

GỖ VIỆT

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

Số 144 - Tháng 5, 2022

No. 144 - May, 2022

NĂM THỨ 13 - 13 YEARS

Xuất khẩu gỗ sang Mỹ:

DOANH NGHIỆP CẦN "VỮNG TAY CHÈO"

Exporting wood to the US:

ENTERPRISES NEED TO "STEADFASTLY STEER"

*Tìm cơ hội trước các biện pháp phòng vệ thương mại
Looking for opportunities from trade remedy measures*

Chiến lược dài hơi của
Phú Tài tại thị trường Mỹ

Long-term strategy of
Phu Tai in the US



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

HỘI TỰ CÔNG NGHỆ TINH HOA - PHÁT HUY HIỆU QUẢ NĂNG LƯỢNG

HỆ THỐNG LỌC KHÍ VÀO

Màn lọc mật độ cao lực cản thấp, vật liệu lọc polyme. Lối lọc được gia công đặc biệt từ Châu Âu. Độ lọc tinh sạch 99,99%. Giảm thiểu độ ồn của khí vào. Tối ưu chức năng cách âm & lọc bụi.

VAN ĐIỀU KHIỂN VÀO KHÍ

Sử dụng linh kiện tiên tiến, đường ống lớn & lực cản nhỏ. Cảm biến áp suất điều khiển đóng/mở. Ngăn chặn sự dội ngược dầu từ bộ trục vít, đồng thời giảm thiểu tối đa lực cản khí vào.

ĐƯỜNG ỐNG KẾT NỐI

Thiết kế đơn giản mang tính thẩm mỹ cao. Đường ống lớn và lực cản nhỏ, độ bền cao, không mối hàn, chống rỉ sét, chống rò rỉ & chống ăn mòn.

HỆ THỐNG ĐIỀU KHIỂN

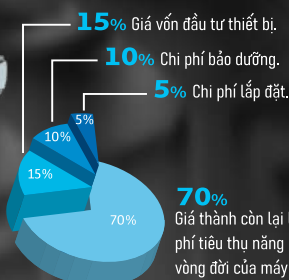
Thiết kế đơn giản, dễ thao tác. Ôn áp - ôn nhiệt, độ bền cao. Hệ thống quản lý thông minh (giám sát thiết bị từ xa thông qua internet & wifi).



Tiết kiệm năng lượng

Tiết kiệm năng lượng lên đến **40%**

Sự kết hợp hoàn hảo từ hệ thống máy nén khí trục vít hai cấp, biến tần, bình từ tiết kiệm năng lượng.



BIẾN TẦN KÉP

01 biến tần trang bị cho động cơ chính. 01 biến tần trang bị cho động cơ quạt ly tâm của bộ giải nhiệt. Biến tần có thiết kế điều khiển vector, mô-men xoắn, sang nhanh vô cấp tốc độ. Gia tăng kích thước hệ thống giải nhiệt cho mô-đun điện tử, thích nghi với môi trường có nhiệt độ cao. Kết hợp với động cơ vĩnh từ với tính linh hoạt & độ tin cậy cao. Tối ưu hóa cho tiết kiệm điện năng & lưu lượng khí nén.

BỘ TRỤC VÍT HAI CẤP TIẾT KIỆM NĂNG LƯỢNG

Công nghệ gia công cơ khí chính xác KAPP của CHLB Đức. Trục vít có thiết kế lớn, nén hai cấp, tiết diện nén lớn, vòng quay chậm, độ ồn thấp, hiệu suất cao. Lưu lượng khí nén lớn hơn 20% ~ 30% so với cùng công suất.

ĐỘNG CƠ NAM CHÂM VĨNH TỪ SIÊU TIẾT KIỆM ĐIỆN IE3, IE4

Động cơ nam châm vĩnh từ 4 cực. Cấp độ bảo vệ: IP54. Cấp cách điện: F. Lực mô-men đầu ra lớn, dòng điện khởi động thấp. Tiêu chuẩn tiết kiệm điện IE3, IE4 (cao nhất hiện nay). Động cơ vĩnh từ không sử dụng cánh quạt để giải nhiệt cho động cơ, mà sử dụng hệ thống giải nhiệt tuần hoàn bằng dầu, luôn duy trì từ trường ổn định.

BỘ GIẢI NHIỆT

Sử dụng quạt ly tâm được trang bị biến tần có hiệu suất cao, với lượng gió lớn & độ ồn thấp. Kết giải nhiệt nhôm tấm dạng vẩy, giảm hư hại do áp suất, có tuổi thọ cao.

Hotline:
NORTH AREA/ Miền Bắc: 0388 848 333
SOUTH AREA/ Miền Nam: 0937 168 008



INNOVATION

INFINITY



Độ chính xác cao, trục vít hai cấp siêu tiết kiệm năng lượng



Động cơ nam châm vĩnh từ siêu hiệu quả IE3 & IE4



Biến tần kép



Hệ thống điều khiển thông minh PLC



MÁY MỘNG ÂM 10 ĐẦU CNC



MÁY CỬA LÔNG CNC



MÁY GHÉP HÌNH CNC



TRUNG TÂM GIA CÔNG CNC 5 TRỤC

TRỤ SỞ CHÍNH : 39H2, Kp Phú Hội, F. Vĩnh Phú, Tp. Thuận An, Bình Dương.
 MIỀN TRUNG : Tổ 3, Khu Vực 5, F. Nhơn Phú, Tp. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.
 MIỀN NAM : Khu Dịch Vụ Tân Cảng - Long Bình, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai.
 MIỀN BẮC : Số 40 Phố Nguyễn Khê, Xã Nguyễn Khê, Đông Anh, Hà Nội.



MÁY CHÀ NHÁM CHÒI 9 TRỤC



MÁY FINGER MỘNG ĐỨNG VÀ NÀM



MÁY FINGER MỘNG NÀM TỐC ĐỘ CAO

Email: thanhthongcompany@gmail.com
 Website: www.thanhthong.com.vn

HOTLINE

0983.177.534



Thư tòa soạn

Letter of Editors

Thư Quý độc giả!

Lòng tham và sự bất chính trong kinh doanh luôn là một vấn nạn, nó không chỉ là câu chuyện con sâu làm rầu nồi canh, mà nó gây ra những hệ lụy không thể định lượng được ở mọi mặt từ kinh tế, thương mại cho tới xã hội.

Đối với riêng ngành gỗ, những hành vi tiếp tay cho gian lận xuất xứ hàng hóa, chuyển tải bất hợp pháp đã gây tác động xấu tới sự phát triển và hình ảnh của ngành gỗ đối với bạn bè quốc tế. Và sự kiện Bộ Thương mại Hoa Kỳ xem xét khởi xướng điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại với tủ gỗ nhập khẩu từ Việt Nam đã trở thành vấn đề gây nhức nhối nhất lúc này.

Đây là vụ việc có thể được tránh khỏi khi các cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội từ trung ương tới địa phương liên tục cảnh báo nguy cơ ngành phải đối mặt với những vụ kiện chống bán phá giá từ thị trường Mỹ nói riêng và thị trường thế giới nói chung, nhưng rốt cuộc vẫn không thể né được các biện pháp phòng vệ thương mại.

Nhìn lại các biện pháp phòng vệ thương mại trong ngành gỗ, chúng ta nhận thấy, liên tục có những khuyến nghị tới doanh nghiệp và hiệp hội tăng cường kiểm tra, giám sát về xuất xứ và sau thông quan nhằm ngăn chặn các hành vi gian lận, lợi dụng Việt Nam để xuất khẩu hàng hóa của quốc gia khác.

Đồng thời, các doanh nghiệp không tham gia, tiếp tay cho các hành vi gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp, nhưng dường như không tạo ra tác động lớn tới nhận thức và trách nhiệm của một số doanh nghiệp đã bị chi phối bởi lợi ích trước mắt và cố tình tiếp tay cho sản phẩm gỗ của nước khác đội lốt thương hiệu Việt Nam để trục lợi và né thuế nhập khẩu từ thị trường Mỹ.

Chúng ta cũng có cơ chế thường xuyên theo dõi và cập nhật danh sách cảnh báo các mặt hàng có nguy cơ gian lận xuất xứ, để thông báo cho các bộ, ngành và địa phương tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, nhưng những biện pháp này là chưa đủ.

Thư Quý độc giả!

Chúng ta biết rằng, dù có phát hiện được hành vi gian lận thương mại nhưng các cơ quan quản lý của Việt Nam chỉ có thể xử phạt hành chính ở mức khá thấp và không đủ sức răn đe, điều đó cho thấy có một khoảng cách lớn giữa quyết tâm đẩy lùi vấn nạn gian lận thương mại và công cụ bảo vệ của pháp luật.

Chúng ta có đủ khung hình phạt, có nhiều luật nhưng lại thiếu khung pháp lý chuẩn mực để xử lý vấn đề này, có chế tài xử phạt nhưng thiếu tính răn đe và không tạo ra sự thay đổi thật sự đối với những doanh nghiệp kinh doanh bất chính.

Đã có những ý kiến về việc khởi tố hình sự các vụ gian lận thương mại xuất xứ để bảo vệ ngành sản xuất trong nước thay cho việc xử phạt hành chính nhưng chưa được coi như một biện pháp cần thiết để tìm lại sự công bằng cho doanh nghiệp chế biến gỗ và sự minh bạch của ngành gỗ Việt Nam.

Dear readers,

Greed and dishonesty in business is always a problem. It is not only a story of "one rotten apple spoils the barrel", but it causes immeasurable consequences in all aspects from economics, trade to society.

For the timber industry alone, acts of aiding origin fraud and illegal transshipment have adversely affected the development and image of the timber industry to international friends. And the fact that the US Department of Commerce initiated an investigation against trade remedy tax evasion with wooden cabinets imported from Vietnam has become the most painful issue at the moment.

This is a case that can be avoided when state management agencies, associations from central to local levels constantly warn about the risk of the industry facing anti-dumping lawsuits from the US market in particular, and the world market in general. However, ultimately we still cannot avoid trade remedies.

Looking back at measures to combat trade fraud in the timber industry, we see that there are continuous recommendations sent to businesses and associations to strengthen inspection and supervision on origin and post-customs clearance to prevent the acts of origin fraud, taking advantage of Vietnam to export goods of other countries.

At the same time, there are businesses who do not participate in, abet the acts of origin fraud, illegal transshipment. However, it seems not to have a great impact on the awareness and responsibility of some businesses that have been dominated by immediate interests and intentionally aiding wood products of other countries in the guise of Vietnamese brands to profit and avoid import taxes from the US market.

We also have a mechanism to regularly monitor and update the warning list of products with the risk of origin fraud, to notify ministries, sectors and localities to strengthen inspection and supervision. However, these measures are not enough.

Dear Readers!

We know that, even though commercial fraud is detected, Vietnamese regulators can only impose administrative sanctions at a relatively low level and not be enough of a deterrent. Hence, there is a big gap between the determination to combat commercial fraud and the legal protection tools.

We have enough penalty frameworks, many laws but lack a standard legal framework to handle this problem. There are sanctions but lack of deterrence and do not create real change for illegal business enterprises.

There have been opinions about criminal prosecution of origin trade fraud cases to protect the domestic industry instead of administrative sanctions. However, it has not been considered as a necessary measure to regain fairness for wood processing enterprises and the transparency of Vietnam's timber industry.



Editor in Chief

Tổng biên tập

PHẠM TÚ

Chief of Editor Board

Trưởng ban biên tập

TS. NGUYỄN TÔN 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

Phó CT HĐQT Công ty CP Woodland

• VŨ HUY ĐẠI

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

GỖ VIỆT MAGAZINE

189 Thanh Nhàn, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Hotline: 0961 15 15 18

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

Website: https://goviet.org.vn/

In tại

Công ty TNHH in Đại Thành

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

Giấy phép xuất bản số

322/GP - BTTTT Cấp ngày 31/10/2014

Ảnh bìa: Sản xuất tủ bếp tại Nhà máy chế biến gỗ Phú Cát -
Công ty CP Phú Tài. Nguồn: GV

Số 144 - Tháng 5. 2022
No. 144 - May, 2022

MỤC LỤC/ CONTENT

8 SỰ KIỆN & BÌNH LUẬN EVENTS & COMMENTS

Loại trừ gian lận xuất xứ trong ngành gỗ khó hay dễ?

Is it difficult or easy to eliminate origin fraud in the timber industry?

12 VẤN ĐỀ HÒM NAY CURRENT ISSUES

Xuất khẩu gỗ sang Mỹ: Doanh nghiệp cần "vững tay chèo"

Exporting wood to the US: Enterprises need to "steadfastly steer"

Mỹ tiến gần vị trí dẫn đầu nguồn cung gỗ nguyên liệu cho Việt Nam

24 CÂU CHUYỆN DOANH NGHIỆP BUSSINESS CORNER

Việt Nam: Đối tác mới của các nhà bán lẻ nội thất Mỹ

26 PHONG CÁCH STYLE

Nội thất thông minh Climate-Smart

32 PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG SUSTAINABILITY

Hợp tác quốc tế tạo ra sự hậu thuẫn

Thiết kế nhà máy tinh gọn: Lựa chọn của ngành gỗ (Kỳ 1)

40 ĐỐI THOẠI CHÍNH SÁCH POLICY DIALOGUE

Doanh nghiệp gỗ tự tránh phòng vệ thương mại

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

Loại trừ gian lận xuất xứ trong ngành gỗ khó hay dễ?

CẢM LÊ

Tủ gỗ Việt Nam đang bị Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) xem xét sau khi nhận được đơn đề nghị điều tra phạm vi sản phẩm (Scope Ruling) và chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại (Anti-circumvention) và nhiều khả năng DOC sẽ có quyết định điều tra vào cuối tháng 5 có thể không phải là thông tin gây bất ngờ với những người trong cuộc, nhưng nó vẫn mang đến cảm giác không vui vẻ.

Năm ngoái, Cơ quan Hải quan và Bảo vệ Biên giới Hoa Kỳ (CBP) đã tiến hành điều tra lẩn tránh thuế chống bán phá giá (AD) và chống trợ cấp (CVD) đối với mặt hàng tủ gỗ, bàn trang điểm và các bộ phận cấu thành của các mặt hàng này đối với tập đoàn BGI Group. CBP nghi ngờ BGI đã lẩn tránh thuế thông quan việc nhập khẩu hàng hóa là tủ gỗ, bàn trang điểm và các bộ phận cấu thành của các mặt hàng này từ Trung Quốc vào Việt Nam và gia công tại Công ty HOCA Việt Nam có nhà máy tại tỉnh Long An. Vừa qua cơ quan CBP ban hành văn bản xác định có bằng chứng quan trọng cho thấy BGI lẩn tránh thuế và CBP đã tiếp tục có các hành động trong thời gian qua, trong đó có công ty của Việt Nam.

Trước nữa, Cục phòng vệ thương mại đã đưa tủ bếp vào danh sách cảnh báo các sản phẩm có nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại, chống lẩn tránh thuế kể từ tháng 4/2020 và công bố rộng rãi.

Có những con số được đưa ra để cảnh báo nhưng dường như không có hiệu quả, trong giai đoạn 2019-2021, sau khi Hoa Kỳ áp thuế với Trung Quốc, nhập khẩu sản phẩm bị

đề nghị điều tra từ Trung Quốc vào Hoa Kỳ giảm 54% từ 2,5 xuống còn 1,6 tỉ USD, trong khi đó xuất khẩu từ Việt Nam sang Hoa Kỳ lại tăng tới hơn 130% từ 1,37 lên 2,7 tỉ USD. Đặc biệt lượng nhập khẩu từ Trung Quốc vào Việt Nam cũng tăng gần gấp 4 lần từ 232 triệu lên 810 triệu USD.

Từ đây, các doanh nghiệp Việt Nam bị hoài nghi đã nhập tủ, bộ phận tủ gỗ từ Trung Quốc sau đó lắp ráp hoàn thiện tại Việt Nam và xuất lại sang Mỹ.

Và cuối cùng, kết cục này là không thể tránh khỏi, như một cái tát đau đặng vào những nỗ lực của những doanh nghiệp kinh doanh chân chính, một sự phủ

nhận với công sức của các cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội gỗ từ trung ương tới địa phương về việc bảo vệ sự phát triển bền vững của ngành gỗ nói chung và từng doanh nghiệp xuất khẩu nói riêng.

Tất cả đã biết, nếu bị khởi kiện, đó sẽ là tổn thất lớn trong thời điểm chúng ta đang nâng cao những giá trị và hình ảnh của ngành gỗ Việt Nam trên thế giới, nhất là khi ngành được coi là một trong những mũi nhọn của nền kinh tế và đang trong quá trình hồi phục sau hai năm bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19.

Nếu bị áp thuế chống bán phá giá, ngành gỗ nhiều khả năng sẽ phải đối mặt với việc mất phần lớn thị trường xuất khẩu vào tay các đối thủ khác, cũng như bị trừng phạt rất nặng tay, như những gì đã xảy ra với các ngành công nghiệp khác.

Câu hỏi lúc này không phải là tại sao điều đó lại xảy ra, cũng không phải là làm thế nào để tránh được những vụ kiện gây ảnh hưởng lớn tới sự phát triển của ngành gỗ, tác động xấu tới hình ảnh và giá trị mà ngành đã tạo dựng suốt 20 năm qua, mà đến lúc nào thì chúng ta mới ngăn chặn được những doanh nghiệp có hành vi tiếp tay gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp.

