

GỖ VIỆT

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

Số 133 - Tháng 5. 2021
No. 133 - May, 2021

NĂM THỨ 12 - 12 YEARS

Đối diện với nhiều thách thức nhưng ngành gỗ dân vẫn còn nhiều dự địa phát triển
Facing with many challenges, plywood industry still has many potentials for development

Đối diện với thách thức “chảy máu”
nguồn nguyên liệu

Facing with the challenges of
“leaking” raw materials

Gỗ dán: Còn nhiều
dự địa phát triển

Plywood: There is still
many opportunities
for development



8 938504 385069

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!

Chúng ta đang đối diện với một trong những vấn đề lớn nhất của sự phát triển ngành gỗ, đó là ngành cần phải bước vào sự phát triển theo chiều sâu, sau khi đã có hai thập kỉ phát triển theo chiều rộng. Nó có thể mang tính sống còn với ngành gỗ, khi chúng ta đã nhận ra tính thời điểm của chủ đề này, nghĩa là đã đến lúc phải chuyển đổi nếu muốn ngành gỗ thật sự vươn tới tầm của thế giới, ở đây là thương hiệu và giá trị của sản phẩm gỗ Việt Nam.

Ngành gỗ đã trải qua một giai đoạn chuyển mình đặc biệt, được ghi nhận ở cả cấp quốc gia, vị thế và vai trò của ngành gỗ kinh tế cả nước và đóng góp của ngành gỗ trên thế giới được xác nhận và ghi nhận về vai trò đó trong thương mại toàn cầu.

Nhưng đã đến lúc cần nhận diện lại về thế và lực phát triển của ngành gỗ Việt Nam. Nếu chúng ta không nhận diện đúng thực lực của mình thì bước đi chúng ta lựa chọn cho tương lai chưa chắc sẽ chuẩn, sẽ có nhiều điểm yếu.

Theo ông Trần Đình Thiên, Thành viên Ban cố vấn Thủ tướng, ngành gỗ cần định hình rõ cấu trúc trong 5 năm qua, nó có được tính theo nghĩa từng khâu trong chuỗi hay chưa, có sự phân bổ hợp lý chưa, thị trường cạnh tranh như thế nào và khả năng liên kết phát triển giữa các doanh nghiệp (liên kết doanh nghiệp nội và ngoại và liên kết giữa các doanh nghiệp nội địa) ra sao.

Thư Quý độc giả!

Việc đánh giá lại sự phát triển của ngành gỗ trong 5 năm trở lại đây là rất quan trọng, khi giá trị xuất khẩu liên tục chạm tới hai con số và năm sau luôn được đặt mục tiêu cao hơn năm trước, nó cũng là lúc để cùng nhìn tới mục tiêu xuất khẩu cao hơn vào năm 2025, và những chính sách để hỗ trợ sự phát triển đó sẽ như thế nào.

Theo các chuyên gia, liệu cơ chế chính sách mở ra đã phù hợp với độ mở của sự phát triển của ngành gỗ chưa và nếu chưa, chúng ta cần phải làm gì tiếp theo, phải đánh giá lại toàn bộ hệ thống cơ chế chính sách. Vì nếu nhìn ở tầm chiến lược thì vấn đề này rất quan trọng, và đặc biệt là những ràng buộc của chính sách gắn với chính sách đất đai liên quan tới phát triển nguồn tài nguyên và chính sách liên quan tới mở cửa và hội nhập.

Tổng kết được việc này có giá trị rất lớn. Khi ngành gỗ đã phát triển tốt, sẽ có sự tác động của thế giới, có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp như bệnh dịch, thời tiết, công nghệ. Vậy tình thế phát triển khác đòi hỏi năng lực khác và cách tổ chức để cạnh tranh, để phát triển phải như thế nào, cạnh tranh này bao gồm những gì. Nếu chúng ta tìm đến những chiến lược này sẽ mở ra một chương mới cho sự phát triển ngành gỗ.

Ban Biên tập Tạp chí Gỗ Việt

Dear readers,

We are facing one of the biggest problems with the development of the timber industry, which is the need to enter deep growth, after two decades of extensive growth. It can be vital to the timber industry, when we have realized the timing of this topic, it means that it is time to transform if we want the timber industry to really reach the level of the world, here is trade brand and value of Vietnamese timber products.

The timber industry has undergone a special transformation, recognized at both the national level, the position and role of the domestic timber industry and the contribution of the timber industry in the world to be confirmed and recognized for that role in global trade.

But it is time to re-identify the position and development force of the Vietnamese timber industry. If we do not identify our true abilities properly, the steps we choose for the future will not be correct and will cause weakness.

According to Mr. Tran Dinh Thien, Member of the Prime Minister's Advisory Board, the timber industry needs to clearly define the structure in the past 5 years. Was it calculated in the sense of each stage in the chain? Was there a reasonable distribution to the market? How was the market competition? And how was the ability to develop linkages between businesses (connecting the domestic businesses and foreign one and linkage of domestic businesses).

Dear readers!

It is very important to reassess the development of the timber industry in the past 5 years, when the export value continuously hits double digits and the later year was always set higher than the previous year. It is also the time to look at higher export targets by 2025, and what policies to support that development will be like.

According to experts, whether the open policy mechanism is consistent with the openness of the development of the timber industry. And if not, what do we need to do next, and to reassess the whole system of main mechanisms? From a strategic point of view this is very important, and especially the policy constraints associated with the land policy related to resource development and the policy related to openness and integration.

Summarizing this is of great value. When the timber industry is well developed, there will be worldwide direct or indirect impacts such as disease, weather, and technology. So another development situation requires different capacity and organization to compete. How must be like for development, and what this competition consists of. If we look to these strategies, there will be a new chapter for the development of the timber industry.

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
Trường 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

GÓI 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: Gỗ dán định hình sử dụng làm đồ gỗ. Nguồn: LCW

Số 133 - Tháng 5, 2021
No. 133 - May, 2021

MỤC LỤC/ CONTENT

6 SỰ KIẾN & BÌNH LUẬN EVENTS & COMMENTS

Bất động sản, hay là câu chuyện về sự phát triển ngành gỗ

Real estate, or the story of the development of the wood industry

10 VẤN ĐỀ HỒM NAY CURRENT ISSUES

Gỗ dán: Còn nhiều dư địa phát triển

Plywood: There is still many opportunities for development

Đối diện với thách thức “chảy máu” nguồn nguyên liệu

Ngành gỗ đi tìm lời giải đáp: Cách mạng từ những điều đơn giản

22 CẦU CHUYỆN DOANH NGHIỆP BUSSINESS CORNER

AA Corporation: Niềm tự hào Việt Nam

Đề nghị cho doanh nghiệp ngành gỗ được tiếp cận, đặt mua vắc xin ngừa COVID-19

26 PHONG CÁCH STYLE

Hồn xưa nét mới ở Xintiandi Atrium

28 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

Simosol: Cung cấp dịch vụ carbon cho doanh nghiệp gỗ Việt Nam

30 ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH POLICY DIALOGUE

Hoàn thuế GTGT đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu: Đảm bảo sự minh bạch, công bằng cho các doanh nghiệp!

VAT refund for export wood products: To ensure transparency and fairness for businesses!

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

Mộc Liên Hà: Sự trở lại của giá trị thương hiệu

Lien Ha Carpentry: Return of brand value

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

Bất động sản, hay là câu chuyện về sự phát triển ngành gỗ

CẨM LÊ

Không ai có thể làm thép mãi được. Hoà Phát cũng như mọi tập đoàn khác sớm muộn đa ngành và một trong những hướng đó là bất động sản, không phải bất động sản khu công nghiệp mà trọng tâm là bất động sản nhà ở", ông Trần Đình Long, chủ tịch Hội đồng quản trị Hòa Phát mới chia sẻ với báo chí về hướng phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới.

Trên thực tế, Hòa Phát cũng đã tham gia đầu tư bất động sản từ sớm với việc thành lập một công ty bất động sản có vốn điều lệ 2.000 tỉ và đang nắm trong tay quỹ đất khá lớn. Đầu tư bất động sản không còn là câu chuyện mới với các doanh nghiệp lớn trong nước nhưng nó thì có liên quan gì đến sự phát triển của ngành gỗ?

Nhìn lại chặng đường hai thập kỉ phát triển của ngành gỗ vừa qua, chúng ta đã đạt được bước tiến lớn và lần đầu tiên vào tháng 8/2018, Chính phủ có hội nghị toàn quốc về ngành gỗ, đó là sự ghi nhận về vai trò và giá trị như một ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam.

Nhưng khi đã đạt giá trị xuất khẩu tới hai con số và cần một sự chuyển biến lớn hơn, ngành gỗ và các doanh nghiệp phải làm gì để khiến cho nền tảng phát triển đó thật sự vươn tới một tầng nấc mới, nghĩa là đạt tới giá trị cao nhất của thành công, không chỉ ở mặt thương hiệu, giá trị gia tăng, mà còn là lợi nhuận, lợi nhuận tối đa, và lợi nhuận chính là động lực để phát triển.

Muốn ngành gỗ phát triển bền vững thì phải có lợi nhuận và lợi nhuận càng ngày càng tốt. Nhưng có một thực tế cần nhìn nhận rằng, nếu một doanh nghiệp gỗ có điều kiện để đầu tư bất động sản (mang lại lợi nhuận nhiều hơn là chế biến gỗ trong ngắn hạn, trong khi sản xuất chế biến gỗ gặp nhiều rắc rối hơn), vậy doanh nghiệp gỗ có tiếp tục kinh doanh trong ngành gỗ nữa không?

Đó không chỉ là câu hỏi đơn thuần, mà đã được đặt ra từ lâu trong ngành, vì doanh nghiệp luôn tìm kiếm lợi nhuận, lợi nhuận ở lĩnh vực nào cao hơn thì đầu tư vào đó. Có thể mỗi doanh nhân có tâm huyết và bền bỉ với ngành gỗ nhưng con cái họ muốn đầu tư vào ngành khác với lợi nhuận tốt hơn.

Nếu một doanh nghiệp ngành gỗ đầu tư bất động sản, nó không phải câu chuyện cá biệt hoặc khác thường, khi chúng ta nhìn nhận ở khía cạnh đầu tư và kinh doanh. Nhưng đặt ngược lại câu hỏi, nếu chế biến gỗ không mang lại lợi nhuận cao thì tại sao doanh nghiệp FDI vẫn đầu tư vào ngành. Câu trả lời đơn giản, vì ngành gỗ vẫn mang lại lợi nhuận, và lợi nhuận là vô cùng quan trọng trong hoạt động đầu tư.

Đến đây, chúng ta quay trở lại với mục tiêu phát triển ngành gỗ trong thời gian tới, và muốn ngành gỗ phát triển tới mức cao nhất, và bước sang giai đoạn mới vẫn phải bắt đầu từ yếu tố cơ bản là lợi nhuận, và muốn có lợi nhuận thì phải có năng suất lao động cao, bằng chuyển đổi số, đầu tư công nghệ, thiết kế, quản trị (doanh nghiệp và chính sách). Để tăng lợi nhuận cũng cần phải tham gia vào chuỗi cung ứng có giá trị gia tăng cao. Và muốn ngành gỗ phát triển phải xây dựng được thể hệ tiếp nối theo ngành gỗ với những ý tưởng mới. 

Độc nhanh

Doanh nghiệp gặp khó vì nguyên liệu đầu vào tăng

Theo dữ liệu từ Bộ Công Thương, giá xăng nhập khẩu chu kỳ này lại tiếp tục tăng 3 USD một thùng so với 15 ngày trước đó, có lúc lên 78 USD, khiến các chi phí đi kèm tiếp tục nhích lên. Cùng với giá xăng, các nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất đều tăng mạnh thời gian qua. Ông Nguyễn Chánh Phương, Phó chủ tịch HAWA cho biết, giá nguyên liệu đầu vào ngành gỗ ở thị trường nội địa đang tăng 15-20%. Thêm vào đó, là các chi phí logistics nên năm 2020 và 5 tháng đầu năm nay dù doanh thu ngành gỗ tăng trưởng tốt nhưng lợi nhuận lại khá thấp.

Đà tăng trưởng kinh tế toàn cầu sẽ gây ra lạm phát

Các chuyên gia nhận định hoạt động mua và tích trữ của doanh nghiệp đang gây sức ép lên chuỗi cung ứng. Tình trạng thiếu hụt, tắc nghẽn giao thông vận tải và giá cả tăng vọt gần đây đã làm dấy lên lo ngại rằng đà tăng trưởng của kinh tế toàn cầu sẽ gây ra lạm phát. Nhu cầu đang gia tăng đối với nhiều loại hàng hóa từ kim loại, thực phẩm, cho đến các nguyên liệu khác như gỗ xẻ, chất bán dẫn, nhựa và bìa cứng, điều đó tác động tiêu cực đến hệ thống phân phối hàng hóa trong những tháng tới đây.

Gần 40% doanh nghiệp vừa và nhỏ Malaysia sẽ phá sản nếu phong tỏa toàn diện

Theo Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ Malaysia, gần 40% doanh nghiệp vừa và nhỏ nước này sẽ phá sản nếu thực thi chính sách phong tỏa toàn diện để kiểm soát dịch Covid-19. Kết quả điều tra sơ bộ của Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ Malaysia cho thấy, việc thực hiện Lệnh Hạn chế di chuyển (MCO) lần thứ 3 (từ 12/5-7/6) có thể ảnh hưởng tới thu nhập của 91% doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Nga điều chế vaccine Covid-19 dạng ăn được đầu tiên thế giới

Các nhà khoa học Nga đang điều chế loại vaccine ngừa Covid-19 đầu tiên trên thế giới có thể uống trực tiếp từ chai đựng với hương vị giống như sữa dâu lên men. Ông Alexander Dmitriev, Giám đốc Viện Dược phẩm Thí nghiệm Nga, cho biết những khoảng trống trong bộ gen của lợi khuẩn (probiotic), xuất hiện trong các sản phẩm sữa lên men, chứa đầy các phần của DNA của virus SARS-CoV-2, giúp hình thành sự phát triển của kháng thể khi sử dụng. Bên cạnh đó, ông Dmitriev tiết lộ nhóm nhà khoa học đang phát triển hai mẫu vaccine ăn được dựa trên sữa và protein đậu nành. Loại vaccine này có thể được hoàn thành trong năm 2022.

Real estate, or the story of the development of the wood industry

CAM LE



No one can make steel forever. Hoa Phat like all other corporations will sooner or later apply multidisciplinary and one of those directions is real estate. We don't focus industrial real estate but residential real estate", Mr. Tran Dinh Long, Chairman of the Board of Directors of Hoa Phat recently shared with the press about the development direction of the business in the future.

In fact, Hoa Phat has also participated in real estate investment early with the establishment of a real estate company with a charter capital of 2,000 billion and holding a sizable land bank. Real estate investment is no longer a new story for large domestic enterprises, but what does it have to do with

the development of the timber industry?

Looking back on the past two decades of development of the wood industry, we have made great progress and for the first time in August 2018, the Government had a national conference on the timber industry, it is a recognition of role and value as a key economic sector of Vietnam.

Once the double-digit export value is reached and a bigger transformation is needed, what the timber industry and businesses must do to make that platform truly reach a new level, that is, reach to the highest value of success, not only in terms of brand name, added value, but also profit, maximum profit, and profit is the driving force for development.

In order for the wood industry to develop sustainably, it must be more profitable and more profitable. But it is a fact to be recognized that, if a wood business can afford to invest in real estate (more profit than wood processing in the short term, while wood processing production gets more trouble), will the timber firm continue to trade in the wood industry?

That is not just a simple question, but has been posed for a long time in the industry. Because businesses are always looking for profits, where profits are higher than they invest in. Maybe each entrepreneur has enthusiasm and perseverance in the wood industry, but their children want to invest in another industry with better profits.

If a wood business invests in real estate, it is not a particular or unusual story, when we look at the investment and business perspective. But the opposite question is, if wood processing does not bring high profits, why do FDI enterprises still invest in the industry. The answer is simple, because the timber industry is still profitable, and profitability is extremely important in investing.

At this point, we come back to the goal of developing the wood industry in the near future. In order that the wood industry develop to the highest level, and to enter a new stage, we still have to start from the basic factor of profit. And in order to be profitable, it requires high labor productivity, by digital transformation, technology investment, design, governance (business and policy). In order to increase profits, it is also necessary to participate in the high value-added supply chain. And in order to develop the wood industry, we must build the next generation of wood industry with new ideas. 

Read fast

Enterprises face with difficulties due to increased input materials

According to the data from the Ministry of Industry and Trade, the price of imported gasoline in this cycle continues to increase by US\$3 a barrel compared to the previous 15 days, sometimes to 78 US\$, which make the accompanying costs continue to increase. Along with the price of gasoline, the input materials for the manufacturing industries have sharply increased over time. Mr Nguyen Chanh Phuong, Vice President of HAWA said that the price of input materials for the wood industry in the domestic market was increasing by 15-20%. In addition, logistics costs were also up, although the wood industry's revenue grew well, its profit was quite low in 2020 and the first 5 months of this year.

Global economic growth will make inflation

Experts said that businesses' buying and hoarding were making pressure on the supply chain. Shortages, traffic congestion and soaring prices have recently raised concerns that the global economy's growth will make inflation. The demand has been growing for a wide range of goods from metal, food to other materials such as lumber, semiconductors, plastics and cardboard, which has a negative impact on the distribution system of goods next months.

