

Tiềm năng xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang khu vực Trung Đông

Các nước Trung Đông rất ưa chuộng sử dụng các sản phẩm nội thất bằng đồ gỗ do khí hậu nóng và khô. Cũng chính vì điều kiện tự nhiên và khí hậu khắc nghiệt mà các nước Trung Đông hầu như không có gỗ nguyên liệu. Tại 6 nước GCC có 1041 nhà máy sản xuất đồ nội thất, nguyên liệu chủ yếu là nhập khẩu từ bên ngoài.

Sản phẩm gỗ nhập khẩu chủ yếu gồm: gỗ xẻ, gỗ ép, gỗ dán, ván sàn, tường, bàn, ghế, tủ, giường, kệ, bàn ghế ngoài trời, khung cửa, khung tranh. Các kiểu dáng được ưa chuộng gồm: phong cách hoa văn Ả-rập, cổ điển châu Âu (nhà riêng, khách sạn, khu resort), hiện đại (văn phòng, công sở, trường học, nhà hàng...), đơn giản (nhà riêng, ngoài trời). Chất liệu gỗ nhập khẩu đa dạng gồm các loại như: gỗ thịt, gỗ ép, gỗ công nghiệp, gỗ thông, gỗ bạch đàn, gỗ bạch dương, gỗ trắc, gỗ cứng....

1. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Thổ Nhĩ Kỳ

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	325,8	Nga, Ukraine, Brazil, Rumani
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	301,9	Đức, Rumani, Ý
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	238,4	Ukraine, Bulgari, Nga, Rumani
Gỗ nhiên liệu dạng khúc, vỏ bào, dăm gỗ... (mã HS4401)	207,6	Mỹ, Canada, Venezuela
Ván dăm, ván dăm định hướng và các loại ván tương tự bằng gỗ hoặc vật liệu có chất gỗ (mã HS4410)	110,4	Rumani, Bulgari
Tổng	1.530,6 triệu USD	

2. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Ả-rập Xê-út

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	522,6	Phần Lan, Thụy Sĩ, Rumani, Đức
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	329,9	Indonesia, Trung Quốc
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	222,3	Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc (mã HS4418)	53,5	Trung Quốc, Áo, Jordan
Các sản phẩm bằng gỗ khác (mã HS4421)	27,0	Trung Quốc, Đức, Ai Cập
<i>Tổng</i>	<i>1.220,1 USD</i>	

3. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của UAE

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	261,4	Trung Quốc
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	256,8	Rumani, Malaysia, Đức
Ván sợi bằng gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc các chất khác (mã HS 4411)	171,1	Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc	67,2	Trung Quốc, Áo,

(mã HS4418)		Đức
Các sản phẩm bằng gỗ khác (mã HS4421)	30,4	Trung Quốc
<i>Tổng</i>	<i>890,7 triệu USD</i>	

4. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Israel

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	242,8	Phần Lan, Rumani, Thụy Sĩ, Đức
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	133,5	Trung Quốc
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	80,9	Thái Lan, Bồ Đào Nha
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc (mã HS4418)	49,5	Ý, Trung Quốc
Ván dăm, ván dăm định hướng và các loại ván tương tự bằng gỗ hoặc vật liệu có chất gỗ (mã HS4410)	38,2	Rumani, Bồ Đào Nha
<i>Tổng</i>	<i>601,9 triệu USD</i>	

5. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Iran

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
-----------------------------	--	-------------------------

Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	275,5	Thổ Nhĩ Kỳ, Thái Lan, Trung Quốc
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	167,1	Nga
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc (mã HS4418)	23,3	Thổ Nhĩ Kỳ, Trung Quốc
Ván dăm, ván dăm định hướng và các loại ván tương tự bằng gỗ hoặc vật liệu có chất gỗ (mã HS4410)	11,2	Thổ Nhĩ Kỳ
Tổng	522,0 triệu USD	

6. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Qatar

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	74,8	Trung Quốc, Indonesia
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	53,2	Áo
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc (mã HS4418)	34,8	Ý, Trung Quốc
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	17,9	Đức, Trung Quốc, Malaysia
Tổng	242,6 triệu USD	

7. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Oman

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	83,5	UAE, Malaysia
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	76,1	UAE, Indonesia
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	21,8	UAE
Gỗ thô (mã HS4403)	13,4	UAE, Đức
Tổng	232,4 triệu USD	

8. Nhu cầu đối với gỗ và sản phẩm gỗ của Kuwait

Gỗ và sản phẩm gỗ NK	Trị giá NK năm 2013 (triệu USD)	Đối tác NK chính
Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc, đã hoặc chưa bào, độ dày >6mm (mã HS4407)	56,5	Rumani, Đức
Gỗ dán, tấm gỗ dán ván lạng và ván gỗ ép tương tự (mã HS4412)	50,9	Trung Quốc, Indonesia
Ván sợi bằng gỗ hoặc các loại vật liệu có chất gỗ, đã hoặc chưa ghép lại bằng keo hoặc chất dính hữu cơ (mã HS4411)	27,4	Malaysia, Thái Lan
Đồ gỗ (bàn, ghế, tủ...) và gỗ mộc	16,8	Áo

(mã HS4418)		
<i>Tổng</i>	<i>169,9 triệu USD</i>	

Nhằm đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ sang các nước Trung Đông, doanh nghiệp Việt Nam cần tích cực hơn trong triển khai các hoạt động khảo sát, nghiên cứu thị trường, đặc biệt là chú trọng đầu tư khâu quảng cáo, tiếp thị sản phẩm phù hợp với văn hóa của khu vực Trung Đông. Mặt khác, sản phẩm xuất khẩu sang các nước Trung Đông phải đảm bảo chất lượng, quy cách và mẫu mã đáp ứng đúng quy định về tiêu chuẩn chất lượng, bảo vệ môi trường cũng như thói quen tiêu dùng của người dân bản địa.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động tiếp cận các tổ chức đấu thầu những dự án xây dựng hoặc đơn vị trúng thầu để tăng cường trao đổi cơ hội hợp tác, xuất nhập khẩu gỗ sản phẩm gỗ sang thị trường này./.

Phạm Xuân Trang