Chúng ta có rất nhiều cơ chế theo dõi, giám sát và kiểm tra, có hệ thống pháp luật để đảm bảo ngăn chặn được những hành vi này nhưng tất cả dường như đều thiếu hiệu quả. Và ngay bây giờ, có thể, việc chứng minh sự minh bạch của ngành gỗ Việt Nam là cấp thiết, nhưng về lâu dài, ngành gỗ và các cơ quan quản lý nhà nước cần trả lời được câu hỏi, làm thế nào để ngăn chặn tình trạng gian lận xuất xứ, chuyển tải bất hợp pháp với những công cụ pháp luật hiện có trong tay? **V**

ĐỌC NHANH

Doanh nghiệp nội năm chưa tới 27% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan vào tháng 5, tính đến thời điểm này, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 33,57 tỉ USD, tăng 4,4% (tương ứng tăng 1,4 tỉ USD). Trong đó, doanh nghiệp FDI đạt 168,37 tỉ USD, tăng 14,9% (tương ứng tăng 21,87 tỉ USD); khối doanh nghiệp trong nước là 74,06 tỉ USD, tăng 18,1% (tương ứng tăng 11,34 tỉ USD) so với cùng kỳ năm trước. Và tính trong 4 tháng đầu năm, xuất khẩu đạt 122,48 tỉ USD, tăng 16,5%, tương ứng tăng 17,3 tỉ USD so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, doanh nghiệp FDI đạt 89,62 tỉ đô la, tăng 14,1% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 73,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Tính ra, doanh nghiệp có vốn trong nước trong cùng thời gian trên xuất khẩu đạt 32,86 tỉ USD, chỉ chiếm 26,8% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Công ty Mỹ khó chuyển sản xuất về gần nhà

Chuỗi cung ứng đứt gãy trong hai năm qua do ảnh hưởng của đại dịch đã khiến nhiều công ty phương Tây tìm cách chuyển nguồn cung từ khu vực châu Á - Thái Bình Dương sang Mexico và Mỹ Latin. Động lực thúc đẩy dịch chuyển càng thêm mạnh mẽ khi tắc nghẽn khiến các cảng biển ùn ứ, các kệ hàng trống rỗng, các nhà máy ngừng hoạt động và hàng tỉ USD hàng hóa mắc kẹt trong các mạng lưới phân phối quá tải. Tuy nhiên, giới chuyên gia cho rằng chiến lược chuyển sản xuất về các quốc gia gần với thị trường tiêu thụ (nearshoring) có thể còn khiến họ gặp nhiều vấn đề hơn.

Họ sẽ phải tìm nhà cung cấp có đủ nguyên liệu, chất lượng sản xuất và mạng lưới phù hợp như hệ thống đã được thiết lập tại Trung Quốc hay Đông Nam Á. Các chuyên gia cho biết, việc tái lập năng lực đó và tái tạo nhóm nhà cung cấp theo chiến lược về gần sẽ mất nhiều năm.

Croatia sử dụng euro làm tiền tệ chính

Quốc hội Croatia đã thông qua điều luật cho phép sử dụng đồng euro làm tiền tệ chính từ ngày 1/1/2023. Các nhà lập pháp đã bỏ phiếu với tỉ lệ 117-13 ủng hộ việc thay thế đồng kuna bằng đơn vị tiền tệ của châu Âu. Theo điều luật, giá cả hàng hóa ở Croatia sẽ được niêm yết bằng cả hai loại tiền từ tháng 9 năm nay và được sử dụng song song trong suốt năm tới. Chính phủ cho biết việc đưa đồng euro vào hệ thống tài chính sẽ loại bỏ bớt rủi ro tiền tệ, giảm lãi suất, cải thiện xếp hạng tín dụng của Croatia và mở đường cho đầu tư nhiều hơn.

Để đáp ứng các tiêu chí kinh tế vĩ mô nhằm trở thành thành viên của khu vực đồng euro, Croatia - quốc gia gia nhập Liên minh châu Âu (EU) vào năm 2013 - hiện gặp thách thức lớn trong vấn đề kiểm soát lạm phát và chi tiêu ngân sách.

Đồng Ruble tăng giá mạnh nhất thế giới

Tính từ đầu năm 2022 đến nay, tỷ giá đồng Ruble tăng hơn 11% so với đồng USD, khiến đây là loại tiền tệ tăng giá mạnh nhất trong số 31 tiền tệ lớn được theo dõi. Diễn biến tăng giá của đồng nội tệ Nga diễn ra sau khi Moscow áp đặt một loạt biện pháp kiểm soát vốn, yêu cầu các khách hàng châu Âu mua khí đốt phải thanh toán bằng đồng Ruble để bảo vệ đồng tiền này sau khi chịu hàng loạt biện pháp cấm vận của phương Tây. Nguyên nhân chính cho việc này là đồng Ruble vẫn đang được hỗ trợ bởi nhu cầu của thế giới đối với dầu thô và khí đốt Nga bất chấp các biện pháp trừng phạt. Ngân hàng Trung ương Nga cũng vừa công bố số liệu cho thấy dự trữ ngoại hối của nước này đã giảm từ mức cao kỷ lục trước chiến sự là khoảng 643 tỉ USD xuống còn hơn 590 tỷ USD.



Is it difficult or easy to eliminate origin fraud in the timber industry?

CAM LE

Vietnamese wooden cabinets are being considered by the US Department of Commerce (DOC) after receiving an application to investigate scope ruling, anti-circumvention and there are many possibilities that the DOC will have an investigative decision by the end of May, which may not come as a surprise to insiders, but it still brings a sense of unhappiness.

Last year, the US Customs and Border Protection (CBP) conducted an anti-dumping (AD) and anti-countervailing duties (CVD) investigation on wooden cabinets, dressing tables and parts of this goods to the BGI Group. CBP suspects that BGI has evaded customs duties

through the import of wooden cabinets, dressing tables and their parts from China to Vietnam and processed at Hoca Kitchen and Bath Products International Co.,Ltd (HOCA Vietnam) in Long An province. Recently, the CBP has issued an important evidence which determines that the BGI evaded taxes and CBP has continued to conduct their investigation for the past time, including Vietnamese companies.

Previously, the Trade Remedies Authority of Viet Nam has put wooden cabinets on the warning list of products that are at risk of being investigated for trade remedies and tax evasion since April 2020 and publicly announced.

There are numbers given to warn but they seem effectless. In the period of 2019-2021, after the US imposes tariffs on China, import products under investigation from China into the US decreased 54% from 2.5 to 1.6 billion USD. While exports from Vietnam to the US increased by more than 130% from 1.37 to 2.7 billion USD. Especially, the volume of imports from China into Vietnam also increased nearly 4 times from 232 million to 810 million USD.



From here, Vietnamese businesses were suspected to have imported cabinets and wooden cabinet parts from China, then assembled them completely in Vietnam and re-exported to the US.

And finally, this consequence is inevitable. It's like a painful slap on the efforts of genuine business enterprises, a negation with the efforts of state management agencies, timber association from

central to local on the protection of the sustainable development of the timber industry in general and each export business in particular.

All know, if being sued, it will be a great loss at a time when we are improving the values and image of Vietnam's timber industry in the world. Especially when the industry is considered as one of the key pillars of Vietnam's economy that is in the process of recovering after two years of being affected by the Covid-19 epidemic.

If anti-dumping tax is imposed, the timber industry is likely to face losing most of the export market to other competitors, as well as being severely punished like what happened to other industries.

The question is currently not why that happens, nor how to avoid lawsuits that greatly affect the development of the timber industry, adversely affect the image and value of the timber industry that has been built up over the past 20 years. The urgent essential question is that when we will stop businesses with acts of abetting origin fraud and illegal transshipment.

We have a lot of monitoring, inspection mechanisms, and a legal system to ensure that these behaviors are prevented. However, they all seem to be ineffective. And right now, maybe, proving the transparency of Vietnam's timber industry is urgent. However, in the long run, the timber industry and state management agencies need to answer the question, how to prevent the acts of origin fraud and illegal transshipment with existing legal tools? **V**

Read fast

Domestic enterprises hold less than 27% of the country's total export turnover

According to data of the General Department of Customs in May, import and export turnover reached 33.57 billion USD, up 4.4% (equivalent to 1.4 billion USD) as of this moment. In which, FDI enterprises reached 168.37 billion USD, up 14.9% (equivalent to 21.87 billion USD); The domestic business sector was USD 74.06 billion, up 18.1% (equivalent to USD 11.34 billion) over the same period last year. And in the first 4 months of the year, exports reached 122.48 billion USD, up 16.5%, equivalent to 17.3 billion USD increase over the same period last year. In which, FDI enterprises reached 89.62 billion USD, up 14.1% over the same period last year, accounting for 73.2% of the total export turnover of the country. Then, enterprises with domestic capital in the same period of time exported 32.86 billion USD, accounting for only 26.8% of total export turnover.

It is difficult for American companies to move production closer to home

The supply chain disruption in the past two years due to the impact of the pandemic has led many Western companies to seek to shift their supply from the Asia-Pacific region to Mexico and Latin America. The impetus for displacement has grown even stronger as congestion has congested ports, empty store shelves, shutdown factories and billions of dollars of goods trapped in overloaded distribution networks. However, experts say that the strategy of moving production to countries close to the consumer market (nearshoring) may cause them even more problems.

They will have to find suppliers with enough raw materials, production quality and the right network like the one established in China or Southeast Asia. Capacity re-establishment that and the supplier group regeneration by proximity strategy will take years, experts say.

Croatia uses euro as main currency

The Croatian Parliament has passed a law allowing the use of the euro as the main currency from January 1, 2023. Lawmakers voted 117-13 in favor of replacing the kuna with the European currency. According to the law, commodity prices in Croatia will be quoted in both currencies from September this year and used in tandem throughout next year. The government says the introduction of the euro into the financial system will eliminate currency risks, lower interest rates, improve Croatia's credit rating and pave the way for more investment.

In order to meet the macroeconomic criteria for membership in the eurozone, Croatia - which joined the European Union (EU) in 2013 - currently faces major challenges in controlling inflation. and budget spending.

Russia Ruble rise the best in the world

Since the beginning of 2022, the ruble's exchange rate has increased by more than 11% against the USD, making it the most appreciated currency among the 31 major currencies tracked. The rise in the Russian currency came after Moscow imposed a series of capital controls, requiring European customers to buy gas to pay in Ruble to protect the currency after being subjected to a series of Western sanctions. The main reason is that the Ruble is still being supported by world demand for Russian crude oil and gas despite the sanctions. Russia's central bank also just released data showing that the country's foreign exchange reserves have fallen from a pre-war record high of about \$643 billion to more than \$590 billion.



Xuất khẩu gỗ sang Mỹ: Doanh nghiệp cần "vững tay chèo"

Việc Hoa Kỳ đang xem xét điều tra chống lẩn tránh thuế đối với sản phẩm gỗ nhập khẩu từ Việt Nam khiến ngành gỗ đối diện những thách thức lớn, khi thị trường này chiếm hơn 60% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam.

NGUYỄN HẠNH

Đối diện với "sóng cả"

Mới đây, Cục Phòng vệ Thương mại (Bộ Công Thương) đã có Công văn số 299/PVTM-P3 gửi Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam cảnh báo Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam.

Công văn nêu rõ, ngày 27/4/2022, Cục Phòng vệ thương mại nhận được thông tin về việc Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã nhận đơn đề nghị điều tra phạm vi sản phẩm (Scope Ruling) và chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại (Anti-circumvention) với sản phẩm gỗ nhập khẩu từ Việt Nam và Malaysia. Sản phẩm bị đề nghị điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại là gỗ có mã HS 9403.40.9060, 9403.60.8081, 9403.90.70.80.

Theo đó, Nguyên đơn đề nghị DOC mở rộng lệnh áp thuế hiện tại với Trung Quốc đối với cả gỗ được lắp ráp tại Việt Nam và xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Trong trường hợp DOC kết luận không mở rộng phạm vi sản phẩm, thì Nguyên đơn đề nghị điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam. Nguyên đơn cáo buộc rằng các nhà sản xuất/xuất khẩu của Việt Nam đã nhập gỗ/bộ phận gỗ từ Trung Quốc là đối tượng bị áp dụng thuế phòng vệ thương mại sau đó lắp ráp hoàn thiện tại Việt Nam và xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Trong giai đoạn 2019-2021, sau khi Hoa Kỳ áp thuế với Trung Quốc, nhập khẩu sản phẩm bị đề nghị điều tra từ Trung Quốc vào Hoa Kỳ giảm 54% (từ 2,5 xuống còn 1,6 tỷ USD), trong khi đó xuất khẩu từ Việt Nam sang Hoa Kỳ lại tăng tới hơn 130% (từ 1,37 lên 2,7 tỷ USD). Đặc biệt, lượng nhập khẩu từ Trung Quốc vào Việt Nam cũng tăng gần gấp 4 lần (từ 232 triệu lên 810 triệu USD). Dự kiến thời gian DOC quyết định khởi xướng điều tra vào cuối tháng 5/2022.

Trao đổi với Tạp chí Gỗ Việt, ông Nguyễn Sỹ Hòa - Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Phú Tài, một công ty xuất khẩu gỗ sang thị trường Mỹ, nhận xét, rủi ro này đang nằm ở các doanh nghiệp FDI mà mang yếu tố Trung Quốc.

Ông Hòa cũng cho rằng, mặc dù mới là những thông tin ban đầu, nhưng sẽ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp làm ăn chân chính. "Các doanh nghiệp xuất khẩu chân chính cũng phải chịu điều tra, giải thích và nhiều việc khác nữa. Rõ ràng, doanh nghiệp sẽ làm mất thời gian, kèm theo đó là những hệ lụy làm giảm tốc độ sản xuất cũng như giảm uy tín của các doanh nghiệp Việt trên thị trường gỗ thế giới", ông Hòa cho biết.

Chủ động phối hợp, minh bạch

Thông tin về các vụ điều tra lẩn tránh thuế của DOC liên quan đến Việt Nam, ông Chu Thắng Trung - Phó Cục trưởng Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cho biết, đến nay có 12 vụ điều tra liên quan đến hàng xuất khẩu của Việt Nam, trong đó, có 50% tổng số các vụ việc liên quan đến sản phẩm thép; 2 vụ việc liên quan đến sản phẩm gỗ: plywood (2019) và đơn kiện tủ gỗ (2022). "Có khả năng không bị ảnh hưởng nếu doanh nghiệp hợp tác tích cực trong vụ việc. DOC có cơ chế giấy chứng nhận cho phép doanh nghiệp không bị áp thuế nếu doanh nghiệp chứng minh được không sử dụng nguyên liệu từ nước chịu lệnh áp thuế gốc", ông Chu Thắng Trung nhận định.

Ông Trung dẫn chứng, trước đây trong ngành thép, nhờ có sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp và Bộ Công Thương, các doanh nghiệp xuất khẩu thép cuộn cán nguội và thép chống ăn mòn vẫn có thể duy trì và tăng xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ vì chứng minh được các doanh nghiệp không sử dụng nguyên liệu từ Trung Quốc và do đó không bị áp dụng thuế chống lẩn tránh.

Liên quan đến những cảnh báo của Hoa Kỳ khởi xướng điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam, đưa ra khuyến nghị cho các doanh nghiệp ngành gỗ, ông Trung cho rằng, các doanh nghiệp cần tích cực tham gia để chứng minh doanh nghiệp không sử dụng nguyên liệu từ Trung Quốc hoặc có sử dụng nhưng quá trình sản xuất tại Việt Nam tạo ra giá trị gia tăng đáng kể. Xem xét thuế suất tư vấn. Tranh thủ sự hỗ trợ của các nhà nhập khẩu. Chuẩn bị trước hồ sơ, số liệu để trả lời các bản câu hỏi, nghiên cứu quy định về nộp thông tin, tài liệu của DOC.

Về phía các Hiệp hội, ngành hàng, cần định hướng chiến lược chung và khuyến khích các doanh nghiệp thành viên tham gia để đảm bảo lợi ích chung cả ngành. Phối hợp chặt chẽ và cung cấp thông tin cho Chính phủ để gửi bình luận, bày tỏ quan điểm tới Chính phủ nước ngoài và cơ quan điều tra.

Để chủ động việc hợp tác điều tra với DOC, hiện các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang thị trường Hoa Kỳ cũng đã có sự chuẩn bị từ trước đó. Kinh nghiệm của Công ty Phú Tài là sử dụng các nguồn gốc gỗ chuẩn ở Việt Nam hoặc một số quốc gia mà đảm bảo CITES (đối với gỗ nhập khẩu). Ngoài ra, đối với các hồ sơ chứng từ trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp lưu giữ theo đúng quy trình của Hoa Kỳ và sẵn sàng chuẩn bị một kịch bản nền họ điều tra.

Đã có những đoán định trước đó về vụ việc khởi xướng điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại đối với sản phẩm gỗ, ông Đỗ Xuân Lập - Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam - cho biết, trong 3 năm vừa rồi các Hiệp hội ngành gỗ đã làm việc rất tích cực với Chính phủ, các bộ, ngành về việc này. Bộ Kế hoạch và Đầu tư ra công văn chỉ đạo Sở Kế hoạch và Đầu tư các tỉnh kiểm soát các dự án FDI mà Hoa Kỳ đang áp thuế.

Tuy nhiên, sự ứng phó của chính quyền địa phương cũng còn nhiều bất cập nên đã để xảy ra tình trạng những lợi thế xuất khẩu của Việt Nam đã bị lợi dụng và những doanh nghiệp Việt Nam đang phải gánh những hậu quả rất lớn. Do đó, chúng ta phải nỗ lực để bảo vệ quyền lợi chính đáng và sự đầu tư của các doanh nghiệp chân chính. "Phía DOC cũng cho biết, các doanh nghiệp làm đúng luật pháp của Việt Nam, làm đúng các trình tự thì chắc chắn sẽ không bị áp thuế", ông Đỗ Xuân Lập thông tin thêm.

Về phía Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, ông Đỗ Xuân Lập cho biết, sẽ nỗ lực cao nhất trong việc phối hợp với các Bộ ngành, cơ quan hữu quan, chính quyền địa phương và các doanh nhân người Việt làm ăn chân chính, các tổ chức trong và ngoài nước... để có được những ứng phó tốt nhất và minh oan cho ngành gỗ Việt.