Nearly 40% of Malaysian SMEs will go bankrupt if comprehensive blockade

According to the Chairman of the Malaysian Small and Medium Enterprises Association, nearly 40% of the country's small and medium enterprises will go bankrupt if a comprehensive blockade policy is implemented to control the Covid-19 epidemic. The preliminary investigation results of the Malaysian Small and Medium Enterprises Association show that the implementation of the 3rd Movement Control Restriction Order (MCO 3.0) (from May 12 to June 7) may affect the income of 91% Malaysian small and medium enterprises.

Russia makes up the world's first edible Covid-19 vaccine

Russian scientists are making up the world's first Covid-19 vaccine that can be taken directly from the bottle with a taste like fermented strawberry milk. Alexander Dmitriev, Director of the Russian Academy of Experimental Pharmaceuticals, said that the gaps in the genome of probiotics which appeared in fermented dairy products to be filled with the parts of the DNA in the SARS-CoV-2, help form the development of antibodies as being used. In addition, Dmitriev revealed that the team of scientists has been developing two edible vaccines based on milk and soy protein. This vaccine can be completed in 2022.

Gỗ dán: Còn nhiều dư địa phát triển

▼ VŨ HUY

Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, xuất khẩu gỗ dán của Việt Nam đã tăng trưởng nhanh. Từ một nước chỉ chiếm khoảng 1% thị phần xuất khẩu gỗ dán trên thế giới vào năm 2015, đến nay Việt Nam đã chiếm 5% tổng thị phần xuất khẩu toàn cầu, đứng vị trí thứ 5 thế giới về xuất khẩu sản phẩm này.

Việt Nam xuất khẩu gỗ dán tăng gấp 3 lần trong 5 năm

Năm 2015, xuất khẩu gỗ dán chỉ đạt 724 nghìn m³ với giá trị khoảng 200 triệu USD, thì đến năm 2020 xuất khẩu mặt hàng này lên tới 2,09 triệu m³, đem về kim ngạch 659,74 triệu USD cho ngành gỗ Việt. Mặc dù chịu ảnh hưởng của tác động kép là đại dịch Covid -19 và các cuộc điều tra phòng vệ thương mại ở hai thị trường chính là Mỹ và Hàn Quốc, nhưng lượng xuất khẩu gỗ dán trong năm 2020 vẫn tăng nhẹ (1%) so với năm 2019; tuy nhiên, giá trị kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này đã giảm 4%, xuống còn 660 triệu USD. Suy giảm này chủ yếu diễn ra trong quý 2 năm 2020, lúc cao điểm của của đại dịch Covid-19 tại Việt Nam.

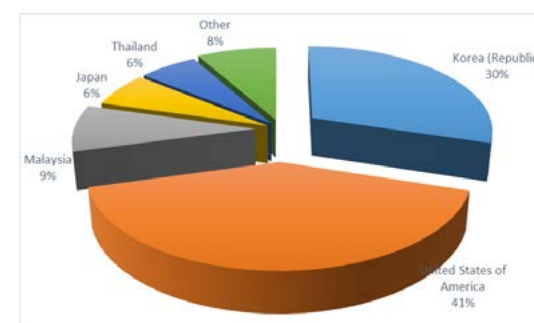
Hiện có khoảng 72 quốc gia và vùng lãnh thổ tiêu thụ gỗ dán Việt Nam, nhưng xuất khẩu gỗ dán chủ yếu tập trung ở 5 nước gồm: Hàn Quốc, Mỹ, Nhật Bản, Malaysia, và Thái Lan. Năm nước này cùng chiếm trên 84% tổng lượng và kim ngạch xuất khẩu gỗ dán từ Việt Nam trong năm 2020 vào tất cả các thị trường. Trong đó, đứng đầu là thị trường Hàn Quốc, đã nhập 805,19 nghìn m³ gỗ dán từ Việt Nam trong năm vừa qua, đạt 211,03 triệu USD; giảm 2% về lượng và 3% về giá trị so với năm 2019; chiếm 38% tổng lượng gỗ dán Việt Nam xuất khẩu. Thứ hai là Mỹ, thị trường này đã nhập trên 517,88 nghìn m³ gỗ dán Việt Nam trong năm

2020, đạt 243,52 triệu USD; chiếm 25% tổng lượng gỗ dán xuất khẩu của Việt Nam, tương đương 37% tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này. Xuất khẩu gỗ dán sang thị trường Mỹ tuy ổn định về lượng, nhưng giảm 8% về giá trị so với năm 2019.

Hiện có khoảng 72 quốc gia và vùng lãnh thổ tiêu thụ gỗ dán Việt Nam, nhưng xuất khẩu gỗ dán chủ yếu tập trung ở 5 nước gồm: Hàn Quốc, Mỹ, Nhật Bản, Malaysia, và Thái Lan. Năm nước này cùng chiếm trên 84% tổng lượng và kim ngạch xuất khẩu gỗ dán từ Việt Nam trong năm 2020 vào tất cả các thị trường.



Tiếp đến, Việt Nam đã xuất khẩu 231,71 nghìn m³ sang Malaysia đem về 62,81 triệu USD trong năm 2020; tăng 29% về lượng và 21% về giá trị so với năm 2019; chiếm 11% tổng lượng gỗ dán xuất khẩu. Thị trường Nhật Bản chiếm giữ vị trí thứ 4, với 170,2 nghìn m³ gỗ dán và mang lại cho Việt Nam kim ngạch 43,24 triệu USD từ quốc gia này; tăng 5% về lượng và 2% về giá trị so với năm 2019; chiếm 8% tổng lượng gỗ dán xuất khẩu của Việt Nam. Trong năm 2020, Thái Lan nhập 144,44 nghìn m³ Việt Nam, đạt 42,92 triệu USD; tăng 33% về lượng và 32% về giá trị so với năm 2019, chiếm 7% tổng lượng xuất khẩu mặt hàng gỗ dán nước ta.



Các thị trường xuất khẩu gỗ dán của Việt Nam năm 2020

Xuất khẩu gỗ dán còn nhiều triển vọng

Theo đánh giá của các nhà chuyên môn, gỗ dán có các ưu điểm nổi trội như, chi phí tiết kiệm hơn, kích thước lớn hơn so với sử dụng gỗ solid, không co ngót, cong vênh; bề mặt linh hoạt có thể phủ mặt ngoài bằng mica, veneer như mong muốn và hơn thế nữa là tính bền vững của gỗ dán, tận dụng đối đa nguồn nguyên liệu. Gỗ dán đang là xu hướng chính đang tạo nên dấu ấn trong thế giới thiết kế khi được sử dụng phổ biến, không chỉ làm nguyên liệu đầu vào cho sản xuất các mặt hàng đồ gỗ mà còn làm vật liệu trong

ngành xây dựng, trang trí nội thất ván sàn, bao bì và các sản phẩm đồ gỗ khác.

Theo phân tích của ITC cho thấy rằng hàng năm nhu cầu tiêu dùng gỗ dán ngày càng tăng. Trung bình mỗi năm thế giới bỏ ra khoảng 16-17 tỉ USD để nhập khẩu mặt hàng này, với lượng nhập khoảng 32-34 triệu m³. TOP 5 quốc gia xuất khẩu gỗ dán lớn nhất thế giới đã được xác lập lần lượt theo thứ tự gồm: Trung Quốc, Indonesia, Nga, Malaysia và Việt Nam.

Trung Quốc hiện vẫn là quốc gia cung cấp gỗ dán hàng đầu thế giới, chiếm trên 30% thị phần toàn cầu cả về lượng và giá trị. Trong năm 2019, giá trị kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Trung Quốc đạt 4,5 tỉ USD, tương đương trên 5,4 triệu m³. Năm 2020, cả lượng và giá trị xuất mặt hàng này ra thế giới của Trung Quốc đều giảm 10% so với năm trước đó, đạt gần 5 triệu m³. Indonesia là quốc gia cung cấp gỗ dán đứng ở vị trí thứ hai, với kim ngạch năm 2019 đạt 1,7 tỉ USD, chiếm 11% thị phần của thế giới. Năm 2020, kim ngạch xuất khẩu gỗ dán của Indonesia đã giảm 5% so với năm 2019. Xuất khẩu gỗ dán của Nga đạt 1,14 tỉ USD, chiếm 8% thị phần thế giới trong năm 2020. Tuy nhiên, giá trị kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Nga giảm khoảng 5% so với năm trước đó. Malaysia xuất khẩu gỗ dán đạt 821,78 triệu USD vào năm 2019, chiếm khoảng 6% thị phần thế giới. Trong năm 2020 kim ngạch xuất khẩu gỗ dán của Malaysia giảm 14% so với năm 2019.

Cùng với xu hướng tiêu dùng của thế giới tiếp tục chuyển dịch sang việc sử dụng các vật liệu thân với môi trường, vật liệu tái chế và tái sử dụng nhiều lần ưa chuộng đồ nội thất nhẹ, tối giản, thời trang với xu hướng sử dụng ngày càng nhiều các vật liệu ván công nghiệp trong tương lai và gỗ dán là một trong những loại gỗ kỹ thuật đóng vai trò quan trọng nhất. Trong tương lai ngành sản xuất gỗ dán của Việt Nam sẽ tiếp tục mở rộng và phát triển. ▼

Hàng năm nhu cầu tiêu dùng gỗ dán ngày càng tăng, trung bình mỗi năm thế giới bỏ ra khoảng 16-17 tỉ USD để nhập khẩu mặt hàng này, với lượng nhập khoảng 32-34 triệu m³.

Plywood: There is still many opportunities for development

VŨ HUY

According to Vietnam Timber and Forest Product Association, Vietnam's export of plywood has grown rapidly. From a country only accounts for about 1% market share of plywood exports in the world in 2015, until now Vietnam has now accounted for 5% of the total export market share on the global, it ranks 5th in the world for exporting this product.

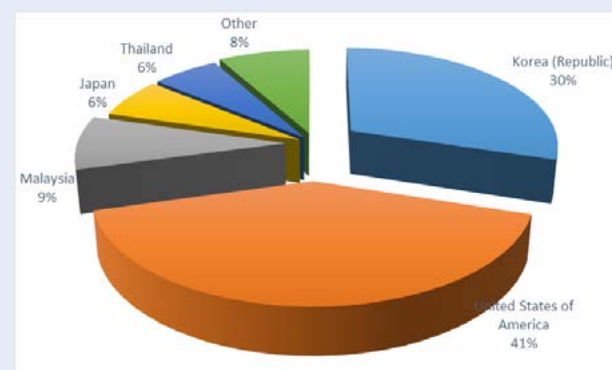
Vietnam exports plywood tripled in five years

In 2015, the export of plywood only reached 724 thousand m³ with its value of about US\$200 million, then by 2020, the export of this product was up to 2.09 million m³, achieved the export turnover of US\$659.74 million to Vietnam's wood industry. Although Vietnam has been having the double impacts of the Covid-19 epidemic and investigations of trade defense in two main markets, the US and South Korea, the export volume of plywood in 2020 still increased slightly (1%) compared to 2019; However, its export value decreased by 4%, to US\$660 million. This decline mainly took place in the second quarter of 2020, at the peak of the Covid-19 epidemic in Vietnam.

Currently, there are about 72 countries and territories where are consuming Vietnamese plywood, but exporting plywood mainly focus on five countries including: South Korea, USA, Japan, Malaysia, and Thailand. These five countries together account for over 84% of the total volume and export value of plywood from Vietnam in 2020 to all markets. In which, the leading market is South Korea, imported 805.19 thousand m³ of plywood from Vietnam in the past year, reached US\$211.03 million; down 2% in volume and 3% in value compared to 2019; accounted for 38% of the total plywood export volume of Vietnam. Next is the US, this market imported over 517.88 thousand m³ of plywood in 2020, reached US\$243.52 million; accounted for 25% of the total export plywood

volume of Vietnam, it was equivalent to 37% of the total export turnover of this product. The export of plywood to the US market was stable in volume, but decreased by 8% in value compared to 2019.

Next, Vietnam exported 231.71 thousand m³ to Malaysia, gained in US\$62.81 million in 2020; an increase by 29% in volume and 21% in value compared to 2019; accounted for 11% of the total export plywood volume. The Japanese market is at the 4th position, with its plywood export volume of 170.2 thousand m³ and brought Vietnam an export turnover of US\$43.24 million from this country; an increase of 5% in volume and 2% in value compared to 2019; accounted for 8% of Vietnam's total plywood exports. In 2020, Vietnam exported 144.44 thousand m³ of plywood volume to Thailand, gained US\$42.92 million; increased by 33% in volume and 32% in value compared to 2019, accounted for 7% of the total export volume of plywood in our country.



Vietnam's plywood export markets in 2020



Exporting plywood still has many prospects

According to experts, plywood has outstanding advantages such as, more economical, larger size than using solid wood, no shrinkage, no warping; flexible surface can be clad with mica, veneer as desired and moreover plywood is sustainable and is made maximum use of material sources. Plywood is a major trend that makes a mark in the design world when it is popularly used, it is not only an input material for the manufacture of wood products, but also as a material in the industries of construction, flooring interior decoration, packaging and other furniture products.

According to the analysis of the ITC shows that every year the consumption demand for plywood is increasing. On average, the world spends about US\$16-17 billion to importing this product annually, with its import volume of about 32-34 million m³. TOP 5 of the largest plywood exporting countries in the world have been established in the order: China, Indonesia, Russia, Malaysia and Vietnam.

China is still the leading supplier of plywood in the world, accounts for over 30% of the global market share in both volume and value. In 2019, China's

There are about 72 countries and territories where are consuming Vietnamese plywood, but exporting plywood mainly focus on five countries including: South Korea, USA, Japan, Malaysia, and Thailand. These five countries together account for over 84% of the total volume and export value of plywood from Vietnam in 2020 to all markets.

export turnover of this product reached US\$4.5 billion, was equivalent to over 5.4 million m³. In 2020, both the export volume and value of this Chinese product to the world decreased by 10% compared to the previous year, reached nearly 5 million m³. Indonesia is the second country that provides plywood, with its turnover of US\$1.7 billion in 2019, accounted for 11% of the market share in the world. In 2020, Indonesia's plywood export turnover decreased by 5% compared to 2019. The export turnover of Russia's plywood reached US\$1.14 billion, accounted for 8% of the world market share in 2020. However, the value of Russia's export turnover for this product decreased by about 5% compared to the previous year. The export turnover of Malaysia's plywood gained US\$821.78 million in 2019, accounted for about 6% of the market share in the world. In 2020, the export turnover of Malaysia's plywood decreased by 14% compared to 2019.

Along with the world's consumption trend continues to shift to the use of environmentally friendly, recycled and reused materials for many times, prefer light, minimal, fashionable furniture with the trend of using more and more industrial board materials will be used in the future and plywood is one of the most important engineering species of timber. In the future, Vietnam's plywood industry will continue to expand and develop.

On average, the world spends about US\$16-17 billion to importing this product annually, with its import volume of about 32-34 million m³.

Rủi ro nguồn cung ngành gỗ dán

▼ NGUYỄN HẠNH

Ở Việt Nam, đầu vào của gỗ dán là nguồn gỗ rừng trồng, chủ yếu là gỗ keo từ các hộ gia đình và các công ty. Bên cạnh đó, nguồn cung gỗ dán từ nhập khẩu đóng vai trò quan trọng đối Việt Nam. Tuy nhiên, những thách thức trong chuỗi cung ngành gỗ dán đang là vấn đề được đặt ra.

Ở Việt Nam, đầu vào của gỗ dán là nguồn gỗ rừng trồng, chủ yếu là gỗ keo, gỗ cao su từ các hộ gia đình và một phần từ nguồn cây phân tán. Gỗ tròn từ nguồn này được đưa vào các cơ sở làm ván bóc, thuộc sở hữu của hộ gia đình và các công ty. Các miếng ván bóc sau đó được kết dính lại nhau, trải qua các công đoạn khác tạo thành gỗ dán. Gỗ dán sẽ được đưa vào xuất khẩu (80% tổng lượng cung) và làm nguồn nguyên liệu đầu vào cho các nhóm mặt hàng đồ gỗ khác.

Theo ước tính của Nhóm nghiên cứu của các hiệp hội gỗ và Tổ chức Forest Trends, hiện tổng sản lượng gỗ dán sản xuất trong nước đạt khoảng 3,07 triệu m³. Khoảng 66% trong số này (2,03 triệu m³) được xuất khẩu trực tiếp. Phần còn lại được sử dụng trong nước.

Tuy không nằm trong chuỗi cung gỗ dán nội địa, nguồn cung gỗ dán từ nhập khẩu đóng vai trò quan trọng đối Việt Nam. Sau khi được nhập khẩu, luồng cung này được hòa vào với nguồn cung được sản xuất trong nước, từ đó đi vào kênh

sản xuất các mặt hàng như ván sàn, đồ gỗ xây dựng, đồ gỗ, tủ bếp và một số mặt hàng khác phục vụ tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Đến nay, gỗ dán là một trong 5 mặt hàng nhập khẩu chủ lực của Việt Nam. Hàng năm Việt Nam bỏ ra khoảng 170 triệu USD để nhập gần 400 nghìn m³ gỗ dán sử dụng cho chế biến đồ gỗ.

