

Người viết tiếp giấc mơ của cha với ngành gỗ Việt

21:48 27/10/2022

Tác giả: Hoàng Tuấn

Nổi nghiệp doanh nhân Hà Đăng Tài, người sáng lập Tập đoàn Tài Anh, một trong 3 người con của ông là doanh nhân Hà Tuấn Anh đang tiếp tục hành trình đưa gỗ Việt vươn ra thế giới.

Trách nhiệm người nổi nghiệp

Mở đầu câu chuyện, doanh nhân Hà Tuấn Anh nhắc đến người cha của mình - doanh nhân Hà Đăng Tài qua mấy câu thơ mà cha ông viết dành cho các con:

“Ngày xưa con có biết không con?

Ba mẹ cũng như con,

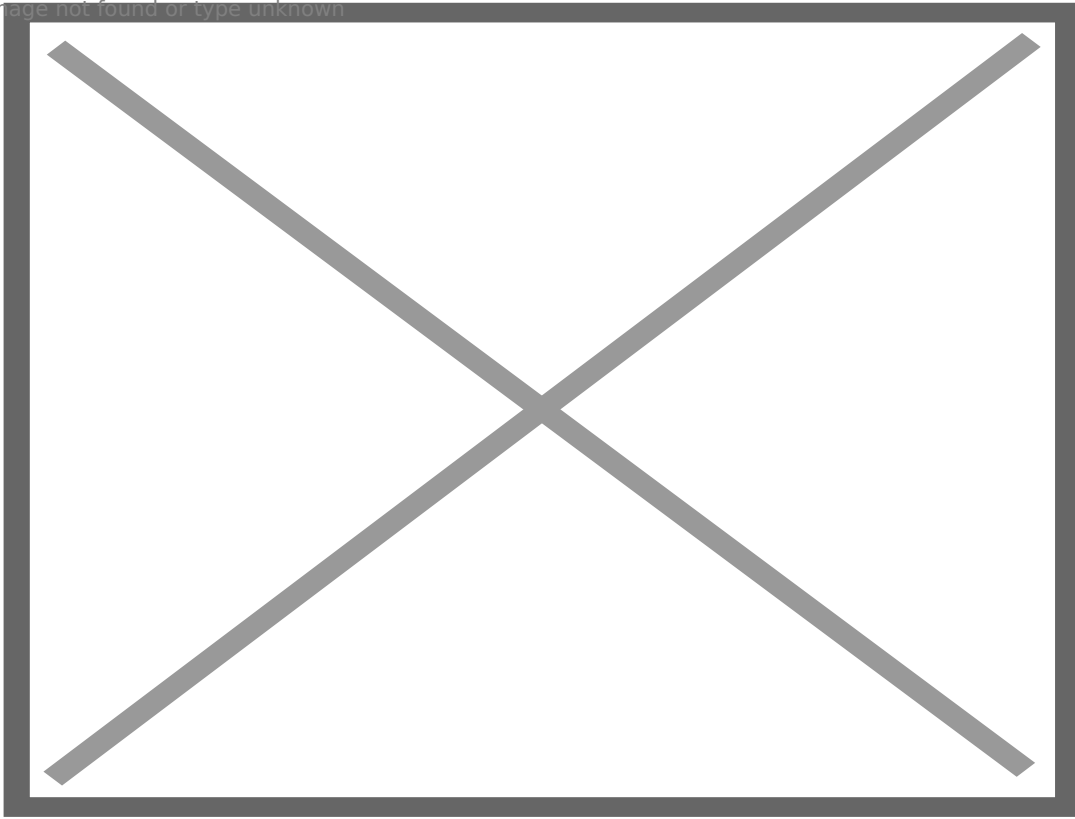
Tuổi trắng tròn lần lửa,

Cơm ăn chạy bữa, cháo múc quanh nồi...”