Trong cơ cấu mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu tới thị trường Hoa Kỳ trong 3 tháng đầu năm 2022, đồ nội thất bằng gỗ là mặt hàng xuất khẩu chính với kim ngạch chiếm gần 9% tổng kim ngạch xuất khẩu, đạt 2,1 tỷ USD, tăng 1,2% so với cùng kỳ năm 2021. Ngoài ra, trong 3 tháng đầu năm 2022 còn một số mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu tới Hoa Kỳ cũng tăng trưởng mạnh như gỗ dán 108,39 triệu USD, tăng 20,9% so với năm 2021; tiếp theo là mặt hàng ván ghép gỗ mộc xây dựng đạt 82,78 triệu USD, tăng 63,6%.



EXPORTING WOOD TO THE US: ENTERPRISES NEED TO "STEADFASTLY STEER"

The US's consideration of an anti-circumvention investigation on the imported wooden cabinets from Vietnam pushes the wood industry to face great challenges, as this market accounts for more than 60% of the total Vietnam's export turnover of timber and wood products.

NGUYEN HANH

Facing "the big wave"

Recently, the Trade Remedies Authority of Vietnam (Ministry of Industry and Trade) issued the official dispatch No. 299/PVTM-P3 to the Vietnam Timber and Forest Product Association for warning the US to initiate an anti-circumvention investigation on the imported wooden cabinets from Vietnam.

The dispatch shows clearly, on April 27, 2022, the Trade Remedies Authority of Vietnam received the information that the US Department of Commerce (DOC) had received an application to investigate the Scope Ruling and Anti-circumvention on imported wooden cabinets from Vietnam and Malaysia. The products which are proposed for Anti-circumvention investigation are wooden cabinets with HS codes 9403.40.9060, 9403.60.8081, 9403.90.7080.

Accordingly, the Plaintiff asked the DOC to extend the current tax order against China to both assembled wooden cabinets in Vietnam and exported ones to the United States. In the event the DOC concludes that it does not expand the scope ruling, the Plaintiff requests an anti-circumvention investigation on imported wooden cabinets from Vietnam. The Plaintiff alleges that Vietnamese manufacturers/exporters who have imported cabinets/cabinet parts from China are subject to trade remedies duties, then fully assembled in Vietnam and exported to the United States.



In the period of 2019-2021, after the United States imposed tariffs on China, the imports of products which were subject to investigation from China into the United States decreased by 54% (from US\$2.5 to US\$1.6 billion). Meanwhile the exports from Vietnam to the US increased by more than 130% (from US\$1.37 to US\$2.7 billion). In particular, the import volume from China into Vietnam also increased nearly 4 times (from US\$232 million to US\$810 million). It is expected that the time when the DOC decides to initiate the investigation is at the end of May 2022.

Talking to Go Viet Magazine, Mr. Nguyen Sy Hoe, Deputy General Director of Phu Tai Joint Stock Company, an exporting company to the US market, commented, this risk is in FDI enterprises that have Chinese elements.

Mr Hoe also said that although it is only the initial information, but it will affect the genuine enterprises. "True exporters are also subject to investigation, explanation and many other things. Obviously, it will take time, along with the consequences that reduce the production speed as well as the reputation of Vietnamese enterprises in the international wooden furniture market," said Mr. Nguyen Sy Hoe.

Active coordination, transparency

The information about the DOC's anti-circumvention investigations related to Vietnam, Mr. Chu Thang Trung - Deputy Director General of the Trade Remedies Authority of Vietnam (Ministry of Industry and Trade) said that until now there have been 12 investigations related to Vietnam's exports, in which, 50% of all cases related to steel products; 2 cases related to wood products: plywood (2019) and a lawsuit of wooden cabinets (2022). "If businesses actively cooperate in the case, they are possibly unaffected. The DOC has a certificate mechanism that allows businesses not to be taxed if they can prove that they do not use the materials from the country subject to the original tax order," said Mr. Chu Thang Trung.

Mr. Chu Thang Trung cited, in the steel industry previously, thanks to the active participation of businesses and the Ministry of Industry and Trade, the exporters of Cold Rolled Steel and anti-corrosion steel can still maintain and increase their export to the US market because it is proven that the enterprises do not use the materials from China and therefore they are not subject to anti-circumvention duties.

Regarding the warnings of the United States to initiate an anti-circumvention investigation on imported wooden cabinets from Vietnam, giving recommendations to wood industry enterprises, Mr. Chu Thang Trung said that enterprises need actively to participate to prove that their businesses do not use the materials from China or have use in the production process in Vietnam to make significant added value. They should consider hiring an attorney, enlist the support of importers, prepare documents and data in advance in order to answer questionnaires, study the DOC's regulations on submitting the information and documents.

For associations and industries, it is necessary to orient the common strategy and encourage membership enterprises to ensure the common interests of the whole industry. Closely coordinating and providing the information to the Government send comments, express their point of views to foreign governments and investigating agencies.

In order to actively cooperate in investigation with the DOC, exporting enterprises of timber and wood products to the US market have also prepared before. As for Phu Tai JSC, firstly it used the sources of standard wood in Vietnam or some

countries that guarantee CITES (for imported timber). Secondly, for the records and documents in its production process, it keep in accordance with the US procedures and are ready to prepare a scenario if the DOC investigates.

There had been previous predictions about the initiation of an anti-circumvention investigation on wood products, said Mr. Do Xuan Lap, Chairman of the Vietnam Timber and Forest Product Association. The wood industry associations have worked very actively with the Government, ministries and industries on this issue for the past 3 years. The Ministry of Planning and Investment issued an official dispatch which directs the provincial Departments of Planning and Investment to control the FDI projects that the United States is imposing taxes on.

However, the response of local authorities is still inadequate, so Vietnam's export advantages are taken advantage of and Vietnamese enterprises are suffering great consequences. Therefore, we must make effort protect the legitimate interests and investments of genuine businesses. "The DOC also said that businesses complied with Vietnam's laws and followed the correct procedures, they would certainly not be subject to tax," Mr. Do Xuan Lap added.

For the Vietnam Timber and Forest Product Association, Mr. Do Xuan Lap said that the association would make the best efforts in coordinating with ministries, relevant agencies, local authorities and Vietnamese businessmen, domestic and foreign organizations etc in order to get the best response and vindicate the Vietnamese wood industry. ▣

In the structure of timber and wood products exported to the US market in the first 3 months of 2022, wooden furniture is the main export item with its export turnover accounting for nearly 9% of total export turnover, reached US\$2.1 billion, up 1.2% over the same period in 2021. In addition, the first 3 months of 2022, a number of timber and wood products exported to the US also grew strongly such as plywood US\$108.39 million, up 20.9% compared to 2021; followed by finger joint products for construction, reached US\$82.78 million, up 63.6%.

MỸ TIỀN GẦN VỊ TRÍ DẪN ĐẦU NGUỒN CUNG GỖ NGUYÊN LIỆU CHO VIỆT NAM

MY TRANG

Xung đột và đại dịch cho thấy sự mong manh của chuỗi cung ứng, khiến ngành gỗ Việt Nam theo đuổi mô hình chỉ nhập khẩu nguyên liệu từ các thị trường tin cậy.

Với nguồn tài nguyên rừng dồi dào, Hội đồng xuất khẩu gỗ cứng Hoa Kỳ (AHEC) tại Hội nghị Đông Nam Á vào tháng 6/2018, không che giấu tham vọng đưa nước Mỹ trở thành “nhà cung cấp hàng đầu gỗ nguyên liệu có chất lượng và bền vững cho Việt Nam”. Năm 2018, Mỹ chiếm 58,2% tổng lượng gỗ xẻ nhập khẩu của Việt Nam.

Nước Mỹ, trên thực tế đã tiến rất gần vị trí dẫn đầu nguồn cung gỗ nguyên liệu cho Việt Nam. Ông Robert Hanson, Tham tán nông nghiệp, Đại sứ quán Hoa Kỳ tại Việt Nam, tại một sự kiện vào tháng 6/2019, cho biết, Việt Nam là thị trường lớn nhất của ngành công nghiệp gỗ cứng của Mỹ trong khu vực, khi chiếm đến 77% tỷ trọng xuất khẩu tại khu vực Đông Nam Á. Khi đó, ông Robert Hanson cũng nói rằng, Việt Nam đang ưu tiên cho việc nhập khẩu nguyên liệu gỗ từ các nguồn bền vững và hợp pháp.

Số liệu điều tra quốc gia về trữ lượng gỗ cứng ở Mỹ ước tính khoảng 13,9 tỉ m³. Các dữ liệu của Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TP HCM (Hawa) cũng cho thấy, Mỹ gần như không còn ngành sản xuất gỗ và người tiêu dùng Mỹ quan tâm đến các sản phẩm gỗ sử dụng nguyên liệu trong nước. Hiểu rõ điều này, các nhà sản xuất đồ gỗ Việt Nam đã tập trung sử dụng gỗ nguyên liệu của Mỹ để sản xuất đồ gỗ xuất khẩu vào thị trường này.

Tại Việt Nam, TIMBER LIFE, một nhà cung cấp gỗ nguyên liệu Bắc Mỹ, có xưởng xẻ - sấy tại Việt Nam đang cung cấp các loại gỗ cứng của Mỹ. Công ty này cũng hỗ trợ khách hàng Việt Nam tạo phối, định hình gỗ ngay từ lúc xẻ gỗ tròn, nhằm giúp khách hàng tiết kiệm nguyên liệu và tiết kiệm thời gian sản xuất, chủ động trong việc thiết kế, thi công. Timber Life tin rằng chất lượng từ khâu đầu vào đến khâu xẻ - sấy đều theo tiêu chuẩn Mỹ.

Theo Ông Đỗ Xuân Lập, Chủ tịch Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST), nhận định: “Gỗ nguyên liệu của Mỹ đang được sử dụng ngày càng nhiều ở Việt Nam do giá

cạnh tranh, nguồn cung ứng dồi dào và gỗ có nguồn gốc bảo đảm hợp pháp”. Năm 2021, hai sản phẩm nhập khẩu chủ lực từ Mỹ là gỗ tròn và gỗ xẻ, chiếm tới 95% tổng giá trị nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ từ thị trường Mỹ, với 463,51 triệu m³ gỗ xẻ và 207,59 nghìn m³ gỗ tròn.

Tuy nhiên, nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Mỹ, theo ông Lập, đang gặp nhiều khó khăn. Kinh tế Mỹ dần phục hồi sau hai năm chịu tác động của dịch Covid-19. Tác động từ các gói kích cầu của Chính phủ Mỹ thúc đẩy tiêu dùng nội địa của Mỹ tăng cao, đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng. Nhu cầu gỗ nguyên liệu tăng cao tại thị trường Mỹ, giá cước vận tải tăng, đẩy giá gỗ tại thị trường này tăng gấp 4 lần trong năm 2020, xu hướng tăng tiếp tục trong năm 2021 và kéo sang những tháng đầu năm 2022.

Chủ tịch VIFOREST xác nhận tình trạng các nhà cung cấp gỗ tại Mỹ mong muốn bán hàng nội địa nhiều hơn là bán hàng châu Á, bao gồm Việt Nam, bởi lo ngại những rủi ro về vận tải cũng như mức giá bán.

“Thách thức nhập khẩu nguyên liệu từ Mỹ chưa kết thúc, ít nhất trong năm nay”, ông Lập dự báo. Thời điểm này, dịch bệnh chưa kiểm soát ở nhiều quốc gia trên thế giới tiếp tục tác động tiêu cực lên ngành logistics toàn cầu, trong khi các biện pháp chống dịch của Chính phủ Trung Quốc cũng làm trầm trọng hơn tình trạng ùn tắc trên các tuyến vận tải, duy

trì chi phí nhập khẩu gỗ nguyên liệu từ Mỹ ở mức cao. Chi phí vận chuyển 1 container gỗ từ Mỹ về Việt Nam dao động từ 20.000 - 30.000 USD, tăng gấp 4 lần so với một năm trước. Điều này, theo ông Lập, đã tác động trực tiếp lên năng lực cạnh tranh của sản phẩm gỗ Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Nước Mỹ vẫn có thể giành vị trí dẫn đầu nguồn cung gỗ nguyên liệu cho Việt Nam, quốc gia đứng đầu Đông Nam Á, đứng thứ 2 châu Á và thứ 4 trên thế giới về xuất khẩu gỗ và lâm sản, nhờ tiềm năng khai thác gỗ cứng hàng đầu thế giới, trong bối cảnh Việt Nam cần nhập khẩu lượng lớn gỗ nguyên liệu hợp pháp phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu.

Theo ông Lập, tính đến hết tháng 3.2022 tổng diện tích rừng trồng là rừng sản xuất có chứng chỉ FSC của Việt Nam đạt gần 180.000 ha, tương đương khoảng 5% -7% trong tổng số diện tích rừng sản xuất của Việt Nam. Tỷ trọng gỗ rừng trồng đi vào chế biến đồ gỗ còn thấp, chỉ chiếm 30 - 40% trong tổng lượng gỗ khai thác. Năng suất rừng trồng tới nay cũng còn rất hạn chế. Nhiều diện tích mới chỉ đạt 10 - 15 m³/ha/năm, thấp hơn nhiều so với tiềm năng.

Các dữ liệu mới nhất cũng dẫn đến khả năng Mỹ sẽ vượt Trung Quốc trở thành nguồn cung gỗ nguyên liệu lớn nhất cho Việt Nam. Báo cáo Việt Nam xuất nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2021, sản phẩm của Nhóm nghiên cứu của tổ chức Forest Trends và các hiệp hội gỗ Việt Nam, những năm gần đây, ngành gỗ luôn đạt mức tăng trưởng cao trung bình 13%/năm và luôn nằm trong TOP 6 mặt hàng/nhóm mặt hàng có giá trị xuất khẩu trên 10 tỷ USD/năm. Nhưng Việt Nam cũng phải bỏ ra số tiền tương ứng để nhập khẩu

nguyên liệu. Năm 2021 Việt Nam đã chi khoảng 2,913 tỷ USD, tăng 14,1% so với năm 2020, để nhập khẩu gỗ nguyên liệu, với Mỹ - thị trường lớn thứ hai, sau Trung Quốc.

Ông Hà Công Tuấn, nguyên Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, nhận thấy, Mỹ là thị trường “quan trọng bậc nhất” của ngành gỗ Việt Nam. Xung đột thương mại với Trung Quốc, khiến Mỹ giảm tỷ trọng nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc, tạo cơ hội lớn để Việt Nam thúc đẩy khai thác dư địa, lợi thế của mặt hàng gỗ nhập khẩu vào Mỹ. Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu gỗ lớn nhất của Việt Nam 4 tháng đầu năm 2022, chiếm 60% trong tổng kim ngạch 1,59 tỷ USD.

Ở chiều ngược lại, theo ông Tuấn, sử dụng gỗ nguyên liệu của Mỹ, một cách để giảm áp lực cho tài nguyên rừng tự nhiên của Việt Nam. Việt Nam đang ngày càng chủ động nguồn nguyên liệu từ rừng trồng trong nước, đồng thời chấm dứt việc khai thác rừng tự nhiên từ 7 năm trước, năm 2015. Diện tích rừng trồng năm 2021 đạt 277.830 ha, tăng 27% so với cùng kỳ năm trước.

Ông Hà Công Tuấn, người theo sát cuộc điều tra theo mục 301 của Đạo luật Thương mại năm 1974 của Hoa Kỳ được USTR bắt đầu vào tháng 10 năm 2020, nhằm cáo buộc Việt Nam sử dụng gỗ được cho là khai thác hoặc buôn bán bất hợp pháp, tại các hội nghị song phương với phía Mỹ, đã truyền đi thông điệp: Ngành gỗ Việt Nam đang tiến tới xây dựng ngành chế biến gỗ bền vững, sử dụng nguồn nguyên liệu hợp pháp, bền vững, phù hợp với luật pháp quốc tế cũng như quy định của các bạn hàng lớn như Mỹ, cũng như phù hợp với pháp luật Việt Nam. **V**



Chiến lược dài hơi của Phú Tài tại thị trường Mỹ

HÀ ANH

Nếu thuê cửa hàng, doanh nghiệp Việt sẽ thua người Mỹ, nhưng bán online và đi vào hệ thống các hội chợ, sẽ cách tiếp cận nhanh chóng nhất với người tiêu dùng Mỹ.

Ông Nguyễn Sỹ Hòa - Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Phú Tài đã có cuộc trao đổi với Tạp chí Gỗ Việt xung quanh việc mở rộng hoạt động thương mại với thị trường Mỹ.



Dư địa đối với mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ tại thị trường Mỹ rất lớn, ông có thể chia sẻ đôi nét về thị trường này?

Khác với thị trường EU, phân khúc thị trường Mỹ đa dạng hơn. Thị trường này có một khối lượng lớn người châu Á và người Nam Mỹ rất lớn, nên có thể bán được mọi sản phẩm, từ bình dân đến cao cấp.

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang thị trường Mỹ tăng trưởng mạnh những năm gần đây, đặc biệt là từ cuối năm ngoái đến nay, tôi cho là do các sản phẩm gỗ của Trung Quốc trở lên đắt đỏ, chủ yếu do thu nhập của người Trung Quốc tăng lên và chi phí nhân công cao hơn.

Bên cạnh đó, cuộc chiến thương mại và các chính sách của Mỹ thay đổi với phía Trung Quốc nên các nhà thương mại Mỹ cũng đã chuyển sang nhập khẩu hàng từ thị trường Việt Nam. Trong khi đó, các doanh nghiệp FDI của Trung Quốc cũng chuyển sang sản xuất gỗ tại thị trường Việt Nam để xuất khẩu nhằm tránh mức áp thuế chống bán phá giá của Mỹ.

Một lý do nữa được nhắc đến đó là những năm gần đây, gỗ nội địa của Việt Nam phát triển mạnh do trồng rừng được bao phủ, nhiều nhất là gỗ keo. Những năm đầu, loại gỗ này khó vào thị trường Mỹ nhưng sau đó được thị trường Mỹ chấp nhận. Kết hợp với thị trường đầu vào, các nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất gỗ đa dạng, trình độ sản xuất gỗ của các doanh nghiệp tăng nhanh.