Còn nhiều rủi ro trong chuỗi cung ngành gỗ dán trong đó phải kể đến rủi ro từ khâu nguyên liệu gỗ rừng trồng đầu vào tới khâu sản xuất ván bóc, rủi ro trong khâu từ sản xuất ván bóc tới gỗ dán. TS Tô Xuân Phúc - Tổ chức Forest Trend - nhận định, thực tế hiện nay cho thấy đa phần

các hộ gia đình mua gỗ tròn, chủ yếu từ các hộ trồng rừng, để sản xuất ván bóc là các hộ kinh doanh cá thể. Theo quy định tại Thông tư 92/2015/TT-BTC ngày 15/6/2015 của Bộ Tài chính, các hộ kinh doanh cá thể này phải đóng thuế khoán. Mức thuế khoán cho mỗi hộ được xác định thông qua hình thức điều tra/kê khai của các hộ kinh doanh, với các hộ có tổng doanh thu cả năm trên 100 triệu đồng thì bắt đầu phải đóng thuế. Mức thuế khoán bao gồm 2 phần, thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập cá nhân. Thông tư này cũng quy định mức thuế khác nhau đối với 2 loại hình hộ: Hộ chỉ đơn thuần tham gia vào kinh doanh (chuyên làm thương mại) mà không tham gia vào khâu sản xuất, và hộ tham gia vào khâu sản xuất.

Cụ thể, theo quy định tại điểm b.1, khoản 2, điều 2 của Thông tư này, nếu hộ gia đình phân phối, cung cấp hàng hóa (chỉ chuyên làm thương mại), mức thuế khoán phải nộp là 1,5 % trong tổng doanh thu hàng năm, trong đó thuế giá trị gia tăng là 1%, thuế thu nhập cá nhân 0,5%. Nếu hộ gia đình tham gia sản xuất thì mức thuế khoán phải nộp là 4,5%, bao gồm 3% thuế giá trị gia tăng và 1,5% thuế thu nhập cá nhân.

Như vậy, mức thuế áp dụng cho 2 loại hình nhóm hộ là rất khác nhau, và việc áp dụng không phải lúc nào cũng rõ ràng và đồng nhất, đặc biệt trong bối cảnh các hộ tham gia vào khâu này đều có quy mô nhỏ, với năng lực quản lý và hiểu biết về các quy định của pháp luật còn hạn chế.

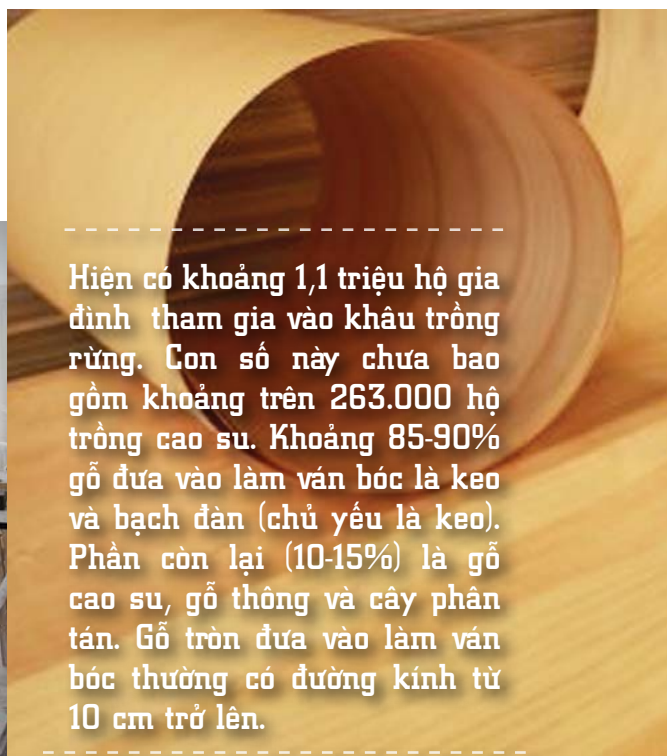
Trong hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế, đối với cả 2 loại hình nhóm hộ gia đình việc áp dụng đúng các mức thuế khoán như Thông tư đã quy định là rất khó khăn. Bên cạnh đó, có thể nhiều hộ gia đình tham gia cả khâu thương mại và sản xuất. Trong trường hợp này, các quy định về mức thuế khoán theo Thông tư không thể áp dụng. Trên thực tế, có rất ít hộ gia đình hiện nay nộp khoản thuế theo Thông tư này quy định. Điều này có nghĩa rằng hộ không có bằng chứng về sự tuân thủ đối với quy định về thuế do cơ quan quản lý đưa ra. Đây là một trong những rủi ro cơ bản trong khâu đầu vào của chuỗi cung gỗ dán hiện nay.

Một vấn đề nữa được TS Tô Xuân Phúc nêu ra đó là hầu hết các hộ gia đình và các cơ sở sản xuất ván bóc mua gỗ nguyên liệu (gỗ tròn) từ các hộ gia đình. Việc các hộ gia đình cung gỗ tròn cho các cơ sở sản xuất ván bóc trong bối cảnh thiếu các bằng chứng đảm bảo sự tuân thủ với các quy định về thuế hiện hành làm phát sinh rủi ro trong khâu này. Rủi ro trong tất cả các khâu còn lại của chuỗi cung, bao gồm cả các chuỗi cung sử dụng gỗ dán làm nguồn nguyên liệu đầu vào. Cụ thể, nhiều công ty mua nguồn nguyên ván bóc đầu vào của các cơ sở chế biến là các hộ gia đình không có hóa đơn chứng từ cho nguồn nguyên liệu đầu vào. Để hợp thức hóa, một số công ty sản xuất gỗ dán phải tìm cách để hợp pháp hóa nguồn nguyên liệu đầu vào từ các cơ sở ván bóc.

Mức thuế khoán áp dụng cho 2 nhóm hộ sản xuất và không tham gia sản xuất là rất khác nhau, và việc áp dụng không phải lúc nào cũng rõ ràng và đồng nhất, đặc biệt trong bối cảnh các hộ tham gia vào khâu này đều có quy mô nhỏ, với năng lực quản lý và hiểu biết về các quy định của pháp luật còn hạn chế.

Gỗ dán hiện đang được sử dụng làm nguyên liệu đầu vào để sản xuất các mặt hàng khác như ván sàn, đồ gỗ, tủ bếp... phục vụ xuất khẩu. Rủi ro trong các khâu đầu của chuỗi cung gỗ dán, bao gồm trong cả khâu sản xuất và pha trộn nguồn cung nhập khẩu và nội địa làm sản sinh ra rủi ro trong khâu xuất khẩu các mặt hàng sử dụng nguyên liệu gỗ dán.

Đánh giá chi tiết thực trạng trong khâu gỗ nguyên liệu và ván bóc và các chính sách có liên quan để từ đó có sự điều chỉnh các cơ chế chính sách hiện này sát với thực tế hơn được các chuyên gia khuyến nghị. Bên cạnh đó, cần đánh giá chi tiết thực trạng của việc nhập khẩu gỗ dán, thực trạng sản xuất gỗ dán trong nước. Các cơ quan quản lý có liên quan tăng cường kiểm tra giám sát đối với các đơn vị nhập khẩu và các đơn vị sản xuất nội địa. Việc kiểm tra giám sát không chỉ dừng lại đối với các doanh nghiệp sản xuất nội địa, mà cần bao gồm cả các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các công ty có nguồn vốn sở hữu từ Trung Quốc. ▼



Hiện có khoảng 1,1 triệu hộ gia đình tham gia vào khâu trồng rừng. Con số này chưa bao gồm khoảng trên 263.000 hộ trồng cao su. Khoảng 85-90% gỗ đưa vào làm ván bóc là keo và bạch đàn (chủ yếu là keo). Phần còn lại (10-15%) là gỗ cao su, gỗ thông và cây phân tán. Gỗ tròn đưa vào làm ván bóc thường có đường kính từ 10 cm trở lên.

Risks in plywood supply

▼ NGUYEN HANH

In Vietnam, the input of plywood is from plantation forests, is mainly acacia from households and companies. Besides, the supply of import plywood plays an important role for Vietnam. However, the challenges in the supply chain of plywood industry are being raised.

In Vietnam, the input of plywood is from plantation forests, is mainly acacia from households and companies. A part of the input materials is rubber, or from scattered trees. The logs from these sources are provided to households and companies to make veneer. The veneer pieces are then glued together to make plywood. Plywood is then exported (80% of total supply) and used as an input source for other groups of furniture products.

According to the estimates by the Research Group of Timber Associations and Forest Trends, the total domestic volume of plywood is currently about 3.07 million m³. About 66% of this one (2.03 million m³) is exported directly. The rest is used domestically.

Although not in the supply chain of domestic plywood, the supply of import plywood plays an important role for Vietnam. After being imported, this supply is merged with the produced supply domestically, from there it becomes the manufacturing supply of products such as flooring board, construction furniture, furniture, kitchen cabinets and some other products for domestic consumption and export. Up to now, plywood has been one of five main imported products of Vietnam. Every year, Vietnam spends about US\$170 million importing nearly 400 thousand m³ of plywood for furniture processing.

There are many risks in the supply chain of plywood industry, including the risks from the input timber of plantation forests to the manufacture of veneer, and the risks from the production of veneer to plywood. Dr To Xuan Phuc, Forest Trend said that the current fact showed the majority of households who purchased logs, mainly from afforestation households in order to produce veneer are individual business households. According to the regulations of Circular No.92/2015/TT-BTC dated June 15, 2015 of the Ministry of Finance, these individual business households must pay flat tax. The flat tax rate for each household is determined through the survey/declaration form of business households, the households with a total annual revenue of over 100 million dong must begin to pay tax. The flat tax rate includes 2 parts, value added tax and personal income

Currently, there are about 1.1 million households involved in afforestation. This does not include about 263,000 households of planting rubber. About 85-90% which is used to make veneer is acacia and eucalyptus (mainly acacia). The rest (10-15%) is rubber, pine and scatter trees. Logs used to make veneer usually has a diameter of 10 cm or more.

tax. This circular also stipulates different tax rates for two types of households: Business households (specializing in trade) without participating in manufacturing, and households engaged in production.

Specifically, according to the Point b.1, Clause 2, Article 2 of this Circular, if a household distributes and supplies goods (only for commercial purposes), the flat tax is 1.5% of total annual revenue, of which value added tax is 1%, personal income tax is 0.5%. If the household is engaged in production, the flat tax is 4.5%, including 3% value added tax and 1.5% personal income tax.

Thus, the applied tax rates to the two types of household groups are very different, and their application is not always clear and uniform, especially in the context that the households involved in this stage have small scale, their limited management capacity and understanding of the provisions of the law.

In actual manufacture and business, it is very difficult for both types of household groups to apply the flat tax rates as regulated in the Circular.

Besides, it is possible that many households are involved in both trade and production. In this case, the provisions on flat tax rates under the Circular cannot apply. In fact, there are currently very few households paying the tax as regulated by this Circular. This means that the household has no evidence of compliance with the tax regulations set forth by the State authorities. This is one of the basic risks in the input stage of the current plywood supply chain.

Another problem raised by Dr To Xuan Phuc is that most households and manufacturers of veneer purchase timber (logs) from households. The households supply logs to plywood producers in the context of lack of evidence to assure the compliance with current tax regulation, which makes the risks in this stage. The risk in this stage means the risk in all remaining stages of the supply chain, including supply chains that use plywood as input materials. Specifically, many companies that buy raw materials from processing facilities are households that do not have receipts for input

materials. In order to legalize, some plywood companies have to find a way to legalize input materials from veneer.

Plywood is currently being used as an input material to produce other products such as flooring board, furniture, kitchen cabinets, etc for export. Risks in the early stages of the plywood supply chain, including in the production and mix of imported and domestic supplies, which make risks in the export of plywood products.

The detailed assessment of the current situation in timber, veneer and related policies adjust current mechanisms and policies closer to the recommended fact by experts. In addition, it is necessary to evaluate the current situation of importing plywood and domestic plywood production in detail. The relevant State authorities have strengthened the inspection and supervision of importers and domestic producers. The supervision should not only be limited to domestic manufacturing enterprises, but also include FDI companies, especially those with Chinese-owned capital. ▼

The flat tax rates which are applied to the two groups of production households and households without participating in production are very different, and their application is not always clear and uniform, especially in the context that the households who participate in this stage have small scale, limited management capacity and understanding of legal regulations.

Đổi diện với thách thức “chảy máu” nguồn nguyên liệu

CAO CẨM

Thiếu nguyên liệu đầu vào, tình trạng “chảy máu” nguồn liệu ván bóc sang thị trường Trung Quốc... đang gây khó khăn cho hoạt động sản xuất của ngành hàng xuất khẩu được dự báo đầy triển vọng này khi giá trị xuất khẩu mặt hàng ván bóc đạt trên 36,11 triệu USD tăng 197% so với cùng kỳ năm 2020. Trung Quốc là thị trường nhập khẩu ván bóc hàng đầu, chiếm 90% tổng giá trị xuất khẩu đạt trên 32,61 triệu USD trong 3 tháng đầu năm 2021. Xuất khẩu mặt hàng ván bóc tăng mạnh từ mức trung bình 5,5 triệu USD/tháng vào những tháng đầu năm 2020, lên trên 13 triệu USD/tháng từ tháng 11/2020 cho tới nay

Trước tiềm năng gia tăng nhu cầu của thị trường, dự báo xuất khẩu gỗ dán của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng nhanh trong những năm tới. Bất kịp xu thế đó, hiện có nhiều doanh nghiệp đầu tư vào ngành hàng này. Số liệu của Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, hiện có khoảng trên 140 doanh nghiệp tham gia vào sản xuất và xuất khẩu mặt hàng gỗ dán. Riêng trong năm 2020, có khoảng 20 nhà máy với quy mô lớn - nhỏ đã đi vào sản xuất gỗ dán hoặc đang xây dựng nhà máy mới tại các tỉnh như Thanh Hóa, Tuyên Quang, Bắc Kạn, Quảng Ngãi, Quảng Nam, Quảng Bình... Đặc biệt, Việt Nam tiếp nhận 2 dự án mới đi vào sản xuất mặt hàng gỗ dán với mức vốn đầu tư trên 14 triệu USD, công suất dự kiến 100.000 m³/năm. Ngoài ra các còn chứng kiến sự chuyển dịch trong đầu tư nước ngoài ở các dự án FDI sản xuất mặt hàng này khi số lượng tăng vốn và góp vốn mua cổ phần gia tăng.

Tuy nhiên vấn đề khó khăn lớn nhất của ngành sản xuất gỗ dán nói riêng, sản xuất đồ gỗ nước ta nói chung chính là thiếu nguyên liệu đầu vào, do sản lượng rừng trồng trong nước chưa đáp ứng đủ nhu cầu.

Năm 2020, Việt Nam chi khoảng 2,55 tỉ USD để nhập gỗ nguyên liệu, trong đó chi 227,27 triệu USD để nhập khẩu gỗ dán. Một vấn đề nổi cộm trong thời gian gần đây là tình trạng “chảy máu” nguồn liệu ván bóc sang thị trường Trung Quốc. Cụ thể, từ tháng 10/2020 đến nay, khối lượng ván bóc làm từ gỗ keo, gỗ bạch đàn rừng trồng được xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc với số lượng rất lớn.

Thông tin từ Chi hội Gỗ dán (thuộc Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam) cho biết, việc các thương lái tăng cường mua gỗ ván bóc để xuất đi Trung Quốc đã khiến nguyên liệu này ở trong nước thiếu hụt trầm trọng, giá tăng cao. Theo phản ánh từ các hội viên, giá thu mua ván độn AB tại các vùng nguyên



Thiếu nguyên liệu đầu vào, tình trạng “chảy máu” nguồn liệu ván bóc sang thị trường Trung Quốc... đang gây khó khăn cho hoạt động sản xuất của ngành hàng xuất khẩu được dự báo đầy triển vọng

liệu chính như: Bắc Giang, Lạng Sơn, Phú Thọ, Yên Bái, Tuyên Quang, Hà Giang... dao động từ 3.200.000 đồng/m³ đến 3.750.000 đồng/m³ (tăng 10%-15% so với cùng kỳ năm ngoái). Giá ván AB cao su trong khu vực Bình Dương, Bình Phước, Đồng Nai... giá thu mua 4.600.000 đồng/m³ đến 4.800.000 đồng/m³. Việc tăng giá nguyên liệu gây khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất gỗ dán xuất khẩu của nước ta.

Một số hội viên nghi ngại việc các doanh nghiệp xuất khẩu ván bóc đang khai báo hải quan giá trị ván bóc thấp hơn giá trị thực tế của sản phẩm nhằm giảm nộp thuế xuất khẩu. Hiện mặt hàng này có thuế xuất khẩu 10%. Việc khai báo hải quan dưới giá trị sản phẩm gây ra việc thất thu ngân sách cho nhà nước vô hình tạo ra việc chảy máu nguyên liệu sang thị trường Trung Quốc, thiếu hụt

nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất trong nước.

Hiện tại các công ty xuất khẩu mặt hàng ván bóc đa số là các công ty thương mại nhưng khi lập hồ sơ xuất khẩu họ thường khai báo là doanh nghiệp sơ chế ván bóc, mua gỗ tròn trực tiếp từ nông dân để lẩn tránh việc hoàn thuế VAT.

Chính vì vậy, Chi hội Gỗ dán đề nghị Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam kiến nghị Bộ Tài chính áp giá tối thiểu với sản phẩm ván bóc xuất khẩu làm từ gỗ keo, gỗ bạch đàn, gỗ mỡ, gỗ bồ đề rừng trồng với giá FOB tối thiểu 160 USD/m³; đối với ván bóc sản xuất từ cao su giá FOB tối thiểu 200 USD/m³. Kiểm soát chặt chẽ hồ sơ nguồn gốc ván bóc xuất khẩu để bảo vệ nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất trong nước, tạo đà phát triển ngành gỗ dán.

