiều thuận lợi về nền tảng để xây dựng được thương hiệu cho ngành, với những bài học cơ bản mà chúng ta đã nói đến nhiều năm qua để có thể tạo ra thương hiệu đó chính là thiết kế, sáng tạo, chiến lược tiếp thị, kết hợp với các đơn vị tư vấn có chuyên môn, hoặc các thương hiệu nổi tiếng thế giới như cách Grand Marina, Saigon kết hợp với Marriott International.

Ngành gỗ cần xây dựng được một đội ngũ thiết kế giàu ý tưởng, có kinh nghiệm, khả năng thiết kế cập nhật, có thể dự đoán xu hướng, tạo ra xu hướng, thích ứng và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, cộng với năng lực sản xuất và một đối tác hoàn hảo trên thế giới làm cầu nối cho thương hiệu gỗ Việt Nam được định hình.

Chúng ta cần nhìn vào những bài học mà Grand Marina, Saigon đã tạo dựng trong những ngày vừa qua và mở ra một hướng đi thật sự có thể mang lại hiệu quả như chờ đợi, đó là xuất khẩu thương hiệu gỗ Việt Nam ra thế giới.

Độc nhanh

Xuất khẩu gần 4,8 tỉ USD sang EU nhờ EVFTA

Số liệu của Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) cho thấy, sau 8 tháng Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) có hiệu lực (8/2020 - 4/2021), kim ngạch xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang thị trường 27 nước thành viên EU tăng vọt, đạt gần 4,8 tỉ USD. Đến đầu tháng 4, các cơ quan, tổ chức được ủy quyền cấp C/O (giấy chứng nhận xuất xứ nguồn gốc hàng hóa) đã cấp gần 127.300 bộ C/O, với kim ngạch 4,78 tỷ USD. Số này chưa gồm trị giá hàng hoá sang EU của các doanh nghiệp tự chứng nhận xuất xứ, gần 10,9 triệu USD. Thị trường nhập khẩu đa phần là các nước có cảng biển và trung tâm phân phối, trung chuyển của EU như Bỉ, Đức, Hà Lan, Pháp.

Mua sắm trực tuyến toàn cầu tăng 900 tỉ USD

Theo nghiên cứu mới của Mastercard, chi tiêu cho bán lẻ trực tuyến trên khắp thế giới trong năm 2020 đã tăng khoảng 900 tỉ USD. Nói cách khác, cứ mỗi 5 USD chi tiêu cho bán lẻ thì thương mại điện tử chiếm khoảng một USD, tăng từ tỉ lệ 1/7 năm 2019. Báo cáo cũng kỳ vọng khoảng 20-30% khối lượng chuyển dịch sang thương mại số toàn cầu liên quan tới Covid sẽ không thay đổi sau đại dịch.

Trung Quốc khó dựa vào xuất khẩu để tăng trưởng trong năm nay

Trung Quốc mới công bố số liệu thương mại tháng 3/2021. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu tăng 30,6% so với cùng kỳ năm ngoái, thấp hơn kỳ vọng là 35,5%. Nhưng việc các nước tái mở cửa và người tiêu dùng chi cho dịch vụ nhiều hơn sẽ khiến nhu cầu hàng Trung Quốc khó duy trì mức tăng mạnh.

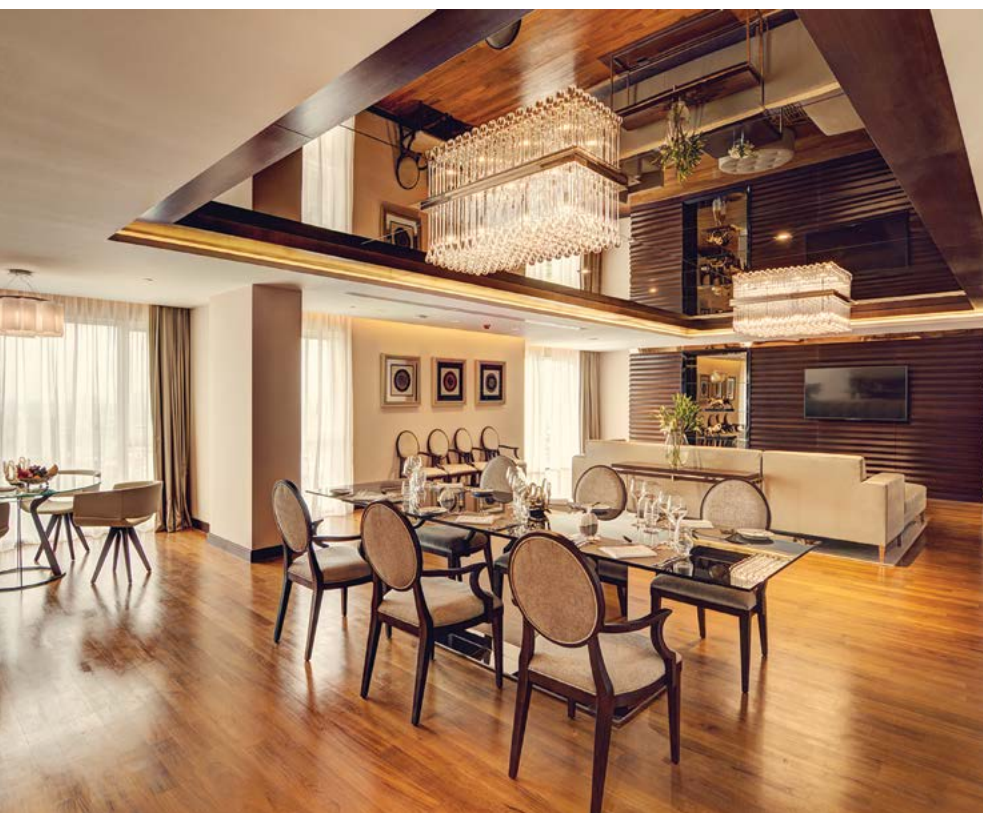
Các doanh nghiệp Pháp chịu ảnh hưởng nặng nề của Brexit

Hơn 3 tháng sau khi Anh và EU đạt được thỏa thuận thương mại hậu Brexit, tác động của các hàng rào phi thuế quan ngày càng trở nên rõ nét với các doanh nghiệp và người tiêu dùng ở EU, đặc biệt ở Pháp, một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Anh. Theo đó, trong tháng đầu tiên sau khi thỏa thuận thương mại Anh -EU có hiệu lực vào ngày 1/1/2021, nhập khẩu từ Anh sang Pháp đã giảm xuống còn 78% so với mức trung bình hàng tháng trong nửa cuối năm 2020. Các nhà phân tích cho rằng mức sụt giảm này là do gián đoạn lưu thông hàng hóa tại biên giới với Anh và tác động của đại dịch Covid-19 đối với thương mại toàn cầu.

Export the brand name of timber, why not?

The event Grand Marina which Saigon sold the first branded apartments to the customers of Asia Bankers Club to buy with the starting price of one million USD (about 23.5 billion VND) really created a great effect not only for the real estate in Vietnam, but also for the economy of Vietnam in general.

CAM LE



The emergence of a new real estate model in Vietnam, branded real estate in the urban area, the luxury apartment prices in the domestic market, and at the same time endorsed by the Marriott International brand have created confidence for world customers.

This shows that in the context of the global economy affected by the Covid-19 epidemic, Vietnam is still a country that maintains GDP growth in 2020 and is forecasted to increase GDP at the rate of 6.81% in 2021 by the World Bank, that can bring advantages to each industry.

The harmonious combination of factors, working methods, stature of thought and boldness in strategic action has brought Vietnam's real estate to the world real estate map, and will be a potential industry to exploit in the future.

It must be a lesson about branding, how to create the value and truly reaching out to the world for Vietnam's wood industry, where we have many advantages to be able to export

the wood brand of each business and of the whole wood industry in general to the international market in a methodical and standard manner.

Compared to the real estate, the timber industry has the flexibility of manufacturers with the export value growing continuously over the past two decades, it has built a strong foundation of production capacity, focusing on the modern technology, incorporating the governance innovation and it has been considered one of the key economic sectors of Vietnam.

The wood industry has many fundamental advantages to build a brand for the industry, with the basic lessons that we have talked about over the years to be able to create a brand is designation, creativity, battle marketing strategy, combined with specialized consulting firms, or the world-famous brands such as the way that Grand Marina& Saigon combined with Marriott International.

The wood industry needs to build a design team that is rich in ideas, has experience, has the ability to design the up to date ideas, can predict the trends, create the trends, adapt and respond to the customer needs, plus the production capacity and has a perfect partner in the world to be a bridge for Vietnamese wooden brand to be shaped.

We need to look at the lessons that Grand Marina, Saigon have built up in the past few days and open up a real direction that can be as effective as expected, which is to export Vietnamese wood brands to the world. 



Exporting nearly 4.8 billion USD to EU thanks to EVFTA

Data from the Import and Export Department (Ministry of Industry and Trade) shows that, after 8 months EVFTA comes into effect (8/2020 -4/2021), Vietnam's exports to the 27 EU member countries increase nearly to 4.8 billion USD. By the beginning of April, agencies and organizations authorized to issue the C / O (the certificates of origin of goods) had issued nearly 127,300 sets of the C / O with the turnover of 4.78 billion USD. This number does not include the value of goods to the EU of self-certifying enterprises, nearly 10.9 million USD. Most import markets are countries with ports and distribution and transshipment centers of the EU such as Belgium, Germany, the Netherlands, and France.

Online shopping worldwide increases 900 billion USD

According to the new Mastercard research, online retail spending around the world in 2020 increases by about \$ 900 billion. In other words, for every \$ 5 spent on retail, e-commerce accounts for about \$ 1, increase from 1/7 in 2019. The report also expects about 20-30% to shift to the global e-commerce associated with Covid which will not change after the pandemic.

It is difficult for China to rely on exports to grow this year.

China has just released the trade data in March. Accordingly, the export turnover that increased by 30.6% over the same period last year, was lower than the expectation of 35.5%. But the reopening of countries and more consumers on services will make it difficult for Chinese demand to sustain a strong growth.

French businesses are heavily influenced by Brexit

More than three months after the UK and EU reached a post-Brexit trade agreement, the impact of non-tax barriers has become more and more evident for EU businesses and consumers, especially in France, one of Britain's largest trading partners. Accordingly, in the first month after the UK-EU trade agreement effective on January 1, 2021, the imports from the UK to France fell to 78% compared to the monthly average in the second half of the year 2020. Analysts believe that this decline is due to disruptions in the circulation of goods at the border with the UK and the impact of the Covid-19 pandemic on global trade.

Hi vọng mới, áp lực cũ

TRẦN TOÀN

Quý I/2021, xuất khẩu gỗ và lâm sản ước đạt 3,944 tỉ USD, tăng 41,5% so với cùng kỳ, trong đó, gỗ và sản phẩm gỗ đạt 3,699 tỉ USD, tăng 41,5 %. Theo nguyên lý chung, khi càng phát triển thì rủi ro càng cao, đó là điều mà Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Hà Công Tuấn đã nhận định, nhưng cũng không làm giảm sự lạc quan của các cơ quan quản lý nhà nước về sự tăng trưởng của ngành không chỉ trong năm 2021 mà còn cho các năm tiếp theo.

Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Hà Công Tuấn

Năm 2020, thị trường Hoa Kỳ đạt kim ngạch xuất khẩu 7,412 tỉ USD, ngay quý I/2021, tại thị trường này cũng tăng rất cao, khoảng 36 - 37%. Nếu như thị trường này có vấn đề khó khăn, Nhà nước phải đứng ra xử lý, thích ứng.



Những thành công đầu năm

Tiếp nối thành công của năm 2020, những tháng đầu năm 2021, xuất khẩu gỗ và sản phẩm từ gỗ tiếp tục khẳng định vị thế với tốc độ tăng trưởng ấn tượng. Lợi thế của Việt Nam là có môi trường sản xuất an toàn nhờ kiểm soát dịch Covid-19 một cách chặt chẽ trong khi hàng loạt quốc gia phải tạm dừng sản xuất, đóng cửa nhà máy. Mặt khác, các doanh nghiệp ngành gỗ và nội thất Việt Nam có khả năng nhận diện thị trường tốt và tận dụng các cơ hội khá hiệu quả. Điều đó đã giúp các sản phẩm gỗ Việt Nam có mặt ở các thị trường lớn thường xuyên là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản và Hàn Quốc.

Đồng thời, Việt Nam đã vượt qua Ba Lan, Đức, Italia để vươn lên vị trí thứ 2, chỉ sau Trung Quốc trong số các quốc gia xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ trên thế giới. Theo ông Trần Lam Sơn, Công ty Thiên Minh Furniture, các nhà mua hàng quốc tế ngày càng đánh giá cao năng lực sản xuất, mẫu mã cũng như công nghệ của các doanh nghiệp chế biến gỗ và nội thất Việt Nam. Hơn nữa, trải qua cú

sốc đứt gãy chuỗi cung ứng vì dịch Covid-19, các nhà phân phối hàng đầu thế giới có xu hướng đa dạng hóa và tìm kiếm nguồn cung an toàn hơn và Việt Nam đáp ứng được các yêu cầu đó, nên chúng ta cần tận dụng tốt thời cơ này.

Trong bối cảnh giao thương hạn chế, kinh tế toàn cầu suy giảm, việc ngành chế biến gỗ và nội thất Việt Nam vươn lên khẳng định vị thế mới không chỉ nhờ may mắn mà là kết quả của một quá trình nỗ lực thích ứng, đổi mới từ đầu tư sản xuất đến phương pháp tìm kiếm khách hàng của các doanh nghiệp sản xuất trong nước.

Diễn hình là việc khai thác các sản phẩm tủ bếp, đồ ngoại thất ở thị trường Hoa Kỳ, khi người dân nước này ở nhà nhiều hơn vì dịch bệnh Covid-19, đã giúp các sản phẩm gỗ Việt Nam xuất khẩu vào thị trường này tăng tới 60% so với cùng kỳ trước đó.

Bà Phạm Thị Hồng Quang, Tổng Giám đốc Công ty TNHH Thủ công mỹ nghệ Nguồn Việt cho biết, năm 2020 doanh thu của công ty tăng tới 40% dù nhiều thời điểm dịch Covid-19 diễn ra căng thẳng. Những tháng đầu năm 2021 đơn hàng vẫn tiếp tục tăng vì các nhà nhập khẩu nước ngoài đã bắt đầu mùa mua hàng mới phục vụ nhu cầu mua sắm cuối năm.

Theo các doanh nghiệp trong nước, khi dịch Covid-19 diễn ra tới đỉnh điểm ở hầu hết các nước trên thế giới, họ đã đánh giá đây có thể là cơ hội cho sản phẩm đồ gỗ và nội thất, nhiều công ty đã tiến hành cải tiến nhà máy sản xuất, đầu tư chuyên sâu về công nghệ để nâng cao năng suất. Đồng thời, nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đa chức năng, phù hợp với nhu cầu của các thị trường lớn trong thời dịch.

Kiểm soát rủi ro

"Giá trị xuất khẩu của ngành gỗ vẫn đang ở giai đoạn thăng hoa và nếu đà tăng trưởng này được duy trì, con số 14-14,5 tỉ USD là mục tiêu hoàn toàn khả thi. Tuy nhiên, con số này vẫn ẩn chứa các khía cạnh chưa bền vững", ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam, vẫn tiếp tục nhấn mạnh đến những rủi ro của ngành, như trong suốt năm qua.