Cộng với quan hệ thương mại giữa hai nước ngày càng mở rộng, thúc đẩy hoạt động giao thương thông suốt, các doanh nghiệp Mỹ cũng đã tin tưởng hơn các doanh nghiệp Việt Nam về cả năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, ý thức sản xuất bền vững, cũng như tuân thủ được các tiêu chuẩn về an toàn pháp luật Mỹ quy định.



Thời điểm này, xuất khẩu gỗ gặp nhiều khó khăn do các thị trường xuất khẩu chính đang chịu áp lực lạm phát cao và người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu. Phía doanh nghiệp có gặp phải những khó khăn tương tự ở tại thị trường Mỹ không, thưa ông?

Trong nửa đầu quý I/2022, xuất khẩu gỗ sang thị trường Mỹ của Việt Nam tạm thời là tốt. Tuy nhiên, bắt đầu từ cuối tháng 3 đầu tháng 4 này, lạm phát tại Mỹ và châu Âu bắt đầu tăng mạnh, do giá dầu tăng cao và tác động từ xung đột Nga – Ukraine. Thực ra, khi lạm phát tăng, không chỉ ở Mỹ hay EU mà người tiêu dùng khắp nơi trên thế giới đều hạn chế các chi phí chưa cần thiết, bao gồm mua sắm sản phẩm gỗ. Nhưng tôi nhận thấy vẫn có những doanh nghiệp xuất khẩu không giảm kim ngạch.

Chẳng hạn như Phú Tài, chúng tôi đã đa dạng hệ thống khách hàng, tìm kiếm thêm khách hàng mới nhằm bù lại phần giảm của các khách hàng khác. Chính sự đa dạng về khách hàng, đa dạng về mặt hàng xuất khẩu sẽ là một trong những yếu tố hỗ trợ cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, hệ lụy logistics vẫn là khó khăn lớn, ảnh hưởng đến sự dịch chuyển đơn hàng.

Trong khi đó, Mỹ và EU đang có kế hoạch tăng cường sản xuất tại một số nước Nam Mỹ và một số nước Đông Âu – khu vực có những nguyên liệu rừng, với mức giá cạnh tranh. Hiện nay, chi phí sản xuất, chi phí nhân công họ đang cao hơn, nhưng được bù lại với lợi thế về địa lý, chi phí logistics. Đây là thách thức đối với doanh nghiệp Việt.

Như ông nói, tình hình đang và sẽ khó khăn hơn trong xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang Mỹ. Làm thế nào để các doanh nghiệp gỗ Việt Nam có thể thâm nhập và phát triển được quan hệ thương mại với Mỹ?

Mỹ là đất nước rất rộng lớn. Dân số của Mỹ bằng 6 nước châu Âu cộng lại. Mức độ chi tiêu của người Mỹ tương đối lớn, so với người dân châu Âu. Một yếu tố quan trọng nữa, xã hội Mỹ rất năng động, khi xảy ra khủng hoảng, nước Mỹ luôn là quốc gia xử lý vấn đề rất tốt.

Hiện nay, thị trường Mỹ yêu cầu không quá cao về mẫu mã sản phẩm đồ gỗ nhập khẩu. Đặc biệt tại Mỹ, tính đa dạng của mặt hàng và họ hấp thu được tất cả các loại sản phẩm. Người Mỹ không để ý đến những tiêu chuẩn quá ngặt nghèo. Có những phân khúc thị trường dành cho người có thu nhập thấp.

Một điều thú vị là thị trường Mỹ tiêu thụ sản lượng đồ gỗ rất lớn, một sản phẩm có thể bán gấp 10 lần so với EU. Người Mỹ đặt niềm tin vào doanh nghiệp cũng rất lớn. Các nhà mua hàng Mỹ sẽ rất “chung thủy” đối với các nhà sản xuất. Họ cũng không quá “ki bo” trong chi tiêu, sẵn sàng trả tiền để mua sản phẩm mình thích.

Thị trường Mỹ cũng không phải là thị trường khó tính, các quy định nhập khẩu chủ yếu mang tính tuân thủ luật pháp. Doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu chất lượng sản phẩm xuất khẩu vào thị trường này. Điều này, giải thích tại sao hàng hóa Trung Quốc tràn ngập tại thị trường Mỹ nhiều năm nay, và người Trung Quốc kinh doanh rất thành công tại Mỹ.

❓ Theo ông, các doanh nghiệp FDI đang dẫn dắt thị trường của ngành gỗ Việt Nam, bao gồm Mỹ?

Đây là một điều chắc chắn, do mình đi sau. Bây giờ, khi thương mại điện tử phát triển, việc bán hàng online diễn ra mạnh mẽ, doanh nghiệp gỗ Việt Nam muốn đi xa thì phải chiến lược dài hơi. Đặc biệt, với doanh nghiệp muốn phát triển và duy trì sự tồn tại bền vững tại thị trường Mỹ, phải thiết lập một hệ thống cung cấp tại chính thị trường này. Doanh nghiệp Việt có thể liên kết với một số doanh nghiệp tại Mỹ, hoặc có thể thuê kho hay thiết lập một văn phòng để cung cấp ngay tại đất Mỹ.

Tôi tin rằng, trong khoảng 5-7 năm nữa, Việt Nam với tốc độ phát triển hiện nay, cùng với các giải pháp hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Chính phủ, chắc chắn chúng ta sẽ đạt được bước tiến mới, dần bắt kịp các doanh nghiệp FDI.

❓ Như ông vừa chia sẻ, Phú Tài có kế hoạch thành lập doanh nghiệp và mở đại lý tại thị trường Mỹ, ông có thể chia sẻ về điều này

Phú Tài đã có kinh nghiệm hơn 30 năm sản xuất hàng xuất khẩu, kim ngạch trung bình khoảng 180 triệu USD/năm, riêng thị trường Mỹ đạt khoảng trên dưới 100 triệu USD, chiếm khoảng 2/3 thị phần. Phú Tài sử dụng nguyên liệu chủ yếu là gỗ keo trong nước và gỗ cao su và một số loại gỗ nhập khẩu bạch đàn, gỗ birch và một số loại ván nhân tạo trong nước.

Chúng tôi đã tìm hiểu, việc vay vốn ngân hàng và tuân thủ pháp luật trong kinh doanh tại Mỹ thuận lợi hơn châu Âu. Một số người Việt Nam ở Canifonia trước đây chỉ kinh doanh ở Việt Nam, bây giờ đã tổ chức kinh doanh ở Mỹ.

Tại Mỹ, bán hàng online đang phát triển rất tốt. Nếu anh thuê cửa hàng thì sẽ thua người Mỹ, nhưng mở online và đi vào hệ thống các hội chợ, sẽ cách tiếp cận nhanh chóng nhất với người tiêu dùng Mỹ.

Người Mỹ dành quan tâm cho sản phẩm có giá hợp túi tiền, nhà sản xuất ra sản phẩm đó tuân thủ pháp luật của Mỹ. Tất nhiên, điều này không có nghĩa người Mỹ không quan tâm đến thương hiệu sản phẩm.

Kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ 4 tháng đầu năm 2022, tới thị trường Mỹ ước đạt 3,3 tỉ USD, tăng 5,4% so với cùng kỳ năm 2021. Chiếm 60,4% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam, Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ lớn nhất.

❓ Ông có thể chia sẻ một phần kế hoạch mở cửa hàng tại Mỹ?

Hội đồng quản trị đã đề cập đến vấn đề này và chúng tôi cũng đã có một vài những khảo sát đầu tiên trong năm 2022. Đầu tiên sẽ là bán sản phẩm tại Mỹ, kế đó là xây dựng kế hoạch cho việc thành lập doanh nghiệp tại Mỹ, tiến hành thuê kho lưu hàng. Chúng tôi đang giải quyết dần dần các vấn đề với các đối tác, đàm phán hợp tác với một số công ty bán hàng online tại Mỹ.

Điểm thuận lợi, chúng tôi đã nắm bắt được thói quen tiêu dùng của người Mỹ. Người Mỹ có cách mua hàng online khác với người EU. Tại Mỹ có một hệ thống cung cấp logistics rất tốt, có hệ thống giao hàng rất chuyên nghiệp. Cách đóng thùng hàng của người Mỹ cũng khác với tiêu chuẩn 3A, đảm bảo giữ được hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Sẽ có rất nhiều kênh để mình làm. Đây là đường đi lâu dài, bền vững nhất của doanh nghiệp.

Xin cảm ơn ông! 

SẢN XUẤT TẠI VIỆT NAM



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>



Long-term strategy of Phu Tai in the US

If renting a store, Vietnamese businesses will lose Americans, but selling online and penetrating the system of fairs will be the fastest approach to American consumers.

HA ANH



Mr. Nguyen Sy Hoe - Deputy General Director of Phu Tai Joint Stock Company had a discussion with Go Viet Magazine about expanding his company's business in the US market

The opportunities for timber and wood products in the US market is very large, can you share some thing about this market?

Unlike the EU market, the US market segment is more diverse. This market has a very large Asian and South American population, so it can sell every product from low-end to high-end.

The export of timber and wood products to the US market has grown strongly for recent years, especially from the end of last year until now, in my opinion, the reason is that Chinese wood products become more expensive, mainly due to the increased Chinese income, so labor costs are high.

In addition, the trade war and the changed US policies with China, so American traders also transferred to importing the goods from the Vietnamese market. Meanwhile, Chinese FDI enterprises also transferred to manufacture the wood products in the Vietnamese market for export in order to avoid the imposition of anti-dumping duties by the US.

Another mentioned reason is that Vietnam's domestic timber has grown strongly for recent years due to covered plantations, in which, acacia is planted most. It has been difficult to export this species of timber to the US market for the early years, then the US market has accepted it. Combined with the input market, the materials for manufacturing wood diversify, the level of enterprises in wood production have also grown rapidly.

In addition to the trade relationship among the two countries expand increasingly, push trade more smooth, American businesses have also trusted more Vietnamese businesses in both capacity for production, product quality, sense of sustainable manufacture as well as better compliance with the standards of safety as required in the US laws.

At the present time, timber markets are facing the difficulties because the export market is under high inflation pressure and consumers are tightening their spending. Does your businesses face the similar risks in the US market, sir?

In the first half of the first quarter of 2022, Vietnam's wood exports to the US market were temporarily good. However, starting from the end of March and the beginning of April, the inflation in the US and Europe started to increase sharply. Their reasons are the high price of oil, gas and the impact of the Russia-Ukraine conflict. Actually, when the inflation rises, not only in the US and EU but also consumers around the world limit unnecessary costs, including including wood product shopping. I think that there are still exporters that do not reduce their export turnover.

Like Phu Tai JSC, we diversify our customer system. We find new customers, who will offset the decrease of other customers. It is the diversity of customers and export products that will be one of the supporting factors for businesses. However, the logistics consequences are still a big problem that affects the shift of orders.

Meanwhile, the US and EU are planning to increase their production in some South American and Eastern European countries, where have forests with competitive prices. Currently, their production and labor costs are higher, but in return they have the geographical advantages and logistics costs. This is a challenge for Vietnamese businesses.

As he said, exporting timber and wood products to the US has been more difficult. How can Vietnamese wood enterprises penetrate and develop trade relations with the US?

The US is a very large country. The US population is equal to six European countries. Americans' spending is relatively large compared to Europeans. Another important factor, American society is very dynamic, when there is a crisis, the US is always a country that handles problems very well.

The US is a very large country. The US population is equal to six European countries. American spending is very dynamic. They spend much better than the EU

people. American society is very dynamic, when there is a crisis, Americans themselves are a country that solves with the issues very well.

Currently, the models of wooden furniture in the US market donot require too high. Especially in the US, the variety of products and they welcome all kinds of products. Americans don't care about overly strict standards. There are market segments for low-income people.

The most enjoyable thing is that the US market consumes a large volume of furniture, a product can sell for 10 times more than in the EU. Americans make great trust in business as well. American buyers will be very loyal to the manufactures. They are also not too "stingy" in their spending, when they like it, they will be ready to spend buying.

The US market is also not a difficult one, the import regulations are mainly legal compliance. Vietnamese enterprises completely meet the quality requirements of exported products to this market. This explains why Chinese goods have flooded the US market for many years, and the Chinese are doing very well in the US.

According to you, FDI enterprises are still leading the market of Vietnam's wood industry, including the US?

This thing is sure. Because we are behind them. Now, when e-commerce develops, online sales take place strongly, Vietnamese wood enterprises want to go far, they must have a long-term strategy. Especially, the enterprises want to develop and maintain their sustainable existence in the US market, they must establish a supply system there. Vietnamese businesses can link up with some businesses in the US, or can rent a warehouse or set up an office to supply rightly in the US.

In the first 4 months of 2022, the export turnover of timber and wood products to the US market was estimated at US\$3.3 billion, up 5.4% over the same period in 2021. accounted for 60.4% of the total export turnover of Vietnam's timber and wood products, the US continues to be the largest export market for timber and wood products

I believe that, in about 5-7 years, the current development along with the solutions to support small and medium enterprises of the Vietnam's goverment, surely we will achieve a new step, gradually catch up with FDI enterprises.

As you have just shared, your company have plan to set up an enterprise and open a agency in the US market, can you share this?

Phu Tai has more than 30 years of experience in manufacturing export products, with an average turnover of about US\$180 million per year, the US market alone reached about US\$100 million, accounted for about two thirds of the market share. Phu Tai uses the mainly materials of domestic acacia, rubberwood and some imported species of timber like eucalyptus, birch and some domestic artificial boards.

We have learned that it is more convenient to get a bank loan and comply with the law in doing business in the US than in Europe. Some Vietnamese in Canifonia who previously only did business in Vietnam, now they do business in the US.

In the US, online sales has been growing very well. If you rent a store, you will lose to the Americans, but opening online and penetrating the system of fairs will be the fastest way to reach American consumers.

Americans are interested in affordable products that are manufactured in compliance with the US laws. Of course, this does not mean that Americans do not care about product brands.

Can you share one part of the plan in opening the stores in the US?

The board of directors has referred to this issue and we have had some first surveys in 2022. Firstly, it will be to sell the products in the US, then develop a plan for setting up a business in the US, and rent a warehouse. We are gradually solving problems with partners, negotiating the cooperation with a number of online sales companies in the US.

On the advantage, we've captured Americans' consumption habits. Americans have a different way of shopping online than the EU. In the US, there is a very good system of supplying logistics and a very professional delivery system. The American way of packing is also different from the 3A standard, which ensure the goods be kept during transportation. There will be many channels for me to do. This is the most sustainable and long-term strategy of the business.

Thank you sir!

Việt Nam:

Đôi tác mới của các nhà bán lẻ nội thất Mỹ

▼ PHẠM TRANG

Khi một số nhà bán lẻ kéo dài thời gian giao hàng và tích lũy hàng tồn kho để hạn chế sự chậm trễ, họ cũng đang xây dựng các mối quan hệ tìm nguồn cung ứng bên ngoài Trung Quốc và Việt Nam được chọn là điểm đến mới.

Năm ngoái, trong bối cảnh tắc nghẽn cảng, thiếu container và các cơn ác mộng chuỗi cung ứng khác, khiến cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không vào năm 2021 ước tính tăng gần 7% so với năm 2019.

Với kích thước lớn hơn, nặng hơn, khó di chuyển và phức tạp hơn do được chế tạo thủ công, cộng với việc sản xuất tập trung theo khu vực địa lý, thì đồ gỗ nội thất và các đồ đặc cho gia đình khác đặt ra một loạt thách thức về chuỗi cung ứng duy nhất ngay cả trong thời gian bình thường.

Ngành công nghiệp gỗ vẫn đang làm việc thông qua lượng dự phòng và tồn đọng, mặc dù các nhà bán lẻ đã thích nghi, một phần bằng cách chấp nhận sự không chắc chắn và sự chậm trễ trong vận chuyển đường biển như một thực tế vào lúc này.

"Quan điểm của chúng tôi là năm nay sẽ giống như năm ngoái, và chúng tôi nghĩ rằng không có gì có thể tồi tệ hơn năm ngoái được nữa", Laura Alber, CEO của Williams-Sonoma Inc. nói vào tháng 3 về những thách thức của chuỗi cung ứng toàn cầu đối với lĩnh vực này.

Những thách thức lớn nhất đối với chuỗi cung ứng đồ nội thất hiện nay là sự khó lường trong vận chuyển đường biển và sự khó khăn tại các cảng. "Đó là điểm đau đầu nhất thời điểm này. Bình thường thời gian quá cảnh là 20 ngày, rồi sau đó khoảng 65 ngày, rồi 35 ngày và cuối cùng là 80



ngày", Andrew Csicsila, nhà điều hành trong lĩnh vực sản phẩm tiêu dùng của AlixPartners đã nêu ra, "Năm ngoái, nhu cầu về hàng gia dụng tăng đột biến khi người tiêu dùng trang bị lại nhà cửa trong khi tình trạng thiếu container và "tắc nghẽn" tại các cảng ở châu Á và sau đó là ở Mỹ đã dẫn đến sự chậm trễ trên diện rộng".

Giá tăng đột biến đối với nguyên liệu gỗ xẻ đã làm trầm trọng thêm khủng hoảng tài chính cùng với lạm phát vận chuyển hàng hóa. Tại La-Z-Boy, Giám đốc điều hành Melinda Whittington nói với các nhà phân tích rằng việc thiếu hụt



các linh kiện như vi mạch và thiết bị truyền động đã làm gián đoạn hoạt động sản xuất của công ty gỗ đối với các sản phẩm cao cấp hơn.