Ông Vũ Quang Huy – Chi hội

trưởng Chi Hội gỗ dán chia sẻ: hiện Trung Quốc vẫn là quốc gia cung cấp gỗ dán hàng đầu thế giới, chiếm trên 30% thị phần toàn cầu cả về lượng và giá trị - đây là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam trên thị trường xuất khẩu gỗ dán toàn cầu. Việc xuất khẩu gỗ ván bóc sang Trung Quốc đang gây ra nhiều hệ lụy, làm giảm sức cạnh tranh của ngành gỗ dán nước ta.

“Trong sản xuất gỗ dán, 85% nguyên liệu đầu vào là gỗ ván bóc, phần còn lại chủ yếu là keo dán và một số phụ liệu khác. Từ cuối năm 2020 đến nay, giá keo dán tăng 17-20%, giá mua ván bóc tăng 10-15%. Trong khi các doanh nghiệp xuất khẩu đã ký kết với đối tác ấn định giá bán sản phẩm từ trước, nay không thể điều chỉnh được, khiến các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu gỗ dán ở nước ta khó càng thêm khó”, ông Vũ Quang Huy nhấn mạnh. **V**

Ngành gỗ đi tìm lời giải đáp: Cách mạng từ những điều đơn giản

▼ ĐỨC THÀNH



Trong những ngày gần đây, ngành gỗ Việt Nam đang hướng tới việc tìm kiếm chiến lược phát triển ngành trong giai đoạn mới sau khi đã xây dựng được nền tảng ổn định trong khoảng 20 năm qua.

Có rất nhiều ý kiến được đề xuất để tìm ra phương hướng và mục tiêu cụ thể cho cuộc cách mạng này, nhưng theo ông Đỗ Xuân Lập, chủ tịch Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam, trước khi tạo ra một cuộc cách mạng, chúng ta vẫn cần giải quyết những bài toán cơ bản mà ngành đang đối mặt.

Ông Lập đề nghị Bộ trưởng bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn Lê Minh Hoan tiếp tục là chỗ dựa vững chắc và song hành cùng với ngành gỗ trong giai đoạn có tính chất quan trọng này.

Đầu tiên là về cấu trúc nền công nghiệp chế biến gỗ, khi nguồn nguyên liệu gỗ rừng trồng ở khu vực phía Bắc (Tây Bắc, Đông Bắc và Bắc Trung Bộ) chiếm trên 60% của cả nước nhưng năng lực chế biến thì chỉ bằng 20%. Trong khi khu vực Tây và Đông Nam Bộ tập trung 45% các doanh nghiệp chế biến gỗ nhưng chỉ chiếm 9% diện tích rừng trồng.

Điều này dẫn tới tình trạng, nguồn nguyên liệu ở khu vực phía Bắc nhiều thời điểm bị ứ đọng hoặc chủ yếu dùng cho dăm gỗ hoặc tiêu thụ sang thị trường Trung Quốc với giá kê khai xuất khẩu thấp hơn thực tế, làm thất thoát lớn nguồn nguyên liệu và thuế xuất khẩu, làm lũng đoạn thị trường và mất công bằng trong cạnh tranh.

Theo ông, để khắc phục tình trạng mất cân đối giữa vùng nguyên liệu, cần chú trọng đầu tư chế biến sâu, bằng giải pháp xây dựng một số khu/cụm công nghiệp ở các địa phương khu vực phía Bắc (ưu tiên khu vực Tây Bắc), đồng thời ban hành cơ chế, chính sách ưu đãi, đặc thù để thu hút đầu tư lĩnh vực chế biến gỗ, nâng cao chất lượng rừng trồng.

Cùng lúc đó, các chuyên gia cũng cho rằng, chúng ta cần xây dựng nguồn nguyên liệu ở thể chủ động bằng cách cấu trúc các công ty lâm nghiệp, các cơ quản lý quản lý nhà nước ban hành chính sách về đầu tư nước ngoài trong phát triển rừng. Tạo hành lang pháp lý để các công ty lâm nghiệp ở các tỉnh liên kết, liên doanh với các tập đoàn nước ngoài trong phát triển rừng nhằm tận dụng kinh nghiệm về năng lực quản trị, về khoa học kỹ thuật, tạo giống, và tài chính trong phát triển rừng của thế giới. Đồng thời, quy hoạch vùng nguyên liệu, chọn cơ cấu cây trồng phù hợp với từng vùng địa lý. Ưu tiên phát triển nguyên liệu gỗ trang trí bề mặt sản phẩm, vì ta đang rất thiếu và phải phụ thuộc chủ yếu vào nguồn nhập khẩu.

Trong khi đó, ông Tô Xuân Phúc, chuyên gia tổ chức Forest Trend nhấn mạnh, để Việt Nam trở thành trung tâm cung cấp sản phẩm gỗ cho thế giới trong thời gian tới, chúng ta phải đáp ứng được nhu cầu cao của người mua hàng. Do vậy, việc xây dựng các khu/cụm công nghiệp để tăng qui mô, năng lực cung ứng cho thị trường quốc tế, giảm chi phí vận chuyển và tạo thuận lợi cho phát triển các chuỗi liên kết trong sản xuất là việc cần phải làm càng nhanh càng tốt, với những chính sách đặc thù về phát triển các khu/cụm công nghiệp chuyên cho ngành gỗ, đồng thời khuyến khích các tỉnh tạo thuận lợi cho các hiệp hội, các làng nghề có quỹ đất phát triển các khu/cụm công nghiệp chuyên về ngành gỗ.

Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh xây dựng chuỗi liên kết ngang, dọc tạo đà cho sự nhảy vọt của các doanh nghiệp vì đó là cơ hội để nâng cao năng lực quản trị, giảm chi phí, tăng sức cạnh tranh tạo ra sự chủ động tham gia vào chuỗi cung ứng. Và những giải pháp cho vấn đề này chính là có chính sách khuyến khích phát triển một số ngành phụ trợ cho ngành lâm nghiệp mà đặc biệt là chế biến gỗ, ngành phụ trợ như công nghiệp hóa chất (sơn, keo Ure formaldehyde, nhựa...), ngành cơ khí, chế tạo, ngành thép cao cấp (để hỗ trợ thiết bị máy móc và sản xuất các vật liệu bulon, ốc vít, pat...).

Ông Nguyễn Quốc Khanh, chủ tịch Hawa, luôn có những đóng góp mạnh mẽ trong việc xây dựng thương hiệu cho ngành gỗ cho rằng, để xuất khẩu được thương hiệu gỗ Việt Nam, chúng ta cần làm chủ được các thiết kế, không ngừng sáng tạo và khám phá trí tưởng tượng của con người.

Về vấn đề này, ông Đỗ Xuân Lập cho biết, ngành gỗ đang tiến hành xây dựng công ty tổ chức sự kiện của toàn ngành để hàng năm tổ chức từ 4-6 hội chợ triển lãm về nguyên liệu cho ngành gỗ, về thiết bị máy móc và vật liệu phụ trợ cho ngành gỗ, về các loại sản phẩm cho ngành gỗ. Phải tiến hành đồng bộ các bước cả trong vấn đề xây dựng chiến lược thị trường, chiến lược sản phẩm (phát triển nhóm mặt hàng chủ lực mà thế giới có nhu cầu cao, vừa tạo tính ổn định và tăng trưởng nhanh của ngành đồng thời cũng để dẫn dắt tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu), chiến lược phân phối (đa dạng các loại hình, ưu tiên phát triển về thương mại điện tử), chiến lược quảng bá sản phẩm. Xây dựng trung tâm triển lãm quốc tế ở khu vực phía Bắc và phía Nam.

Cùng song song với việc xây dựng thương hiệu, chắc chắn phải kiểm soát chặt chẽ gỗ nhập khẩu bất hợp pháp, sử dụng gỗ có chứng chỉ và theo qui định luật pháp quốc tế. Chống gian lận, lợi dụng xuất xứ ảnh hưởng tới thương hiệu gỗ Việt Nam. Kiểm soát đầu tư FDI vào ngành gỗ và hợp tác truyền thông với các tổ chức quốc tế để quản lý nguồn cung, chuỗi cung. ▼



AA CORPORATION: Niềm tự hào Việt Nam

GỖ VIỆT

Vào đầu tháng 5 vừa qua, Ban tổ chức giải thưởng FLA International và IDA International đã tiến hành trao Giải thưởng giành cho những doanh nghiệp đồ gỗ (FLA International) và Giải thưởng giành cho những công ty trong ngành thiết kế nội thất quốc tế (IDA International) năm 2020 – 2021 cho các cá nhân xuất sắc và doanh nghiệp hàng đầu của ngành gỗ, thương mại và công nghiệp nội thất quốc tế.

Ngoài các tổ chức/cá nhân giành giải thưởng, hội đồng giám khảo quốc tế cũng như các đối tác trên toàn cầu của các chương trình trao giải, buổi lễ có sự tham dự của trưởng các hiệp hội khu vực và quốc gia Apex trên thế giới.

Trong đó, AA Corporation của Việt Nam là một trong số 14 công ty hàng đầu trên thế giới được trao Giải thưởng Thương hiệu xuất sắc nhất của FLA International, bên cạnh đó là các Giải thưởng như Sản phẩm xuất sắc và Giải thưởng Công ty xuất sắc của IDA International. Đó là niềm tự hào lớn với ngành gỗ Việt Nam nói chung và của công ty nói riêng, khi chúng ta thật sự bắt đầu xây dựng được thương hiệu và tạo ra những xu hướng sản phẩm mới hoặc định hướng thị trường gỗ thế giới.

Được thành lập vào năm 1993 tại Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam, AA Corporation là một thương hiệu nổi tiếng trong lĩnh vực kinh doanh trang thiết bị nội thất toàn cầu với sự hiện diện mạnh mẽ trong lĩnh vực khách sạn.

Công ty hiện có 13 công ty con hoạt động tại 7 quốc gia (Myanmar, Campuchia, Bhutan, Nhật Bản, Mỹ, Singapore và Thái Lan) và xuất khẩu sang 40 quốc gia trên toàn thế giới. Công ty tự hào có các cơ sở sản xuất một điểm đến với tổng diện tích 500.000 m².

Cùng với AA Corporation còn có các công ty, tạp chí nội thất, dự án thiết kế, thị trường thương mại hàng đầu thế giới khác đến từ khắp châu lục như Công ty TNHH Akase, Nhật Bản; Deesawat Industries, Thái Lan; Federmobili, Ý; Gagu Guide, Hàn Quốc; High Point Market Authority, Hoa Kỳ; IQI Concept Sdn Bhd, Malaysia; Dự án thiết kế JCS Sdn Bhd, Malaysia; Matthew Lim Associates, Malaysia; Picket & Rail Holdings Pte Ltd, Singapore; Công ty TNHH Royaloak Pvt Ltd, Ấn Độ; Nội thất Samin, Iran; Seki Furniture Co., Ltd, Japan; PT Home Center Indonesia (INFORMA), Indonesia.



Cùng với đó là các giải thưởng cá nhân khác cũng được trao cho 4 cá nhân hàng đầu trong ngành gỗ nội thất thế giới.

Trước đó, vào đầu năm 2021, hai chương trình đã cùng nhau nhận được hơn 60 đề cử quốc tế từ hơn 20 quốc gia. Tuy nhiên, khi đại dịch COVID-19 hoành hành, gần một nửa đề cử đã rút lui với nhiều lý do gián đoạn do đại dịch gây ra. Một cặp đôi đã vấp phải bảng câu hỏi đánh giá khắt khe và không kịp nộp báo cáo đúng hạn.

Kết thúc bài đánh giá, hội đồng giám khảo quốc tế đã đưa ra con số cuối cùng gồm 14 công ty/tổ chức và 4 cá nhân đủ điều kiện nhận giải. Họ đã cùng nhau nhận tổng cộng 22 giải thưởng. Những công ty và cá nhân xuất sắc này đến từ các hiệp hội bán lẻ, bán buôn, sản xuất, thiết kế nội thất, trang trí nội thất và thương mại. Họ đại diện cho 16 quốc gia bao gồm các khu vực châu Á Thái Bình Dương, Trung Đông, châu Âu và Bắc Mỹ.

Được tổ chức hàng năm để tôn vinh sự xuất sắc, Giải thưởng này dành cho những công ty/tổ chức đồ gỗ nội thất Quốc tế (FLA International) và Giải thưởng giành cho những công ty trong ngành Thiết kế Nội thất Quốc tế (IDA International) vinh danh các tổ chức có hoạt động kinh doanh đột phá cũng như các cá nhân thể hiện khả năng lãnh đạo xuất sắc. Ngoài việc nâng cao giá trị thương hiệu của

các tổ chức/cá nhân được trao giải thưởng, chương trình đặt ra các tiêu chuẩn, xác định và xây dựng các mô hình cho ngành, thúc đẩy các công ty nội thất phát triển và mở rộng tầm cao hơn.

Hai chương trình giải thưởng kết hợp với nhau giành cho các nhà bán lẻ đồ nội thất, nhà sản xuất, thương nhân, nhà cung cấp vật liệu và máy móc, hiệp hội ngành, nhà tổ chức hội chợ cũng như các nhà cung cấp dịch vụ khác trên toàn thế giới. Những người được trao giải trước đây bao gồm một số công ty lớn nhất, được quản lý tốt nhất và phát triển nhanh nhất ở các quốc gia khác nhau trên thế giới.

Giải thưởng giành cho những doanh nghiệp đồ gỗ Nội thất Quốc tế (FLA International) và Giải thưởng dành cho những doanh nghiệp ngành Thiết kế Nội thất Quốc tế (IDA International) được tổ chức bởi FurnitureAndFurnishing.com, phương tiện truyền thông đồ nội thất xuất nhập khẩu từ doanh nghiệp đến doanh nghiệp hàng đầu châu Á. Các chương trình được Liên minh quốc tế về Ấn phẩm Nội thất (International Alliance of Furnishing Publications) xác nhận, một tổ chức quy tụ 18 ấn phẩm thương mại hàng đầu trên thế giới ngành nội thất. Chúng được hỗ trợ bởi CIFF Quảng Châu, hội chợ thương mại đồ gỗ và đồ nội thất lớn nhất thế giới. **G**



Ngành gỗ đề nghị Chính phủ được đặt mua 1 triệu liều vắc xin ngừa COVID-19

GÓI VIẾT

Ngày 20/5, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST) có công văn số 44/2021/VP-HHG gửi Thủ tướng Chính phủ; Ban chỉ đạo Quốc gia phòng, chống COVID-19 đề nghị cho doanh nghiệp ngành gỗ được tiếp cận, đặt mua khoảng 1 triệu liều vắc xin ngừa COVID-19

Hiện nay, ngành gỗ, hiện có khoảng 5.300 doanh nghiệp, sử dụng trên 700.000 lao động; ngoài ra còn có hàng vạn lao động ở trong các làng nghề gỗ trên phạm vi cả nước; đây là nguồn lực quan trọng trong sản xuất để cho ngành gỗ đạt mục tiêu xuất khẩu trên 15 tỷ USD năm 2021 và 20 tỷ USD vào năm 2025.

Đại dịch COVID-19 đang tiếp tục có những diễn biến phức tạp, khó lường ở cả trong nước và nước ngoài. Qua tham khảo một số thông tin sơ bộ, nếu một doanh nghiệp có 1.000 lao động, khi có 1 người nhiễm COVID-19 thì toàn bộ doanh nghiệp có thể phải dừng sản xuất ít nhất là 21 ngày sẽ gây thiệt hại hàng chục tỷ đồng. Ở góc độ toàn ngành, nếu dịch bệnh COVID-19 lây nhiễm lan rộng, cộng đồng doanh nghiệp gỗ sẽ đối mặt nguy cơ ngưng trệ sản xuất, vi phạm hợp đồng giao hàng, có doanh nghiệp có thể bị phá sản do đứt gãy chuỗi cung ứng và như vậy sẽ tác động tiêu cực cho cả nền kinh tế đất nước.

Để giữ sự an toàn sức khỏe cho người lao động của các doanh nghiệp, làng nghề trước đại dịch, đảm bảo đủ nguồn lực sản xuất nhằm đạt mục tiêu xuất khẩu của ngành gỗ trong năm 2021

và những năm tiếp theo, thực hiện chỉ đạo Thủ tướng Chính phủ vừa quyết liệt phòng, chống dịch COVID, nhưng vẫn phải đảm bảo mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội, VIFOREST thay mặt cộng đồng doanh nghiệp ngành gỗ kính đề nghị Thủ tướng chính phủ, Ban chỉ đạo Quốc gia phòng, chống COVID-19 quan tâm, tạo điều kiện cho cộng đồng doanh nghiệp ngành gỗ được tiếp cận, đặt mua khoảng 1 triệu liều vắc xin ngừa COVID-19 từ nguồn kinh phí do các doanh nghiệp trong ngành đóng góp và từ các nguồn xã hội hóa hợp pháp khác; Ưu tiên cho các doanh nghiệp chế biến gỗ trong các khu công nghiệp, khu vực tập trung đông người lao động, đặc biệt là tại tỉnh Bình Dương, Đồng Nai, TP Hồ Chí Minh, tỉnh Bình Định và TP Hà Nội là những địa phương có nhiều doanh nghiệp có quy mô lao động trên 1000 người.