Vì theo ông, như đã phân tích nhiều lần trước đó, ngành gỗ vẫn đang đối mặt với các vụ kiện và gian lận thương mại và xu hướng các vụ kiện ngày càng phức tạp và càng tăng. Cụ thể, mặt hàng gỗ dán của Việt Nam đang bị Chính phủ Hoa Kỳ điều tra. Kết quả của điều tra này có thể sẽ có rất sớm. Chính phủ Hoa Kỳ cũng đang điều tra theo điều khoản 301 về cả ngành gỗ Việt Nam. Các tín hiệu về gỗ bất hợp pháp, về gian lận thương mại, gian lận xuất xứ đối với mặt hàng xuất khẩu từ Việt Nam, hiện tượng đầu tư chui, đầu tư núp bóng vẫn đang là những thách thức chưa thể giải quyết triệt để.

Và tất cả những yếu tố đó khiến ngành gỗ tiếp tục phải vượt qua chính mình, các doanh nghiệp cần chú trọng cải tiến năng suất lao động, giá trị sản phẩm, đặc biệt lưu ý xu hướng của các nhà mua hàng hiện nay là tìm kiếm những nhà sản xuất sử dụng vật liệu có nguồn gốc rõ ràng, ưu tiên sản phẩm có thể chuyển đổi công năng, thân thiện với môi trường, qua đó có thể giữ vững vị thế mới của Việt Nam trên thị trường đồ gỗ thế giới. Cũng như khiến các hiện tượng đầu tư núp bóng không còn chỗ dung thân.

QUÝ I NĂM 2021, xuất khẩu gỗ và lâm sản ước đạt

3,944 tỉ USD

tăng 41,5% so với cùng kỳ, trong đó, gỗ và sản phẩm gỗ đạt

3,699 tỉ USD
tăng 41,5 %.

Tiếp tục nắm lợi thế

Để đạt được mục tiêu đặt ra, theo thứ trưởng Hà Công Tuấn, ngành gỗ phải giải quyết tốt vấn đề về nguồn nguyên liệu. Tuân thủ nghiêm ngặt và phải kiểm soát rất chặt chẽ để bảo đảm nguồn gốc gỗ hợp pháp. Cùng với đó, nâng cao chứng chỉ rừng bền vững trong nước.

Về phía doanh nghiệp phải đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trên diện rộng hơn. Thiết lập các chương trình thị trường số, chỉ có như vậy mới kết nối được với thế giới và kết nối ngay với các doanh nghiệp ở trong nước. Tiếp tục ứng dụng công nghệ số trong việc quản trị, theo dõi cả chuỗi chu trình sản xuất cũng như ứng dụng các thành quả mới về công nghệ tự động trong điều hành và sản xuất trực tiếp. Đa dạng thị trường và đa dạng phương thức bán hàng là rất cần thiết, đặc biệt chú trọng thương mại điện tử.

Trong khi để giảm thiểu những rủi ro trong các hoạt động đầu tư FDI vào ngành gỗ, hiện Ban chính sách của Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam đang phối hợp với các hiệp hội để xây dựng bản tiêu chí làm nền cho các hiệp hội trong cả nước tham gia góp ý vào các dự án đầu tư FDI vào ngành gỗ khi Sở Kế hoạch và Đầu tư các tỉnh cần tham vấn. Việc này nhằm tránh tình trạng mỗi hiệp hội ở các địa phương tham vấn theo một tiêu chí khác nhau.

Bên cạnh đó, ông Đỗ Xuân Lập cũng kiến nghị Chính phủ thiết lập cơ chế kiểm soát nhằm ngăn chặn tình trạng trốn xuất xứ, gian lận thương mại, đầu tư núp bóng. Nhóm hành động này gồm đại diện của Hải quan, Tổng cục Lâm nghiệp, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam, để xác định các công ty, mặt hàng có dấu hiệu rủi ro gian lận, từ đó kiến nghị các biện pháp xử lý. **V**

New hope, old pressure

In the first quarter of 2021, the export of timber and forest products were estimated at US\$3.944 billion, up 41.5% over the same period, of which timber and wood products reached US\$3.699 billion, up 41.5%. According to the general principle, the stronger the export is, the higher the risk is, that is the statement of Deputy Minister of Agriculture and Rural Development Ha Cong Tuan, but it does not reduce the optimism of the State authorities on the growth of the industry not only in 2021 but also for the following years.

TRAN TOAN

In the first quarter of 2021, the export of timber and forest products were estimated at

US\$3.944 billion
up 41.5% over the same period, of which timber and wood products reached

US\$3.699 billion
up 41.5%.

Success at the early months of the year

Following the success of 2020, in the early months of 2021, the export of timber and wood products continues to affirm its position with impressive growth. The advantage of Vietnam is having a safe production environment thanks to the strict control of COVID-19 epidemic while a series of countries have to suspend their production and close their factories. On the other hand, Vietnamese wood and furniture enterprises have the ability to identify the market well and take advantage of opportunities quite effectively. That has helped Vietnamese wood products be in major markets such as the US, EU, Japan and South Korea.

At the same time, Vietnam has surpassed Poland, Germany, and Italy to be at the second position, only behind China among exporting countries of timber and wood products in the world. According to Mr Tran Lam Son, Thien Minh Furniture Company, international buyers increasingly appreciate the production capacity, design and technology of Vietnamese wood and furniture processing enterprises. Furthermore, experiencing the shock of breaking the supply chain due to the Covid-19 epidemic, the world's top distributors tend to diversify and look for safer supplies and Vietnam meets those requirements, so we need to make good use of this opportunity.

In the context of limited trade, the global economic slowdown, the rise of Vietnam's wood processing and furniture industry affirms a new position not only due to luckiness but as a result of a process of adaptive efforts, innovating from production investment to the method of finding customers of domestic manufacturing enterprises.

Typically, the exploitation of kitchen cabinets and exterior furniture in the US market, when the people of this country stay

at home more because of the Covid-19 epidemic, which has helped Vietnamese wood products increase up to 60% of the exports to this market over the previous period.

Ms Pham Thi Hong Quang, General Director of Viet Source Handicraft Co., Ltd., said that the company's revenue increased by 40% despite many stressful times of the Covid-19 epidemic in 2020. In the early months of 2021, orders continue to increase because foreign importers start a new buying season to serve the shopping needs at the end of the year.

According to domestic enterprises, when the Covid-19 epidemic reached the top in most countries around the world, they assessed it could be an opportunity for wooden furniture and interior furniture, many companies have improved their production plants, invested in technology to improve their productivity. At the same time, to research and develop new and multi-functional products which are suitable to the demand of major markets in the epidemic period.

Risk control

"The export value of the wood industry is still at a development stage and if this growth is maintained, US\$14-14.5 billion is a completely feasible target. However, this target still contains unsustainable aspects" Mr Do Xuan Lap, Chairman of Vietnam Timber and Forest Product Association, and continue to emphasize the industry's risks as throughout the year.

According to him, as analyzed many times before, the wood industry has still been facing with lawsuits, trade fraud and the trend of the lawsuits is increasingly complicated. Specifically, Vietnamese plywood

Deputy Minister of Agriculture and Rural Development Ha Cong Tuan

In 2020, the US market will reach an export turnover of US\$7,412 billion. In the first quarter of 2021, this market also has a very high increase, about 36 - 37%. If this market has problems, the State must deal with and adapt them.

products are being investigated by the US Government. The results of this investigation are likely to be available very soon. The US Government has also been investigating Section 301 on the Vietnamese wood industry. The signals of illegal timber, trade fraud, fraud of origin for exported goods from Vietnam, contraband investment and unclear investment are still challenges that haven't be completely solved.

And all these factors make the wood industry continue to surpass itself, businesses need to focus on improving labor productivity, product value, especially paying attention to the current trend of buyers: looking for manufacturers using the materials with clear origin, prioritizing the products that can transfer functions and are friendly with the environment, thereby being able to maintain a new position of Vietnam in the wooden furniture market of the world. As well as making the unclear investment isn't able to exist.

To continue to take advantages

To achieve the targets, according to Deputy Minister Ha Cong Tuan, the wood industry must solve the problem of raw materials well. Strict compliance and strict controls are required to ensure legal timber origin. Along with that, the wood industry should improve the certification of sustainable forests in the country.

For enterprises, it is necessary to promote the application of digital technology on a larger scale. Setting up digital market programs,

only that they can connect with the world and immediately connect with businesses in the country. Continuing to apply digital technology in managing and monitoring the whole production chain as well as applying new achievements in automation technology in direct operation and production. Diversifying markets and selling methods are essential, with special emphasis on e-commerce.

While in order to minimize the risks in FDI activities in the wood industry, the Policy Committee of the Vietnam Timber and Forest Product Association is currently working with the associations to develop a criteria sheet for the associations in the whole country in order to contribute to the FDI projects in the wood industry when the provincial Departments of Planning and Investment need to consult. This is to avoid the situation in which each association in localities consult with different criteria.

In addition, Mr Do Xuan Lap also proposed to the Government to establish a controlling mechanism to prevent the evasion of origin, trade fraud, and unclear investment. This action group includes the representatives of Customs, Vietnam Administration of Forestry, Vietnam Chamber of Commerce and Industry, and Vietnam Timber and Forest Product Association in order to identify the companies and commodities that have the signs of fraud risk, from which recommended handling measures.

Doanh nghiệp gỗ trước sức ép tăng giá thành sản phẩm

ANH TUẤN

Giống như các ngành công nghiệp sản xuất khác trong nước như sắt, thép hay hóa chất, trong thời gian vừa qua, nguyên liệu ngành gỗ, chi phí vận chuyển đều tăng rất mạnh, đã tác động lớn tới lợi nhuận và sự ổn định về tài chính của các doanh nghiệp.

Theo phản ánh từ các doanh nghiệp, xu hướng tăng giá nguyên liệu bị tác động từ nhiều yếu tố, đầu tiên, ở trong nước, thiên tai, bão lũ khiến chi phí sản xuất tăng mạnh. Thêm vào đó, do chuỗi cung bị đứt gãy vì dịch Covid-19, cộng với chi phí logistics, và vận chuyển tăng mạnh, sự cộng hưởng của hai yếu tố khiến cho nguyên liệu đầu vào tăng cao.

Tùy theo nguyên liệu gỗ và tùy thuộc vào nguồn cung khác nhau mà giá nguyên liệu đã tăng từ 10-25%, đây là con số rất lớn ảnh hưởng tới chi phí sản xuất và lợi nhuận của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu, trong khi tình hình dịch Covid-19 vẫn đang nóng trên toàn thế giới, càng khiến cho mọi thứ khó khăn hơn.

Không chỉ nguyên liệu gỗ, mà giá nguyên liệu hay phụ kiện cho ngành gỗ như hóa chất hay keo cũng tăng khá nhanh, nguyên nhân là do giá dầu mỏ tăng, mà keo là hóa chất chiết xuất từ dầu mỏ, nên giá dầu mỏ tăng khiến giá hóa chất keo tăng theo. Bên cạnh đó, nguyên liệu làm keo đa phần nhập khẩu từ Trung Quốc, mà từ nguồn cung này có thể có sự thao túng hoặc làm giá của các nhà cung cấp.

Mặt khác, giá keo tăng còn do nguyên liệu làm keo tăng, mà phần lớn nguyên liệu chế tạo keo đều đến từ thị trường trong nước, ngay cả keo nhập khẩu từ Nhật Bản cũng có nguyên liệu từ Trung Quốc. Tất cả những yếu tố này có thể khiến doanh nghiệp phải nâng giá bán sản phẩm gỗ, giảm sức cạnh tranh và tác động lớn tới các đơn hàng sản xuất tiếp theo.

Ông Nguyễn Liêm, Giám đốc Công ty Cổ phần Lâm Việt, cho biết, doanh nghiệp của ông đàm phán đơn hàng với đối tác nước ngoài từ tháng 9/2020, nhưng các nhà mua hàng đồ gỗ của Lâm Việt chủ yếu đến từ EU và Hoa Kỳ, và đây là hai thị trường lớn đang bị tác động nặng nề về đại dịch Covid-19, do vậy, sức mua không tăng, cộng với việc thị trường chịu thiệt hại bởi đại dịch, phải gánh thêm chi phí container, cước tàu (do

các doanh nghiệp nhập khẩu chủ yếu mua theo giá FOB), do đó, giá container tăng từ 2 - 3 nghìn USD lên 8 - 9 nghìn USD trong khi giá trị trong container chỉ hơn 10 nghìn USD. Vì vậy, việc đặt vấn đề với các nhà nhập khẩu trong việc tăng giá bán là gần như không thể. Ông Liêm chỉ hi vọng, khi chi phí cước tàu giảm xuống sẽ có cơ hội đàm phán nâng giá bán sản phẩm thêm lần nữa.

Nhưng ngay cả việc đàm phán nâng giá sản phẩm cũng không phải là câu chuyện dễ dàng, vì giá bán sản phẩm gỗ tại các siêu thị hoặc cửa hàng ở các thị trường EU và Hoa Kỳ thường bình ổn trong khoảng từ 5 đến 10 năm, và hiếm khi có xu hướng tăng giá. Vì vậy, nếu giá bán sản phẩm bị nâng lên thì không có cơ hội cho sản phẩm gỗ Việt Nam vào các cửa hàng hoặc chuỗi siêu thị nội thất tại các thị trường này.

Đánh giá về các đơn hàng trong thời gian tới, các chuyên gia cho biết, hiện nay, các doanh nghiệp lớn trong ngành gỗ đã nhận đơn hàng từ các công ty lớn trên thế giới, các đơn hàng này thường theo dòng hàng và tùy thuộc vào năng lực sản xuất và cung cấp của doanh nghiệp Việt Nam (chẳng hạn có thể cung cấp tới 30 container/tháng).

Trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ vẫn nhận đơn hàng theo kiểu cũ, dù cho nhiều doanh nghiệp chế biến nhỏ muốn nhận

Giá bán sản phẩm gỗ tại các siêu thị hoặc cửa hàng ở các thị trường EU và Hoa Kỳ thường bình ổn trong khoảng từ 5 đến 10 năm, và hiếm khi có xu hướng tăng giá, vì vậy, nếu giá bán sản phẩm bị nâng lên thì không có cơ hội cho sản phẩm gỗ Việt Nam vào các cửa hàng hoặc chuỗi siêu thị nội thất tại các thị trường này.



đơn hàng lớn và trực tiếp với các đối tác nước ngoài nhưng do qui mô nhỏ, năng lực sản xuất thấp không đáp ứng được các đơn hàng lớn và không có sự ổn định.