Chậm trễ vận chuyển trên đường biển rõ ràng cũng đồng nghĩa với việc khách hàng bị chậm trễ Whittington cho biết, đối với hầu hết các sản phẩm gỗ nội thất đã duy trì một chính sách là không bán bất kỳ thứ gì trên trang web của mình khi sản phẩm vẫn đang trên đường vận chuyển trên biển. Điều đó có nghĩa là 99% hàng hóa trên trang web của họ được đặt trong nhà kho ở trong nước, sẵn sàng được chọn, đóng gói và vận chuyển đến nhà khách hàng trong ngày.

Và bây giờ là Việt Nam

Việc tìm nguồn cung ứng thường bắt đầu gần nguồn cung cấp gỗ và các nguyên liệu thô khác. Tùy thuộc vào sản phẩm, việc di chuyển giữa các nhà sản xuất và khu vực địa lý, một lần nữa lại gây khó khăn cho danh mục này so với các công ty cùng ngành trong lĩnh vực bán lẻ hàng may mặc và các lĩnh vực khác.

Việt Nam đã trở thành một nước xuất khẩu quan trọng cùng với Trung Quốc. Đối với Việt Nam, đồ nội thất là mặt hàng xuất khẩu hàng

đầu của Việt Nam. Csicsila lưu ý rằng Việt Nam có rất nhiều lao động có tay nghề cao, chìa khóa của ngành hàng nội thất, vốn dựa vào nhiều nghề thủ công hơn các sản phẩm khác, cũng như "mong muốn đàm phán với các nhà bán lẻ để đưa hoạt động kinh doanh đến đó".

Covid-19 bùng phát ở cả Việt Nam và Trung Quốc đã tạo ra sự tắc nghẽn lớn trong chuỗi cung ứng đồ nội thất vào năm ngoái. Nhiều nhà cung cấp đang đa dạng hóa nguồn ngoài Trung Quốc vì thuế quan của Mỹ. Vì vậy, đã có một động thái lớn di chuyển sang Việt Nam, điều này giúp ích rất nhiều vì Trung Quốc đang phong tỏa vì chiến lược zero Covid.

Tuy nhiên, Việt Nam không có cơ sở hạ tầng như Trung Quốc. Đầu tư rất nhiều nhưng cơ sở hạ tầng vẫn còn phân tán, và dù đã có hệ thống sản xuất thực sự tốt nhưng việc vào được các cảng lại trở thành một vấn đề, nhưng dù sao thì Việt Nam vẫn đang là lựa chọn hàng đầu lúc này với nhiều lợi thế.

Việc chuyển dịch sản xuất đồ nội thất có thể mất nhiều thời gian và phức tạp hơn so với việc chuyển đổi các mặt hàng khác, nhưng những mối quan hệ đối tác đó hiện đang sẵn sàng cho những khó khăn và xoay chuyển trong tương lai trên thị trường. ▼

Nội thất thông minh Climate-Smart

▼ GỠ VIỆT

Kể từ đầu những năm 2000, đã có nhiều thông tin cho rằng ngành xây dựng chiếm gần 40% lượng khí thải CO2 của hành tinh. Trong đó, vai trò của nội thất đã bị đánh giá thấp trong lịch sử, với các số liệu thống kê phổ biến cho thấy rằng đồ nội thất, đồ đạc và thiết bị của một dự án chỉ chiếm khoảng 7 đến 10% lượng khí thải carbon tổng thể của nó. Tuy nhiên, nghiên cứu mới đáng chú ý chỉ ra điều ngược lại: trong tuổi thọ trung bình của một tòa nhà, lượng khí thải carbon trong nội thất của nó sẽ bằng - nếu không vượt quá - cấu trúc và lớp vỏ. Trước sự ngạc nhiên của nhiều người, thiết kế nội thất thực sự đã gây hại rất nhiều.



Do đó, giải quyết cuộc khủng hoảng khí hậu đã trở thành một vấn đề siêu việt không chỉ trong xây dựng quy mô lớn, truyền thống, mà còn trong việc thiết kế trang trí và đồ đạc. Do đó, song song với sự thoải mái, thẩm mỹ và tính năng, các nhà thiết kế và sản xuất đồ nội thất đã đặt tính bền vững lên hàng đầu - cho dù đó là chế tạo thông minh phù hợp với khí hậu thiên nhiên, thì điều quan trọng nữa là sử dụng vật liệu tái chế hay các sản phẩm chất lượng cao có tuổi thọ lâu bền. Điều này nhằm tạo ra tác động tích cực đến môi trường, đồng thời đáp ứng cho các khách hàng ngày càng có ý thức tìm cách tiêu dùng có trách nhiệm hơn.

Với suy nghĩ này, công ty nội thất Andreu World đã phát triển chiếc ghế salon bền vững 100% đầu tiên được làm bằng nhựa sinh học mới. Là một phần

của bộ sưu tập Nuez và được thiết kế bởi kiến trúc sư người Tây Ban Nha Patricia Urquiola, Nuez Lounge BIO® nổi bật vì cách sử dụng vật liệu và công nghệ sáng tạo, nhằm góp phần tạo nên nội thất thân thiện với môi trường hơn nhưng không làm mất đi vẻ đẹp của nó và không ảnh hưởng tới sức khỏe của người dùng. Dưới đây, chúng tôi khám phá câu chuyện đằng sau thiết kế bền vững này.

Một thiết kế kết hợp giữa phong cách và toát lên sự ấm áp

Tương tự như giấy gấp, Nuez Lounge BIO® có hình dạng giống như một chiếc thuyền gấp ba chiều, được hỗ trợ bởi một đế trung tâm với một hệ thống nấc dộ lại. Với phần tựa lưng cao và thanh lịch, thiết kế điêu khắc đã tìm cách thể hiện sự phức tạp về công nghệ của lớp bên ngoài, với kết cấu độc đáo giúp chiếc ghế trở nên khác biệt. Tuy nhiên, việc đạt được sự thoải mái và ấm áp cũng là ưu tiên hàng đầu. Nhờ hình dạng hình học, hệ thống tay đòn tích hợp và đệm ghế bọc được thiết kế tinh xảo, ghế salon lý tưởng cho các môi trường thư giãn, chẳng hạn như khu vực chờ đợi, hành lang, hoặc không gian thư giãn công cộng và riêng tư. Thiết kế cũng có thể thích ứng với nhiều phong cách khác nhau, có bốn màu và đế xoay bằng gỗ tần bì hoặc nhôm đánh bóng (trắng hoặc đen).



Vật liệu sáng tạo

Khi nói đến việc lựa chọn vật liệu, tất cả đều là sự đổi mới. Trước hết, lớp bên ngoài được làm từ polyme nhiệt điện có nguồn gốc tự nhiên, không hóa thạch mà do vi sinh vật sống tạo ra. Cung cấp một cấu trúc bền vững tương tự như gỗ, vật liệu có thể tái chế, phân hủy sinh học và có thể làm phân trộn. Tất nhiên, việc đi tiên phong và thử nghiệm polyme nhiệt điện đã đặt ra nhiều thách thức và sự phức tạp về công nghệ. Ví dụ, cần phải sửa đổi khuôn bằng hệ thống phun mới để đảm bảo tính lưu động, điều chỉnh cài đặt của máy bơm và sử dụng các giải pháp phân cứng để cải thiện kiểm soát nhiệt độ và độ ẩm.

Một bộ sưu tập vải có thể tái chế mới, được gọi là vải Circular ONE®, được phát triển đặc biệt cho vải bọc của ghế. Thông qua quy trình sản xuất dệt, các loại vải được làm từ chất thải dệt và nhựa PET thu hồi từ chai lọ, mang lại chất lượng và độ bền mà vẫn đảm bảo ít tác động đến môi trường nhất. Ngoài ra, các đế xoay của Nuez Lounge BIO® chỉ sử dụng gỗ FSC® 100%, hay nói cách khác là gỗ bền vững từ các khu rừng được trồng lại. ▼





Ngành lâm nghiệp Australia

Bền vững, dồi dào, hiện đại

Australia được thiên nhiên ưu đãi với nhiều vùng đất canh tác bền vững trải dài khắp lãnh thổ. Đứng đầu trong số này là hệ thống rừng của Australia - hệ sinh thái sinh học đa dạng và phong phú, chiếm gần 17% diện tích đất nước với tổng diện tích hơn 134 triệu hecta. Tương đương với 3% diện tích rừng của thế giới và là diện tích rừng lớn thứ bảy trên toàn cầu.

Tính bền vững môi trường là ưu tiên hàng đầu đối với ngành lâm nghiệp Australia. Một ngành có giá trị, hiện đại và giàu tài nguyên hiện đang thích ứng với những thay đổi của triển vọng thương mại toàn cầu.

Như một nỗ lực để đảm bảo tính bền vững môi trường, mang lại lợi ích cho các thế hệ hiện tại và tương lai; Australia áp dụng Chính sách Quản lý Rừng nhằm bảo vệ và nâng cao các giá trị về đa dạng sinh học, năng suất và khả năng hấp thụ khí cac-bon của rừng.

Australia xuất khẩu đa dạng các loại sản phẩm lâm nghiệp đến 41 quốc gia và là nước xuất khẩu dăm gỗ lớn thứ hai thế giới, với dăm gỗ chiếm 61% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ của nước này, trong khi đó 'gỗ thô' chiếm 27%.

Ngoài việc tiếp cận các thị trường mới và tăng doanh số bán hàng ở các khu vực hiện có, ngành công nghiệp gỗ Australia liên tục tìm cách đổi mới, nâng cao giá trị sản phẩm và mở rộng danh mục hàng hóa – dịch vụ để phục vụ cả thị trường trong nước và quốc tế.

Ngành công nghiệp gỗ Australia ngày càng chú trọng đến thị trường Việt Nam – một thị trường có giá trị và dễ tiếp cận. Số liệu về thị trường đang phát triển này rất thuyết phục, xuất khẩu gỗ tròn của Australia sang Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 53% kể từ năm 2015.

Các sản phẩm xuất khẩu sang Việt Nam bao gồm dăm gỗ và các loại gỗ xẻ mềm có đường kính nhỏ như Cypress, gỗ thông mềm và các loại gỗ cứng như Spotted Gum, Brigalow và Gidgee. Những sản phẩm này phù hợp với nhu cầu thị trường bởi đặc tính đáng chú ý là màu sáng, độ bám dính và đàn hồi tốt; được sử dụng để sản xuất đồ nội thất thành phẩm và bán thành phẩm phục vụ xuất khẩu cũng như các công trình xây dựng khu dân cư thương mại trong nước.

Xuất khẩu gỗ của Australia được hưởng lợi từ mức thuế ưu đãi 0% vào Việt Nam theo Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN - Australia - New Zealand (AANZFTA). Vị trí địa lý của Australia cũng đóng góp rất nhiều vào thương mại giữa hai nước, quá trình vận chuyển thường mất 17-26 ngày để các sản phẩm gỗ của Australia đến cảng Việt Nam.

Ngành lâm nghiệp, gỗ và sản phẩm gỗ của Australia là lĩnh vực ưu tiên của Cơ quan Thương mại và Đầu tư Chính phủ Australia (Austrade). Các chuyên gia thương mại trong và ngoài nước đang tích cực hỗ trợ ngành và các doanh nghiệp xuất khẩu xây dựng thị trường mới.

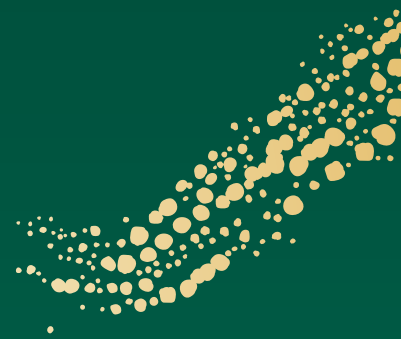
Để biết thêm thông tin về việc tìm nguồn cung ứng các sản phẩm lâm nghiệp từ Australia, vui lòng liên hệ với Cơ quan Thương mại và Đầu tư Chính phủ Australia (Austrade) theo địa chỉ email: Vietnam@austrade.gov.au





Australia's Forestry Industry

Sustainable, resourceful and modern



Australia is blessed with many sustainable farmed riches across its wide lands. Chief among these are Australia's forests – vast biodiversity ecosystems that make up almost 17 per cent of the nation's landmass, more than 134 million hectares. This equates to 3 per cent of the world's forest area and the seventh-largest reported forest area worldwide.



Environmental sustainability is a priority for Australia's forestry industry, a valuable, modern and resourceful sector currently adapting to changes to the global trading outlook.

Indeed, Australia has a Forest Management Policy which protects and advances values such as biodiversity, forest productivity and the ability for forests to act as carbon sinks. This means Australia is working to ensure sustainable forest management to help benefit current and future generations.

Australia exports a range of diverse forestry products to 41 countries and is the world's second largest wood chip exporter, with wood chips accounting for 61 per cent of its total timber exports, while 'wood in the rough' makes up 27 per cent.

In addition to accessing new markets, and growing sales in existing regions, Australia's timber industry is continually looking to innovate, value add its products and expand the offerings to serve both domestic and international markets.

Increasingly, the focus for the industry is to Vietnam – a valuable and accessible market for Australian timber. The data on this growing market is compelling, Australia's log exports to Vietnam have experienced a compound annual growth rate (CAGR) of 53 per cent since 2015.

Export products to Vietnam include woodchips and low-grade softwood sawlogs such as Cypress, Pine softwood and hardwood species including Spotted Gum, Brigalow and Gidgee. These are in line with market demand with their notable bright features, good adhesion and elasticity, and are used for the manufacture of finished and semi-finished furniture for export, plus some local commercial residential constructions.



Australian wood exports benefit from 0 per cent preferential tariffs to Vietnam under the ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA). Australia's geographic proximity has also contributed greatly to trade between the two countries, with it usually taking 17-26 days for Australian timber products to arrive at Vietnam's ports.

The Australian forestry, timber and wood products industry is a priority sector for Austrade – Australia's trade and investment agency. Trade experts – both on and offshore – are working to support the sector and clients to build new markets.

For more information about sourcing forestry products from Australia, please contact Austrade's trade team at Vietnam@austrade.gov.au

HỢP TÁC QUỐC TẾ TẠO RA SỰ HẬU THUẦN



TÔ XUÂN PHÚC

Chuyên gia phân tích chính sách tổ chức Forest Trends

Các yếu tố mới

Ngành gỗ Việt Nam hội nhập trong bối cảnh thị trường cung - cầu thế giới đã và đang xuất hiện các yếu tố mới ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt. Các nhân tố quan trọng cần được đề cập ở đây bao gồm việc giá cước vận chuyển tăng mạnh và hiện chưa có dấu hiệu giảm, nguồn cung gỗ nguyên liệu nhập khẩu đang biến động, giá gỗ nhập khẩu tăng cao do cước vận chuyển tăng và do xung đột Nga - Ukraina.

Trước đó, Mỹ áp thuế xuất khẩu gỗ Trung Quốc làm cho bức tranh cung - cầu gỗ và sản phẩm gỗ trên thế giới biến động rất lớn, khiến thị phần các mặt hàng gỗ của Trung Quốc xuất khẩu vào Mỹ bị co hẹp nghiêm trọng. Suy giảm thị phần các mặt hàng gỗ của Trung Quốc tại Mỹ tạo cơ hội về thị trường cho các mặt hàng thay thế từ các quốc gia khác, trong đó có Việt Nam. Thị phần đồ gỗ của Việt Nam tại Mỹ tăng nhanh từ năm 2019. Hiện tại, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang Mỹ chiếm trên 60% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ tất cả các thị trường.

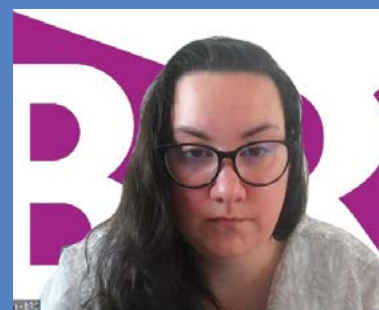
Đến nay có một số quan điểm cho rằng ngành gỗ Việt Nam tăng trưởng nhanh đặc biệt tại thị trường Mỹ là nguyên nhân hình thành các cuộc điều tra từ chính phủ của các thị trường xuất khẩu. Các quan điểm

này được hình thành từ những bằng chứng như điều tra của Cơ quan Đại diện thương mại Hoa Kỳ (USTR) đối với cả ngành gỗ Việt Nam năm 2020 dựa trên các cáo buộc về Việt Nam nhập khẩu và tiêu thụ gỗ bất hợp pháp và gần đây nhất là vụ kiện của Liên minh Tủ bếp Mỹ (American Kitchen Cabinet Alliance). Theo các quan điểm này, ngành càn hội nhập và mở rộng thì tần suất các vụ kiện và điều tra sẽ càng ra tăng và ngành gỗ cần trang bị cho mình những kiến thức và kỹ năng cần thiết để đối mặt với các vụ kiện này.

VIFOREST và Hiệp hội gỗ của Anh trao đổi tại cuộc họp vào ngày 17/5 vừa qua



Ông David Hopkins,
Giám đốc UK TTF



Bà Leah Riley-Brown, Giám đốc
British Retail Consortium



Ông Conal Judd-English,
Chuyên gia của tổ chức Efeca,



Bà Deanne Hughes, Văn phòng
An toàn và Tiêu chuẩn sản phẩm
của Anh

Hợp tác để giảm bất lợi

Hợp tác quốc tế, bao gồm hợp tác giữa các hiệp hội gỗ của Việt Nam và các hiệp hội gỗ trên thế giới đặc biệt là các hiệp hội gỗ tại các thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam như tại Mỹ, EU và Anh có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc mở rộng kiến thức, nâng cao kỹ năng cho ngành trong việc chuẩn bị cho các vụ kiện.