“Cha tôi lập nên Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Tài Anh - tiền thân của Tập đoàn Tài Anh từ hai bàn tay trắng. Sau hơn 30 năm gây dựng sự nghiệp, tuổi trẻ, sức lực, trí tuệ và sự nhiệt huyết với nghề gỗ của ông đã đúc kết lên Tập đoàn Tài Anh của hiện tại. Tôi và em trai, em gái đang nối nghiệp cha để đưa thương hiệu 'Chợ gỗ Tài Anh - Thần tài gỗ cửa' của tập đoàn vươn xa hơn nữa, đúng như với mong muốn của cha khi thành lập công ty”, doanh nhân 8X Hà Tuấn Anh bộc bạch.

Hiện, thương hiệu gỗ Tài Anh đã vượt ra khỏi địa giới của quê hương Ninh Bình và vươn ra thế giới, xuất hiện ở nhiều thị trường như Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông, Đức, Pháp, Bỉ, Ba Lan, Mỹ, Mexico...Tài Anh cũng là một công ty hàng đầu về khai thác và nhập khẩu gỗ từ nhiều châu lục; cung cấp gỗ nguyên liệu có nguồn gốc hợp pháp cho thị trường trong nước. Tài Anh cũng là một trong những công ty hàng đầu về khai thác và nhập khẩu gỗ từ nhiều châu lục; cung cấp gỗ nguyên liệu có nguồn gốc hợp pháp cho thị trường trong nước.

Image not found or type unknown



Gỗ Tài Anh vươn xa trên thị trường quốc tế.

Từ một cơ sở sản xuất mộc, xây dựng nhỏ chỉ với 12 công nhân được mở năm 1982, đến năm 2000, doanh nhân Hà Đăng Tài đã thành lập công ty và dần xây dựng thương hiệu Gỗ Tài Anh thành một tập đoàn hoạt động đa lĩnh vực. Các lĩnh vực hoạt động chủ chốt của Tập đoàn Tài Anh bao gồm: trồng rừng, sản xuất đồ gỗ, xây dựng, logistics, thương mại xuất nhập khẩu, du lịch, bất động sản với mạng lưới rộng khắp cả nước và kinh doanh xuất nhập khẩu 18 nước trên thế giới.

Đặc biệt, mảng kinh doanh dịch vụ logistics, cung ứng gỗ nguyên liệu, đồ gỗ nội thất, nhà gỗ với thương hiệu "Chợ Gỗ Tài Anh – Thần tài gỗ cửa" của tập đoàn tại Hải Phòng, Ninh Bình, Đà Nẵng, Quảng Nam... đã mang lại doanh thu lớn hàng ngàn tỷ đồng, được khách hàng trong nước và quốc tế tin chọn. Đồng thời cũng đảm bảo việc làm cho hơn 4.000 người lao động tại nhiều quốc gia mà tập đoàn hoạt động. Ngoài ra, Tập đoàn Tài Anh còn hoạt động trong lĩnh vực xây dựng các công trình giao thông thủy lợi, đường xá cả ở trong và ngoài nước. Riêng trong nước, nhiều công trình thủy lợi ở khu vực miền núi, biên giới, hải đảo còn nhiều khó khăn đã được Tập đoàn Tài Anh đảm nhận việc xây dựng.

“Sự nghiệp của cha là sự tự hào của anh em chúng tôi, nhưng cũng là áp lực nặng nề. Vậy nên, tôi luôn đau đầu từ khi còn ngồi trên ghế giảng đường đại học về việc làm sao để kế thừa và phát triển được nghiệp của cha. Hơn nữa, phải đóng góp nhiều hơn cho ngành gỗ của đất nước”, anh

Tuấn Anh chia sẻ. Bắt đầu từ năm 2001, khi trở thành sinh viên, cũng là lúc anh Tuấn Anh tham gia vào công việc kinh doanh của gia đình. Rồi sau đó là những chuyến công du khai mở thị trường gỗ mới như châu Phi, châu Âu từ những năm 2002-2003. Đó cũng là thời điểm Việt Nam mới đặt đại sứ quán tại Nam Phi.