Liên kết hạ giá thành được đánh giá là một trong những giải pháp cốt yếu. Ông Nguyễn Liêm cho hay, các doanh nghiệp nhỏ nên liên kết với các doanh nghiệp lớn để sản xuất và tạo ra chuỗi cung ứng, chuyên môn hóa và nâng cao năng suất. Nhưng vấn đề là hiện nay, dù đã có nhiều doanh nghiệp làm theo chuỗi nhưng liên kết chưa bền vững. Và đây lại là câu chuyện về tính cục bộ, khi các doanh nghiệp sau khi tham gia chuỗi liên kết, tích lũy được kĩ thuật và cách thức làm việc lại muốn tách ra để sản xuất riêng. Nhưng lại thiếu những kĩ năng khác về quản trị như quản lý nhân lực, phân bổ tài chính, xử lý đơn hàng, tạo hệ thống, tìm hiểu thị hiếu người tiêu dùng và vai trò nhà cung cấp. Điều này khiến cho các doanh nghiệp không chỉ trong ngành gỗ mà trong nhiều ngành hàng khác gặp khá nhiều khó khăn. 

Wood businesses face the challenges of increasing product prices

ANH TUAN

Like other domestic manufacturing industries such as iron, steel or chemicals, raw materials for the wood industry, transport cost have increased dramatically for recent time, which have been having a great impact on the profitability and stability of the finance of businesses.

According to enterprises, the rising trend of raw material prices has been affected by many factors, firstly, in the country, natural disasters, storms and floods make production costs soar. In addition, its supply chain is broken due to the Covid-19 epidemic, coupled with the dramatic increase in logistics and transport cost, these two factors increase the input raw materials.

Depending on timber and different supplies, the price of raw materials has increased by 10-25%, which is a very large number affecting the production costs and profitability of wood processing enterprises for export, while the Covid-19 epidemic is still hot around the world and makes things more difficult.

Not only timber, but also the price of raw materials or accessories for the wood industry such as chemicals or colloid also has been increasing



rapidly, due to the increase in oil prices, but colloid is a chemical extracted from petroleum, so oil price is up, which increases the price of colloidal chemical. Besides, colloidal materials are mostly imported from China, from which there can be manipulation or price manipulation of suppliers.

On the other hand, the price of colloid increased due to the increase in materials, most of the ones for colloidal production is from the domestic market, the imported colloid from Japan also has the materials from China. All these factors can make businesses increase the selling price of wood products, reduce competitiveness and have big impact on the next production orders.

The prices for wood products in the supermarkets or shops in the EU and US markets are normally stable for about 5 to 10 years, and there is rarely an upward trend in prices, so if the product prices are raised, there is no chance for Vietnamese wood products to sell in the furniture stores or supermarket chains in these markets.



Mr Nguyen Liem, Director of Lam Viet Joint Stock Company, said that his business negotiated the orders with foreign partners since September 2020, they are mainly from the EU and the United States, and these are two major markets that are being heavily affected by the Covid-19 epidemic, so their purchasing power has not increased, plus they have been damaged from the epidemic, Lam Viet has been incurring additional container costs. and freight (because importers mainly buy at FOB price), so the container price increases from US\$2-3 thousand to US\$8-9 thousand while the value of the container is just over US\$10 thousand. Therefore, it is almost impossible to request the importers to raise selling prices. Mr Liem only hopes that when the freight costs decrease, there will be a chance to negotiate to raise the selling price of products again.

But it is not an easy thing, as the prices for wood products

in the supermarkets or shops in the EU and US markets are normally stable for about 5 to 10 years, and there is rarely an upward trend in prices, so if the product prices are raised, there is no chance for Vietnamese wood products to sell in the furniture stores or supermarket chains in these markets.

Assessing the orders next time, experts say that currently, Vietnamese enterprises have received the orders from major companies in the world, these orders are usually in line of goods and depend on the production and supply capacity of Vietnamese enterprises (for example supplying up to 30 containers per month). Therefore, experts hope that consumers from all over the world will decide to increase the production capacity of domestic enterprises.

Meanwhile, small businesses still accept the orders in the old style, although many small processors want to get large orders

directly with foreign partners, but due to their small scale and low production capacity, they don't satisfy large orders and have no stability.

According to Mr Nguyen Liem, small businesses should associate with large ones to produce and make supply chains, specialize and improve their productivity. But the problem is that, although there are many businesses following the chain, the link has not been sustainable yet. And this shows localization, after joining the chain, businesses accumulate the techniques and working methods, they want to separate for their own production. But they have shortage of other skills in management such as human resource management, financial allocation, order processing, system creation, consumer taste and supplier role.

This has caused many difficulties for Vietnamese wood manufacturing enterprises. 

Xuất khẩu tủ bếp vào Hoa Kỳ: Cần có bước đi thận trọng

Với quy mô thị trường mặt hàng tủ bếp Hoa Kỳ lên đến 5-7 tỷ USD/năm, nhóm mặt hàng này đang được các doanh nghiệp ngành gỗ Việt Nam hướng mở rộng mạng lưới sản xuất và xuất khẩu nhằm chiếm lĩnh thị phần. Tuy nhiên, vẫn cần có bước đi thận trọng được các chuyên gia khuyến nghị.

ĐỨC THÀNH

Biến thị trường ngách thành lợi thế ngành gỗ

Tủ bếp cũng là một trong nhóm mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ. Kim ngạch xuất khẩu tủ bếp của Việt Nam sang thị trường năm 2018 đạt hơn 140 triệu USD; năm 2019 đạt hơn 219 triệu USD. Năm 2020, sản phẩm tủ bếp, tủ nhà tắm xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ đạt trên 1 tỷ USD, tăng trên 80% so với cùng kỳ năm 2019, thị phần chiếm tới 90% kim ngạch mặt hàng này. Điều đó giúp cho ngành gỗ duy trì được giá trị kinh ngạch xuất khẩu và không bị đình trệ chuỗi thương mại trong năm qua.

Nhận thấy tiềm năng từ nhóm mặt hàng này tại thị trường Hoa Kỳ, ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam, cho biết, cần phải nhanh chóng biến lợi thế của thị trường ngách này thành thế mạnh của ngành gỗ Việt Nam, cũng như thành lập chi hội tủ bếp, tủ nhà tắm và ván trang trí. Việc này góp phần tạo thành chuỗi liên kết chặt chẽ, tạo ra mạng lưới rộng lớn cho các doanh nghiệp tham gia vào sản xuất mặt hàng chiến lược tủ bếp, cung ứng cho thị trường Hoa Kỳ,

Đây cũng là một trong những giải pháp để duy trì thị trường lớn và khó tính như Hoa Kỳ, trong bối cảnh, dịch Covid-19 vẫn đang gây tác động nặng nề tới hoạt động thương mại và thói quen tiêu dùng của người dân quốc gia này.



Dù xuất khẩu tủ bếp từ Việt Nam vào Hoa Kỳ tăng trưởng mạnh, nhưng ẩn chứa rủi ro gian lận xuất xứ với sự tham gia của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, để né thuế chính phủ Hoa Kỳ áp đặt.

Ông Nguyễn Liêm - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Lâm Việt - cho biết, thị trường Hoa Kỳ có quy mô lên đến 5-7 tỷ USD/năm, nhưng chỉ có Trung Quốc là quốc gia duy nhất xuất khẩu. Từ năm 2015, một số doanh nghiệp Đài Loan, sau đó đến năm 2018 có doanh nghiệp Việt Nam bắt đầu gia nhập, thị trường dần cạnh tranh hơn. Mặc dù vậy, trong số 200 doanh nghiệp tại Việt Nam xuất khẩu mặt hàng này sang Hoa Kỳ, có đến 85% là doanh nghiệp FDI của Trung Quốc, Đài Loan. Những rủi ro này hiện vẫn còn tồn tại.

Lựa chọn những con sếu đầu đàn

Khẳng định việc tích cực mở rộng mạng lưới doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu mặt hàng tủ bếp vào thị trường Hoa Kỳ, điều đó là tốt, tuy nhiên, ông Nguyễn Văn Thu, Giám đốc Công ty cổ phần nội thất Pisico, cho rằng, không nên khuyến khích tất cả các doanh nghiệp tập trung vào phát triển mặt hàng quá nóng này, mà chỉ là một nhóm nhỏ các doanh nghiệp có cùng năng lực, công nghệ, nhân lực và qui mô sản xuất để tạo ra tính đối trọng và cân bằng với các doanh nghiệp nhập khẩu tủ bếp từ Hoa Kỳ.

Ví vón với hình ảnh đàn ngựa vằn muốn vượt qua sông với đàn cá sấu chờ sẵn ở phía dưới, ông Thu cho rằng, cả một đàn ngựa lao xuống sông mà không có sự chỉ dẫn cụ thể sẽ khiến chúng bị tổn hại, vì chắc chắn sẽ làm môi cho cá sấu hung hãn. Doanh nghiệp gỗ Việt Nam cũng vậy, nếu như tập trung quá đông các công ty chế biến tủ bếp sẽ khiến chúng ta gặp bất lợi.

Phân tích cụ thể về vấn đề này, ông Nguyễn Văn Thu cho hay, Hoa Kỳ là quốc gia có hàng trăm năm sản xuất tủ bếp, với hiệp hội tủ bếp lớn và hiệp hội này đang chịu sức ép lớn từ chiến lược bán sản phẩm giá rẻ của Trung Quốc, dẫn tới việc giảm qui mô sản xuất và sa thải công nhân, thậm chí là phá sản. Do đó, các doanh nghiệp nhập khẩu tủ bếp từ Việt Nam cũng chịu sức ép tương tự từ nhóm này.

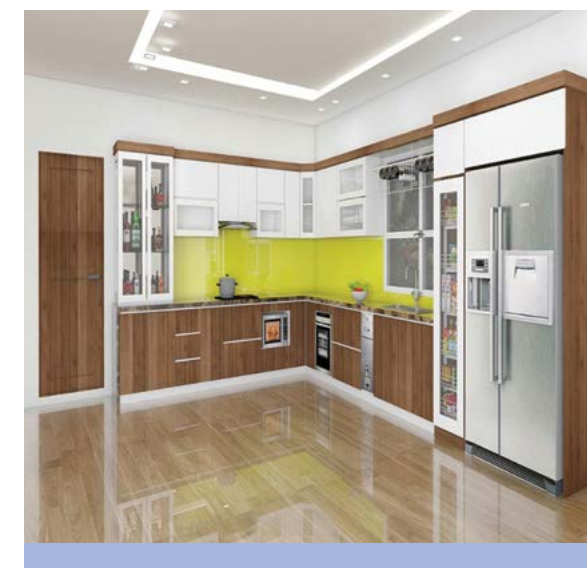
Bên cạnh đó, tiêu chuẩn sản phẩm của Hoa Kỳ là rất cao, nếu có quá nhiều doanh nghiệp nhỏ, không có công nghệ sản xuất đáp ứng tiêu chuẩn đó, sẽ dẫn tới sản phẩm không đạt chất lượng, có thể ngay lập tức bị hủy đơn hàng, hoặc yêu cầu sửa chữa sản phẩm. Điều này, dẫn tới việc đội chi phí sản xuất.

Cuối cùng, là sẽ bị ép giá thành khi các nhà nhập khẩu có quá nhiều lựa chọn, họ sẽ mang tới những đơn hàng và chọn đối tác có chi phí tốt nhất để hợp tác, điều này sẽ đưa các doanh nghiệp gỗ vào vòng luẩn quẩn, cạnh tranh hạ giá không cần thiết, và tổn hại tới chiến lược phát triển chung của ngành gỗ. Ông Nguyễn Đức Thu khuyến nghị, các cơ quan quản lý, các hiệp hội cần có cái nhìn thận trọng và các doanh nghiệp nên chọn lựa kĩ càng.

Bất chấp những khó khăn từ dịch bệnh, thị trường, hay vận chuyển, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ trong Những tháng đầu năm 2021 có giá trị tương đương 20% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả năm 2020. Trong đó, thị trường Hoa Kỳ vẫn là ưu tiên hàng đầu của doanh nghiệp Việt Nam.

Tại Hội nghị giao ban đánh giá kết quả năm 2020 và bàn giải pháp đạt mục tiêu xuất khẩu gỗ và lâm sản năm 2021, Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển Hà Công Tuấn nêu con số: Năm 2020, thị trường Hoa Kỳ đạt kim ngạch xuất khẩu 7,412 tỷ USD, ngay trong quý I/2021, tăng trưởng xuất khẩu tại thị trường này cũng tăng rất cao, khoảng 36 - 37%.

Để phát huy hết những giá trị của các hiệp định thương mại tự do đã ký và các hiệp định song phương, trước hết đối với thị trường Hoa Kỳ, Thứ trưởng Hà Công Tuấn cho rằng, cần phải sử dụng nhiều giải pháp, trong đó, vai trò của Nhà nước là quan trọng hàng đầu để duy trì được thị trường này. Cùng với đó, là vai trò của các doanh nghiệp. Phải chấp hành nghiêm pháp luật, quy định thương mại song phương, không tiếp tay cho những hành vi làm tổn hại hình ảnh, thương hiệu gỗ Việt Nam. **▼**



To export kitchen cabinets to the United States: It is necessary to take cautious steps

▼ DUC THANH

With the market scale of the US kitchen cabinets up to US\$5-7 billion per year, this group of commodities is being directed by Vietnamese wood enterprises to expand their production and export networks in order to dominate the market share. However, it is necessary to take cautious steps as recommended by experts.

Turn niche markets into the advantages of the wood industry

Kitchen cabinets are also one of Vietnam's important export commodity groups to the US market. Its export turnover to this market in 2018 reached over US\$140 million; over US\$219 million in 2019. In 2020, the export turnover of kitchen cabinets and bathroom cabinets to the US market reached over US\$1 billion, an increase of over 80% compared to the same period in 2019, its market share accounted for 90% of the turnover of this product. That helps the wood industry maintain its export value and not be suspended the trade chain for the past year.

Realizing the potential of this commodity group in the US market, Mr Do Xuan Lap, Chairman of Vietnam Timber and Forest Product Association, said that it was necessary to quickly turn the advantages of this niche market into the strength of Vietnamese wood industry, as well as the establishment of a branch of kitchen cabinets, bathroom cabinets and decorative boards. This contributes to form a tightly link chain, make a large network

for businesses join in manufacturing strategic kitchen cabinets, supplying to the US market.

This is also one of the solutions to maintain a large and difficult market like the United States, in the context that the Covid-19 epidemic has still been making a heavy impact on trade and consumption habits of this country's people.

Although the export of kitchen cabinets from Vietnam to the United States has grown strongly, there is a risk of origin fraud with the participation of FDI enterprises to avoid tax imposed by the US government.

Mr Nguyen Liem, Chairman of the Board, Lam Viet Joint Stock Company said that the US market has its scale up to US\$5-7 billion per year, but only China was the only export country. From 2015, some Taiwanese enterprises, then in 2018, Vietnamese enterprises began to join, the market was gradually more competitive. However, out of 200 Vietnamese enterprises are exporting this product to the United States, up to 85% are FDI enterprises from China and Taiwan. These risks still exist.

Selecting the leading enterprises

Affirming the active expansion of the network of manufacturers and exporters of kitchen cabinets to the US market, it is good, however, Mr Nguyen Van Thu, Director of Pisico Furniture Joint Stock Company said that we should not encourage all businesses to focus on developing this over-hot commodity, only a small group of businesses with the same capabilities, technology, manpower and production scale to make counterbalance and balance with the importers of kitchen cabinets from the United States.