Việc quản lý, sử dụng và tiêm phòng vắc xin cho người lao động, VIFOREST và các Hiệp hội gỗ địa phương cam kết sẽ hướng dẫn các doanh nghiệp thực hiện theo đúng quy định của Ban chỉ đạo Quốc gia phòng, chống COVID-19 và của các cơ quan chuyên môn và đúng quy định của pháp luật. **V**



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



Spruce-Pine-Fir (SPF)

Great strength and dimensional stability
Good planing and shaping quality
Outstanding working properties

Vân sam – Thông – Linh sam (nhóm SPF)

Độ chịu lực cao và kích thước ổn định
Chất lượng bào và định hình tốt
Khả năng chịu gia công vượt trội



TRY CANADIAN WOOD | HÃY DÙNG THỦ GỖ CANADA



www.canadianwood.com.vn | +84 (0)909 222 408

Hồn xưa nét mới Ở XINTIANDI ATRIUM

GỖ VIỆT

Với lịch sử phong phú của Shikumens, những khu vườn trang nhã và cuộc sống đường phố sôi động đằng sau vẻ hào nhoáng, không nơi nào lột tả hết bản chất tuyệt vời của Thượng Hải tốt hơn Xintiandi. Địa điểm này thách thức sự phá vỡ không gian cũ, thay vào đó là sự lãng mạn của cuộc sống đường phố với bối cảnh thành phố hiện đại. Nhưng chỉ khi những tòa nhà cao cấp cần được nâng cấp, cũng là khi các kiến trúc sư quyết định cải tạo toàn bộ trung tâm thương mại, và tận dụng cơ hội để can thiệp vào không gian của khu vực này.



Nhiệm vụ của họ là thiết kế lại khu vực trung tâm của Xintiandi Thượng Hải. Làm thế nào để tạo ra một quảng trường trong nhà sống động để tăng sự tương tác với mọi người, để biến một nơi không chỉ đơn thuần là một trung tâm mua sắm mà trở thành một không gian thật sự khác biệt. Khác với thiết kế vốn có của Xintiandi, các kiến trúc sư quyết định đưa không gian ngoài trời vào. Tầng đầu tiên thu hút cái nhìn từ bên ngoài với những hòn đảo nhỏ làm chỗ ngồi xanh ngoài trời. Không gian thẳng đứng rộng tăng sự hoành tráng cho khu trung tâm. Một giàn cây khổng lồ trên các tầng cao hơn và lối đi chung với cây cối tươi tốt tạo khung thông



tầng và tạo điểm nhấn cho tòa nhà. Các khối hình dọc cũng tạo điểm nhấn, với độ phức tạp lớp gỗ được bổ sung mang lại chiều sâu hơn cho các góc nhìn.

Không gian ngoài trời xuyên suốt tòa nhà, với ánh sáng và cây cỏ. Các hòn đảo nhỏ làm chỗ ngồi mang lại cho khách hàng sự thích thú và thư giãn. 16 tầng thảm được sắp xếp cẩn thận tạo không gian ấm cúng cho khu vườn.

Khoảng thông tầng không còn chỉ tạo thành một lối đi mà là một nơi, thực sự là một quảng trường, một khu vườn cho phép mọi người đắm mình giữa không gian trong nhà và ngoài trời; một khu bảo tồn tuyệt đẹp, bất ngờ ở trung tâm Xintiandi. **GỖ VIỆT**

Simosol: Cung cấp dịch vụ carbon cho doanh nghiệp gỗ Việt Nam

GÕ VIỆT

Tiếng chuông của thị trường carbon đang vang lên ở Việt Nam, và các nhà quy hoạch rừng sẽ cần các công cụ hiện đại nếu muốn tối đa hóa lợi nhuận và tránh trả giá đắt cho những sai lầm. Tại Simosol, chúng tôi cung cấp các giải pháp lâm nghiệp và dịch vụ carbon chính xác cần thiết cho các mục tiêu cân bằng carbon, lượng gỗ bán ra và bền vững của khu rừng. Trong bài viết này, chúng tôi giải quyết những vấn đề này bằng cách nhấn mạnh vai trò tiềm năng của carbon trong việc hỗ trợ ngành công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam.

Cần nguồn cung tốt

Xuất khẩu của ngành công nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam đang đạt mức tăng trưởng trung bình 15% trong những năm gần đây. Trong khi gỗ dăm tăng trưởng về sản lượng (11,6 triệu tấn/năm), thì mặt hàng nội thất lại đẩy mạnh về giá trị (hơn 75% trong tổng số 11,2 tỷ USD doanh thu xuất khẩu). Và với tất cả những gì chúng ta biết, ngành công nghiệp này đang trở nên khó khăn hơn, với việc đặt mục tiêu đạt 14 tỷ USD vào năm 2021 và 20 tỷ USD vào năm 2025.

Hầu hết nguồn cung gỗ cho các nhà máy chế biến gỗ đến từ 3,5 triệu ha rừng trồng thương mại nơi cây keo chiếm vị trí chủ chốt, cung cấp gần 28 triệu m³, một con số khá lớn nhưng không đủ khi xem xét đến nhu cầu 35 triệu m³ của cả ngành công nghiệp gỗ. Do việc mở rộng diện tích rừng trồng bị hạn chế về mặt địa lý, việc thiếu hụt nguồn cung cho các nhà máy vẫn sẽ tiếp tục tiếp diễn. Ngoài ra, một lý do khác là rừng trồng ở Việt Nam thường được khai thác trong thời gian ngắn (từ 4-6 năm), dẫn đến đường kính gỗ khai thác không đáp ứng được nhu cầu gỗ lớn của các nhà sản xuất đồ gỗ. Có thể thấy từ 2,6 tỷ USD sản phẩm gỗ nhập khẩu vào Việt Nam, khoảng 55% là gỗ tròn và gỗ xẻ.

Khích lệ là không đủ

Trong một nỗ lực nhằm tăng cả khối lượng và kích thước của gỗ khai thác, các bên liên quan chính đã kêu gọi trì hoãn thời gian khai thác. Tuy nhiên, những tư duy đã được ăn sâu không dễ dàng thay đổi. Lấy ví dụ như việc cấp chứng chỉ rừng nhằm khuyến khích người dân kéo dài chu kỳ trồng. Hiện trên toàn Việt Nam, chỉ có khoảng 250.000 ha được cấp chứng chỉ rừng FSC với những hứa hẹn về mức giá cao được đảm bảo bởi sự công nhận trên toàn cầu. Rõ ràng, đối với hàng trăm nghìn chủ rừng nhỏ, mỗi chủ chỉ sở hữu một số ít héc ta, mức phí khích lệ này không đủ để người dân chuyển sang phương thức mới. Và đối với các công ty lâm nghiệp, mặc dù có lợi thế về quy mô và sản lượng khai thác hàng năm, nhưng nhiều trong số họ dường như cũng không bị thuyết phục.

Trong khi các cơ chế như EVFTA được kỳ vọng sẽ làm tăng số lượng chứng chỉ rừng, nhưng việc khích lệ này dường như chưa đủ, cần có các biện pháp khích lệ bổ sung nhằm tăng cường với các nguồn thu nhập cho người trồng rừng, sự khích lệ cần phải đáng tin cậy, hấp dẫn và phù hợp với lâm nghiệp; các tiêu chí trên là hoàn hảo đối với tín chỉ carbon.

Cây gỗ lớn mang lại lợi nhuận cao

Bất kể bạn có hiểu "tấn carbon dioxide (tCO₂e)" nghĩa là gì hay không thì chỉ có hai điều quan trọng trong khái niệm này. Thứ nhất, cây rừng cung cấp rất nhiều tCO₂e (một nửa sinh khối của cây là carbon), mà bạn trì hoãn lâu thời gian khai thác, thì càng nhiều sinh khối được cung cấp. Thứ hai, các nhà đầu tư đang đầu tư rất nhiều tiền và thị trường carbon. Trong thị trường này, nhà đầu tư giao dịch tín chỉ carbon và mỗi tín chỉ carbon sẽ là một tCO₂e. Vì vậy nói một cách đơn giản, việc khai thác được trì hoãn lâu hơn sẽ làm tăng số lượng tín chỉ carbon mà bạn có thể được giao dịch trên các thị trường tín cây.

Rừng Việt Nam hấp thụ hơn 21 triệu tCO₂e mỗi năm, và các phân tích của chúng tôi ở miền Trung Việt Nam cho thấy mức tăng carbon hàng năm khoảng 46 tCO₂e/ha (tăng đến 55 tCO₂e/ha khi kéo dài chu kỳ trồng). Với mức giá trung bình khoảng 5 USD/tCO₂e, các tín chỉ carbon sẽ không làm nên điều kỳ diệu ở cấp độ mỗi ha. Nhưng chắc chắn chúng có thể góp phần làm cho gói khích lệ đối với người trồng rừng trở nên hấp dẫn hơn rất nhiều. Và, một khi áp đặt vào trong quy mô lớn hơn như thỏa thuận 51 triệu USD năm ngoái giữa Chính phủ Việt Nam và Ngân hàng Thế giới, carbon là rất thuyết phục.

Carbon không phải bảng tính

Nghe thật thú vị đúng không, vâng. Nhưng nếu muốn tham gia một cách tích cực trên thị trường carbon tự nguyện sẽ đòi hỏi các nhà lập kế hoạch phải chuẩn bị nhiều hành trang cho mình hơn nếu họ không muốn gặp những sai lầm đắt giá. Tính toán carbon từ gỗ tròn rất dễ dàng. Điều không dễ dàng là biết cách tối đa hóa lợi nhuận khi doanh thu carbon được đưa vào như một tiêu chí cần xem xét trong kế hoạch dài hạn.

Nếu bạn đang dùng bảng tính để lập các kế hoạch, thật khó khăn. Vì một kế hoạch lâm nghiệp tối ưu hóa sẽ trước tiên yêu cầu bạn mở rộng công thức để chứa một biến mới (carbon). Sau đó, bạn sẽ cần phải mô phỏng một lượng lớn các kịch bản, mỗi kịch bản xem xét nhiều biến đầu vào như mô hình tăng trưởng, định mức đầu tư, phân khúc gỗ bán ra, giá cả thị trường, những hạn chế trong kế hoạch và đầu vào tín chỉ carbon. Về lâu dài sẽ thêm càng nhiều hạn chế, bao gồm cả vùng đệm tín dụng để hạn chế lượng carbon có thể được bán. Sau khi hoàn thành mô phỏng, bạn cần xác định kịch bản mang lại lợi nhuận cao nhất trước khi xây dựng kế hoạch quản lý để thực hiện trong tương lai. Cuối cùng, bất kỳ sai lệch nào so với kế hoạch đã chọn sẽ yêu cầu bạn cập nhật lại các biến đầu vào và thực hiện lại mọi thứ.

Trong trường hợp này, chúng ta cần nhiều hơn các bảng tính, và đòi hỏi nhiều thời gian hơn để chuyển đổi chúng thành các báo cáo chính thức. Chúng cũng sẽ làm tăng sai số trong quá trình tính toán và thời gian cần thiết để tìm các sai sót. Ngay cả khi bạn có thể quản lý để sửa chữa tất cả các sai sót, các bảng tính sẽ không thể tối ưu hóa việc cân bằng carbon và việc bán gỗ, đưa bạn đến các quyết định không tối ưu (và mất lợi nhuận).

Giải pháp từ Simosol

Rất may mắn, tính khả thi cho việc tối ưu hóa quản lý rừng - ngay cả trong những thời điểm carbon như thế này. Một phần mềm lâm nghiệp hàng đầu có thể cho phép các nhà quản lý tạo ra các "khu rừng kỹ thuật số" mô phỏng một cách gần nhất với khu rừng trên thực địa. Mọi biến số chính đều được tính đến, bao gồm cả việc hấp thụ carbon, việc kéo dài chu kỳ trồng và các tùy chọn quản lý khác, sau đó có thể được kiểm tra trước khi đưa chúng vào thực hiện. Điều quan trọng là, các nhà đầu tư carbon sẽ được đảm bảo, tin tưởng hơn khi những chủ rừng sử dụng với các công cụ hiện đại để quản lý, đánh giá chính khu rừng của mình.

Tại Simosol, chúng tôi cung cấp các dịch vụ carbon và các giải pháp lâm nghiệp chính xác, bao gồm phần mềm lâm nghiệp, kiểm kê đến từng cây riêng lẻ và cảm biến máy móc IoT. Tất cả các sản phẩm đều được thiết kế với mục đích tích hợp, cho phép giải pháp carbon của chúng tôi sử dụng toàn bộ sức mạnh của các công cụ tối ưu hóa. Với giải pháp độc đáo này, chúng tôi đã hỗ trợ các nhà đầu tư quốc tế và chủ rừng trong các giao dịch carbon có giá trị cao trên toàn thế giới.

Và, đối với Việt Nam, với niềm tin vào tương lai, chúng tôi đã tích hợp các mô hình tăng trưởng cây keo của Việt Nam vào các giải pháp của mình và cung cấp các công nghệ liên quan đến carbon cho hàng trăm chủ rừng. Từ văn phòng tại Đà Nẵng, chúng tôi sẽ tiếp tục hỗ trợ ngành công nghiệp đang phát triển mạnh mẽ này bằng cách cung cấp các giải pháp mạnh mẽ được thiết kế dành riêng cho Việt Nam. 



Hoàn thuế GTGT đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu: Đảm bảo sự minh bạch, công bằng cho các doanh nghiệp!

XUÂN LÂM

Việc siết chặt quản lý đối với hoàn thuế giá trị gia tăng (GTGT) đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu được Tổng Cục thuế (Bộ Tài chính) khẳng định nhằm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và đảm bảo tính công bằng, nghiêm minh trong việc tuân thủ quy định của pháp luật. Tuy nhiên, việc này đã và đang tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI làm ăn nghiêm túc.

Đảm bảo sự công bằng, minh bạch

Ngày 29/4/2021, Tổng Cục thuế đã có Công văn 1307/TCT-TTKT gửi Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam. Công văn nêu rõ, theo quy định của Luật Quản lý thuế số 38/QH/QH2019 ngày 13/6/2019, người nộp thuế tự khai, tự nộp thuế và Cơ quan Thuế áp dụng cơ chế quản lý rủi ro trong quản lý thuế trên cơ sở đánh giá mức độ tuân thủ pháp luật của người nộp thông qua hệ thống tiêu chí đánh giá và hệ thống công nghệ thông tin để áp dụng phương thức quản lý thuế phù hợp.

Theo đó, Tổng cục Thuế đã ban hành các Công văn số 2928/TCT-TTKT ngày 22/7/2020 và Công văn số 2424/TCT-TTKT ngày 22/5/2020 yêu cầu Cục Thuế các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương tăng cường các biện pháp về ngăn chặn, phát hiện xử lý vi phạm pháp luật về hoàn thuế GTGT; rà

soát người nộp thuế có rủi ro về hoàn thuế GTGT đã được tổng hợp qua hệ thống ứng dụng phân tích rủi ro và căn cứ tình hình quản lý thuế thực tế tại mỗi thời điểm và từng địa phương để triển khai các biện pháp thanh tra, kiểm tra hoàn thuế GTGT đối với các doanh nghiệp có rủi ro cao nhằm kịp thời ngăn chặn hành vi vi phạm pháp luật về thuế tránh thất thu ngân sách nhà nước.

Như vậy, nội dung chỉ đạo tại các công văn nêu trên là một trong các biện pháp nghiệp vụ mà ngành thuế triển khai nhằm nâng cao năng lực quản lý và hỗ trợ các doanh nghiệp, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và đảm bảo tính công bằng, nghiêm minh trong việc tuân thủ quy định của pháp luật về hoàn thuế GTGT.



Doanh nghiệp vẫn trong thế khó

Ông Thăng Văn Hóa- Chi hội trưởng Chi hội dăm gỗ- cho biết, 80% nguồn nguyên liệu sử dụng trong ngành gỗ là nguồn gỗ từ rừng trồng, cây phân tán, cao su thanh lý trong nước (khoảng 40 triệu m³) trong đó chiếm 60% là gỗ trồng rừng của hàng trăm nghìn hộ gia đình, cá nhân. Tuy nhiên, do khối lượng khai thác ít, manh mún và đều ở vùng sâu, vùng xa, nên hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ đều không thể mua trực tiếp được nguyên liệu từ hộ trồng rừng mà mua lại từ các hộ kinh doanh cá thể, cơ sở sản xuất hoặc doanh nghiệp thương mại. Đây là cái khó của doanh nghiệp trong trường hợp các cơ quan thuế xác minh mối liên hệ mua bán giữa doanh nghiệp chế biến dăm gỗ với hộ trồng rừng và hộ cá nhân kinh doanh, vì không có hồ sơ thu mua giữa các bên.

Nhưng trước đó, Tổng cục Thuế đã quy định, đối với hàng hóa có nguồn gốc thu mua trực tiếp từ người dân theo bảng kê hàng hóa, phải thực hiện xác minh trực tiếp đến từng người dân theo yếu tố rủi ro. Đồng thời, để hoàn thuế phải thực hiện đánh giá, so sánh sản lượng gỗ mua vào, bán ra trên từng địa bàn, trong từng thời kỳ, đối với từng doanh nghiệp.

Đến đây, vấn đề nảy sinh khi doanh nghiệp làm hồ sơ hoàn thuế, họ sẽ gặp những vướng mắc rất cụ thể như, để mua

được một khối lượng gỗ đủ lớn cung cho các doanh nghiệp chế biến gỗ, các doanh nghiệp phải mua từ rất nhiều nguồn khác nhau với lượng nhỏ lẻ, phân tán nhiều vùng, nhiều địa phương, và mua từ các công ty thương mại, không mua nguyên liệu trực tiếp từ người dân, hộ gia đình trồng rừng. Các công ty thương mại này mua nguyên liệu đầu vào từ rất nhiều đơn vị khác nhau, có thể mua từ đơn vị thương mại khác, mua từ người dân, mua từ cơ sở sản xuất khác như đã nói ở trên.