Điều này có tiềm năng trong việc giảm thiểu các tác động tiêu cực của các vụ kiện này. Một minh chứng quan trọng nhất là việc chuẩn bị kỹ lưỡng của các hiệp hội đứng đầu đầu là Hiệp hội gỗ và Lâm sản và Việt Nam (VIFOREST) và của doanh nghiệp trong ngành gỗ trong việc chuẩn bị ứng phó với cuộc điều tra của cơ quan USTR đề cập ở trên. Trong quá trình USTR thực hiện điều tra, các Hiệp hội đã chuẩn bị kỹ lưỡng thông tin để cung cấp cho cơ quan USTR. Một số thông tin này được cung cấp từ một số hiệp hội gỗ tại các thị trường lớn như Mỹ và Anh. Thông tin từ nguồn này cũng giúp cho các hiệp hội gỗ của Việt Nam hiểu rõ các bước đi và quy trình điều tra của cơ quan USTR. Ngoài ra, thông qua mối quan hệ hợp của VIFOREST và các hiệp hội địa phương với các hiệp hội gỗ từ các thị trường xuất khẩu chính, ngành gỗ cũng nhận được sự hậu thuẫn từ các hiệp hội và các doanh nghiệp nhập khẩu từ các nước. Đây là sự ủng hộ rất quan trọng trực tiếp góp phần vào sự hình thành quyết định của cơ quan USTR theo hướng tạo ra lợi thế cho ngành gỗ của Việt Nam khi cuộc điều tra kết thúc.

Mở rộng cho tương lai

Tăng cường và mở rộng quốc tế có tiềm năng to lớn trong việc thúc đẩy thị trường xuất khẩu và đặc biệt góp phần giảm thiểu các tác động tiêu cực hình thành do các nhân tố mới. Ngày 17/5 vừa qua với sự trợ giúp của Forest Trends, VIFOREST và các Hiệp hội gỗ địa phương đã thiết lập kênh kết nối chính thức với Hiệp hội gỗ của Anh (UK Timber Trade Federation, hiện đổi tên thành UK Timber Development) nhằm thiết kế và thực thi các hoạt động hợp tác, hướng tới mở rộng xuất khẩu, xây dựng năng lực và giảm rủi ro cho ngành gỗ trong tương lai. Dự kiến hình thức hợp tác tương tự giữa Hiệp hội đồ gỗ Quốc tế Mỹ (IWPA) và VIFOREST và các hiệp hội địa phương cũng sẽ diễn ra trong thời gian sớm. VIFOREST cũng đã chính thức đề nghị tổ chức UK Timber Development và IWPA tạo điều kiện hỗ trợ, kết nối VIFOREST và các hiệp hội địa phương với các hiệp hội gỗ khác trên thế giới. Hợp tác hiệu quả với các hiệp hội gỗ quốc

tế có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc quảng bá hình ảnh cho ngành gỗ Việt, góp phần mở rộng thị trường. Bên cạnh đó, các hợp tác này cũng sẽ giúp trang bị cho ngành gỗ Việt các kiến thức và kỹ năng cần thiết nhằm chủ động đối mặt và chuẩn bị tốt nhất cho các vụ tranh chấp thương mại giữa các doanh nghiệp trong ngành và các doanh nghiệp tại thị trường xuất khẩu trong tương lai. **V**



Ông Đỗ Xuân Lập – chủ tịch VIFOREST tham dự cuộc họp

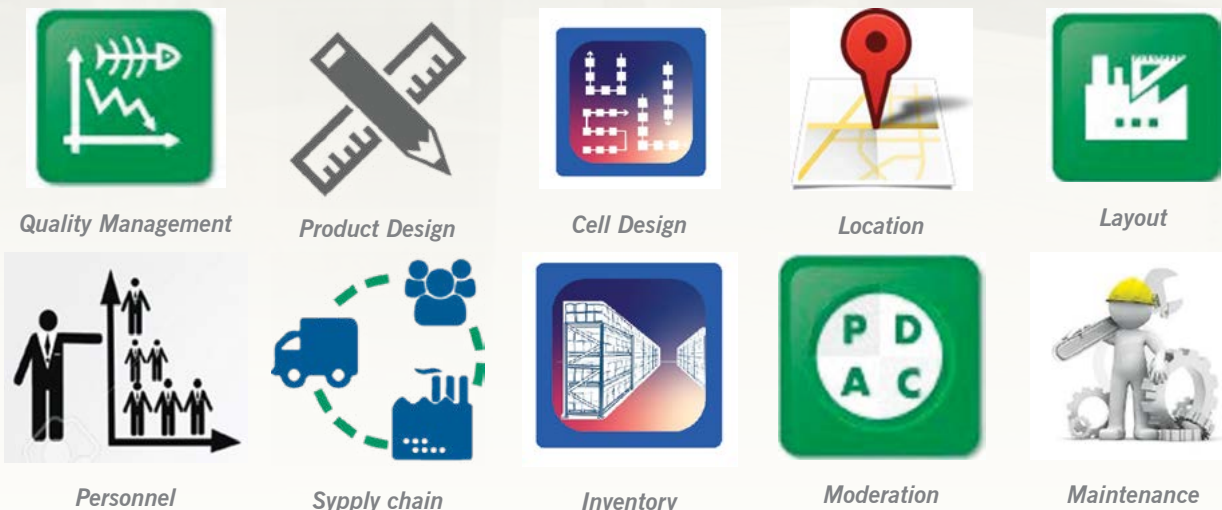
Thiết kế nhà máy tinh gọn: LỰA CHỌN CỦA NGÀNH GỠ

(Kỳ 1)

Quản trị marketing, quản trị tài chính và quản lý vận hành là “kiềng 3 chân” trong một công ty. Quản lý vận hành (OM - Operating Management) là tất cả các hoạt động từ sau khi chốt sales (chốt hợp đồng) cho đến hoạt động giao hàng và sau giao hàng. OM có 10 quyết định quan trọng. Trong đó, thiết kế mặt bằng nhà máy là một quyết định mang tính chiến lược. Bố trí máy trên mặt bằng không phù hợp sẽ dẫn đến lãng phí trong nhiều năm. Hàng loạt lãng phí chết người sẽ tồn tại trong nhà máy, dẫn tới các chỉ số quản trị hiệu suất của nhà máy khó mà đạt được.



▼ LÊ PHƯỚC VÂN



10 quyết định quan trọng trong quản lý vận hành

Để có nhà máy sản xuất với chi phí cực tiểu, công cụ thiết kế nhà máy kiểu Lean là công cụ giúp đạt điều này tốt nhất.

Trong các nhà máy sản xuất nói chung, có một số loại dây chuyền sản xuất như chuyền sản xuất khép kín (thực phẩm), chuyền lắp ráp, chuyền sản xuất tự động, bán tự động hoặc chuyền sản xuất bằng tay. Thiết kế nhà máy theo Lean có thể áp dụng cho tất cả các dây chuyền nói trên và giúp nhà đầu tư đạt được những kỳ vọng trong kinh doanh.

Trong phương thức sản xuất Toyota, chúng ta từng nghe về chuyền chữ U (U cell) rất nổi tiếng.

Bên cạnh U cell còn các mô hình chữ L, I, S, T, Z, chữ vắn,... được áp dụng cho ngành gỗ. Chúng tôi đã tư vấn cho nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ thành công công cụ LFD đem lại hiệu quả hoàn toàn khác biệt. LFD tạo ra dòng chảy sản phẩm, cao nhất dây chuyền dòng chảy một sản phẩm (one piece flow), áp dụng các mô hình bố trí chữ L, I, S, T, Z cell, đưa các thiết bị phụ trợ ngành gỗ để kết nối máy với máy, chuyền với chuyền. “Đầu Ra” máy (1) cũng là “Đầu Vào” của máy (2),... việc kết nối IN - OUT này liên tục sẽ tạo dòng chảy sản phẩm trong toàn hệ thống sản xuất.

Có thể nói, chuyền sản xuất theo LFD rất tuyệt vời, nhưng nó không phải luôn phù hợp với tất cả. Tùy chiến lược khách hàng, dòng sản phẩm (dòng hàng), số lượng chẵn hay lẻ, chuyển đổi mặt hàng nhiều ít... mà chọn LFD, thiết bị và bố trí chuyền cũng rất khác nhau. Việc sao chép rập khuôn thiếu sáng tạo, thiếu phân tích họ sản phẩm (Family Analysis), phân tích sản phẩm - số lượng (P - Q Analysis) bởi một nhóm dự án LFD sẽ là một sai lầm và trả giá lâu dài.

Với bài viết này, Gỗ Việt đã mời chuyên gia Lê Phước Vân - CEO Hạnh Gia cung cấp một bức tranh tổng thể của thiết kế nhà máy theo Lean. Những nét quan trọng đầu tiên bạn nên xem xét trước khi đầu tư mới hoặc tái thiết kế, bố trí lại thiết bị và công cụ phụ trợ cho dây chuyền sản xuất.

Thiết kế nhà máy theo Lean (LFD) là gì?

Khác với tư duy truyền thống, tư duy tinh gọn xem việc bố trí mặt bằng sao cho sản phẩm di chuyển sẽ giúp loại bỏ hàng loạt các lãng phí trong nhà máy.

Người đầu tiên là Henry Ford đã chuyển mô hình sản xuất từ “Ô tô cố định” sang “Ô tô di chuyển” với số lượng lớn, dây chuyền chỉ có một loại ô tô.

Taiichi Ohno (Toyota) - với chuyền Lean Production linh hoạt hơn - đã bố trí các máy theo họ sản phẩm (Family Analysis), chuyền linh hoạt (thay đổi nhanh chóng) và số lượng ô tô nhỏ hơn, nhiều loại ô tô cùng sản xuất trên 1 dây chuyền.

Vài năm trở lại đây, LFD đã giúp cho ngành chế biến gỗ chuyển đổi mạnh mẽ từ dạng “sản phẩm gỗ cố định” sang “sản phẩm gỗ di chuyển” dựa vào các kỹ thuật phân tích và mô hình chuyền.



“Sản phẩm gỗ cố định” chính là mô hình truyền thống được hiểu là cách thức sản xuất cũ: Lấy phôi Pallet → đưa vào máy 1 → rồi đặt sản phẩm xuống Palette hoặc xe chứa, sau đó vận chuyển sang máy 2,... và cứ như vậy với các máy cách xa nhau kế tiếp. Các công nhân sản xuất với nhịp độ sản xuất riêng, hàng loạt hàng tồn kho dờ dang trên chuyền, họ cũng mù mờ về bất kỳ trục trặc nào xảy ra.

Trong khi đó, kiểu “Sản phẩm gỗ di chuyển” thì ngược lại. “Đi bất biến ứng vạn biến” trong phương thức LFD là tạo dòng chảy nhằm loại bỏ 7 loại lãng phí chết người (đạt chi phí cực tiểu). Trong đó, mô hình “Sản xuất truyền thống” (lỗi thời) quá lạm dụng pallet và xe chứa trong sản xuất. Chính vì thế, sản phẩm bị dừng và ách tắc trong sản xuất.

Các doanh nghiệp cần áp dụng phương thức LFD sáng tạo để sản phẩm di chuyển nhanh hơn chứ không nằm chờ trên các palette và xe chứa. LFD có nhiều lợi ích trong thực tế:

- Tồn kho bán thành phẩm (WIP) có thể giảm đến 90%
- Mặt bằng trên mỗi máy giảm trung bình 45%
- Thời gian sản xuất (Lead time) nhà máy nội thất giảm còn 15 ngày
- Năng suất (Productivity) tăng vượt trội 1,5 - 2,0 lần
- Công suất nhà máy (Capacity) vì thế cũng tăng trưởng mạnh mẽ.

Thiết kế tổng thể nhà máy kiểu Lean

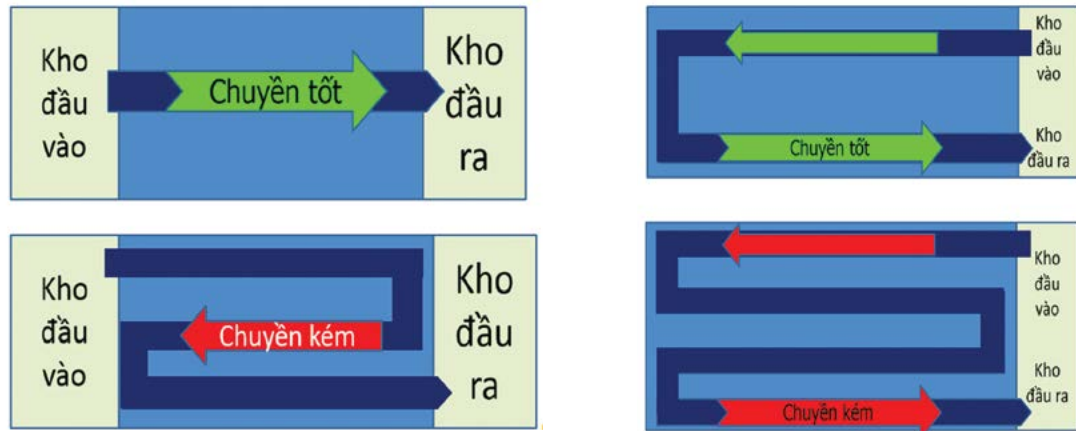
Thiết kế theo LFD cần phải xác định dòng chảy vật liệu chính trong nhà máy là gì? Nói cách khác, chính là việc xác định đâu là kho đầu vào và đâu là kho thành phẩm?

Khi thực hiện LFD, sau khi phân tích khách hàng, dòng sản phẩm, các chiến lược,... Nhóm dự án LFD sẽ thực hiện bố trí tổng thể, “dòng chảy” nguyên vật liệu chính (gỗ) là đối tượng quan trọng nhất khi xem xét bức tranh tổng thể. Bài toán vận tải toàn bộ nguyên liệu của nhà máy là bài toán chi phí và hiệu quả.

Như hình (1a), Kho đầu vào (Inbound) là bên trái, kho thành phẩm (outbound) là bên phải. Thiết kế tổng thể tốt (màu xanh) sẽ tạo dòng chảy vật liệu tổng thể và đi từ trái sang phải. Thiết kế tổng thể kém (màu đỏ) sẽ gây ra hàng loạt vận chuyển nguyên vật liệu đi qua nhà máy 2 lần. Mà bạn đã biết, vận chuyển (transportation) là một trong 7 loại lãng phí (Muda) chết người cần được giảm bớt hoặc loại bỏ.

Điều này cũng tương tự như đối với mô hình (1b) nhà kho đầu vào và thành phẩm được kết hợp 1 bên. Trong trường hợp này, một “vòng” khởi đầu và kết thúc gần kho sẽ là tốt nhất (chuyên tốt màu xanh). Một vòng lặp theo hướng ngược lại sẽ là tồi tệ nhất (chuyên kém màu đỏ), vì một lần nữa bạn phải vận chuyển toàn bộ vật liệu đi qua nhà máy 2 lần.

Tương tự, khi bố trí các quá trình (Process), cách tốt nhất là đầu ra “quá trình trước” là đầu vào của “quá trình sau” để có thể giảm vận chuyển.



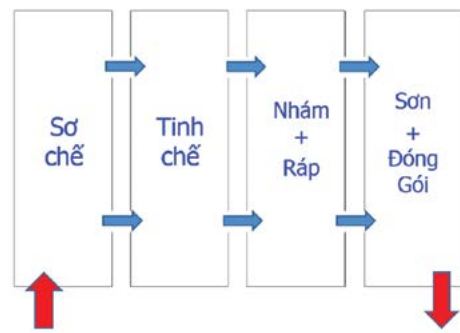
Hình (1a và 1b) quan tâm dòng nguyên liệu chính trong bố trí tổng thể

Hình (2) mô tả hai mô hình tổng thể rất điển hình và hoàn toàn khác nhau trong nhà máy chế biến gỗ.

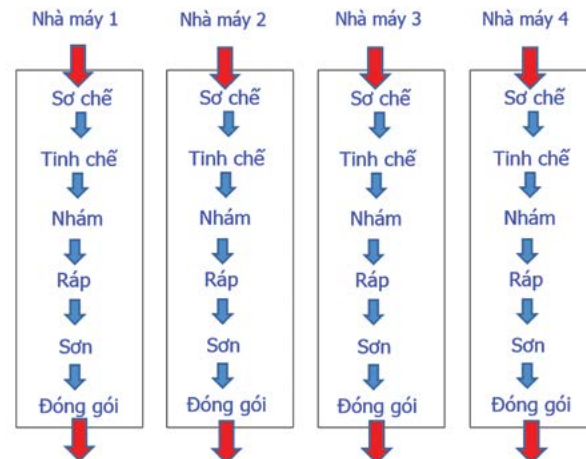
Khi thiết kế tổng thể, LFD căn cứ vào chiến lược của doanh nghiệp (thị trường, khách hàng, dòng

Đầu ra của quá trình cuối cùng (đóng gói) là kết thúc dòng di chuyển của nguyên vật liệu để vào kho thành phẩm.

sản phẩm). Ứng với mỗi chiến lược thì sử dụng phương thức LFD khác nhau. Áp dụng phương thức thiết kế nhà máy khác nhau sẽ tránh lãng phí trong dài hạn, dẫn tới các chỉ số hiệu suất mẫu chốt (KPIs) trong quản trị cũng khác nhau.



Bố trí các công đoạn ở các Block nhà xưởng khác nhau theo mô hình “cắt ngang” và cần nhiều kho bán thành phẩm chờ giao hàng



Bố trí mỗi Block xưởng là một nhà máy con theo mô hình “cắt dọc”, vì thế tính tự chủ và linh hoạt cao

Hình (2) - hai mô hình tổng thể rất điển hình và hoàn toàn khác nhau trong nhà máy chế biến gỗ

Nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng bạn sẽ rất ngạc nhiên vì rất nhiều nhà máy chế biến gỗ đang được thiết kế bố trí nhưng quên “bức tranh” đơn giản này. Ngay cả những nhà máy lớn mới xây dựng gần đây vẫn không thoát được các lãng phí chết người.

Đương nhiên, đối với các nhà máy “đã hoạt động lâu rồi”, khó có được một dòng nguyên vật liệu

hoàn hảo do “lịch sử phát triển” của nhà máy theo thời gian. Nhưng ít ra bạn phải cố gắng không để làm cho nó tồi tệ hơn.