For example, the image of a herd of zebras would like to cross the river while a herd of crocodiles are waiting for them in the river, Mr Thu said that a herd of horses were plunging into the river without specific instructions, which will cause them damage, because they will definitely be baits for aggressive crocodiles. It is the same with Vietnamese wood enterprises, if too much companies focus on manufacturing kitchen cabinets, we will be at a disadvantage.

Analyzing specifically on this issue, Mr Nguyen Van Thu said that the United States is a country with hundreds of years of manufacturing kitchen cabinets, with the large association of kitchen cabinet and this association is under great pressure from the strategy of selling the cheap price of China, which leads to reduce their production scale and give workers the sack, even bankruptcy. Therefore, the enterprises which are importing

the kitchen cabinets from Vietnam are also under similar pressure from this group.

In addition, the standards for the US products are very high, if there are too many small businesses, their production technologies don't meet that standard, it will lead to poor quality products, possibly immediately to be cancel the orders, or to request a product repair which leads to increase production costs.

In the end, selling price is squeezed when importers have too many options, they will select the orders, partners with the best cost, which will put the timber businesses in the vicious circle and unnecessary low-cost competition, and harms the overall development strategy of the wood industry. Mr Nguyen Duc Thu recommended that the State authorities and associations should have a careful overview and businesses should choose carefully.

Despite the difficulties from diseases, markets, or transportation, the export turnover of timber and wood products in the first months of 2021 is equivalent to 20% of the total export turnover in the whole year 2020. In which, the US market is still the top priority of Vietnamese businesses.



At the briefing meeting to evaluate the results of 2020 and discuss the solutions to achieve the export target of wood and forest products in 2021, Deputy Minister of Agriculture and Development Ha Cong Tuan stated the data: In 2020, the export turnover to the US market reached US\$7.412 billion, in the first quarter of 2021, the export growth in this market also increased very high, about 36 - 37%.

In order to bring into the full value of signed free trade agreements and bilateral agreements, first of all for the US market, Deputy Minister Ha Cong Tuan said that it is necessary to use many solutions, in which, the role of the State is the most important one to maintain this market. Along with that, it is the role of businesses. They must strictly obey the laws and regulations of bilateral trade, don't abide by acts that damage the image and trademark of Vietnamese wood. ▼

SÁNG TẠO

để tăng giá trị sản phẩm gỗ

MAI VŨ

Sáng tạo không chỉ là thiết kế sản phẩm, đa dạng mẫu mã, định hướng thị trường và cả người tiêu dùng, sáng tạo còn là việc tạo ra một chuỗi liên kết cùng được hưởng lợi và đẩy giá trị sản phẩm cuối cùng đến mức cao nhất.

Đó là nhận định của Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Hà Công Tuấn trong Hội nghị đánh giá kết quả năm 2020 và bàn giải pháp đạt mục tiêu xuất khẩu gỗ và lâm sản năm 2021 cuối tháng 3 vừa qua.

Sáng tạo trong thời dịch Covid-19 làm lay chuyển chuỗi cung và thay đổi nhu cầu chi tiêu của toàn cầu trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Lấy ví dụ từ ngành công nghiệp cà phê, Thứ trưởng Hà Công Tuấn nhấn mạnh: "Nhìn vào hình ảnh của cà phê Việt Nam mới thấy hết sức sáng tạo của các doanh nghiệp cũng như các cơ quan quản lý nhà nước. Sản phẩm cà phê Việt Nam đa dạng mẫu mã, chất lượng hàng đầu thế giới, và liên tục tạo ra các sản phẩm mới, hình ảnh mới, tạo

ra sự định vị thương hiệu cà phê Việt Nam trên toàn cầu. Nguyên liệu đầu vào của ngành công nghiệp cà phê như p h ư ơ n g tiện, thiết bị, máy móc rất không đáng kể, nhưng thông qua chế biến, sáng tạo nó làm cho giá trị của sản phẩm vô cùng cao".



Đất nước nào phát triển cũng phải công nghiệp hóa, cũng phải chế biến, và giá trị gia tăng muốn tăng lên cũng phải qua chế biến, qua công nghiệp. Đây là điều mà ngành lâm nghiệp nói chung và ngành gỗ nói riêng cần phải chú trọng. Nâng cao sức sáng tạo, cũng không được quên đi việc nâng cao thu nhập cho người trồng rừng. Nhưng trong chuỗi cung ngành gỗ, người trồng rừng là đối tượng được hưởng lợi ít nhất, có vẻ chuỗi cung ứng của ngành gỗ đang mất cân đối giữa các đối tượng hưởng lợi mà mới tập trung nhiều nhất lợi ích vào các nhà chế biến gỗ. 1,4 triệu hộ trồng rừng thì đang rất khó khăn.

Theo ông Hà Công Tuấn, ngoài các chính sách xã hội và sự hỗ trợ của nhà nước, các chủ trương chính sách của Đảng, Chính phủ, ngành công nghiệp chế biến gỗ đã phát triển mạnh mẽ trong khoảng 15 năm qua và thu nhập trên một đơn vị diện tích của rừng trồng đã tăng lên gấp 3 lần. Tức là người trồng rừng được hưởng, so với hơn một thập kỷ trước, 1 m³ gỗ rừng trồng khi đó chỉ có giá trị 400 nghìn VNĐ, bây giờ giá trị tối thiểu là 1 triệu VNĐ. Đây chính là thành quả gián tiếp mà ngành công nghiệp chế biến gỗ mang lại.

Thu nhập của người trồng rừng lên cao lên như thế, rõ ràng nhờ sáng tạo của công nghiệp, nhờ đầu tư của toàn ngành gỗ. Nếu phân phối lại lợi nhuận thì rõ ràng cơ chế chính sách thì sẽ có thêm lợi nhuận cho người trồng rừng thông qua cơ chế giá. Cùng với đó là gắn kết với nhau, hợp tác làm ăn với nhau, tạo ra vùng nguyên liệu. Thông qua hỗ trợ đầu tư trong việc trồng rừng cũng như ký các cam kết với nhau làm chứng chỉ rừng bền vững, thông qua việc bao tiêu sản phẩm.

Đây chính là mối quan hệ bền vững và đây cũng là nét tự nhiên trong sự phát triển của bất kỳ ngành công nghiệp nào và quốc gia nào. Hiện nay, người dân đã tự nguyện trồng rừng. Ngay cả ở vùng đồng bằng sông Cửu Long, nếu trước đây, người dân phá rừng để nuôi trồng thủy sản thì xu hướng đang chuyển dịch ngược trở lại: Chuyển diện tích trồng lúa nước sang trồng rừng trầm công nghệ cao, có đầu tư thấp, đỡ vất vả hơn nhưng thu nhập tương đương thậm chí cao hơn so với trồng lúa. Đây là lợi ích mà ngành gỗ không thể đong đếm được, và tất cả đều phải dựa trên sự sáng tạo. ▽



PISICO: Hướng tới sản phẩm gỗ biến tính phục vụ thị trường nội địa

NGUYỄN HẠNH



Ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất và chế biến, Công ty CP chế biến gỗ nội thất Pisico đang hướng đến chinh phục thị trường nội địa ở mảng gỗ biến tính với phân khúc thị trường cao cấp.

Bước đột phá về công nghệ

"Nếu không vướng dịch Covid-19 ảnh hưởng đến các chuyến bay thương mại thì đến thời điểm này việc đàm phán với đối tác và nhập khẩu công nghệ xử lý gỗ biến tính của chúng tôi đã cơ bản hoàn thành", ông Nguyễn Văn Thu - Giám đốc Công ty CP chế biến gỗ nội thất Pisico - có trụ sở tại khu công nghiệp Phú Tài, phường Trần Quang Diệu, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định mở đầu câu chuyện với Tạp chí Gỗ Việt.

Dung lượng thị trường vẫn đang tăng lên theo từng năm. Trong năm 2019, dự báo tổng dung lượng giá trị của thị trường đạt khoảng 5 tỉ USD. Trong đó, chưa tới 1 tỉ USD là sản phẩm nhập khẩu, số còn lại do thị trường nội địa đáp ứng. Thị trường nội địa được đánh giá là "miếng bánh" hấp dẫn các doanh nghiệp trong ngành.

Trong khi nhiều doanh nghiệp phân vân trong việc lựa chọn phân khúc nào, mảng thị trường nào, cung cấp sản phẩm gì, thì hướng đi của Pisico là ứng dụng công nghệ tiên tiến nhất để gia tăng nội lực.

Chia sẻ cơ duyên đến với công nghệ xử lý gỗ hàng đầu thế giới, ông Nguyễn Văn Thu cho hay, trong một lần ông đến Phần Lan - nơi khởi nguồn gốc công nghệ xử lý gỗ biến tính, tận mắt chứng kiến nhà của đôi tác làm cầu bằng gỗ thông sử dụng 3 năm vẫn chưa hỏng, trong khi, sản phẩm này nếu để ra ngoài trời chỉ khoảng 2 tháng là sẽ bị mủn hết. Được phía đối tác chia sẻ, ông mới biết đến công nghệ này.

"Gỗ biến tính cũng có nhiều loại, biến tính nhiệt, biến tính hóa chất, phối hợp với 2 loại đây với nhau nữa. Gỗ được xử lý theo công nghệ biến tính có rất nhiều đặc tính tuyệt vời bởi khi dùng ngoài trời cũng không xảy ra tình trạng co giãn, không thấm nước nhưng vẫn đảm bảo tính cách âm, cách nhiệt của gỗ", ông Thu đã trở thành một chuyên gia về loại gỗ này sau nhiều năm tìm hiểu về nó.

Thời điểm, cách đây 5 năm, khi bàn tính đến việc nhập khẩu công nghệ này là không dễ bởi chưa được phổ cập, thương mại hóa và phía EU giữ bản quyền nên chi phí đầu tư công nghệ vẫn còn rất cao. Trong khi đó, gỗ được sản xuất tại các nước có công nghệ này với dây chuyền hàng triệu m³/năm. Tuy nhiên, do không có hệ thống phân phối, nên họ ký độc quyền với nhiều đơn vị ở các khu vực trên thế giới. Phân phối qua hệ thống trung gian, khiến đẩy giá bán tăng lên gấp 3 lần.

Ông Nguyễn Văn Thu cho hay, hiện tại mới khoảng 2 - 3 doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu loại gỗ này về gia công và bán ngược lại sang EU, hoặc cũng có một vài khách hàng nước ngoài ở Việt Nam biết đến và đặt hàng. Tuy nhiên, nhìn toàn cảnh thì thị trường trong nước vẫn chưa phổ cập. Ngoài việc giá nhập về quá cao do phải qua nhiều khâu trung gian, cũng có thể người bán có hàng nhưng không biết người mua. Hoặc người mua chưa có nhận định chính xác về dòng gỗ này.



Ông Nguyễn Văn Thu - Giám đốc Pisico:

Nếu được phổ cập, sản phẩm gỗ biến tính sẽ tạo ra cuộc cách mạng cho việc sử dụng gỗ của loài người, đặc biệt trong việc bảo vệ môi trường.

Cũng theo ông Nguyễn Văn Thu, với tính năng vượt trội, sản phẩm này nếu được phổ cập sẽ tạo ra cuộc cách mạng cho việc sử dụng gỗ của loài người. Pisico đang xây dựng những kế hoạch nhập khẩu công nghệ, bước đi cụ thể để phát triển sản phẩm này tại thị trường Việt Nam. Theo đó, Pisico đã đàm phán với phía đối tác Phần Lan để nhập khẩu công nghệ này theo phương thức mua đứt.

Cùng với nhập khẩu công nghệ, việc nghiên cứu giá thành, chủng loại cũng đã được Pisico xem xét kỹ lưỡng. Ông Nguyễn Văn Thu cho hay, đối với gỗ tần bì biến tính khi nhập khẩu về Việt Nam rơi vào khoảng 1.500 Eur/m³, còn đối với gỗ thông biến tính thì vào khoảng 1.000 Eur/m³, cao gấp đôi tại Phần Lan. Gỗ thông có đặc tính là có vân thớ, do đó, khi biến tính thì sẽ đổi màu, trong khi đó, gỗ tần bì không có vân thớ, làm gỗ biến tính màu sẽ đẹp hơn. Ngoài ra, ở đây còn là vấn đề thị hiếu.

Hướng tới mảng thị phần nhà ở xây bằng gỗ biến tính

Nếu sắt thép lên ngôi ở thế kỷ 19 và thế kỷ 20 là thời của bê tông cốt thép, thì vật liệu định hình thế kỷ 21 là gỗ. Giới khoa học và kiến trúc trên thế giới đang thúc đẩy một xu hướng mới "thời của gỗ" với các tòa nhà chọc trời đã và đang được xây dựng hoàn toàn bằng gỗ. Vì vậy, sử dụng vật liệu gỗ trong kiến trúc, xây dựng và thiết kế nội thất là một xu hướng tất yếu của thế kỷ 21.

Tại Phần Lan, những ngôi nhà 20 tầng ngoài hệ thống móng được xử lý bằng bê tông thì toàn bộ phần còn lại của tòa nhà được xây dựng bằng gỗ biến tính, công tác lắp ráp rất nhanh. Nhà gỗ cách nhiệt rất tốt, ít tổn hao về lò sưởi.

Dân số thế giới và Việt Nam ngày một tăng lên, kéo theo đó là nhu cầu nhà ở, cơ sở hạ tầng cũng ngày càng tăng. Nếu tất cả các ngôi nhà đô thị đều xây dựng bằng bê tông và thép, quá trình biến đổi khí hậu sẽ diễn ra nhanh hơn. Chính vì thế, cần một giải pháp thay thế bền vững hơn. Và gỗ là vật liệu duy nhất nhiều và có thể tái sinh đáp ứng nhu cầu này.

Vật liệu gỗ cần được tái sử dụng. Bà Lena Pripp-Kovac, Giám đốc Phát triển bền vững Tập đoàn Inter IKEA, nêu quan điểm: Các nguyên liệu có thể tái tạo và tái chế là những điều kiện tiên quyết cho một xã hội tuần hoàn. Trong thế giới, với nguồn tài nguyên hạn chế, chúng tôi muốn rời bỏ mô hình một chiều "khai thác, sản xuất, bỏ đi" sang một hệ thống tuần hoàn nơi không có gì bị vứt đi và các sản phẩm cũ trở thành các nguồn nguyên liệu mới.

Khi nhu cầu sử dụng gỗ và sản phẩm gỗ tăng trong cuộc sống hàng ngày, điều quan trọng là người tiêu dùng cần đảm bảo gỗ được sử dụng là gỗ hợp pháp, và được khai thác từ các khu rừng được quản lý bền vững để giảm áp lực lên môi trường và bảo vệ diện tích rừng tự nhiên còn sót lại. Một vấn đề được nhiều người quan tâm đó là công nghệ, bởi

lẽ, môi trường, khí hậu tại Việt Nam dẫn đến vấn đề môi, mốc, cong vênh... điều này tác động rất lớn đến độ bền của ngôi nhà.