Đến năm 2004, anh Tuấn Anh tiếp tục việc vừa học và vừa làm thêm công việc chuyên viên phát triển thị trường cho các tập đoàn gỗ của Đan Mạch, Mỹ tại văn phòng đại diện ở Thượng Hải, Hồng Kông. Điều này đã giúp anh Tuấn Anh tích lũy được nhiều kinh nghiệm và có tầm nhìn mở. Đây là tiền đề để anh cùng cha đưa Gỗ Tài Anh “gỗ cửa” thị trường châu Mỹ, mà trọng tâm là nước Mỹ với đặc sản gỗ tròn, gỗ thành khí bền vững.

Kết nối và mở rộng quan hệ với đối tác quốc tế luôn được anh Tuấn Anh coi trọng hàng đầu. Kết nối và mở rộng quan hệ với đối tác quốc tế luôn được doanh nhân Hà Tuấn Anh coi trọng hàng đầu. Tài Anh cũng là công ty hàng đầu về khai thác và nhập khẩu gỗ từ nhiều châu lục; cung cấp gỗ nguyên liệu có nguồn gốc hợp pháp cho thị trường trong nước, với nhiều chủng loại như gỗ Lim, Hương, Trắc, Cẩm Lai, Dổi, Sồi, Tần Bì, Dẻ Gai, Óc Chó, Chò Chỉ, Cẩm Xe...

Trăn trở với ngành gỗ Việt

“Khi đọc Báo cáo ‘Việt Nam xuất nhập khẩu gỗ năm 2018: Một năm nhìn lại và xu hướng 2019’, tôi thấy rõ sự tăng trưởng ngành gỗ Việt Nam. Năm 2018, ngành cán mốc 9,4 tỷ USD, xuất siêu 7,1 tỷ USD. Trong đó, riêng gỗ và các sản phẩm gỗ đạt giá trị xuất khẩu 8,476 tỷ USD, tăng 14,5% so với năm 2017. Còn năm 2019, con số xuất khẩu đã đạt 11 tỷ USD. Năm nay, mặc dù dịch bệnh Covid-19 hoành hành, kinh tế thế giới bất ổn nhưng ngành gỗ xuất khẩu vẫn tăng trưởng tốt, dự kiến đạt gần 13 tỷ USD”, anh Tuấn Anh chia sẻ.

Nhưng, bên cạnh sự tăng trưởng đó, ngành gỗ còn có những điểm hạn chế, mất cân đối. Từ sau khi đầu tư nước ngoài được chú trọng (từ năm 1987) đến nay, ngành gỗ đã thu hút được một lượng lớn các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), với các lĩnh vực hoạt động đa dạng. Theo Báo cáo “Đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực gỗ xuất khẩu Việt Nam”, các doanh nghiệp đến từ Đài Loan (Trung Quốc), Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản là các quốc gia có số lượng các dự án đầu tư vào ngành gỗ lớn nhất.

“Sự mất cân đối giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa trong ngành gỗ ngày càng nghiêng hẳn về doanh nghiệp FDI”, anh Tuấn Anh chia sẻ. Cụ thể, năm 2018, số doanh nghiệp FDI hoạt động trong ngành gỗ tuy chỉ chiếm tỷ lệ gần 20% nhưng kim ngạch xuất khẩu đạt xấp xỉ 4 tỷ

USD, bằng khoảng 47% tổng kim ngạch chung. Trong khi đó, trên 80% số doanh nghiệp Việt Nam còn lại, kim ngạch xuất khẩu chỉ đạt khoảng 53% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành.

Anh Tuấn Anh cho rằng, điều này đã chứng minh sự chênh lệch lớn giữa quy mô vốn đầu tư, trình độ khoa học công nghệ, chất lượng lao động và tiếp cận thị trường xuất khẩu sản phẩm của doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. “Đó là điều đáng buồn cho ngành gỗ Việt và đòi hỏi cho các doanh nhân hoạt động trong ngành này phải hành động mạnh mẽ hơn nữa để thay đổi điều này”, anh Tuấn Anh bày tỏ quan điểm.