Đón đọc kỳ 2:

Thiết kế tổng thể nhà máy kiểu Lean



Canadian wood.
Versatile and durable.

Gỗ Canada.
Đa dụng và bền bỉ.

WESTERN HEMLOCK GỖ ĐỘC CẦN BỜ TÂY



TRY CANADIAN WOOD
HÃY DÙNG THỬ GỖ CANADA

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



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



VIFOREST: Kết nối chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ nông sản Tây Nguyên

GỖ VIỆT

Ngày 21/5, Bộ NN&PTNT, UBND 5 tỉnh Tây Nguyên, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST) cùng các Hiệp hội và doanh nghiệp thành viên ký kết Biên bản hợp tác kết nối chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ nông sản.

Sự bắt tay kết giữa Bộ NN&PTNT, UBND 5 tỉnh Tây Nguyên, các Hiệp hội, doanh nghiệp nhằm bảo đảm sự lãnh đạo, phối hợp chỉ đạo, điều hành của Lãnh đạo Bộ NN&PTNT và lãnh đạo UBND tỉnh 5 tỉnh Tây Nguyên; trên cơ sở quyết tâm, nỗ lực của cấp ủy, chính quyền trung ương và địa phương, sự đồng thuận của nhân dân, sự giúp đỡ, hỗ trợ của các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước, sự đồng hành, hợp tác của các doanh nghiệp, ngành nông nghiệp 05 tỉnh Tây Nguyên nói riêng và cả nước nói chung tạo dựng bước chuyển biến mạnh mẽ, tạo động lực góp phần thúc đẩy phát triển nền kinh tế - xã hội, đảm bảo quốc phòng, an ninh, phát triển nhanh và bền vững của kinh tế nông nghiệp vùng Tây Nguyên.

Đồng thời, mở ra cơ hội thuận lợi để các hiệp hội, doanh nghiệp, các tổ chức nông dân tăng cường liên kết chuỗi cung ứng sản xuất - chế biến - tiêu thụ nông sản; hỗ trợ người dân phát triển sản xuất, tăng thu nhập, giúp người dân nâng cao trình độ sản xuất, áp dụng tiên bộ khoa học kỹ thuật mới trong sản xuất, thúc đẩy chuyển đổi số trong nông nghiệp, nâng cao ý thức bảo vệ môi trường và đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nông, lâm sản thông qua mở rộng các chuỗi liên kết tại Vùng Tây Nguyên.

Tập trung triển khai, thực hiện hiệu quả trên địa bàn các tỉnh vùng Tây Nguyên nhiệm vụ kết nối chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ nông sản. Biên bản hợp tác kết nối chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ nông sản.

Biên bản ký kết cũng ghi rõ những nội dung cũng như trách nhiệm cụ thể của các Hiệp hội ngành hàng, UBND 05 tỉnh Tây Nguyên, Bộ NN&PTNT. Đối với lĩnh vực lâm nghiệp, sẽ tập trung theo hướng tư vấn, hỗ trợ phát triển gỗ rừng trồng, mở rộng vùng nguyên liệu gỗ phục vụ chế biến và xuất khẩu. Thời gian thực hiện trong giai đoạn 2022 - 2025 và điều chỉnh, bổ sung để triển khai thực hiện đến năm 2030.



Cũng trong ngày 21/5, tại Hội nghị Xúc tiến Đầu tư tỉnh Gia Lai năm 2022, các doanh nghiệp ngành gỗ trong đó có Công ty Cổ phần Kỹ nghệ gỗ Tiên Đạt (Bình Định), Công ty Cổ phần Lâm nghiệp Kim Thành Lập (Bình Định); Công ty TNHH Thương mại Đăng Phong (Khánh Hòa) là thành viên thứ 36 thuộc Tập đoàn Hào Hưng có chủ trương xin đầu tư dự án trồng rừng và xây dựng nhà máy chế biến gỗ trên địa bàn tỉnh Gia Lai.

Trong đó, Tập đoàn Hào Hưng được biết đến là một trong những doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu gỗ và các sản phẩm từ gỗ lớn nhất của cả nước. Mặc dù, trong bối cảnh thị trường xuất khẩu gặp nhiều khó khăn nhưng trong năm 2021 Hào Hưng vẫn đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu lên tới 450 triệu USD, chiếm 25% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong nhiều năm liền, Hào Hưng liên tục nhận được bằng khen của Thủ tướng Chính phủ; Bộ trưởng Bộ NN&PTNT và các Bộ ban ngành; Hào Hưng là doanh nghiệp tư nhân duy nhất của ngành chế biến lâm sản lọt vào top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất cả nước (VNR 500) trong nhiều năm. Công ty mong muốn được thuê khoảng 20.000 ha đất tại Gia Lai để đầu tư trồng rừng, tổng mức đầu tư dự kiến 700 tỷ đồng. Đồng thời, đề xuất Xây dựng nhà máy chế biến gỗ với công suất khoảng 300.000 m³/năm với diện tích xây dựng trên 20 ha, mức đầu tư dự kiến từ 600 - 800 tỷ đồng. **V**

Hãy tiếp cận những công nghệ ván sàn mới giúp rút ngắn thời gian lắp đặt

Để có mặt sàn tuyệt vời thì chẳng còn cách nào nhanh hơn những công nghệ drop-lock của i4F cả nhờ khả năng lắp đặt nhanh hơn tới 30% so với những cơ cấu góc/góc cơ bản. Công nghệ này không đòi hỏi phải chèn thêm vật liệu hay công cụ lắp đặt chuyên dụng, lại có kết nối cực kỳ chắc chắn, đồng thời kết hợp trơn tru với mọi vật liệu và mọi hình dáng.

Hãy trao đổi với nhà sản xuất hiện tại của bạn hoặc liên hệ với chúng tôi để tìm kiếm bằng sáng chế i4F đang được áp dụng vào sản xuất ván sàn có trang bị công nghệ drop-lock của chúng tôi. Hãy sẵn sàng để hạ đo ván các đối thủ cạnh tranh và nhanh chóng thu lợi nhuận.



Công nghệ của **Click4U®** và **3L TripleLock®**

Doanh nghiệp gỗ tự tránh phòng vệ thương mại

XUÂN LÂM

Phòng vệ thương mại là quá trình đấu tranh pháp lý, kỹ thuật để doanh nghiệp có thể bảo vệ trước khiêu nại của các ngành sản xuất nội địa ở các thị trường nhập khẩu. Vì vậy, việc doanh nghiệp có thể đạt được kết quả thế nào trong các vụ kiện phòng vệ thương mại phụ thuộc rất nhiều vào chính nỗ lực của doanh nghiệp trong việc chuẩn bị.



Những vụ điều tra suốt thời gian qua của Mỹ thường có liên quan đến các doanh nghiệp FDI, trong đó, doanh nghiệp FDI mang yếu tố Trung Quốc có những yếu tố tích cực, nhưng đi kèm theo đó là những yếu tố tiêu cực. Có thể họ sản xuất một phần chi tiết tại thị trường Trung Quốc, sau đó, qua Việt Nam sản xuất thêm một chút nữa rồi đóng gói và xuất sang Mỹ.

Nó thể hiện đầu tiên đó là ván dán, và sắp tới là các sản phẩm liên quan đến ván dán. Sau đó là một số sản phẩm tủ làm chi tiết phía Trung

Quốc và qua đây đóng thùng xuất khẩu. Việc này sẽ là không nhiều trong tương lai nhưng sẽ ảnh hưởng rất mạnh, vì đây là hình ảnh của người tiêu dùng Mỹ hoặc chính phủ Mỹ.

Các cơ quan quản lý nhà nước, các doanh nghiệp chân chính và các hiệp hội liên tục phát đi những cảnh báo rủi ro nhưng những vụ kiện thương mại rất khó để tránh khỏi khi có một bộ phận doanh nghiệp bất chấp tất cả để gian lận thương mại, chủ yếu là xuất xứ hàng hóa. Trong đó, các nước có lợi thế cạnh tranh, kiểm soát được chuỗi nguyên liệu, đầu bán ra ở thị trường

nhập khẩu, khiến các doanh nghiệp gỗ bị điều tra, giảm tốc độ sản xuất cũng như giảm uy tín của các doanh nghiệp Việt trên thị trường đồ gỗ thế giới.

Các doanh nghiệp gỗ hiện nay có mối quan hệ rất sâu rộng với thế giới, giao thương rộng rãi, và các đối tác đều phổ biến các quy định thị trường, thông tin thương mại thuận tiện, do đó các doanh nghiệp dễ dàng ứng phó, chúng ta biết được luật pháp của Mỹ và có những sự chuẩn bị để tránh những việc mà luật pháp Mỹ không cho phép.

Bên cạnh đó, những hệ thống cảnh báo như từ các đối tác của doanh nghiệp ở nước ngoài, từ cơ quan quản lý nhà nước như Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), các hiệp hội ngành nghề... Hiệp hội là các nhà sản xuất, do đó, những mảnh lời lợi dụng xuất xứ, hiệp hội biết rõ nhất nên giúp các doanh nghiệp gỗ rất nhiều trong việc phòng chống các vụ kiện thương mại.

"Đối với ngành gỗ về lâu dài, khi đứng cạnh Trung Quốc, chúng ta có rất nhiều thuận

lợi khi được cung cấp máy móc thiết bị, các nguyên phụ liệu để sản xuất nhưng cũng có nhiều hệ lụy", ông Nguyễn Liêm chia sẻ.

Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp xuất khẩu hiểu nhiều hơn về phòng vệ thương mại, có sự đầu tư cả về nhân lực và vật lực để chủ động ứng phó với các nguy cơ bị kiện phòng vệ thương mại. Các doanh nghiệp luôn sẵn sàng trong việc chuẩn bị hồ sơ theo nguyên tắc của Mỹ.

Nhưng trên hết các doanh nghiệp gỗ cần sử dụng nguyên liệu có chứng chỉ, minh bạch và hợp pháp. Đối với các hồ sơ chứng từ trong quá trình doanh nghiệp sản xuất cần được lưu giữ theo đúng quy trình của Mỹ và sẵn sàng có một kịch bản nếu họ điều tra và hợp tác tốt nhất.

Và khi họ điều tra, nếu chúng ta chứng minh được mình sản xuất tốt, cùng với việc chúng ta phối hợp với các cơ quan ban ngành, các hiệp hội, các tổ chức quốc tế phi chính phủ liên quan đến ngành gỗ thì mọi thứ có thể được kết thúc theo cách tốt nhất. 



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

DỊCH VỤ/ SERVICES



i4F LICENSING NV

Địa chỉ: Oude Watertorenstraat 25, 3930 Hamont-Achel, Belgium
Tel: +32 11922111 **Mobile:** +84 909728117
Email: dong@i4f.com (Licensing Manager in Vietnam)
Web: https://i4f.com
Sản phẩm: Cấp phép bằng sáng chế hèm khóa ván sàn SPC, LVT, Laminate

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

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 PHÚ 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



CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI THÀNH THÔNG

Trụ sở chính: Tổ 3, Khu Vực 5, P. Nhơn Phú, TP. Quy Nhơn, Bình Định
VPDD tại Bình Dương: số 84/A, Khu Phố Hòa Long, Phường Lái Thiêu, TP Thuận An, Tỉnh Bình Dương.
VP tại TPHCM: 23C Nguyễn Thị Định, KP 3, P. An Phú, TP Thủ Đức, TP HCM
Điện thoại: 0256 222 1905 **Hotline:** 0983 177 534
Web: https://thanhthong.com.vn/
Email: thanhthongcompany@gmail.com; maygothanhthong12@gmail.com
Sản phẩm: Chuyên cung cấp máy móc, thiết bị ngành chế biến gỗ.



CÔNG TY TNHH HẢI PHƯƠNG

Địa chỉ: Cụm 3, xã Liên Hiệp, Huyện Phúc Thọ, Thành phố Hà Nội
Điện thoại: (+8424) 33648292
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.

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 CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)

Địa chỉ: KP9, 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: Tàn bì, dẻ gai, sồi, dương,....



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...

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) 977 668 000 **Email:** info@tekcom.vn
Web: http://www.tekcom.vn/
Sản phẩm: Sản xuất gỗ plywood trong xây dựng và thiết kế nội thất, tủ bếp, tủ phòng tắm



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: Tổ 3, Khu Vực 5, P. Nhơn Phú, TP. Quy Nhơn, Bình Định
Điện thoại: 0256 222 1905 **Web:** https://thanhthong.com.vn/
Email: thanhthongcompany@gmail.com; maygothanhthong12@gmail.com
Sản phẩm: Chuyên cung cấp máy móc, thiết bị ngành chế biến gỗ

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ CỦA VIỆT NAM TRONG THÁNG 4 NĂM 2022

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 4/2022 đạt 1,589 tỷ USD – mức cao kỷ lục trong lịch sử xuất khẩu của ngành, tăng 3,4% so với tháng trước đó và tăng 13,73% so với tháng 4/2021.

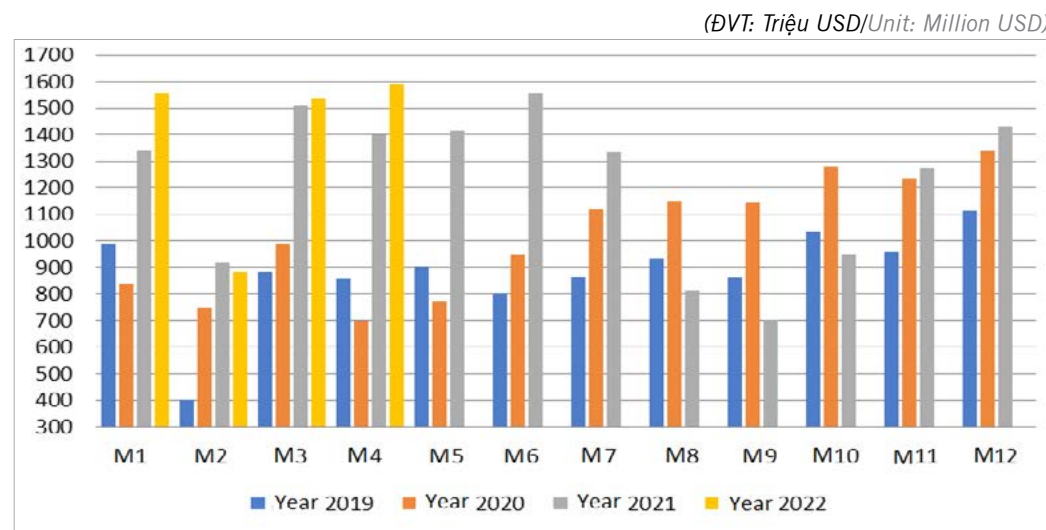
Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 1,142 tỷ USD, giảm 1,4% so với tháng 3/2022 và tăng 7,58% so với cùng kỳ năm ngoái.

4 tháng đầu năm 2022, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của cả nước đạt 5,595 tỷ USD, tăng 6,7% so với cùng kỳ năm 2021.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 4,173 tỷ USD, tăng 2,6% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 74,59% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG, giảm so với tỷ trọng 77,35% của cùng kỳ năm 2021 – một phần là do tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của doanh nghiệp FDI chậm lại.

Kim ngạch xuất khẩu G&SPG sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao trong quý II/2022. Lạm phát, giá cả hàng hóa cơ bản trên thị trường thế giới tăng cao ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong năm 2022.

Biểu đồ 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam theo tháng từ năm 2019 - 2022
Chart 1: Reference to Vietnam's export turnover of W&WP monthly in the period of 2019 - 2022



(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 4/2022 năm 2022 kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 753 triệu USD, giảm nhẹ 0,62% so với tháng trước đó, tăng 5,58% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 708 triệu USD, tăng 62,33% so với tháng 03/2022.

VIETNAM EXPORT AND IMPORT OF WOOD AND WOOD PRODUCTS IN APRIL 2022

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 2022 achieved US\$1.589 billion – at a record high level in the industry's export history, up 3.4% compared to the previous month and up 13.73% compared to April 2021.

In which, the export turnover of wood products reached US\$1.142 billion, down 1.4% compared to March 2022 and up 7.58% over the same period last year.

In the first 4 months of 2022, the W&WP export turnover in the whole country reached US\$5.595 billion, up 6.7% over the same period in 2021.

In which, the export turnover of wood products reached US\$4.173 billion, up 2.6% over the same period last year, accounted for 74.59% of the total export turnover of W&WP, down from 77.35% of the same period in 2021 – partly because the growth in export turnover of wood products in FDI enterprises slowed down..

The W&WP export turnover will continue to maintain at a high level in the second quarter of 2022. The inflation and prices of basic goods on the world market are high, which affect the growth of Vietnam's W&WP export turnover in 2022.

FDI enterprises

In April 2022, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$753 million, down 0.6% compared to the previous month, up 5.58% over the same period last year.

In which, the export turnover of wood products reached US\$708 million, up 62.33% compared to March 2022.

4 tháng năm 2022, kim ngạch xuất khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 2,765 tỷ USD, tăng 0,99% so với cùng kỳ năm ngoái; chiếm 50,2% tổng kim ngạch xuất khẩu G&SPG của toàn ngành.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 2,533 tỷ USD, tăng 0,11% so với cùng kỳ năm 2021; chiếm 61,17% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ toàn ngành.

THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU:

Mặc dù Hoa Kỳ vẫn là thị trường xuất khẩu G&SPG lớn nhất của Việt Nam nhưng kim ngạch xuất khẩu trong tháng 4/2022 chỉ tăng nhẹ 1,92% so với tháng trước đó, tương tự kim ngạch xuất khẩu sang nhiều thị trường chủ lực như Anh và Australia cũng ghi nhận mức tăng nhẹ, nhưng lại giảm tại thị trường Canada, Malaysia, Đức, Pháp...