Cùng lúc đó, việc phân bổ nguồn nguyên liệu mất cân đối giữa các vùng miền trên cả nước, vì vậy, các doanh nghiệp chế biến gỗ thu mua nguyên liệu trên cả nước mà không căn cứ vào doanh nghiệp ở vùng miền nào, vì vậy, nếu căn cứ vào sản lượng gỗ mua vào và bán ra trên từng địa phương sẽ là không chính xác và chưa có quy định cụ thể rõ ràng. Mặt khác, nhiều doanh nghiệp ngoài hoạt động sản xuất, còn thực hiện chức năng thương mại, đồng thời các doanh nghiệp phải liên tục điều chỉnh giá cả đầu vào và đầu ra theo diễn biến tình hình của thị trường.

Không chỉ vậy, một khó khăn khác là thời gian xác minh nguồn nguyên liệu đầu vào mất nhiều thời gian. Vì để nguyên liệu tới được doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu thì ít nhất thông qua 3 đầu mối từ từ hộ gia đình trồng rừng tới hộ gia đình thương mại/ doanh nghiệp thương mại.

Ông Thăng Văn Hóa nhận định, việc siết chặt chính sách

hoàn thuế đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là các doanh nghiệp có dấu hiệu vi phạm, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng có dấu hiệu rủi ro cao là rất cần thiết.

Tuy nhiên, nếu quy định dàn trải sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh lâu năm trong ngành, khiến dòng vốn thanh toán bị đứt đoạn, hoặc thiếu vốn sản xuất, trong khi doanh nghiệp vừa phải duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, vừa phòng chống dịch Covid-19, trả nợ vay ngân hàng, đảm bảo cuộc sống cho cán bộ nhân viên.

Vì vậy, theo ông, cần có quy định để phân loại doanh nghiệp trong quá trình thực hiện thủ tục hoàn thuế GTGT. Đối với doanh nghiệp hoạt động lâu năm, có uy tín trong kinh doanh cần tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thuế trước, kiểm tra sau, để doanh nghiệp ổn định sản xuất, đối với doanh nghiệp mới thành lập, doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng có tính rủi ro cao sẽ thực hiện kiểm tra, xác minh trước sau đó mới tiến hành hoàn thuế.

Về việc quản lý truy xuất nguồn gốc lâm sản, theo ông Hóa nếu quy định phải xác minh đến từng người dân theo bảng kê lâm sản hoặc kiểm tra lịch trình vận chuyển của phương tiện vận tải là mất rất nhiều thời gian và khó khả thi, vì vậy, Đề nghị Tổng cục Thuế xem xét có quy định thời gian cụ thể việc xác minh nguồn

gốc gỗ để đảm bảo thời gian hoàn thuế cho doanh nghiệp đúng theo quy định. Phương pháp xác minh nên quy định, tỉ lệ mẫu, hộ dân đó có rừng khai thác không và xác thực chữ ký trong bảng kê lâm sản.

Trong quá trình xác minh về nguồn, khối lượng gỗ trong quá trình hoàn thuế, nếu cần có sự phối hợp, đề nghị ngành thuế phối hợp với cơ quan kiểm lâm sở tại để thực hiện; đồng thời đề nghị không hình sự hóa vấn đề, trong quá trình kiểm tra xác minh trong hoàn thuế GTGT nếu chưa có dấu hiệu vi phạm.

Hoàn thuế GTGT, PGS.TS Đinh Trọng Thịnh, Học viện Tài

chính, nói rằng, không chỉ có ý nghĩa đối với doanh nghiệp mà còn rất quan trọng đối với nền kinh tế. Nó phát huy tính tự giác về thực hiện đầy đủ chế độ thuế và hoá đơn, chứng từ; khuyến khích xuất khẩu khi doanh có điều kiện cạnh tranh về giá; khích lệ doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh doanh; tạo điều kiện về tài chính cho doanh nghiệp; thúc đẩy thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam; tránh được việc thu thuế trùng lặp. Tuy nhiên, những biện pháp hiện nay là cần nhưng chưa đủ để thay đổi, cũng như giảm xuống mức thấp nhất tình trạng gian lận thuế GTGT.

Ở một khía cạnh khác, việc siết chặt quản lý đối với hoàn thuế GTGT đang tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI làm ăn nghiêm túc. Theo ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, những bức xúc là có thật trong ngành gỗ, đặc biệt là các doanh nghiệp gỗ dăm. “Sau một số vụ ở Phú Thọ và Hải Phòng, Tổng Cục thuế có ra nhiều văn bản khiến các doanh nghiệp rất khó khăn. Hi vọng, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn sớm có ý kiến, nhằm giải tỏa những vướng mắc liên quan đến hoàn thuế cho doanh nghiệp ngành gỗ”, ông Đỗ Xuân Lập nói. 



Image: Pink Moon by Studio Pepe

PINK MOON

Better than carbon neutral

A simple step towards a **more sustainable business** is to specify an **American hardwood species**. The **carbon footprint** of this design by Studio Pepe is **-80kg of CO2 equivalent**.

The design is created from **sustainable American maple** and crafted to use minimal glues and fixing. Combined with a **low energy input** in manufacturing derived from renewable sources, the result is beautifully sustainable.



Website: americanhardwood.org/sea



@americanhardwoodSEA



@ahec_sea



@AhecSea



HỘI VIÊN MỚI

CÔNG TY TNHH HẢI PHƯƠNG

Địa chỉ: Cụm 3, xã Liên Hiệp, Huyện Phúc Thọ, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: 0913010317

Email: haiphuong.vn@gmail.com

Web: <http://haiphuonggroup.com/>

Hội hiệp Gỗ và Lâm sản Việt Nam vừa ký quyết định công nhận Công ty TNHH Hải Phương là hội viên chính thức của Hiệp hội. Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất các mặt hàng kim khí, gia công cơ khí chính xác, xử lý bề mặt. Cung cấp các sản phẩm bu lông, vít, đinh tán, đai ốc, nở sắt,

ray bi ngăn kéo tủ,... và các phụ kiện đột dập khớp nối ráp cho ngành công nghiệp gỗ....



VAT refund for export wood products: To ensure transparency and fairness for businesses!

 XUAN LAM

The tightening management of value added tax (VAT) refund for export wood products is confirmed by the General Department of Taxation (Ministry of Finance) to make a healthy competitive environment and ensure fairness and strictness in compliance with the provisions of the law. However, this has been having a negative impacts on domestic enterprises and serious FDI enterprises.

To ensure fairness and transparency

On April 29, 2021, the General Department of Taxation (GDT) issued Official Dispatch No.1307/TCT-TTKT to the Vietnam Timber and Forest Product Association. The official dispatch clearly states that, according to the provisions of the Law on Tax Administration No. 38/QH/QH2019 dated June 13, 2019, taxpayers declare and pay taxes by themselves and the Tax Authority applies a risk management mechanism of taxes on the basis of assessing the taxpayers' compliance with the law through a system of assessment criteria and an information technology to apply the methods of appropriate tax management.

Accordingly, the GDT has issued Official Dispatches No. 2928/TCT-TTKT dated July 22, 2020 and No. 2424/TCT-TTKT dated May 22, 2020 requested the Tax Departments of provinces and cities under the Central Government to strengthen measures to prevent, detect and handle violations of the law on VAT refund; to review taxpayers at risk of VAT refund that have been synthesized through the application system of risk analysis and based on the actual tax management at each time and each locality to implement the measures of inspection and check the VAT refund for high-risk enterprises in order to promptly prevent from tax-related violations and avoid loss for the State budget.



Businesses are still in a difficult position

Mr Thang Van Hoa, Chairman of Vietnam Wood Chips Association said that 80% of the used raw materials in the wood industry are from planted forests, scattered trees, and domestic liquidated rubber (about 40 million m³), in which 60% of forest plantation timber is from hundreds of thousands of households and individuals. However, the harvest volume is small, fragmented and located in remote and isolated areas, most wood processing enterprises cannot buy raw materials directly from afforestation households but buy them from other individual business households, manufacturing facilities or commercial enterprise. This is difficult for businesses in case the tax authorities verify the trading relationship among woodchip processing enterprises, afforestation households and

Thus, the content of the directives in the above dispatches is one of the professional measures that the tax industry has implemented to improve the management capacity and support businesses, make a healthy competitive environment and ensure the fairness and strictness in complying with the law on VAT refund.



business individuals, because there is no documents of purchasing among the parties.

But before that, the GDT has stipulated that, the goods which are purchased directly from the people according to the list, verification of the goods must be carried out directly to each person according to the risk factor. At the same time, tax refund is on the basis of evaluating and comparing the volume of purchased and sold timber on each locality, in each period, and for each enterprise.

At this point, the problem arises when businesses make tax refund documents, they encounter very specific problems such as, in order to buy a large enough volume of wood to supply woodworking businesses, enterprises must buy from many different sources with small volume, dispersed in many regions and localities, and purchased companies, without buying directly from the people and forests plantation households. These trading companies buy the input materials from many different places, other trading businesses, the people, other production facilities as mentioned above.

At the same time, the distribution of raw materials is unbalanced among regions across the country, therefore, woodworking enterprises buy raw materials in the whole country without relying on enterprises in any region, therefore, if only basing on the volume of purchased and sold timber in each locality will be inaccurate and there are no clear and specific regulations. On the other hand, in addition to their manufacture, many enterprises also operate their trading functions, and at the same time, they have to continuously adjust both inputs and outputs according to market developments.

Not only that, another difficulty is that it takes much time to verify the sources of input

materials. In order to raw materials reach the export woodworking enterprises, at least through three clues from the afforestation households to the commercial households/trading enterprises.

Mr Thang Van Hoa said that it was essential to tighten the tax refund policy for export enterprises, especially those showed the signs of violations, FDI enterprises and trading enterprises in high risk products.

However, if the regulations are spread out, it will make it difficult for enterprises who have done their industrial business for a long time, it makes the payment to be interrupted, or lack of production capital, while enterprises are having to maintain their business, preventing from the Covid-19 epidemic, repaying bank loans and ensuring the lives of employees.

Therefore, according to him, there should have regulations to classify the enterprises in the process of implementing VAT refund procedures. The enterprises have been operating in the market for a long time and having a good reputation in business, it is necessary to make conditions of VAT refund first for them, check later, in order to stabilize their production; for newly established enterprises, they manufacture the high risk products, they will be checked and verified first and then VAT refunded.

Regarding the management and traceability of the sources of forestry products, according to Mr Hoa, if it is required to verify each household according to the packing list of forestry products or check the shipment schedule of the means of transport, it takes a lot of time and is difficult to achieve. Therefore, it is recommended that the GDT consider and prescribe a specific time for verifying the timber origin to ensure the timber of VAT refund for businesses in accordance with regulations. The verified method should specify

the sample rate, whether the household has harvested forest and verify the signature on the list of forestry products.

In the process of verifying the source and volume of timber in the process of tax refund, if it is necessary for coordination, the tax department is requested to coordinate with the local forest protection authorities for implementation; At the same time, it is recommended not to criminalize the problem during the verification process in the VAT refund if there are no signs of violation.

Assoc.Prof.Dr Dinh Trong Thinh, Academy of Finance said that, VAT refund is not only meaningful for businesses but also very important for the economy. It promotes self-awareness about fully implementing tax, invoices and documents; encourages the export when businesses have competitive conditions of price; encourages enterprises to invest in production and business; makes financial conditions for enterprises;

promotes the attraction of foreign investment capital into Vietnam; avoids duplicated tax collection. However, the current measures are necessary but not enough to change, as well as reduce to a minimum the VAT fraud.

In another aspect, tightening the management for VAT refund has been having a negative impact on domestic enterprises and FDI enterprises who are doing their serious business. According to Mr Do Xuan Lap, Chairman of the Vietnam Timber and Forest Product Association, their concerns are real in the wood industry, especially woodchip businesses. "After some cases in Phu Tho and Hai Phong, the GDT has issued many documents that have made it very difficult for businesses. Hopefully, the Ministry of Agriculture and Rural Development will soon have its opinions in order to solve the problems relating to tax refund for the enterprises in the wood industry" said Mr Do Xuan Lap. 



Mộc Liên Hà: Sự trở lại của giá trị thương hiệu

HÀ ANH

Với cái bắt tay hợp tác liên kết cùng Công ty Cổ phần Tân Vĩnh Cửu (TAVICO) khi tham gia vào Chợ Gỗ Tây, làng nghề truyền thống mộc Liên Hà đang được trở lại với những giá trị truyền thống của mình, cùng với đó là một sự định danh đơn giản, được gọi đúng tên của làng nghề.



Mộc Liên Hà được mang đúng thương hiệu của mình

Những ngày cuối tháng 4/2021, tại Chợ Gỗ Tây – nơi quảng bá, giới thiệu và thúc đẩy mua – bán nhiều sản phẩm đồ gỗ đa dạng, sản phẩm mộc Liên Hà (Đan Phượng, Hà Nội) đã chính thức khai trương showroom giới thiệu sản phẩm của làng nghề tại đây. Buổi ra mắt, giới thiệu sản phẩm đánh dấu sự thành công của mô hình hợp tác liên kết đầu tiên giữa doanh nghiệp với làng nghề mộc tại thị trường nội địa. Sự thành công này không chỉ dừng lại ở mức độ giới thiệu các sản phẩm của Mộc Liên Hà tại phía Nam mà còn là dấu mốc đánh dấu Mộc Liên Hà được mang đúng thương hiệu của mình.

Là làng nghề có truyền thống lâu đời trong lĩnh vực sản xuất đồ gỗ nội thất, với các sản phẩm mang tính thẩm mỹ cao và lâu bền, đa dạng về chủng loại, phong phú về kiểu dáng dùng trong gia đình, văn phòng, nhà hàng, khách sạn. Đã được người tiêu dùng trong cả nước ưa chuộng và sử dụng. Tại showroom này rất nhiều hàng hóa được trưng

bày bắt mắt với nhiều chủng loại được các bàn tay làng nghề thực hiện rất tinh xảo, nhưng giá cả phải chăng.

Ông Lê Phi Chiến - Giám đốc Công ty Cổ phần Mộc Đan Phượng (xã Liên Hà, huyện Đan Phượng, Hà Nội) - chia sẻ, TP Đồng Nai có chợ gỗ đầu mỗi có vị thế rất đẹp, phân phối đi khắp các tỉnh miền Nam. Sự có mặt của showroom trong chợ gỗ của TAVICO là điều kiện để ngành gỗ của làng nghề mộc Liên Hà phát triển. “Sản phẩm hiện đại, phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của giới trẻ, đây cũng là đối tượng chiếm phần lớn trong lượng tiêu dùng tại thị trường phía Nam cũng như cả nước. Giá cả hợp lý do được đầu tư công nghệ kỹ thuật cao, nguồn nguyên liệu đầu vào hợp pháp, thân thiện với môi trường”, ông Lê Phi Chiến nói thêm.

Việc đưa sản phẩm Liên Hà đến gần hơn với thị trường phía Nam - một thị trường sôi động - sẽ tạo ra những lợi thế nhất định cho làng nghề này, ngoài ra, còn giúp cho người tiêu dùng khu vực phía Nam có thêm một sự lựa chọn cho nhu cầu mua sắm của mình. Sẽ không chỉ dừng lại ở đây, sau khi khai trương showroom, ông Lê Phi Chiến cho biết, phía Liên Hà sẽ tiến hành quảng bá rộng khắp khu vực phía Nam, đưa sản

phẩm làng nghề mộc Liên Hà tiếp cận với người tiêu dùng khu vực Đồng Nai cũng như khu vực phía Nam này.

Nói về thành công của mô hình liên kết tại “Lễ khai trương showroom giới thiệu sản phẩm làng nghề mộc Liên Hà, Đan Phượng”, ông Nguyễn Quang Lục – Bí thư xã Liên Hà, Đan Phượng- nhận định: Từ lâu sản phẩm mộc Liên Hà, Đan Phượng đã có mặt tại thị trường phía Nam nhưng chưa được khách hàng biết tới đó là sản phẩm của làng nghề. Nay, với sự hợp tác với TAVICO, sản phẩm mộc Liên Hà đã được khách hàng “gọi đúng tên”. Về phía đại diện chính quyền xã, chúng tôi đánh giá cao sự hợp tác này và luôn tạo mọi điều kiện để ủng hộ các đơn vị sản xuất tại Làng nghề mộc Liên Hà, Đan Phượng.

Sẽ có sự hiện diện nhiều hơn sản phẩm các làng nghề tại Chợ Gỗ Tây

Nhằm mục đích kết nối – liên kết giữa các làng nghề mộc phía Bắc với các doanh nghiệp tại Đồng Nai sau thành công của mô hình liên kết hợp tác phân phối sản phẩm đồ gỗ của làng nghề mộc Liên Hà (Đan Phượng) với TAVICO tại Chợ Gỗ Tây, ngày 28/4 vừa qua, Viện Lâm nghiệp châu Âu phối hợp với Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam tổ chức đoàn thăm quan, trao đổi và học tập kinh nghiệm sản xuất cho các đơn vị sản xuất tại hai làng nghề mộc Liên Hà (Đan Phượng) và làng nghề

gỗ Vạn Điểm của Hà Nội tại Chợ gỗ TAVICO tại Long Bình.