Sử dụng gỗ thông, gỗ tần bì để xây dựng nhà cửa - một ý tưởng khá mới ở thị trường Việt Nam nhưng hoàn toàn có thể làm được nếu chúng ta đưa công nghệ biến tính vào sản xuất. Ông Thu chia sẻ, thực tế, việc xây dựng nhà bằng gỗ không có gì quá xa lạ ở Việt Nam. Nhưng quan niệm trước đây và bây giờ khác hẳn. Trước đây, nhiều gia đình sử dụng gỗ quý để xây dựng thì nay, các sản phẩm được sản xuất từ các nhà máy công nghiệp, có thể đại trà và phù hợp với cuộc sống hiện đại. Nhà bếp, nhà tắm đều có thể làm từ gỗ biến tính, kể cả sàn nhà tắm cũng có thể làm bằng gỗ này bởi tính năng của nó có thể chống được nước.

Sau nhiều năm hàng xuất khẩu, Pisico đang tìm cách phát triển thị trường nội địa. "Thị trường cho sản phẩm này vẫn chưa rộng mở, giá thành rất cao, chỉ những người có kinh tế và hiểu biết được rõ công năng của nó thì mới sử dụng là những rào cản không nhỏ như Pisico. Do là doanh nghiệp nhỏ vẫn phải "vừa đi vừa dò đường" nhưng nếu không tạo sự khác biệt sẽ khó có chỗ đứng trên thị trường", ông Thu cho biết.

Dân số thế giới và Việt Nam ngày một tăng lên, kéo theo đó là nhu cầu nhà ở, cơ sở hạ tầng cũng ngày càng tăng. Nếu tất cả các ngôi nhà đô thị đều xây dựng bằng bê tông và thép, quá trình biến đổi khí hậu sẽ diễn ra nhanh hơn. Chính vì thế, cần một giải pháp thay thế bền vững hơn. Và gỗ là vật liệu duy nhất nhiều và có thể tái sinh đáp ứng nhu cầu này.

PISICO: Towards modified wood products to serve the domestic market

Applying high technology in production and processing, Pisico Furniture Joint Stock Company (Pisico) is aiming to conquer the domestic market in modified timber with high-end market segment.

NGUYEN HANH

A breakthrough in technology

"If there is no Covid-19 epidemic which has impact on commercial flights, by this time the negotiation with our partners and the import of our modified wood processing technology shall basically be completed," said Nguyen Van Thu - Director of Pisico - its headquarter in Phu Tai Industrial Zone, Tran Quang Dieu Ward, Quy Nhon City, Binh Dinh Province began the talk with Go Viet Magazine.

After many years of exporting, this enterprise finds the way to develop the domestic market. Market capacity is still increasing year by year. In 2019, it is forecasted that the total value of the market reached about US\$5 billion. In which, less than US\$1 billion is imported products, the rest is supplied by the domestic market. The domestic market is considered as an attractive "piece of cake" to the businesses in the industry.

While many businesses are confused in choosing segments, market, and products to supply, the Pisico's strategy applies the most advanced technology to increase its internal resources.

Sharing his predestined relationship with the leading wood processing technology in the world, Mr Nguyen Van Thu said that once he went to Finland in which originate the modified woodworking technology, he himself saw that his partner's houses made a pine, which has been used for three years, it has not been damaged yet, while if this product is left outdoor for only about two months, it will be exhausted. He learned about this technology via his partner's sharing.

"Modified timber also has many types such as thermal-modified, chemical-modified one, the combined type from these two types. The timber processed by modified technology has many great

properties because as used outdoor, it does not occur elasticity, waterproof, but it still ensures the sound and heat insulation of wood", Mr Thu become an expert on this wood after many years of learning about it.

It was not easy as considering the import of this technology five years ago because it has not been popularized, commercialized and the EU holds its copyright, so the cost of investing the technology is still very high. Meanwhile, the produced timber in these technological countries use a production line of millions of m³ per year. However, because there is no distribution system, they sign exclusive rights with many businesses in all regions of the world. The distribution via the intermediary system makes the selling price increase three times.

Mr Nguyen Van Thu said that currently only 2-3 Vietnamese enterprises import this type of wood for processing and sell back to the EU, or there are also a few foreign customers in Vietnam who know and order it. However, in general, the domestic market has not yet been popularized. In addition to the high import price due to many intermediaries, it is also possible that the sellers have the goods without knowing the buyers. Or the buyers haven't had an exact statement on that type of timber.

“

The population of the world and Vietnam is increasing day by day, which leads to the increasing demand for housing and infrastructure. If all urban houses are built with concrete and steel, climate change will occur faster. Therefore, it is necessary to have a more sustainable alternative. And wood is the only much and recyclable material that meets this demand.



Mr Nguyen Van Thu- Director of Pisico:

If popularized, modified wood products will make a strong revolution for human's use of wood, especially in protecting the environment.

According to Mr Nguyen Van Thu, with its outstanding features, if it is popularized, this product will make a strong revolution for human's use of wood. The Pisico has been developing its plans to import technology, specific steps to develop this product in the Vietnamese market. Accordingly, the Pisico has negotiated with a Finnish partner to import this technology in a buy-out mode.

Along with the import of technology, the research of price and type has been carefully considered by the Pisico. Mr Nguyen Van Thu said, for modified ash, when it was imported into Vietnam, it is about 1,500 Eur per m³, and for modified pine, it is about 1,000 Eur per m³, double in Finland. Pine has the characteristic of grain, therefore, when modified, it will change its color, meanwhile, ash has no grain, making the modified timber, its color shall be more beautiful. In addition, it is also a matter of taste.

Towards market share of houses built in modified wood

If iron and steel used popularly in the 19th century and 20th century was the time of reinforced concrete, then the defining material of the 21st century is wood. The world of scientists and architect have been promoting a new "age of wood" with skyscrapers that have been built by wood entirely. Therefore, using timber in

architecture, construction and interior design is an inevitable trend of the 21st century.

In Finland, the foundation system are treated with concrete in the 20-storey buildings, its rest is built of modified timber, it is assembled very fast. The wooden house is very insulated, with the loss of little heater.

The population of the world and Vietnam is increasing day by day, which leads to the increasing demand for houses and infrastructure. If all urban houses are built with concrete and steel, climate change will occur faster. Therefore, it is necessary to have a more sustainable alternative solution. And wood is the only much and recyclable material that meets this demand.

Timber needs to be reused. Ms Lena Pripp-Kovac, Director of Sustainable Development, Inter IKEA Group stated that renewable and recyclable materials are prerequisites for a circular society. In the world, with limited resources, we would like to leave from the one-way model of "exploit, produce, throw away" into a circulating system where nothing is thrown away and old products become new material sources.

As the demand for using timber and wood products increases in daily life, it is important for consumers to ensure that the used timber is legal and is harvested from

sustainably managed forests to reduce the pressure on the environment and protect the remaining natural forests. An issue which is concerned by many people is technology, because the environment and climate in Vietnam leads to termites, wood-borers, warping etc, which have a big impact on the durability of the house.

Using pine, ash to build houses, which is a fairly new idea in the Vietnamese market, but it can be done if we bring modified technology into production. Mr Thu shared that in fact, building wooden houses is not too strange in Vietnam. But the concept in the previous time and now is different. Previously, many families used precious timber for their construction, now, the products which are manufactured from industrial factories can be massively and suitable for modern life. The kitchen, bathroom can be made of modified timber, even the bathroom floor can be made by this type of this timber due to its feature of waterproof.

The market for this product has not yet opened, its price is very high, only those who have good condition and know well its function can use it. "Although we aim at the market share of houses built with modified timber, but as a private enterprise, we still do business and find the way," said Mr Thu. ▽

Năng gió ĐỊA TRUNG HẢI

▼ GỠ VIỆT

Ngôi nhà nằm trong khu phố yên tĩnh của thị trấn đảo Palma, Tây Ban Nha, và gia chủ có nhu cầu mở rộng ngôi nhà trệt ban đầu với một tầng phía trên trong khi vẫn giữ cấu trúc cơ sở của nó đòi hỏi các kiến trúc sư có một giải pháp về nguyên liệu nhẹ để không làm quá tải các bức tường đá ban đầu.



Dự án này được tiếp cận ở hai góc độ. Một mặt, các kiến trúc sư khám phá các khả năng sản xuất tại địa phương về sản phẩm gỗ ván ép bằng bộ định tuyến CNC, mặt khác là nghiên cứu sâu về các nghề thủ công vẫn còn tồn tại trên đảo.

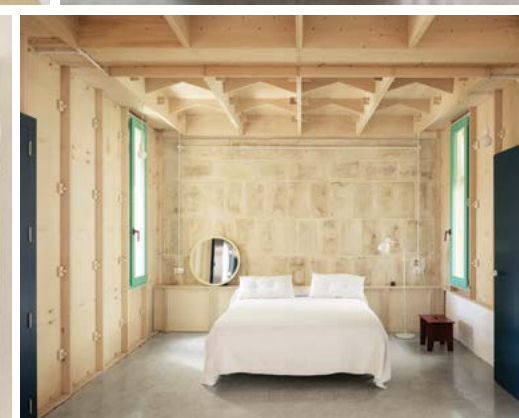
Bắt đầu với các tấm ván ép phổ biến kích thước 244x122cm, cấu trúc này cho các kiến trúc sư thử nghiệm quá trình sản xuất. Bằng cách kết hợp các yếu tố của hệ thống này, được xác định bởi các khả năng của máy cắt CNC, hệ thống đóng vai trò như một điểm khởi đầu và có thể được tái tạo trong các loại tòa nhà khác.

Nhóm kiến trúc sư tập trung sự quan tâm vào các công ty như Huguet, nơi sản xuất gạch bê tông trong nhiều thập kỷ ở Mallorca, thiết kế gạch lát nền mịn và vui tươi trên những khu vực cần thiết.

Gạch đất nung đặc biệt của Miquel Soler, một nhà sản xuất truyền thống của Felanitx, đã được sử dụng trên một số phần của mặt tiền và hồ bơi.

Dự án thiết lập các bầu không khí khác nhau bên trong ngôi nhà. Có phòng có ánh sáng khuếch tán, có ánh sáng ban mai, hướng đông bắc và hướng tây nam. Các phòng nhìn ra sân trong hoặc các phòng có ánh nắng chiều và tầm nhìn ra Lâu đài gần đó. Một số không gian mở sẽ mát hơn vào mùa hè, và một số không gian khác kín hơn sẽ được làm nóng vào mùa đông. Vì vậy người ở được di chuyển theo mùa ngay tại nhà.

Ý định kiến trúc là tạo ra sự đa dạng về không gian khí quyển tùy biến theo mục đích sử dụng và theo mùa, chỉ có nhà tắm và nhà bếp là không thay đổi. ▼



Hệ thống trách nhiệm giải trình trong Hiệp hội Gỗ và lâm sản Bình Định (DDSTA): MINH BẠCH CHUỖI CUNG GỖ XUẤT KHẨU



Hội thảo tham vấn hệ thống trách nhiệm giải trình

Làm thế nào để thúc đẩy các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Bình Định đáp ứng các yêu cầu, quy định tuân thủ về nguồn gốc gỗ hợp pháp trong Hiệp định Đối tác tự nguyện VPA/FLEGT giữa Việt Nam và EU, cũng như Đạo luật Lacey (Hoa Kỳ), và các quy định “gỗ sạch” của Úc, Nhật Bản, Hàn Quốc... Đến nay đã có câu trả lời khi Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định (FPA Bình Định) với sự hỗ trợ từ Chương trình FAO-EU FLEGT, UK AID, SWEDEN SVERIGE triển khai Hệ thống trách nhiệm giải trình của Hiệp hội Gỗ và lâm sản Bình Định. Trang web tại <https://dds.fpabinhdinh.com.vn/>.

Đó là bước đi lớn, đúng đắn ở thời điểm mà các thị trường lớn như EU, Mỹ, Nhật Bản, Úc, Hàn Quốc... đều áp dụng các quy định nghiêm ngặt về gỗ hợp pháp, trong khi người tiêu dùng đồ gỗ, sản phẩm làm từ gỗ trên thế giới ngày càng tăng cường ý thức bảo vệ môi trường, quan tâm tới việc truy xuất nguồn gốc các sản phẩm gỗ được sử dụng có hợp pháp, có bền vững không.

Phần lớn các doanh nghiệp thành viên của FPA Bình Định đã cung cấp sản phẩm cho thị trường EU và giúp các khách hàng EU tuân thủ Quy chế gỗ Liên minh Châu Âu (EUTR). Mặc dù họ phải tuân thủ quy định bảo đảm nguồn gốc hợp pháp cho các sản phẩm, các nhà mua hàng khác nhau ở EU thường yêu cầu tài liệu hoặc bằng chứng riêng để đáp ứng với EUTR. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam phải duy trì và vận hành các hệ thống khác nhau. Điều này dẫn đến chi phí giao dịch cao, tốn thời gian cho các nhà xuất khẩu gỗ. Với cách tiếp cận của DDSTA nhằm hỗ trợ các thành viên giúp khách hàng EU đáp ứng các yêu cầu trách nhiệm giải trình theo EUTR và chuẩn bị cho các yêu cầu Cấp phép FLEGT trong tương lai hiệu quả hơn.

Từ năm 2017, FPA Bình Định đã tiến hành một số hoạt động tham vấn và phát triển thiết kế mô hình DDSTA. Hướng dẫn và thủ tục đã được FPA Bình Định xây dựng trong sự hợp tác và phối hợp với các hiệp hội gỗ khác (ví dụ HAWA DDS). Một trong những mục tiêu cuối cùng của mô hình này là đơn giản hóa các hoạt động hiện có của các Hội viên trong việc tạo điều kiện tuân thủ EUTR, chuẩn bị cho các Hội viên tuân thủ yêu cầu của Hệ thống phân loại tổ chức (OCS) Loại 1 để triển khai VNTLAS trong tương lai. FPA Bình Định đã phát triển các sản phẩm bao gồm: (i) Bộ tiêu chí (SoC) chọn các thành viên tham gia thí điểm DDSTA dựa trên các bằng chứng tính của Định nghĩa gỗ hợp pháp (LD) và (ii) Bộ chứng từ chuẩn cho nguồn gốc gỗ song ngữ Việt-Anh (SDTO). Sự hỗ trợ từ FAO / UN-REDD đã hỗ trợ cho việc phát triển và thử nghiệm DDSTA nhằm mục đích chuẩn bị cho các thành viên của mình thực hiện VNTLAS. Kể từ năm 2020 đến nay, hỗ trợ từ Chương trình FAO-EU FLEGT đã đảm bảo sự liên kết liên tục của DDSTA với thiết kế VNTLAS đang vận hành.

Theo đó, các tiêu chí và chỉ số của Bộ tiêu chí SoC hoàn toàn phù hợp với quy định Hệ thống phân loại doanh nghiệp trong Nghị định 102/2020/NĐ-CP của Chính phủ. SOC có 6 nguyên tắc liên quan điều kiện hoạt động xuất khẩu - nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ, cam kết của Lãnh đạo doanh nghiệp, hồ sơ kiểm soát và quản lý nguồn gốc gỗ, quản lý chất

lượng của doanh nghiệp, sử dụng lao động và bảo vệ môi trường với 12 tiêu chí và 20 chỉ số xác minh.