Đã gần 13 năm nay, anh Tuấn Anh cùng cha mình mở rộng thị trường sang các nước châu Phi, châu Mỹ và châu Âu. Song, con số 18 quốc gia, vùng lãnh thổ mà Tập đoàn Tài Anh đặt chân đến được còn quá nhỏ bé trên bản đồ thế giới. Trong khi đó, người tiêu dùng các nước phát triển đang ngày càng có xu hướng ưa chuộng những đồ thủ công mỹ nghệ và đây là cơ hội rất lớn đang mở ra cho ngành gỗ Việt.

“Việc Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực từ tháng 8 năm nay đã mở ra rất nhiều thuận lợi cho ngành chế biến gỗ nước ta. Ước tính, ngay sau khi có hiệu lực, EVFTA giúp kim ngạch xuất khẩu gỗ của Việt Nam vào EU có thể đạt 1 tỷ USD trong năm đầu tiên”, anh Tuấn Anh hồ hởi.

Song, anh Tuấn Anh không khỏi trăn trở khi các làng nghề gỗ nổi tiếng của Việt Nam hoạt động vẫn còn manh mún, thiếu sự quy tụ và liên kết. Những nghệ nhân ngày càng lớn tuổi, trong khi đó nhân sự mới lại được đào tạo tự phát theo từng cơ sở chế biến, sản xuất. Hiện ngành gỗ trong nước chỉ có khoảng 5% lao động có trình độ đại học, trên đại học, công nhân kỹ thuật chiếm khoảng 30%, còn lại là lao động phổ thông. Đây là hạn chế không nhỏ trong quá trình cạnh tranh của ngành gỗ, khi bước vào giai đoạn công nghiệp hóa hiện nay. “Nên cũng dễ hiểu vì sao doanh nghiệp gỗ nội lép vế trước các doanh nghiệp FDI”, anh Tuấn Anh nhấn mạnh.

Giấc mơ về một làng nghề hội nhập

Doanh nhân Hà Tuấn Anh cho biết, hiện nhà máy gỗ Tài Anh của tập đoàn đã đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, được cấp bởi DAS Anh Quốc. Gỗ Tài Anh còn có một gia tài lớn là hơn 300 nghệ nhân kỹ thuật lành nghề. Nhờ đó mà các sản phẩm của Gỗ Tài Anh đã xuất khẩu sang các thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Đức, Pháp, Bỉ, Ba Lan, Mỹ, Mexico.

Image not found or type unknown

Gỗ Tài Anh luôn là một thương hiệu hàng đầu trong việc xây dựng những ngôi nhà gỗ thuần Việt.

Trong nước, các sản phẩm đồ gỗ nội - ngoại thất, đồ gỗ xây dựng Tài Anh cũng đã đi khắp cả nước. Nhiều ngôi nhà gỗ nổi tiếng, hay nhiều ngôi chùa được phục dựng đều có bàn tay, khối óc của cán bộ, nhân viên kỹ thuật của Gỗ Tài Anh. “Đó là niềm tự hào của gia đình chúng tôi. Nhưng cũng từ đó, anh em chúng tôi mong muốn có thể xây dựng và nhân rộng những kinh nghiệm mà cha tôi đã để lại, cũng như của chính anh em chúng tôi tự trải nghiệm được, để góp một phần nhỏ cùng xây dựng thương hiệu ngành gỗ Việt Nam, để tận dụng tốt hơn nữa các FTA mà Việt Nam đã tham gia”.

Trong câu chuyện của mình, doanh nhân trẻ Tuấn Anh đã không ít lần nhắc đến cơ hội mà EVFTA mang lại cho ngành gỗ trong nước. Song những thách thức mà thị trường này đem lại cũng quá lớn. Trong đó, quan trọng là đáp ứng được tiêu chuẩn và yêu cầu cao từ thị trường EU khi các hàng rào kỹ thuật gia tăng. EU là thị trường khó tính, tiêu dùng văn minh. Người tiêu dùng đòi hỏi khắt khe về nguồn gốc gỗ nhằm đảm bảo thực thi các chính sách về môi trường. EVFTA sẽ gián tiếp giúp doanh nghiệp thay đổi thói quen sử dụng và xác minh nguồn gốc gỗ. Một điều nữa cũng cần nhắc đến, đó là để chinh phục thị trường EU, doanh nghiệp phải chú trọng giá trị thiết kế.