Chợ gỗ TAVICO tại Long Bình có tổng diện tích trên 50 ha, được phân thành các khu xẻ, khu sấy, khu giới thiệu gỗ của các nước, khu giới thiệu máy móc thiết bị ngành gỗ, và giới thiệu các loại gỗ tại Việt Nam. Ngoài kinh doanh dịch vụ gỗ xẻ sấy cho các nhà máy chế biến đồ gỗ xuất khẩu. TAVICO còn áp dụng các biện pháp công nghệ để xây dựng nhà gỗ. Mỗi nhà gỗ có diện tích từ 40 m² với chi phí khoảng 100 USD/m². TAVICO đã dựng các nhà gỗ tại các khu resort tại Quy Nhơn.

Chia sẻ trong chuyến đi thực tế, ông Nguyễn Phúc Điệp – Phó chủ tịch làng nghề gỗ Vạn Điểm - cho biết, chuyến đi đã giúp cho nhóm các đơn vị tại làng nghề có thêm những kinh nghiệm về nghề hết sức quý báu. Giá trị của sản phẩm đồ gỗ không phải chỉ được tạo thành từ các loại gỗ tự nhiên quý, hiếm mà từ các loại gỗ thông thường như keo/tràm cũng tạo ra giá trị của sản phẩm và sức hấp dẫn của nó bởi sự sáng tạo về mẫu mã, công nghệ gia công, xử lý bề mặt.

Cũng theo ông Nguyễn Phúc Điệp, làng nghề gỗ Vạn Điểm, một trong những làng nghề sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ từ gỗ tự nhiên. Tại Chợ Gỗ Tây, sản phẩm của Vạn Điểm đã có mặt tại đây, nhưng hầu hết mang thương hiệu của các đơn vị phân phối. “Với bước đi đầu tiên của mộc Liên Hà, Làng nghề gỗ Vạn Điểm sẽ và đang hướng tới giới

thiệu thương hiệu gỗ Vạn Điểm tại Chợ Gỗ Tây”, ông Nguyễn Phúc Điệp nhìn thấy nhiều cơ hội ở phía trước.

Ông Võ Quang Hà – Tổng giám đốc TAVICO - chia sẻ, chúng tôi mong muốn tất cả sản phẩm làng nghề của Việt Nam ở khắp nơi trên cả nước, khi sản xuất ra có thể đưa tới tay người tiêu dùng cuối, để họ có được sự lựa chọn tốt nhất – những sản phẩm do chính những người thợ - mang tinh hoa của người Việt Nam làm ra. “Sự có mặt của Mộc Liên Hà là bước khởi đầu để TAVICO có thêm 1 nhà phân phối có mặt tại Chợ Gỗ Tây và để khách hàng tại miền Nam Việt Nam có nhiều lựa chọn hơn nữa. TAVICO mong muốn mỗi sản phẩm của làng nghề trên cả nước đều có mặt tại Chợ Gỗ Tây”, ông Võ Quang Hà khẳng định.

Với sự bắt tay liên kết giữa doanh nghiệp và làng nghề được kỳ vọng sẽ thúc đẩy chuỗi giá trị sản phẩm của 2 làng nghề tại thị trường miền Nam nói riêng và cả nước nói chung. Mặt khác, với sự đa dạng hóa các sản phẩm đồ nội thất khác nhau của các vùng miền tại TAVICO đây cũng sẽ là điều kiện tốt để khách hàng, người tiêu dùng có được những lựa chọn tốt nhất sản phẩm mình yêu thích. 



Lien Ha Carpentry:

Return of brand value

With the cooperation with Tan Vinh Cuu Joint Stock Company (TAVICO Timber) as taking part in Go Tay Market, Lien Ha traditional carpentry village is returning to its traditional values, along with that is a simple identification, called the proper name of the craft village.

HA ANH

Lien Ha Carpentry carry its own brand name

In the last days of April 2021, at Go Tay Market - a place to promote, introduce and promote the purchase and sale of a variety of wooden furniture products, Lien Ha carpentry products (Dan Phuong, Hanoi) were officially opened its showroom to introduce the products of its own craft village here. The launching and introduction of its products marked the success of the first cooperation model between enterprise and carpentry village in the domestic market. This success not only stops at the introduction of Lien Ha Carpentry's products in the South, but also marks that Lien Ha Carpentry use its own brand name.

As a craft village with a long tradition in the field of producing wooden furniture, with the high aesthetic and durable products, many types, rich in designs for use in homes, offices, restaurants, hotels. They have been favored and used by consumers throughout the country. At this showroom, a lot of goods are displayed eye-catching with many skillful types with affordable prices.

Mr Le Phi Chien - Director of Dan Phuong Carpentry Joint Stock Company (Lien Ha commune, Dan Phuong district, Hanoi) shared that Dong Nai city has a wholesale wood market with a very good position, its products were distributed throughout the Southern provinces. The presence of a showroom in TAVICO's wood market is a condition for developing

the wood industry of Lien Ha carpentry village. "The products are modern and suitable for the consumption tastes of the young, which are also the majority of consumption in the Southern market as well as the whole country. The price is reasonable due to the investment in high-tech technology, the source of input materials is legal, environmentally and friendly," added Mr Le Phi Chien.

Providing Lien Ha's products closer to the Southern market, a vibrant market will make certain advantages for this craft village, in addition, it will also help consumers in the Southern region have a choice for your shopping demand. It will not stop here, after opening the showroom, Mr Le Phi Chien said, Lien Ha will conduct extensive promotion throughout the Southern region, giving the products of Lien Ha carpentry village to consumers in Dong Nai region as well as this Southern region.

Talking about the success of the cooperative model at "Opening ceremony of showroom to introduce the products of Lien Ha and Dan Phuong carpentry villages", Mr Nguyen Quang Luc - Secretary of Lien Ha commune, Dan Phuong comments that the products of Lien Ha and Dan Phuong carpentry has presented in the Southern market for a long time but they have not

been known by customers as they are the products of the craft villages. Now, with the cooperation with TAVICO Timber, the products of Lien Ha carpentry have been called "right brand name" by customers. On behalf of the commune authority, we highly appreciate this cooperation and always make favorable conditions support the manufacturers in Lien Ha Carpentry village, Dan Phuong.

There will be more presence of craft village products at Go Tay Market

Aiming to connect and cooperate between the Northern carpentry villages and the businesses in Dong Nai after the success of the model of cooperation and distribution of wooden furniture products of Lien Ha carpentry village (Dan Phuong) with TAVICO Timber at Go Tay Market, on April 28, the European Forest Institute in collaboration with Vietnam Timber and Forest Product Association organized a delegation to visit, exchange and learn production experience for the manufactures in Lien Ha (Dan Phuong) and Van Diem carpentry villages of Hanoi at TAVICO Wood Market in Long Binh.

TAVICO Timber market in Long Binh has a total area of over 50 hectares, it is divided into the areas of sawn, drying, wood introduction of other countries, introducing wood machinery and equipment, and introducing Vietnam's timber species. In addition to the service business of kiln-dried lumber for export woodworking factories. TAVICO Timber also applies technological measures to build wooden houses. Each wooden house has an area of 40 m² with a cost of about US\$100 per m². TAVICO Timber has built wooden houses at the resorts in Quy Nhon.

Sharing the field trip, Mr Nguyen Phuc Diep - Vice President of Van Diem carpentry village said that the trip helped the group of manufactures in the craft village gain valuable experience. The value of wood products is not only made from precious and rare natural wood, but also from common wood such as acacia/melaleuca, which also makes the value of the products and its attraction via the creation of designs, processing technology, surface treatment.

Also according to Mr Nguyen Phuc Diep, Van Diem carpentry village is one of the craft villages which manufactures handicrafts from natural



wood. At Go Tay Market, Van Diem's products are already presented here, but most of them carry the brand name of distributors. "For the first step of Lien Ha carpentry, Van Diem carpentry village will and is aiming to introduce Van Diem wood at Go Tay market", Mr Nguyen Phuc Diep sees many opportunities ahead.

Mr Vo Quang Ha, General Director of TAVICO Timber shared, we hope that all products of Vietnamese craft villages all over the country can be delivered to end consumers as manufacturing, so that they can get the best selection products made by the craftsmen with the quintessence of Vietnamese people. "The presence of Lien Ha Carpentry is the first step for TAVICO Timber to have one more distributor at Go Tay Market and for Southern customers have more choices. TAVICO Timber wants each product of craft villages across the country to be presented at Go Tay Market," confirmed Mr Vo Quang Ha.

With the cooperation between businesses and craft villages, it is expected to promote the product value chain of two craft villages in the Southern market in particular and the country in general. On the other hand, with the diversification of furniture products from different regions at TAVICO, this will also be a good condition for customers and consumers to have the best selection of their favorite products. ▼

THAM KHẢO GIÁ MỘT SỐ LOẠI GỖ TRÒN, GỖ XẺ NHẬP KHẨU THÁNG 4/2021

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN XẺ		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Bạch đàn Grandis. Quy cách: 17-43 x 75 -305 x 1800 -3000	CIF	290
Gỗ Bạch đàn Grandis. Quy cách: 25/30/33/38/50 x 60-227 x 2100-3070	CIF	305
GIÁ GỖ THÔNG XẺ		
Nhập khẩu từ New Zealand		
Gỗ thông. Quy cách: 25 x 150/200 x 1800-5400	CIF	275
Gỗ thông. Quy cách: 32 x 100 -200 x 3300- 3900	CIF	330
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ thông. Quy cách: 28x 75 x 2440/3660/2130/3050	CIF	225
Nhập khẩu từ Chile		
Gỗ thông. Quy cách: 25 x 75 x 3050	CIF	245
GIÁ GỖ SỒI XẺ		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ sồi trắng xẻ sấy loại 2C, 4/4	CIF	510
Gỗ sồi đỏ xẻ sấy loại 1C, 5/4	CIF	638
Nhập khẩu từ Đức		
Gỗ sồi trắng, loại ABC. Kích thước: 26 x 100-150 x 2000-3500	CIF	467
Gỗ sồi trắng, loại ABC. Kích thước: 32 x 100 -500 x 2000-4400	CIF	634
GIÁ GỖ TẦN BÌ XẺ		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ tần bì xẻ, sấy loại 1C, 4/4	CIF	445
Gỗ tần bì xẻ, sấy loại 1C, 5/4	CIF	465
GIÁ GỖ TEAK TRÒN		
Nhập khẩu từ Brazil		
Gỗ Teak tròn, dạng lóng. FSC. Vành: 90-99 cm, dài: 2.3 m	CIF	405
Gỗ Teak tròn, dạng lóng. FSC. Vành: 100-109 cm, dài: 2.3 m	CIF	470
Gỗ Teak tròn, dạng lóng. FSC. Vành: 110-119 cm, dài: 3.5m	CIF	617
Gỗ Teak tròn, dạng lóng. FSC. Vành: 120 -129 cm, dài: 2.3 m	CIF	540
Gỗ Teak tròn, dạng lóng. FSC. Vành: 130-139 cm, dài: 2.5m	CIF	632
GIÁ GỖ BẠCH ĐÀN TRÒN		
Nhập khẩu từ Uruguay		
Gỗ Bạch đàn- Grandis. FSC. Đường kính: 30 cm trở lên, dài: 5.8 m	CIF	158
Nhập khẩu từ South Africa		
Gỗ Bạch đàn - DIVERSICOLOR, FSC. Đường kính: 40 cm trở lên, dài: 2.9 m	CIF	169
Gỗ Bạch đàn - DIVERSICOLOR, FSC. Đường kính: 30-39 cm trở lên, dài: 2.8 - 5.8 m	CIF	159
GIÁ GỖ TẦN SỒI TRÒN		
Nhập khẩu từ Mỹ		
Gỗ sồi đỏ, cây tròn. Đường kính: 33-61 cm, dài: 2.44 - 3.96 m	CIF	264
Gỗ sồi trắng, 2SC. Đường kính: 33.02-55.88 cm, dài :2.44-4.88 m	CIF	330
GIÁ GỖ TẦN BÌ TRÒN		
Nhập khẩu từ Pháp		
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 30 -39cm, dài: 3.0 -11.6 m	CIF	195
Gỗ tần bì, loại ABC. Đường kính từ 40 cm trở lên, dài: 2.0 - 11.2 m	CIF	288

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM MDF THÁNG 4/2021

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: 5.5/6.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	279
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	340
Ván MDF, CARB P2. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	243

THAM KHẢO GIÁ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM PLYWOOD THÁNG 4/2021

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá USD/1 m³
Ván Plywood, CARB P2. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CIF	296
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 3.0 x 1220 x 2440 mm	CFR	525
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 11 x 1220 x 2440 mm	CFR	435
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	445
Ván Plywood, TSCA Title VI & CARB P2. Kích thước: 24 x 1220 x 2135 mm	CFR	395
Ván Plywood, STRONG LVL, CARB P2. Kích thước: 22 x 46 x 2440 mm	CIF	488
Ván Plywood, STRONG LVL, CARB P2. Kích thước: 22 x 33 x 2440 mm	CIF	457
Ván Plywood, LVD, CARB P2. Kích thước: 6 x 1220 x 2440 mm	CIF	550
Ván Plywood, LVD, CARB P2. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CIF	435
Ván Plywood, LVD, CARB P2. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CIF	430
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 9.0 x 1220 x 2440 mm	C&F	420
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	C&F	395
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	C&F	395
Ván Plywood, đã qua xử lý nhiệt, dùng sản xuất đồ gỗ nội thất. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	C&F	380
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	425
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 15 x 1220 x 2440 mm	CFR	405
Ván Plywood, CARB P2/EPA. Kích thước: 18 x 1220 x 2440 mm	CFR	395

THAM KHẢO GIÁ XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG GỖ THÁNG 4/2021

Kích thước	Phương thức giao hàng	Đơn giá (USD/1m³)
GIÁ XUẤT KHẨU DẪM GỖ		
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	121
Xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc	FOB	118
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	117
GIÁ XUẤT KHẨU VIÊN NÉN NGUYÊN LIỆU		
Xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc	FOB	94
Xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản	FOB	137
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 5.5/6.0	FOB	235
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. dày 15 mm	CFR	340
GIÁ XUẤT KHẨU GỖ DÁN		
Korea (Republic)		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, kích thước: 8.0x 1220 x 2440 mm	CFR	258
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng, kích thước: 74 x 59 x 1250 mm	CFR	310
Japan		
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 38/53/83 x 79/80 x 3950 mm	CFR	264
Gỗ dán làm từ gỗ keo rừng trồng. Kích thước: 80 x 80 x 2430mm	CFR	273
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 920 x 1830 mm	CFR	247
Gỗ dán công nghiệp làm từ gỗ keo. Kích thước: 8.0 x 1230 x 2440 mm	CFR	237
Hoa Kỳ		
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S. : 12 x1220 x2440 mm	FOB	545
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV1S. : 12 x1220 x2440 mm		574
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV1S. : 18 x1220 x2440 mm	FOB	459
Gỗ dán core bạch đàn keo, phủ bạch dương loại D/E UV2S. : 18 x1220 x2440 mm	FOB	489

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

ĐỒ GỖ/ WOOD PRODUCTS



CÔNG TY CỔ PHẦN WOODSLAND

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



CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ NGHỆ GỖ TIẾN ĐẠT

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

DẪM GỖ/ WOODCHIP



CÔNG TY TNHH HÀO HƯNG

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

THƯƠNG MẠI/TRADER



CÔNG TY TNHH M.T.R

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



CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM SẢN NAM ĐỊNH

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



CÔNG TY CỔ PHẦN LÂM VIỆT

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

MÁY CHẾ BIẾN GỖ/ WOODWORKING MACHINES



CÔNG TY TNHH MÁY CHẾ BIẾN GỖ THƯƠNG NGUYÊN

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



CÔNG TY TNHH BCA TECHNOLOGIES

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

VIÊN NÉN/ WOOD PELLET



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN NĂNG LƯỢNG AN VIỆT PHÁT

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



CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG SINH HỌC PHỤ TÀI

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

NHẬP KHẨU GỖ/ IMPORTERS WOOD



CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)

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



CÔNG TY RICHARD NEGÓ BOIS AND SERVICES

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

MDF



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF VRG DONGWHA

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



CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ MDF THANH THÀNH ĐẠT

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



CÔNG TY TNHH THANH HÒA

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



CÔNG TY TNHH HẢI PHƯƠNG

Địa chỉ: Cụm 3, xã Liên Hiệp, Huyện Phúc Thọ, Thành phố Hà Nội
Điện thoại: 0913010317 **Email:** haiphuong.vn@gmail.com
Web: http://haiphuonggroup.com/
Sản phẩm: Cung cấp các sản phẩm bu lông, vít, đinh tán, đai ốc, nở sắt, ray bi ngăn kéo tủ,... và các phụ kiện đột dập khớp nối ráp cho ngành công nghiệp gỗ.

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 04/2021

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 4/2021 giảm trở lại sau khi đạt kỷ lục mới trong tháng 3/2021, đạt 1,397 tỷ USD, giảm 7,5% so với tháng trước đó và tăng tới 100,5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 1,061 tỷ USD, giảm 9,3% so với tháng 3/2021 và tăng tới 75,99% so với tháng 4/2020.

- Trong 4 tháng đầu năm 2021, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của nước ta đạt 5,197 tỷ USD, tăng tới 56,8% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 4,02 tỷ USD, tăng 75,5% so với cùng kỳ năm 2020.