Còn với Bộ chứng từ chuẩn (SDTO) cập nhật các quy định về Luật Lâm nghiệp 2017, các Nghị định số 156/2018, 40/2019, và 102/2020 của Chính phủ, các Thông tư 27/2018, 28/2018 của Bộ Nông nghiệp & PTNT, Thông tư 25/2019 của Bộ Tài nguyên và MT. SDTO gồm có 62 chứng từ thuộc 5 lĩnh vực là: hình thành các quyền hợp pháp về đất rừng hoặc rừng; thành lập doanh nghiệp hoặc nhận diện cá nhân; cấp phép khai thác hoặc chế biến; các hoạt động trong khai thác, nhập khẩu, vận chuyển, chế biến và xuất khẩu lâm sản, và các hoạt động chế biến lâm sản tại doanh nghiệp. SDTO có 29 bằng chứng tính và 33 bằng chứng động, với 14 chứng từ thay thế nhau (ví dụ tổ chức hoặc hộ gia đình, cá nhân, cộng đồng sẽ chọn một trong hai loại chứng từ).

Từ bảy thành viên thí điểm ban đầu trên một máy chủ ảo được thuê đến nay đã có trên 20 thành viên tham gia DDSTA với hệ thống máy chủ được đặt ở Văn phòng Hiệp hội. Các hoạt động ở giai đoạn thí điểm cho thấy hệ thống DDSTA trực tuyến hữu ích cho các thành viên tham gia để thực hiện tải lên các bằng chứng, tài liệu hỗ trợ. Đồng thời, việc phát triển DDSTA hỗ trợ các doanh nghiệp gỗ Bình Định nói riêng và doanh nghiệp gỗ Việt Nam nói chung nâng cao nhận thức và hành động tuân thủ các yêu cầu, quy định VPA/FLEGT, Nghị định VNTLAS.

Với mong muốn việc thực hiện thành công Hệ thống trách nhiệm giải trình cấp hiệp hội này sẽ góp phần phát triển chuỗi cung cấp ngành gỗ ngày càng minh bạch, có trách nhiệm và bền vững hơn trong thời gian tới.. **V**

“Bộ tiêu chí để lựa chọn các thành viên trong hệ thống trách nhiệm giải trình thí điểm trong hiệp hội gỗ của FPA Bình Định - Phiên bản cập nhật (tháng 3 năm 2018).
“Báo cáo về hồ sơ tiêu chuẩn song ngữ tiếng Việt - tiếng Anh về nguồn gốc gỗ cho trách nhiệm giải trình của FPA Bình Định (tháng 4 năm 2018).
“Yêu cầu thiết kế hệ thống: Hệ thống trách nhiệm giải trình của Hiệp hội gỗ - FPA Bình Định (tháng 4 năm 2018).
“Quy trình và trình tự thủ tục vận hành Hệ thống trách nhiệm giải trình dựa trên web trong Hiệp hội Gỗ và lâm sản Bình Định (tháng 9 năm 2018).

Due Diligence System in Forest Products Association of Binh Dinh (DDSTA): TRANSPARENCY OF THE SUPPLY CHAIN OF EXPORTED TIMBER



How to promote Binh Dinh wood processing enterprises for export to meet the requirements and regulations on legal timber origin compliance in the VPA/FLEGT between Vietnam and the EU, as well as Lacey Act (USA), and regulations of "clean wood" of Australia, Japan, South Korea etc. Until now, there has been an answer when Forest Products Association of Binh Dinh (FPA Binh Dinh) with the support from the FAO-EU FLEGT Program, UK AID, SWEDEN SVERIGE implemented the Due Diligence System in Forest Products Association of Binh Dinh at the website <https://dds.fpabinhdinh.com.vn/>.

That was a big and correct step at a time when major markets such as the EU, the US, Japan, Australia, South Korea etc all apply strict regulations on legal timber, while furniture consumers, wood products in the world are increasingly aware of environmental protection, paying attention to whether the traceability of used wood products is legal and sustainable.

Most of FPA Binh Dinh's member businesses supply their products to the EU market and help the EU customers comply with the European Union Timber Regulation (EUTR). Although they must comply with the regulations on Timber legality assurance for their products, different EU buyers often require separate documentation or evidence in response to the EUTR. Therefore, Vietnamese businesses have to maintain and operate different systems. This makes in high transaction costs and spends much time for timber exporters. With the DDSTA, it supports the members, helps the EU customers satisfy the due diligence requirements under the EUTR and prepare for the FLEGT issuing requirements in future more efficiently.

Since 2017, FPA Binh Dinh has conducted a number of consultation and development of designing the DDSTA model. Guidelines and procedures have been developed by FPA Binh Dinh in cooperation and coordination with other timber associations (eg HAWA DDS). One of the ultimate targets of this model is to simplify the existing practices of its members in facilitating the EUTR compliance, preparing its members to comply with the requirements of the Organizational Classification System (OCS) Type 1 to deploy the VNTLAS in the future. FPA Binh Dinh has developed the products including: (i) A set of Criteria (SoC) that selects participants to pilot the DDSTA based on static evidence of the Legal Timber Definition (LD) and (ii) A set of Standard documentation for Vietnamese-English bilingual timber origin (SDTO). The support from FAO/UN-REDD for the development and testing of the DDSTA aims to prepare its members for the implementation of the VNTLAS. From 2020 to now, the support from the FAO-EU FLEGT Program has assured the continuous link of the DDSTA with the operating design of the VNTLAS.

Accordingly, the criteria and indicators of the SoC are completely consistent with the provisions of the Enterprise Classification System in Decree No.102/2020/ND-CP approved by the Government. The SoC has six principles related to the conditions of exporting and importing timber and wood products, commitment of business leaders, documents of controlling and managing the timber origin and the quality of the businesses, using labor and environmental protection with 12 criteria and 20 verification indicators.

As for the Standard Documentation Set (SDTO), it updates the regulations on the Law on Forestry 2017, Decrees No.156/2018, 40/2019, and 102/2020 of the Government, Circulars No.27/2018, 28/2018 of the Ministry of Agriculture and Rural Development, Circular 25/2019 of the Ministry of Natural Resources

and Environment. The SDTO consists of 62 documents in the five areas: establishment of legal rights to forest land or forests; establishing businesses or individual identification; issuing the harvest or processing; activities in the exploitation, import, transportation, processing and export of forest products and processing of forest products at the enterprises. The SDTO has 29 static and 33 dynamic evidence, with 14 alternative documents (eg organization or household, individual, community will choose one of two documents).

From the initial pilot seven members on a rented virtual server, until now there have been more than 20 members who have joined the DDSTA with the server system located in the Office of the Association. The activities in the pilot phase showed that the online DDSTA system was useful for the participants to upload evidence and supporting documents. At the same time, the development of DDSTA supports Binh Dinh timber enterprises in particular and Vietnamese timber enterprises in general to raise their awareness and compliance with the requirements and regulations of the VPA/FLEGT, Decree VNTLAS.

With the expectation that the successful implementation of this Due Diligence System at the level of Association will contribute to the development of the wood industry supply chain more transparent, responsible and sustainable next time. 

"Criteria for selecting members in the pilot due diligence system in Forest Products Association of Binh Dinh (FPA Binh Dinh) - Updated version (March 2018).

"Report on Vietnamese-English bilingual standard documents on timber origin for FPA Binh Dinh's due diligence (April 2018).

"System design requirements: Due Diligence System in Forest Products Association of Binh Dinh (April 2018).

"Processes and procedures for operating the web-based Due Diligence System of FPA Binh Dinh (September 2018).

Phát triển chuỗi cung ngành gỗ: Đừng để lệch vai

NAM ANH

Chính sách phát triển chuỗi cung ngành gỗ mới chú trọng đến thị trường xuất khẩu mà vẫn bỏ ngỏ thị trường trong nước. Việc này chưa thật sự mang lại giá trị đầy đủ cho một ngành công nghiệp mũi nhọn.

Với đặc thù của ngành gỗ là sử dụng nguyên liệu chiếm từ 40-70% trong giá thành của sản phẩm. Ngành gỗ Việt Nam có nhiều lợi thế để phát triển khi nguyên liệu trong nước đã chiếm một tỉ lệ lớn so với tổng nhu cầu nguyên liệu sử dụng hàng năm so với trước kia.

Nhưng có một thực tế, hiện nay, ngành gỗ đang tập trung sâu vào việc sử dụng nguyên liệu từ rừng trồng trong nước để chế biến xuất khẩu. Việc này chưa thật sự mang lại giá trị đầy đủ của một ngành công nghiệp mũi nhọn, khi chúng ta còn bỏ ngỏ và thiếu những chính sách để hỗ trợ phát triển thị trường trong nước, những người tiêu dùng cũng xứng đáng để thụ hưởng các sản phẩm gỗ tốt nhất từ rừng trồng trong nước.

Ngành gỗ đã có những mốc phát triển đáng kể gần hai thập kỉ qua, khi xuất khẩu đạt mức hai con số. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra là làm thế nào để ngành gỗ tạo ra các chuỗi cung hợp lý trong chiến lược phát triển ngành gỗ trong những năm tới đây? Đặt mục tiêu hàng đầu là khai thác thật sự tốt thị trường nội địa với 100 triệu dân, ông Võ Quang Hà, Tổng Giám đốc Công ty Tavico, cho rằng, phát triển ngành gỗ đầy đủ và toàn vẹn cần nhìn nhận ở sự phát triển của 4 chuỗi cung gồm: rừng trồng trong nước



phục vụ cho chế biến xuất khẩu; rừng trồng trong nước phục vụ cho thị trường nội địa; gỗ nhập khẩu phục vụ cho sản xuất đồ gỗ xuất khẩu; gỗ nhập khẩu sử dụng cho nhu cầu chế biến sản phẩm gỗ phục vụ thị trường trong nước.

Theo ông Võ Quang Hà, ngành gỗ chỉ phát triển khi có nhu cầu của con người và phục vụ cho nhu cầu của con người. Và sản phẩm làm từ gỗ rừng trồng trong nước ngoài chế biến sản phẩm gỗ xuất khẩu, còn chế biến đồ gỗ cho thị trường nội địa. Nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu cũng như vậy, không chỉ chế biến đồ gỗ xuất khẩu mà còn sử dụng để sản xuất đồ gỗ phục vụ cho người tiêu dùng Việt Nam trong nước.

Nhưng ở đây dường như có sự lệch vai khá lớn, khiến chúng ta không khai thác thật tốt những giá trị của ngành. Ưu tiên cho xuất khẩu là điều đáng mừng, nhưng để đầy đủ hơn thì cũng cần nhìn lại thị trường trong nước, cần có chính sách để thúc đẩy thị trường này.

Một loại gỗ tốt từ rừng trồng và nhập khẩu được chế biến cho các sản phẩm phục vụ nhu cầu của người dân Việt Nam cần được xem trọng như các loại gỗ tương tự chế biến cho xuất khẩu. Ở đây, chúng ta cần nhìn vấn đề với sự công bằng, không chỉ là ở chính sách quản lý nhà nước, mà còn là việc đánh giá sức mua, nhu cầu thụ hưởng những sản phẩm đồ gỗ cao cấp hoặc đồ gỗ hợp thời trang, xu hướng của người Việt Nam, từ lớp tiêu dùng trẻ, cho tới những người lớn tuổi.

Nếu như việc chế biến gỗ xuất khẩu cho các thị trường lớn, cũng là đáp ứng nhu cầu phổ thông hoặc phù hợp với người tiêu dùng trung lưu ở Mỹ hay EU, thì những sản phẩm gỗ tương tự có thể được tiêu thụ ở Việt Nam, khi mức sống và khả năng chi tiêu của người dân trong nước đã có sự thay đổi lớn trong hơn 10 năm qua.

Các chính sách phát triển chuỗi cung nguyên liệu nói riêng và chính sách phát triển của các cơ quan nhà nước nói chung cần tính toán tới việc mức sống của người dân trong nước đã tăng cao. Nhu cầu sử dụng đồ gỗ nội thất hay ngoài trời cao cấp, hoặc phù hợp với thu nhập và có xu hướng hiện đại là hoàn toàn có thật và có nhiều cơ hội để khai thác. Khi đã định ra cách thức hoạt động của từng chuỗi, thì nhà nước sẽ có các chính sách hỗ trợ khác nhau cho các chuỗi khác nhau. Và khi xây dựng chính sách hỗ trợ đầy đủ cho 4 chuỗi này ngành gỗ sẽ rất trọn vẹn. Nó cũng chính là cách để tăng giá trị sản phẩm gỗ một cách đầy đủ nhất. **V**

Doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ được hưởng lợi từ quy tắc cho vay PPP mới

Dịch Covid-19 đã khiến doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ của Mỹ bị ảnh hưởng nặng nề. Với các chính sách hỗ trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ- thành phần kinh tế năng động và có tác động lớn tới ngành công nghiệp gỗ của Mỹ- giúp họ có cơ hội tiếp cận các khoản vay, tái cơ cấu kế hoạch kinh doanh hoặc đảm bảo được sự hoạt động trong thời gian tới.

▼ PHẠM TRANG

Dịch Covid-19 đã tạo ra tác động nặng nề tới các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ của Mỹ và để giúp thành phần kinh tế này vượt qua được cuộc khủng hoảng, chính phủ Liên bang đã hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ nhận các khoản vay của Chương trình Bảo vệ bằng tiền lương (SBA) vừa được Chính phủ liên bang công bố theo hình thức PPP từ các công ty có ít hơn 20 nhân viên.

Các khoản vay theo hình thức PPP này được thiết kế để giúp các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 trang trải chi phí của họ, đặc biệt là chi phí trả lương và khoản vay này cũng có thể lên đến 100%, điều này có thể bỏ qua được. Nhà quản lý chương trình bảo vệ bằng tiền lương xử lý quy trình phê duyệt, nhưng tất cả các ứng dụng được xử lý thông qua ngân hàng.

Hannah Smolinski, một cố vấn tài chính làm việc với Upside Financial, đặc biệt khuyến nghị rằng tất cả các doanh nghiệp nhỏ nên điều tra việc áp dụng trong vòng vay PPP hiện tại, vòng đầu tiên của các khoản vay PPP được xử lý nghiêm ngặt như một chương trình ai đến trước được phục vụ trước, và nhiều doanh nghiệp nhỏ

hơn và thuộc sở hữu của thiểu số đã bị loại.

Theo SBA, trong khi 98% doanh nghiệp nhỏ sử dụng ít hơn 20 người, họ chỉ được nhận 45% khoản vay PPP cho đến nay, nhưng những qui định mới giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ dễ tiếp cận các khoản vay hơn.

Vốn từ các khoản vay PPP được cho là dành ít nhất 60% cho bằng lương và có thể bao gồm lương của chủ sở hữu. Bên cạnh tiền lương, các khoản vay PPP có thể được sử dụng một phần để trang trải các chi phí kinh doanh khác như tiền thuê nhà, điện nước và chi phí trang bị bảo vệ cá nhân do đại dịch.

Như vậy là không chỉ sử dụng các biện pháp giảm thuế, giảm lãi suất ngân hàng mà chính phủ Mỹ còn có những khoản vay trực tiếp để giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ có cơ hội tiếp cận các khoản vay, tái cơ cấu kế hoạch kinh doanh hoặc đảm bảo được sự hoạt động trong thời gian tới. Đó cũng là cách mà các nhà quản lý Việt Nam có thể tham khảo để hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến gỗ nhỏ nói riêng và các doanh nghiệp nhỏ thuộc ngành công nghiệp khác nói chung. ▼

Born in Canada. Made in Vietnam. Xuất xứ từ Canada. Sản xuất tại Việt Nam.