Đáng chú ý, xuất khẩu G&SPG trong 4 tháng đầu năm 2022 sang các thị trường Châu Á như Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan lại tăng mạnh so với cùng kỳ năm 2021. Thị trường Nhật Bản tăng 15,37%; Hàn Quốc tăng 21,61%; Malaysia tăng 29,08%.

In the first 4 months of 2022, the W&WP export turnover of FDI enterprises reached US\$2.765 billion, up 0.99% over the same period last year; accounted for 50.2% of the total W&WP export turnover of the whole country.

In which, the export turnover of wood products reached US\$2.533 billion, up 0.11% over the same period of 2021; accounted for 61.17% of the total export turnover of wood products of the whole country.

EXPORT MARKETS

Although the US is still Vietnam's largest W&WP export market, the export turnover in April 2022 only increased slightly by 1.92% compared to the previous month, similar to the export turnover to many key markets such as the UK and Australia also recorded a slight increase, but decreased in Canada, Malaysia, Germany, France etc.

Notably, the W&WP export in the first 4 months of 2022 to Asian markets such as China, South Korea and Taiwan increased sharply compared to the same period in 2021. The Japanese market increased by 15.37%; South Korea increased by 21.61%; Malaysia increased by 29.08%.

Bảng 1: Tham khảo kim ngạch xuất khẩu G&SPG sang một số thị trường trong 4 tháng năm 2022
Table 1: Reference to the export turnover of W&WP to some markets in the first 4 months of 2022

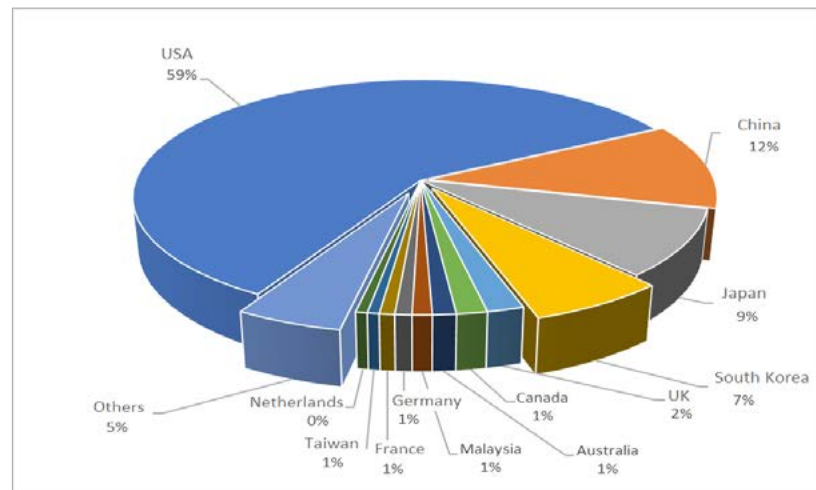
(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	April 2022	Compared to March 2022 (%)	Compared to April 2021 (%)	First 4 months of 2022	Compared to first 4 months of 2021 (%)
USA	934,551	1.92	13.58	3,338,467	6.99
Japan	148,369	-3.60	26.97	545,193	15.37
China	186,762	21.91	11.22	539,924	2.51
South Korea	107,790	12.37	28.66	356,639	21.61
UK	28,757	4.93	-0.41	100,805	9.56
Canada	24,042	-5.52	33.43	89,652	7.16
Australia	18,336	7.32	25.71	64,306	17.41
Germany	13,129	-9.98	-4.59	54,762	3.67
France	11,882	-19.39	13.07	50,183	6.73
Malaysia	15,496	-3.58	16.24	48,796	29.08
Netherlands	9,119	-29.20	-15.44	41,431	6.47
Taiwan	9,190	54.17	47.01	27,780	9.81
Belgium	6,274	-24.20	-6.01	27,572	24.98
Thailand	6,421	-6.04	2.56	22,670	13.98
Denmark	4,132	-30.82	-15.36	20,137	18.83
Spain	4,521	7.50	33.37	14,935	-6.19
Singapore	6,002	41.55	169.52	14,659	98.80
Arab Saudi	4,281	7.97	-20.77	12,590	-37.85
Sweden	2,797	3.03	-18.57	12,158	-8.83
Italy	2,918	3.58	4.21	11,661	-11.40
Poland	2,174	-10.08	-20.60	9,606	-13.47
Mexico	2,962	-2.62	36.20	9,477	43.45
New Zealand	2,435	-8.14	0.91	8,911	-8.25
UAE	2,503	15.14	-29.78	8,253	-25.95
Cambodia	2,296	-2.57	7.68	8,039	15.22
India	2,663	56.48	42.02	7,815	1.85
Chile	1,256	-48.19	-61.79	6,787	-3.87
Switzerland	701	3.85	23.54	3,333	5.94
South Africa	960	53.88	81.08	2,583	32.93
Laos	732	88.01	34.82	1,978	-34.46
Portugal	320	-51.60	-19.90	1,812	-3.76
Greece	385	-12.82	111.95	1,784	70.37
Russia	57	-80.76	-85.42	1,632	-37.36
Hong Kong	384	181.47	21.20	1,536	24.09
Turkey	549	43.96	35.91	1,264	-17.56
Norway	229	-42.44	0.25	1,070	16.62
Kuwait	196	-11.97	-73.90	971	-57.67
Finland	48	-76.20	-40.79	761	77.99
Czech	98	-17.84	-23.92	608	-47.08
Austria	61	307.85	-57.24	126	-79.93

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

Biểu đồ 2: Tham khảo thị phần về kim ngạch xuất khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 4 năm 2022
Chart 2: Reference to the market share of Vietnam's W&WP export turnover in April 2022

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



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

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 4/2022 đạt 273 triệu USD, tăng 4,8% so với tháng trước đó và tăng 4% so với tháng 4/2021.

4 tháng 2022, kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam đạt 952 triệu USD, giảm 4,2% so với cùng kỳ năm ngoái.

4 tháng năm 2022, Việt Nam đã xuất siêu 4,64 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG.

Doanh nghiệp FDI

Tháng 4/2022, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 101 triệu USD, tăng 6,17% so với tháng trước đó và giảm 13,23% so với cùng kỳ năm 2021.

4 tháng năm 2022, kim ngạch nhập khẩu G&SPG của các doanh nghiệp FDI đạt 373 triệu USD, giảm 9,73% so với 4 tháng năm 2022, chiếm 39,2% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của toàn ngành.

4 tháng năm 2022, các doanh nghiệp FDI đã xuất siêu 2,392 tỷ USD trong hoạt động xuất nhập khẩu G&SPG.

Thị trường nhập khẩu

Tháng 4/2022, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ nhiều thị trường châu Á tăng rất mạnh so với tháng trước đó: Trung Quốc tăng 30,4%; Lào tăng 26,43%; Thái Lan tăng 21,51%.

4 tháng năm 2022, Trung Quốc liên tục là thị trường cung ứng G&SPG lớn nhất cho Việt Nam, đạt trên 350 triệu USD, tăng 5,45% so với năm ngoái; chiếm tới 37% tổng kim ngạch nhập khẩu G&SPG của cả nước.

IMPORT

IMPORT TURNOVER:

According to statistics of the General Department of Vietnam Customs, the W&WP import turnover into Vietnam in April 2022 reached nearly US\$273 million, up 4.8% over the previous month and up 4% compared to April 2021.

In the first 4 months of 2022, the W&WP import turnover into Vietnam reached US\$952 million, down 4.2% over the same period last year.

In the first 4 months of 2022, Vietnam had a trade surplus of US\$4.64 billion in W&WP import and export.

FDI enterprises

In April 2022, the W&WP import turnover of FDI enterprises reached over US\$101 million, up 6.17% compared to previous month and down 13.23% over the same period in 2021.

In the first 4 months of 2022, W&WP import turnover of FDI enterprises reached US\$373 million, down 9.73% compared to 4 months of 2022, accounted for 39.2% of total W&WP import turnover of the whole industry.

In the first 4 months of 2022, FDI enterprises had a trade surplus of US\$2.392 billion in W&WP import and export.

Import market

In April 2022, the W&WP import turnover from many Asian markets increased strongly compared to the previous month: China increased by 30.4%; Laos increased by 26.43%; Thailand increased 21.51%.

In the first 4 months of 2022, China was continuously the largest W&WP supplier to Vietnam, reached over US\$350 million, up 5.45% over last year; accounted for 37% of the total import turnover of W&WP in the country.

4 tháng năm 2022, kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ thị trường Lào, Congo và Nga tăng rất mạnh, lần lượt tăng 69,88%; 65,38% và tăng 93,80% so với cùng kỳ năm ngoái.

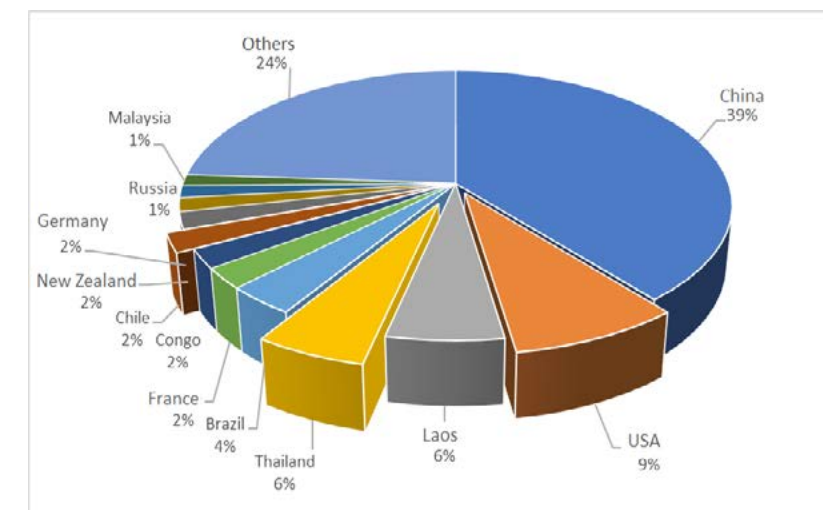
Ngược lại, giảm mạnh từ thị trường Hoa Kỳ, Thailand, Brazil và Pháp.

In the first 4 months of 2022, W&WP import turnover from Laos, Congo and Russia markets increased sharply, respectively increased by 69.88%, 65.38% and 93.80% over the same period last year.

On the contrary, there was a sharp decrease from the US, Thailand, Brazil and France markets.

Biểu đồ 3: Tham khảo tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam trong tháng 4 năm 2022
Chart 3: Reference to the import turnover density of W&WP into Vietnam in April 2022

(ĐVT: Triệu USD/Unit: Million USD)



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

Bảng 2: Tham khảo kim ngạch nhập khẩu G&SPG từ một số thị trường về Việt Nam trong 4 tháng năm 2022
Table 2: Reference to some markets supplying W&WP for Vietnam in the first 4 months of 2022

(ĐVT/Unit: 1.000 USD)

Thị trường/Market	April 2022	Compared to March 2022 (%)	Compared to April 2021 (%)	First 4 months of 2022	Compared to first 4 months of 2021 (%)
China	106,794	30.40	0.35	350,173	5.45
US	23,408	13.13	-1.09	78,857	-26.85
Thailand	15,124	21.51	-12.43	51,709	-15.28
Laos	16,169	26.43	74.58	49,326	69.88
Brazil	9,704	10.94	-12.70	30,862	-24.46
Congo	6,328	4.34	98.37	27,170	65.38
France	6,766	1.49	22.90	22,827	-26.90
Russia	4,032	-8.28	23.26	21,567	93.80
Chile	6,263	7.17	-9.27	21,309	-42.20
New Zealand	5,522	-16.52	22.12	19,544	-21.69
Malaysia	3,673	-27.53	-27.13	15,960	-4.53
Germany	4,460	27.37	-6.21	13,882	-20.47
Indonesia	2,008	-3.59	-16.49	8,314	-16.75
Finland	2,434	-19.49	37.05	7,943	5.49
Argentina	1,770	-37.75	62.60	7,865	58.61
South Korea	1,558	-36.08	0.95	6,844	-21.29
Italy	924	-25.72	-10.79	6,247	-12.87
Australia	1,827	134.05	85.81	4,000	-46.21
Canada	1,301	90.28	-12.04	3,329	-62.59
Ghana	909	14.60	-33.99	3,219	-28.02
Sweden	783	-41.36	16.15	3,025	-37.27
Cambodia	976	35.05	-58.25	2,488	-59.47
Belgium	742	-13.52	102.42	2,417	12.50
Japan	888	94.79	-16.85	2,399	-31.45
South Africa	445	-19.12	-9.14	1,661	-29.56
Taiwan	495	93.56	24.25	1,037	-17.41

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

DOANH NGHIỆP NHẬT BẢN TÌM ĐỐI TÁC SẢN XUẤT MẶT HÀNG GỖ GHÉP THANH

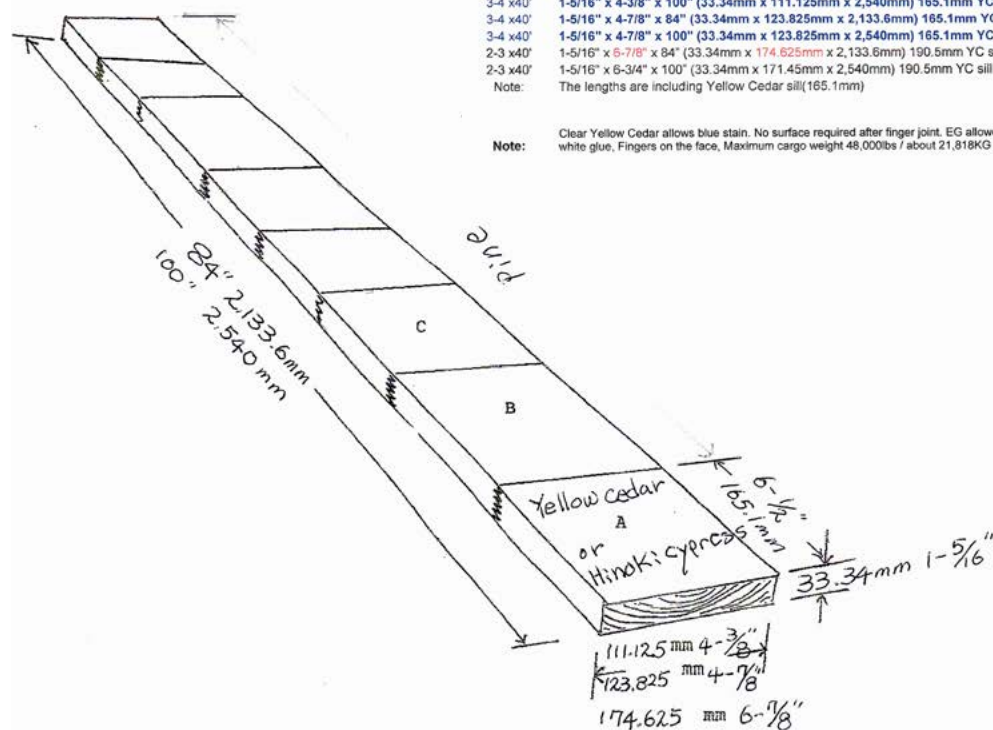
Chúng tôi đang tìm kiếm công ty chuyên sản xuất gỗ ghép thanh được sản xuất từ gỗ thông hoặc gỗ tuyết tùng vàng kết hợp gỗ Hinoki như hình đính kèm. Gỗ thông hoặc tuyết tùng vàng chỉ dài 165 mm. Chúng tôi đã có sẵn gỗ tuyết tùng vàng và gỗ Hinoki, quý doanh nghiệp cần tìm nguồn gỗ thông để sản xuất. Thông tin và quy cách sản phẩm:

FINGER JOINT BLANK

Specification: F/J Blank, Clear,
Note 1): Fingers on the edge
Note 2): A is Yellow cedar, or Hinoki cypress

Product:	Finger Jointed Blanks, Clear grade, Pine with 6-1/2" YC sill attached
Size:	thickness x width x length (the length includes 6-1/2" and 7-1/2" YC sill)
QTY per a month	thickness x width x length (imperial size / metric size)
1 x 40'	1-5/16" x 2-3/8" x 84" (33.34mm x 60.325mm x 2,133.6mm) 165.1mm YC sill
1 x 40'	1-5/16" x 2-7/8" x 84" (33.34mm x 73.025mm x 2,133.6mm) 165.1mm YC sill
1 x 40'	1-5/16" x 2-7/8" x 100" (33.34mm x 73.025mm x 2,540mm) 165.1mm YC sill
3-4 x 40'	1-5/16" x 4-3/8" x 84" (33.34mm x 111.125mm x 2,133.6mm) 165.1mm YC sill
3-4 x 40'	1-5/16" x 4-3/8" x 100" (33.34mm x 111.125mm x 2,540mm) 165.1mm YC sill
3-4 x 40'	1-5/16" x 4-7/8" x 84" (33.34mm x 123.825mm x 2,133.6mm) 165.1mm YC sill
3-4 x 40'	1-5/16" x 4-7/8" x 100" (33.34mm x 123.825mm x 2,540mm) 165.1mm YC sill
2-3 x 40'	1-5/16" x 6-7/8" x 84" (33.34mm x 174.625mm x 2,133.6mm) 190.5mm YC sill
2-3 x 40'	1-5/16" x 6-3/4" x 100" (33.34mm x 171.45mm x 2,540mm) 190.5mm YC sill
Note:	The lengths are including Yellow Cedar sill(165.1mm)

Note: Clear Yellow Cedar allows blue stain. No surface required after finger joint. EG allowed. Water resistance exterior white glue. Fingers on the face. Maximum cargo weight 48,000lbs / about 21,818KG / 40'



Chi tiết xin liên hệ:

Hasegawa, Tsuyoshi

Hasen Hasegawa et al L.L.C./ Seattle office

Seattle, Washington 98125, U.S.A.

Tel: USA 206-910-8051 (WhatsApp), Fax: USA 206-457-4583

E-mail: HHuoyknaht@gmail.com

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
man u f a c t u r e r



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