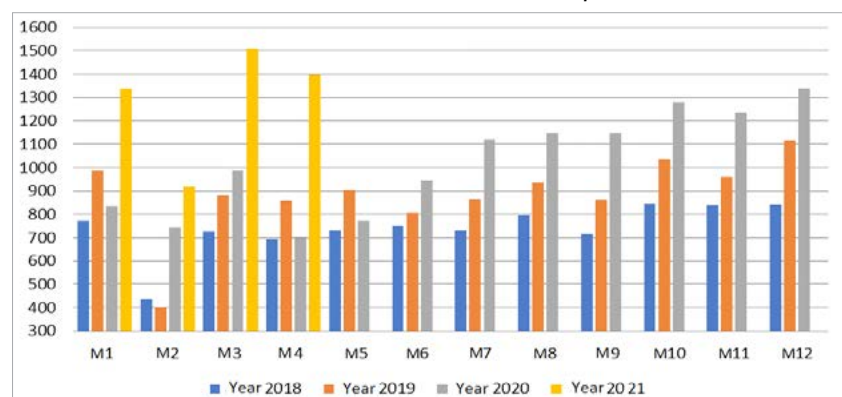
Như vậy, mặc dù giảm nhẹ so với tháng trước đó, nhưng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 4/2021 tăng rất mạnh so với cùng kỳ năm ngoái, nâng kim ngạch xuất khẩu G&SPG đứng thứ 6 trong số các mặt hàng/nhóm hàng xuất lớn nhất của Việt Nam trong 4 tháng năm 2021.

- 15 ngày đầu tháng 5/2021, kim ngạch xuất khẩu G&SPG đạt 615 triệu USD, giảm nhẹ 5,5% so với cùng kỳ tháng 4/2021.

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)

- Tháng 4/2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 711 triệu USD, giảm 12,06% so với tháng trước đó.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu G&SPG đạt 663 triệu USD, giảm 11,83% so với tháng 3/2021

- 4 tháng đầu năm 2020, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,738 tỷ USD, tăng tới 114,7% so với cùng kỳ năm ngoái.

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF TIMBER AND WOOD PRODUCTS IN APRIL 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 April 2021 fell again after hitting a new record in March 2021, achieved US\$1.397 billion, down 7.5% compared to previous month, up 100.5% compared to the same period in 2020.

In particular, the export turnover of wood products reached US\$1.061 billion, down 9.3% compared to March 2021 and up 75.99% compared to April 2020.

- In the first four months of 2021, the export turnover of W&WP in Vietnam reached US\$5.197 billion, increased by 56.8% compared to the same period in 2020.

In which, the export turnover of wood products achieved US\$4.02 billion, increased by 75.5% compared to the same period in 2020.

Thus, although it decreased slightly compared to the previous month, Vietnam's W&WP export turnover in April 2021 strongly increased compared to the same period last year, improved the W&WP export turnover to the 6th position among Vietnam's largest export commodities/groups in the first 4 months of 2021.

- In the first 15 days of May 2021, the W&WP export turnover reached US\$615 million, down slightly by 5.5% compared to the same period in April 2021.

FDI enterprises

- In April 2020, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$711 million, down 12.06% compared to the previous month.

In particular, the W&WP export turnover reached US\$663 million, down 11.83% compared to March 2021

- In the first four months of 2021, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$2.738 billion, up 114.7% over the same period last year.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 2,55 tỷ USD, tăng tới 118,97% so với cùng kỳ năm 2020.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

- Tháng 4/2021, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang một số thị trường giảm khác mạnh: U.S giảm 11,26%; Japan giảm 11,73%; Canada giảm 34,54%; France giảm 18,86% so với tháng trước đó.

Ngược lại, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang China vẫn tăng rất mạnh, tăng tới 25,59% so với tháng 3/2021. Một số thị trường chủ lực như South Korea, Anh, Australia, Germany vẫn duy trì mở mức cao so với tháng trước đó.

- 4 tháng năm 2021, U.S vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, đạt 3,12 tỷ USD, và cũng là thị trường đạt tốc độ tăng trưởng tốt nhất trong số các thị trường chủ lực, tăng tới 95,38% so với cùng kỳ năm ngoái.

Bên cạnh đó, kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang hầu hết các thị trường chủ lực đều tăng khá tốt: China tăng 17.06%; Anh tăng 26,49%; Canada tăng 58,27%; Australia tăng 48,11%...

In particular, the export turnover of wood products reached US\$2.55 billion, up 118.97% compared to 2020.

EXPORT MARKETS

- In April 2021, the W&WP export turnover to some other markets decreased sharply: the US decreased by 11.26%; Japan down 11.73%; Canada down 34.54%; France down 18.86% compared with the previous month.

In contrast, the W&WP export turnover to China still increased strongly, up to 25.59% compared to March 2021. Some key markets such as South Korea, UK, Australia, Germany still opened at high level compared to the previous month.

- In the first four months of 2021, the U.S is still Vietnam's largest export market, reached US\$3.12 billion, and also the market with the best growth among key markets, up 95.38% over the same period last year.

Besides, the W&WP export turnover to most of the main markets increased quite well: China increased by 17.06%; the UK up 26.49%; Canada up 58.27%; Australia up 48.11% etc.

Bảng 1: Tham khảo thị trường xuất khẩu G&SPG chủ lực của Việt Nam trong 4 tháng năm 2021

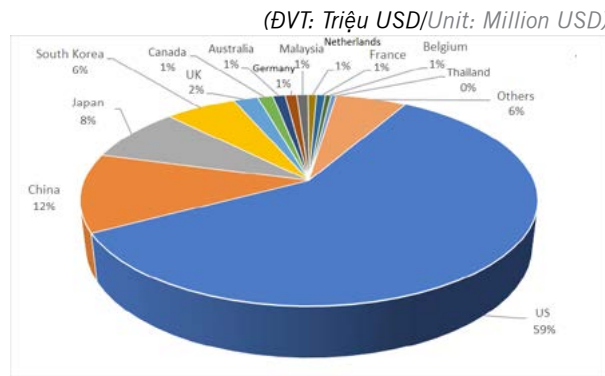
Table 1: Reference to some Vietnam's key export markets W&WP In the first four months of 2021

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	April 2021	Compared to March 2021(%)	Compared to April 2020 (%)	First four months of 2021	Compared to first four months of 2020 (%)
U.S	822,820	-11.26	175.00	3,120,456	95.38
China	167,928	25.59	41.78	526,699	17.06
Japan	116,855	-16.73	3.29	472,559	8.05
South Korea	83,781	3.27	11.70	293,259	9.74
UK	28,875	8.25	215.25	92,011	26.49
Canada	18,019	-34.54	148.13	83,659	58.27
Australia	14,586	1.12	106.09	54,771	48.11
Germany	13,761	2.48	91.73	52,823	15.59
France	10,509	-18.86	81.96	47,019	28.00
Netherlands	10,785	-0.24	99.21	38,913	56.02
Malaysia	13,331	8.23	431.47	37,804	97.88
Taiwan	6,251	-40.03	-25.93	25,298	-8.03
Belgium	6,675	11.83	105.62	22,061	42.92
Arab Saudi	5,403	-24.55	125.32	20,255	126.44
Thailand	6,261	20.95	41.40	19,889	21.94
Denmark	4,882	34.54	180.86	16,946	61.93
Spain	3,390	-38.57	150.31	15,921	54.60
Sweden	3,436	-20.70	229.88	13,336	7.87
Italy	2,801	-41.51	227.76	13,161	65.08
UAE	3,565	17.51	180.10	11,146	81.98
Poland	2ng,738	308.07	196.04	11,101	10.65
New Zealand	2,413	5.83	204.76	9,712	67.91
India	1,875	-24.69	284.42	7,673	6.46
Singapore	2,227	-11.73	65.58	7,374	24.77
Chile	3,287	141.92	89.72	7,060	39.17
Cambodia	2,133	7.63	80.14	6,977	24.94
Mexico	2,175	10.30	110.98	6,606	37.01
Switzerland	567	-8.70	638.80	3,146	544.68
Laos	543	-70.96	-66.47	3,018	-43.93
Russia	388	-51.66	-55.10	2,605	-5.10
Kuwait	753	10.09	324.39	2,294	88.55
South Africa	530	-18.89	38.09	1,943	-13.94
Portugal	399	-46.03	1,804.31	1,883	23.32
Turkey	404	69.49	203.30	1,534	-0.81
Hong Kong	317	-18.54	-37.64	1,238	-44.44
Czech	129	-59.86	4.94	1,149	79.86
Greece	182	-53.79	28.49	1,047	-8.99
Norway	228	33.36	-32.04	918	3.97
Austria	141	48.52	1,278.98	626	64.90
Finland	82	-7.05	-18.32	428	-2.19

(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 4 năm 2021
Chart 2: Reference to the market share of Vietnam's W&WP export turnover in April 2021



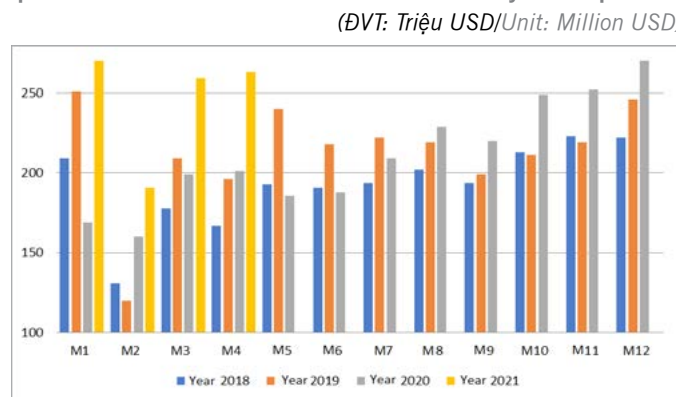
(Nguồn: Gỗ Việt phân tích từ số liệu Hải Quan /Resource: Go Viet analyzed from Customs data)

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 4/2021 về Việt Nam đạt 263 triệu USD, tăng nhẹ 1,4% so với tháng trước đó
- Trong 4 tháng năm 2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG đạt gần 992 triệu USD, tăng 35,5% so với cùng kỳ năm ngoái.
- Như vậy, kim ngạch xuất khẩu G&SPG tăng cao hơn so với mức tăng của kim ngạch nhập khẩu. Trong 4 tháng đầu năm, Việt Nam đã xuất siêu 4,206 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG.

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



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

Doanh nghiệp FDI

- Tháng 4/2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 116 triệu USD, tăng 18,77% so với tháng trước đó.
- 4 tháng đầu năm 2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt trên 413 triệu USD, tăng tới 70,6% so với cùng kỳ năm ngoái.

Thị trường cung ứng

- Tháng 4/2021, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ China và Laos tăng rất mạnh, lần lượt tăng tới 48,62% và tăng 45,11% so với tháng trước đó.

II. IMPORT

IMPORT TURNOVER:

- According to the statistics from the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in April 2021 achieved US\$263 million, up 1.4% compared to previous month.
- In the first four months of 2021, the W&WP import turnover reached nearly US\$992 million, up 35.5% over the same period last year.
- So, W&WP export turnover increased higher than the increase of import turnover. In the first four months of 2021, Vietnam had a trade surplus of US\$4.206 billion in the import and export of W&WP.

FDI enterprises

- In April 2021, the W&WP import turnover of FDI enterprises reached US\$116 million, up 18.77% compared to previous month.
- In the first four months of 2021, the W&WP import turnover of FDI enterprises achieved over US\$413 million, increased by 70.6% over the same period last year.

Import market

- In April 2021, the W&WP import turnover from China and Laos increased strongly, respectively up to 48.62% and 45.11% over the previous month.

Ngược lại, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường U.S, Thái Lan, Chile và France lại giảm khác mạnh; từ thị trường Brazil vẫn duy trì ổn định.

- 4 tháng năm 2021: China, U.S và Thái Lan là 3 thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, lần lượt chiếm tới 33%; 11% và 6% tổng kim ngạch nhập khẩu của toàn ngành.

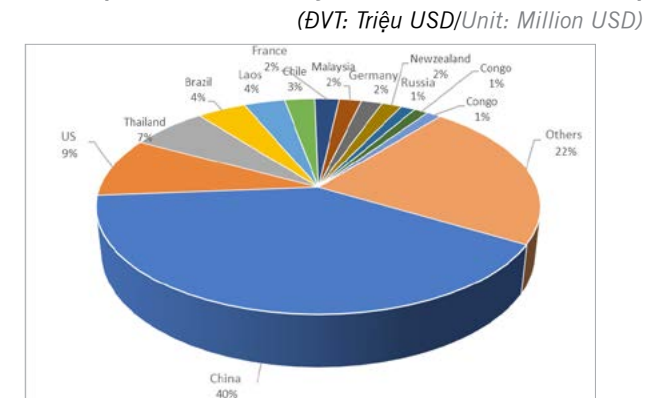
4 tháng năm 20121, mặc dù đứng thứ 2 về kim ngạch cung ứng G&SPG cho nước ta nhưng U.S là thị trường duy nhất ghi nhận mức giảm so với cùng kỳ năm ngoái, còn lại đều tăng trưởng mạnh mẽ từ các thị trường chủ lực.

In contrast, the import turnover of W&WP from the U.S, Thailand, Chile and France markets decreased sharply; from Brazilian market remained stably.

- In the the first four months of 2021: China, U.S and Thailand were the three largest W&WP supply markets for Vietnam, respectively accounted for 33%; 11% and 6% of total import turnover of the whole industry.

In the first 4 months of 2012, although the W&WP supply turnover ranked 2nd to our country, the U.S was the only market that recorded a decrease compared to the same period last year, the rest grew strongly from key markets.

Biểu đồ 4: Tham khảo tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 4 năm 2021
Chart 4: Reference to the import turnover density of W&WP into Vietnam in April 2021



(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 4 tháng năm 2021
Table 2: Reference to some markets supplying W&WP for Vietnam in the first four months of 2021

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	April 2021	Compared to March 2021(%)	Compared to April 2020 (%)	First four months of 2021	Compared to first four months of 2020 (%)
China	106,422	48.62	83.50	332,084	59.55
U.S	23,666	-26.14	-22.37	107,799	-4.63
Thailand	17,272	-12.44	158.20	61,032	97.16
Brazil	11,116	2.36	61.51	40,856	106.26
Chile	6,903	-31.51	-17.95	36,869	45.00
France	5,506	-32.73	-7.88	31,226	61.07
Laos	9,262	45.11	180.28	29,035	48.95
Newzealand	4,522	-13.46	-23.17	24,958	37.89
Germany	4,755	17.08	3.31	17,454	30.31
Malaysia	5,040	24.10	157.27	16,717	6.98
Congo	3,190	-42.94	*	16,429	*
Russia	3,271	31.18	-42.28	11,128	-27.94
Indonesia	2,404	-15.16	-8.59	9,987	10.67
Canada	1,479	-21.69	-50.83	8,900	44.04
South Korea	1,543	-29.09	-6.98	8,695	55.13
Finland	1,776	17.16	119.49	7,530	63.06
Australia	983	-81.23	46.12	7,436	-34.33
Italy	1,035	-42.26	-15.18	7,170	42.73
Cambodia	2,338	27.01	1,264.71	6,139	415.23
Argentina	1,088	-3.21	-4.55	4,959	62.13
Sweden	674	-60.47	-19.42	4,822	19.42
Ghana	1,378	-19.29	56.78	4,472	16.51
Japan	1,068	-12.21	4.15	3,499	16.52
South Africa	489	-21.63	32.68	2,359	42.22
Belgium	366	-47.30	-64.19	2,148	-25.18
Taiwan	399	-0.75	226.87	1,255	28.12
Myanmar	0	-100.00	-100.00	331	-33.83

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

CÔNG TY NHẬT BẢN TÌM NHÀ CUNG CẤP GỖ LVL

Chúng tôi là công ty Nhật Bản, hoạt động trong ngành đóng gói, chuyên đóng các thùng kích thước cỡ lớn dùng để vận chuyển máy móc chính xác.

Hiện tại chúng tôi có nhu cầu tìm nhà cung cấp Việt Nam, sản xuất – bán ván ép đồng hướng LVL có kích thước như sau:

Rộng: 85mm

Dày: 30-40-55-70mm

Dài: 4880mm~

Số lượng mua: 2-3 cont 40HC/tháng

Term: CIF Kawasaki, CIF Yokohama



Doanh nghiệp quan tâm vui lòng liên hệ:

Đại diện tại Việt Nam: Ms. Hồng Nguyễn

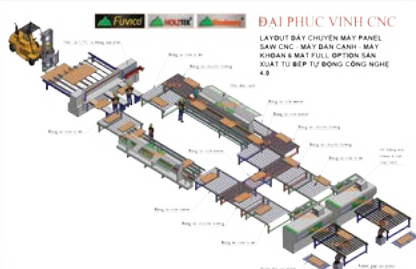
ĐT: 81-070-4327-9248

Email: eiji-kami@koei-co.jp



ĐẠI PHÚC VINH CNC

Công nghệ tiên phong - dịch vụ hàng đầu



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.



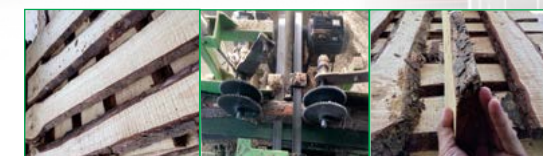
Hệ Thống Showroom Đại Phúc Vinh CNC Toàn Quốc
Hồ Chí Minh : 0937 378 343 - Mr Cường
Bình Dương : 0933 671 343 - Mr Hải
Đồng Nai : 0982 421 343 - Mr Công
Hà Nội : 0901 624 343 - Mr Cường

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