A range of high-quality certified lumber from sustainably managed forests of British Columbia, Canada.
Các loại gỗ xẻ chất lượng cao được chứng nhận từ nguồn rừng trồng được quản lý bền vững của tỉnh bang British Columbia, Canada.

Gỗ Độc Cần Bờ Tây | Hemlock

TRY CANADIAN WOOD
DÙNG THỬ GỖ CANADA
www.canadianwood.com.vn 



Doanh nghiệp ngành gỗ: Bắt tay khai thác thị trường nội địa

HA ANH

Sức mua ở thị trường nội địa đối với sản phẩm đồ gỗ nói chung và đồ nội thất Việt đang có những cải thiện tích cực. Dư địa cho doanh nghiệp Việt khai thác tại thị trường nội địa trong thời gian tới là rất lớn. Cùng với sự nỗ lực từ phía doanh nghiệp, thì cần chính sách hỗ trợ từ nhà nước, đặc biệt về vấn đề nguồn nguyên liệu.

Tìm kiếm ở mảng phân khúc thị trường mới

Với dân số lên tới trên 96 triệu người và là quốc gia đang phát triển nên nhu cầu xây dựng, kiến thiết các công trình nhà ở, khách sạn... tại Việt Nam là rất lớn. Thêm vào đó, xu hướng tiêu dùng của người Việt hiện nay không nghĩ tới giá rẻ mà họ yêu cầu sản phẩm phải phù hợp với phong cách, kiến trúc của ngôi nhà. Đây cũng là điều dễ hiểu khi những thương hiệu nội thất có thiết kế độc đáo, cao cấp rất ăn khách.

Sau một thời gian bỏ quên trên sân nhà, các doanh nghiệp trong nước đang tìm cách lấy lại mảng thị trường này từ tay các doanh nghiệp FDI. Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp đã tìm đến những mảng phân khúc thị trường mới, như nhà ở sử dụng nguyên vật liệu bằng gỗ để xây dựng, thay vì chỉ chú trọng phân khúc đồ nội thất.

Ông Nguyễn Văn Thu - Giám đốc Công ty CP chế biến gỗ nội thất Pisico (Bình Định) - chia sẻ, hiện doanh nghiệp đang hướng tới phát triển mặt hàng gỗ biến tính được sản xuất trong nước trở thành một vật liệu xây dựng phục vụ thị trường nội địa và dự kiến sẽ bắt tay với Tavico để cùng phát triển mảng thị trường nhà gỗ trong tương lai tại Việt Nam.

Theo các chuyên gia, trên thực tế, nhiều doanh nghiệp nước ngoài cũng đã nhìn thấy mảng thị trường béo bở này. Những kế hoạch nghiên cứu thị trường cũng như chuyển giao công nghệ lắp ráp nhà gỗ sang Việt Nam cũng đã được một doanh nghiệp Phần Lan đưa ra. Tuy nhiên, do những trở ngại về tập quán nên việc triển khai bị dừng lại ở bước cuối cùng. Trong khi đó, doanh nghiệp Việt có lợi thế lớn trong việc nắm bắt được thị hiếu, tập quán, thói quen tiêu dùng.

Với dân số lên tới trên 96 triệu người và là quốc gia đang phát triển nên nhu cầu xây dựng, kiến thiết các công trình nhà ở, khách sạn... tại Việt Nam là rất lớn. Thêm vào đó, xu hướng tiêu dùng của người Việt hiện nay không nghĩ tới giá rẻ mà họ yêu cầu sản phẩm phải phù hợp với phong cách, kiến trúc của ngôi nhà. Đây cũng là điều dễ hiểu khi những thương hiệu nội thất có thiết kế độc đáo, cao cấp rất ăn khách.

ÔNG VÕ QUANG HÀ - TỔNG GIÁM ĐỐC
CTY CP TÂN VĨNH CỬU



Ông Đỗ Xuân Lập -
Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và
Lâm sản Việt Nam

Chúng ta vẫn còn thiếu
những chiến lược dài hơi để
tạo ra sự hỗ trợ cho ngành gỗ
phát triển, rõ ràng các doanh nghiệp Việt rất cần
những cú hích lớn của Chính phủ.



Tại thị trường trong nước, hiện cũng có một số doanh nghiệp nhỏ lẻ có đầu tư phát triển mảng thị trường nhà được xây dựng bằng nguyên liệu gỗ. Phân khúc chủ yếu vẫn là resort với nguồn nguyên liệu từ gỗ châu Phi.

Cần chính sách hỗ trợ thị trường nội địa

Việc các doanh nghiệp trong nước tập trung đầu tư công nghệ, cải tiến mẫu mã, dịch vụ, tạo ra các sản phẩm mới hướng tới phục vụ thị trường nội địa là một xu hướng tất yếu. Trong một khảo sát được công bố về Xu hướng sử dụng vật liệu gỗ nội thất giai đoạn 2020 - 2022 cho thấy, phần lớn người dân Việt Nam vẫn đang giữ thói quen tới cửa hàng nội thất để lựa chọn sản phẩm rồi đặt mua. Đây là những sản phẩm có sẵn, và đại trà. Tuy nhiên, kết quả cuộc khảo sát này cũng cho thấy, tỉ lệ lựa chọn qua sự tư vấn của đơn vị thiết kế, kiến trúc sư có chiều hướng gia tăng, đặc biệt trong những năm gần đây.

Trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 vẫn đang diễn biến phức tạp, ảnh hưởng lớn đến các hoạt động kinh doanh, sản xuất... thì thị trường nội địa lại trở thành

cứu cánh cho các doanh nghiệp, tạo động lực để doanh nghiệp phát triển và mở rộng thị trường trong nước. Tuy nhiên, dù phát triển thị trường trong nước hay xuất khẩu, thì thực trạng ngành gỗ vẫn còn phụ thuộc vào nguồn cung của thế giới. Các kế hoạch phát triển thị trường nội địa của doanh nghiệp được đưa ra vẫn theo kiểu "vừa đi, vừa dò đường".

Theo ông Võ Quang Hà, Giám đốc Công ty Tavico, hiện chưa phân định rõ ràng, bao nhiêu gỗ nhập khẩu về được tái xuất khẩu đi, bao nhiêu dùng trong nước. Và đang có tình trạng lượng gỗ Việt Nam nhập khẩu về nhiều nhưng từ nhiều nhà cung cấp khác nhau, mỗi nhà nhập khẩu, nhập về với lượng nhỏ, lẻ. Nếu không nhập một lượng gỗ tròn, gỗ xẻ với lượng lớn, sẽ dẫn tới việc bấp bênh trong giá nguyên liệu đầu vào, giá nguyên liệu sẽ biến động bất thường và rủi ro, dẫn tới hiệu quả sản xuất không cao. Phải có cơ chế và nguồn vốn đủ mạnh, tập trung nguồn vốn lớn để có thể "mặc cả" với khách hàng.

Mặt khác, các cơ quan quản lý cần có sự đánh giá đầy đủ 4 chuỗi nguyên liệu như rừng trồng trong nước phục vụ cho chế biến xuất khẩu; rừng trồng trong nước phục vụ cho thị trường nội địa; nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu phục vụ cho đồ gỗ xuất khẩu; gỗ nhập khẩu sử dụng cho nhu cầu tiêu thụ nguyên liệu tại trong nước để có được những chính sách phát triển đều giữa sản phẩm gỗ xuất khẩu và sản phẩm gỗ cung cấp cho thị trường nội địa đang có sức mua ngày càng lớn như hiện tại. ▽

Enterprises in the wood industry:

Working together to exploit domestic market

The purchasing power in the domestic market for wooden products in general and for Vietnamese furniture is improving positively. The opportunities for Vietnamese businesses to exploit in the domestic market next time is huge. In addition to domestic enterprises finding the ways to conquer the domestic market, it is necessary to have support policies from the State, especially the source of raw materials.

HA ANH

Mr Do Xuan Lap - Chairman of Vietnam Timber and Forest Product Association:

We are still lack of long-term strategies to make the support for the development of the wood industry, clearly Vietnamese businesses need big pushes from the Government.

Looking for a new market segment

With a population of over 96 million people and a developing country, the demand for building and construction of houses, hotels etc in Vietnam is very big. Besides, the current consumption trend of Vietnamese does not think about the cheap price, but they require the products to have the suitable style and architecture with their houses. This is also understandable when interior brand names with unique and high-grade designs are very popular.

After a period of neglect at domestic market, domestic enterprises are looking to regain this market segment from the FDI enterprises. In particular, many businesses have looked for new market segments, such as houses using wooden materials for construction, instead of only focusing on the furniture segment.

Mr Nguyen Van Thu - Director of Pisico Furniture Joint Stock Company (Binh Dinh) shared that his enterprise is now aiming to develop modified wood products which are domestically manufactured to become a building material for domestic market and

he expects to work with the Tavico Timber Joint Stock Company (Tavico) for the development of the wooden house market segment in the future in Vietnam.

According to experts, in fact, many foreign companies have also seen this lucrative market segment. Market research plans as well as technology transfer of wooden house assembly to Vietnam were also launched by a Finnish company. Due to customary obstacles, its implementation was stopped at the last step. Meanwhile, Vietnamese businesses have great advantages in catching tastes, custom and consumption habits.

In the domestic market, there are also a number of small businesses investing in the development of the home market segment built by timber. The main segment is still resorts with Africa timber.



According to Mr Vo Quang Ha, General director of TAVICO

With a population of over 96 million people and a developing country, the demand for building and construction of houses, hotels etc in Vietnam is very big. Besides, the current consumption trend of Vietnamese does not think about the cheap price, but they require the products to have the suitable style and architecture with their houses. This is also understandable when interior brand names with unique and high-grade designs are very popular.

Need the policies to support the domestic market

The domestic enterprises focus on investing in technology, improving models and services and making new products serve the domestic market, which is an inevitable trend. In a published survey on the trend of using timber in the period from 2020 to 2022, most Vietnamese people still keep the habits of going to furniture stores to choose products and then order them. These are available and popular products. However, the results of this survey also show that the rate of selection through the consultation of designers and architects has tended to increase, especially in recent years.

In the context that the Covid-19 epidemic is still complicated and having a great impact on business, production etc, the domestic market has become a savior for enterprises, made the motivation for them develop and expand the domestic market. However, whether developing the domestic market or exporting, the current situation of the wood industry still depends on the world's supply.

According to Mr Vo Quang Ha, General director of TAVICO, currently it is not clear how much imported timber is re-exported and is used domestically. And there is a situation that Vietnam imported a lot of timber, but from many different suppliers, each enterprise imports in small volumes. If they do not import a large amount of logs and sawn timber, it will lead to uncertainty prices of input raw materials and it will fluctuate unusually and risk, which leads to low production efficiency. There must be a mechanism and a strong capital, focusing on a large capital to be able to "bargain" with customers.

On the other hand, the State authorities need to have a full assessment of four material chains such as domestically planted forests for export processing; the domestic market; imported timber for export wooden furniture; imported timber is used for domestic consumption of raw materials in order to have a steady development policy between wood products for export and wood products for the domestic market, which have been growing the purchasing power like now. ▣

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 3/2021

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: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	269
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	264
Ván MDF, MR, E2, chưa sơn, chưa tráng phủ, chưa dán giấy. Kích thước: 15/17 x 1220 x 2440 mm	CFR	259
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 4.5/4.75 x 1220 x 2440 mm	CFR	203
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 25 x 1220 x 2440 mm	CFR	223

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 3/2021

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CIF	282
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CFR	273
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	271
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 22 x 1220 x 2440 mm	CFR	471
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 25 x 1220 x 2135 mm	CFR	457
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	C&F	375
Ván Plywood, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	C&F	357
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	530
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	447

THAM KHẢO GIÁ XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG GỖ THÁNG 3/2021

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	118
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	115
GIÁ XUẤT KHẨU VIÊN NÉN NGUYÊN LIỆU		
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	113
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	135
GIÁ XUẤT KHẨU VÁN BÓC		
Ván bóc làm từ gỗ cao su xuất khẩu sang Trung Quốc	FOB	73
GIÁ XUẤT KHẨU MDF		
Ấn Độ		
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2 dày 9.0 mm	FOB	220
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2 dày 12 mm	FOB	215
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2 dày 15/18 mm	FOB	210
Indonesia		
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2. FSC. dày 2.5mm	CFR	295
Ván MDF -EPA TSCA Title VI CARB-P2. dày 15 mm	CFR	250
GIÁ XUẤT KHẨU GỖ DÁN		
Korea (Republic)		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, dày 8.5 mm	CFR	305
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng kích thước: 37 mm x 57 mm x 1465 mm	CFR	263
Japan		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 38/53/83 x 83 x 2440/3950 mm	CFR	265
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 80 x 80 x 4000 mm	CFR	268
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 920 x 1830 mm	CFR	245
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 1230 x 2440 mm	CFR	221
Hoa Kỳ		
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S, : 12 x1220 x2440 mm	FOB	544
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV1S, : 12 x1220 x2440 mm		505
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV1S, : 18 x1220 x2440 mm	FOB	400
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S, : 18 x1220 x2440 mm	FOB	436

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



OUTDOOR - INDOOR - CABINET

Produce quality furniture with the lowest production cost by applying continuous improvement.

Create and maintain long – term relationships with all partners including our customers, our suppliers, our employees based on win – win business philosophy.

Always on time delivery thanks to ERP software and our professional management system.

Create a friend and active working environment for all of our employees.

Always respect and protect our environment by using legal plantation wood as a certified member of Forest Stewardship Council.

L A M V I E T J S C



ALWAYS RESPONSIBLE WHAT WE MAKE



LAM VIET JSC

Address : Khanh Binh Ward - Tan Uyen Town - Binh Duong Province - Vietnam.

Tell : (+84) 274 3653.114/115

Fax : (+84) 274 3653.116

Website : www.lamvietfurniture.com

Email : contact@lamvietfurniture.com

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: tuanh@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.lzjimmy.com
Sản phẩm: Sản xuất sản phẩm gỗ dán/plywood



CÔNG TY CỔ PHẦN TEKCOM

Địa chỉ: Lô M1-M2-M7-M8, Đường N2-N3, KCN Nam Tân Uyên mở rộng, Xã Hội Nghĩa, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam.
Tel: (+84) 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

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT NAM TRONG THÁNG 03/2021

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 3/2021 đạt kỷ lục mới, đạt 1,51 tỷ USD, tăng 64,6% so với tháng trước đó và tăng 53,4% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 1,17 triệu USD, tăng 69,9% so với tháng 2/2021 và tăng 75,99% so với tháng 3/2020.

- Trong quý I/2021, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của nước ta đạt 3,788 tỷ USD, tăng 44,9% so với cùng kỳ năm ngoái.

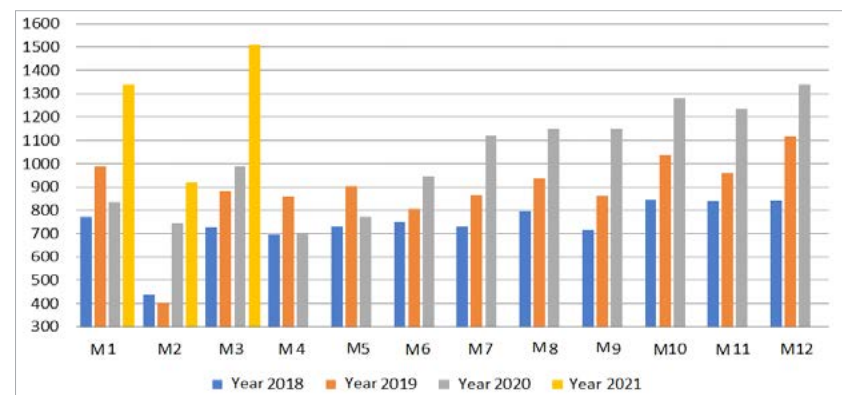
Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt tỷ 2,944 tỷ USD, tăng 85,7% so với cùng kỳ năm 2020.

Như vậy, mặc dù bị ảnh hưởng nặng nề bởi sức mua của toàn cầu cũng như hoạt động sản xuất trong nước, nhưng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam đang tăng trưởng rất ấn tượng, vươn lên thứ 6 về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa/nhóm hàng hóa của Việt Nam trong quý I/2021.

Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng trong năm 2018 - 2021

Chart 1: Reference to Vietnam's export turnover of W&WP monthly in the period of 2018 - 2021

(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)

- Quý I/2021 kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,02 tỷ USD, tăng tới 96,17% so với cùng kỳ năm ngoái; chiếm tới 53,32% tổng kim ngạch xuất G&SPG của cả nước, tỷ lệ này của năm 2019 là 40%.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 1,117 tỷ USD, tăng tới 85,43% so với cùng kỳ năm

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF TIMBER AND WOOD PRODUCTS IN MARCH 2021

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 March 2021 hit a new record, achieved US\$1.51 billion, up 64.5% compared to previous month, up 53.4% compared to the same period in 2020.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$1.17 billion, up 69.9% compared to February 2021 and up 75.99% compared to March 2020.

- In the first quarter of 2021, the export turnover of W&WP reached US\$3.788 billion, increased by 44.9% compared to the same period in 2020.

In which, the export turnover of wood products reached US\$2.944 billion, increased by 85.7% compared to the same period in 2020.

Thus, although Vietnam's W&WP export turnover have seriously had impacts on the global purchasing power as well as domestic production, it has been growing impressively, ranked 6th in the export turnover of Vietnam's goods/commodity groups in the first quarter of 2021.

FDI enterprises

- In the first quarter of 2021, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$2.02 billion, up 96.17% over the same period last year; accounted for 53.32% of the total export turnover of W&WP in the whole country, this rate for 2019 was 40%.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$1.117 billion, up 85.43% compared to 2020;

2020, chiếm tới 63,66% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của cả nước.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

Quý I/2021, Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu G&SPG lớn nhất của Việt Nam, đạt trên 2,29 tỷ USD, tăng tới 77,02% so với cùng kỳ năm ngoái; chiếm tới 61% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của toàn ngành (tỷ lệ này của cùng kỳ năm 2020 đạt 50%).

Ba thị trường đứng sau Hoa Kỳ theo thứ tự thuộc về châu Á: Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc, với mức tăng trưởng lần lượt: 8,22%; 9,71% và 8,98%.

Ngoại trừ Hoa Kỳ với mức tăng trưởng cao và tỷ trọng lớn, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam sang trường Canada, Pháp, Australia và Hà Lan cũng tăng rất mạnh. (chi tiết bảng dưới).

accounted for 63.66% of the total export turnover of wood products in the whole country.

EXPORT MARKETS

In the first quarter of 2021, the US was continuously the largest W&WP export market of Vietnam and achieved over US\$2.29 billion, up 77.02% compared to the same period of last year; accounted for 61% of the total export turnover of the W&WP in the whole industry (This one for the same period in 2020 reached 50%).

Three markets behind the United States are Asian markets: China, Japan and South Korea, with their respective growth rates of 8.22%; 9.71% and 8.98%.

Except for the US with its high growth and large proportion, Vietnam's W&WP export turnover to Canada, France, Australia and Netherlands also increased strongly. (detailed table below).

Bảng 1: Tham khảo thị trường xuất khẩu G&SPG chủ lực của Việt Nam trong Quý I/2020

Table 1: Reference to some Vietnam's key export markets W&WP in the first quarter of 2021

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

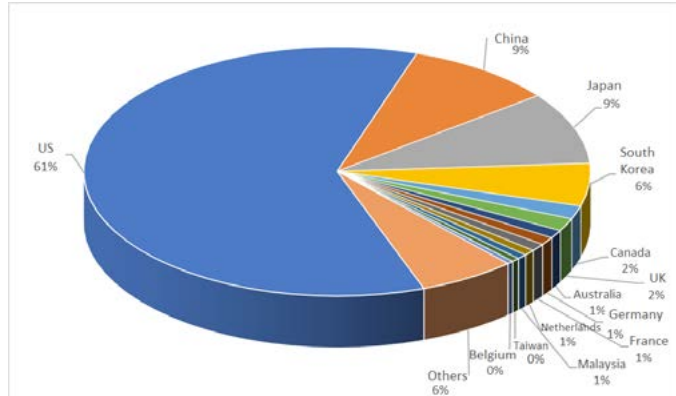
Thị trường/Market	First quarter of 2021	First quarter of 2020	Difference (%)
US	2,297,636	1,297,941	77.02
China	358,771	331,509	8.22
Japan	355,704	324,222	9.71
South Korea	209,478	192,217	8.98
UK	63,136	63,581	-0.70
Canada	65,641	45,596	43.96
Germany	39,062	38,520	1.41
France	36,510	30,958	17.93
Australia	40,185	29,902	34.39
Netherlands	28,128	19,527	44.05
Taiwan	19,046	19,067	-0.11
Malaysia	24,474	16,596	47.47
Belgium	15,386	12,190	26.22
Thailand	13,628	11,882	14.69
Sweden	9,900	11,321	-12.55
Netherlands	8,362	9,108	-8.18
Spain	12,531	8,943	40.11
Denmark	12,065	8,727	38.24
Italy	10,361	7,118	45.55
India	5,798	6,720	-13.72
Arab Saudi	14,852	6,547	126.85
New Zealand	7,300	4,993	46.21
UAE	7,581	4,852	56.25
Singapore	5,147	4,565	12.75
Cambodia	4,845	4,401	10.09
Mexico	4,431	3,791	16.90
Laos	2,475	3,763	-34.23
Chile	3,773	3,340	12.95
Russia	2,217	1,881	17.88
South Africa	1,413	1,874	-24.59
Hong Kong	921	1,721	-46.45
Portugal	1,484	1,506	-1.47
Turkey	1,130	1,413	-20.04
Kuwait	1,542	1,039	48.32
Greece	865	1,009	-14.24
Norway	689	547	26.10
Czech	1,020	516	97.73
Switzerland	2,579	411	527.11
Austria	484	369	31.17
Finland	346	337	2.59

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

Biểu đồ 2: Tham khảo thị phần kim ngạch xuất khẩu G&SPG Việt Nam trong tháng 3 năm 2021

Chart 2: Reference to the market share of Vietnam's W&WP export turnover in March 2021

(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 03/2021 tăng mạnh trở lại, đạt 259 triệu USD, tăng 35,6% so với tháng trước đó.

- Quý I/2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG đạt gần 729 triệu USD, tăng 37,2% so với cùng kỳ năm ngoái.

Như vậy trong quý I/2021, Việt Nam đã xuất siêu 3,059 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG.

II. IMPORT

IMPORT TURNOVER:

- According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in March 2021 strongly increased again, achieved US\$259 million, up 35.6% compared to previous month.

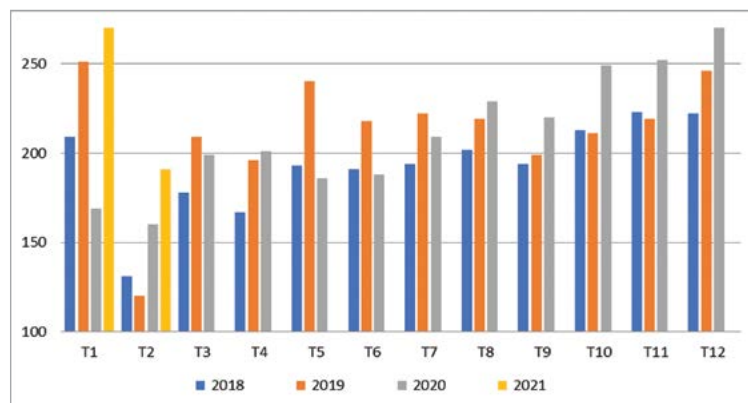
- In the first quarter of 2021, the W&WP import turnover reached nearly US\$729 million, up to 37.2% over the same period last year.

- So in the first quarter of 2021, Vietnam had a trade surplus of US\$3.059 billion in the import and export of W&WP.

Biểu đồ 3: Kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam theo tháng từ năm 2018 - 2021

Chart 3: Import turnover of W&WP into Vietnam monthly in the period of 2018 - 2021

(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 FDI

- Tháng 03/2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 98 triệu USD, tăng 28,75% so với tháng trước đó.

- Quý I/2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt gần 297 triệu USD, tăng tới 66,38% so với cùng kỳ năm ngoái.

- Như vậy, trong quý I/2021, các doanh nghiệp FDI đã xuất siêu 1,821 tỷ USD.

FDI enterprises

- In March 2021, the W&WP import turnover of FDI enterprises reached US\$98 million, up 28.75% compared to previous month.

- In the first quarter of 2021, the W&WP import turnover of FDI enterprises achieved nearly US\$297 million, increased by 66.38% over the same period last year.

- Thus, in the first quarter of 2021, FDI enterprises had a trade surplus of US\$ 1.821 billion.

Thị trường cung ứng

Quý I/2021, hầu hết các thị trường cung ứng G&SPG cho Việt Nam đều tăng rất mạnh. Đặc biệt là thị trường Trung Quốc, đạt 225 triệu USD, tăng tới trên 50% so với quý I/2020.

Bên cạnh đó, thị trường Thái Lan, Chile, Brazil, Pháp, Newzealand, Lào cũng tăng rất mạnh. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Hoa Kỳ - thị trường cung ứng lớn thứ 2 cho Việt Nam chỉ tăng nhẹ 1,92% so với cùng kỳ năm ngoái.

Import market

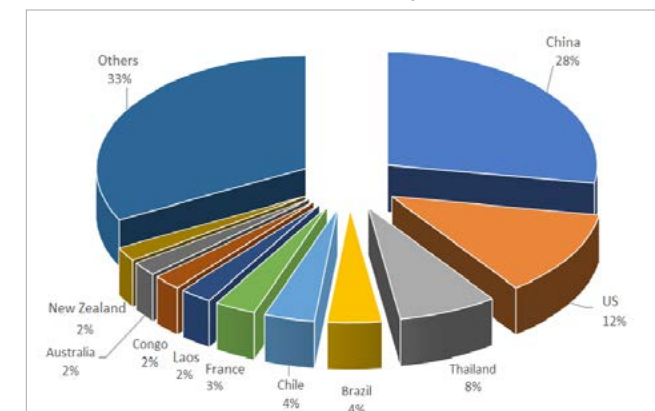
In the first quarter of 2021, the import turnover from most markets of supplying the W&WP sharply rose. Especially, Chinese market reached US\$225 million, increased by over 50% compared to the first quarter of 2020.

Besides, the markets of Thailand, Chile, Brazil, France, New Zealand, Laos also increased strongly. Meanwhile, the import turnover from the US market - the second largest supply market for Vietnam only increased slightly by 1.92% compared to the same period last year.

Biểu đồ 4: Tham khảo tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 3 năm 2021

Chart 4: Reference to the import turnover density of W&WP into Vietnam in March 2021

(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 Quý I/2021

Table 2: Reference to some markets supplying W&WP for Vietnam in the first quarter of 2021

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	First quarter of 2021	First quarter of 2020	Difference (%)
China	225,662	150,138	50.30
US	84,133	82,544	1.92
Thailand	43,761	24,267	80.33
Chile	29,966	17,014	76.13
Brazil	29,739	12,925	130.09
France	25,720	13,410	91.80
New Zealand	20,436	12,214	67.32
Laos	19,774	16,189	22.14
Congo	13,239	*	*
Germany	12,698	8,791	44.45
Malaysia	11,677	13,667	-14.56
Russia	7,858	9,776	-19.62
Indonesia	7,583	6,393	18.60
Canada	7,420	3,170	134.09
South Korea	7,152	3,946	81.26
Australia	6,453	10,650	-39.41
Italy	6,135	3,803	61.32
Finland	5,754	3,809	51.07
Sweden	4,148	1,234	236.07
Argentina	3,870	1,918	101.76
Cambodia	3,802	1,020	272.62
Ghana	3,094	2,960	4.56
Japan	2,431	1,978	22.94
South Africa	1,869	1,290	44.94
Belgium	1,782	1,848	-3.59
Taiwan	856	858	-0.14
Myanmar	331	480	-30.94

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

DOANH NGHIỆP THUY ĐIỂN TÌM NHÀ CUNG CẤP TẠI VIỆT NAM

Doanh nghiệp Thụy Điển kinh doanh các mặt hàng gỗ đang muốn tìm nhà sản xuất sản phẩm:

1. Sản phẩm Glued panel (như hình đính kèm)
Mục đích sử dụng của sản phẩm: để làm đồ nội thất, sàn nhà, sàn cầu thang....
2. Tấm ván ép (grade plywood sheets) với kích thước 1200x800mm với độ dày là 6mm và 8mm.
3. Tấm ván gỗ dùng để làm collar pallet với kích thước 19,5x195mm sau khi đã bào.

Doanh nghiệp nào có nhu cầu vui lòng gửi profile giới thiệu doanh nghiệp tới địa chỉ:
Embassy of Viet Nam to Sweden
Email: hoact@moit.gov.vn
Address: 5th floor, Upplandsgatan 38 11328
Stockholm, Sweden



ĐẠI PHÚC VINH CNC



Là đơn vị tiên phong, dẫn đầu trong CÔNG NGHỆ MÁY và GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ 4.0 cho ngành CHẾ BIẾN GỖ tại VIỆT NAM. Với đội ngũ kỹ sư dày dặn kinh nghiệm và chuyên nghiệp. ĐẠI PHÚC VINH CNC luôn sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu đầu tư công nghệ của quý khách hàng.



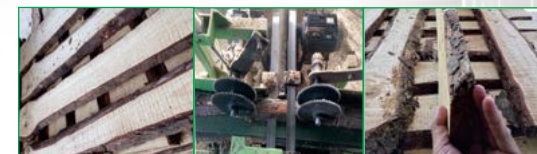
Hệ Thống Showroom Đại Phúc Vinh CNC Toàn Quốc
Hà Nội : 0937 378 343 - Mr Cường
Binh Dương : 0933 671 343 - Mr Hải
Đồng Nai : 0982 421 343 - Mr Công
Hà Nội : 0901 624 343 - Mr Cường

Xem Thêm Các Sản Phẩm Tại Website:
<https://www.daiphucvinh.com.vn>
<https://www.holztek.com.vn>
<https://www.fuvico.com.vn>
<http://www.woodmaster.com.vn>

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