Theo anh Tuấn Anh, đây là nhược điểm của đa phần doanh nghiệp Việt Nam vốn thiên về sản xuất gia công, đầu tư chất xám trong thiết kế còn thấp. Trong khi một sản phẩm gỗ nguyên liệu và sản xuất chỉ chiếm 30%, 70% còn lại thuộc về thiết kế và thương hiệu. Muốn tăng thị phần tại EU,

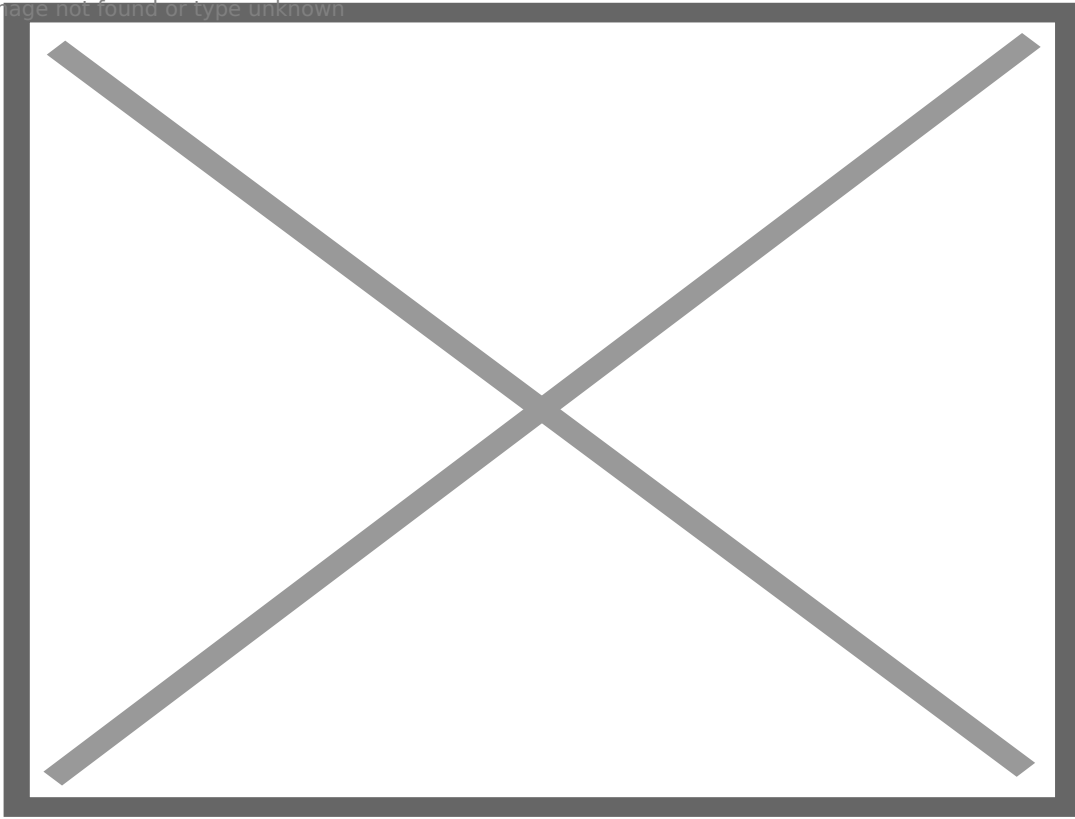
doanh nghiệp Việt Nam phải cải thiện thiết kế, đi kèm đó là chính sách xây dựng thương hiệu và thương mại điện tử để tiếp cận đa dạng khách hàng EU, khu vực có nền tảng thương mại trực tuyến phát triển nhất thế giới.

Do đó, anh Tuấn Anh cho rằng: “Để nâng tầm giá trị các sản phẩm gỗ truyền thống thì chúng ta rất cần thiết có các khu công nghiệp làng nghề. Trong khu công nghiệp có đầy đủ cả doanh nghiệp logistic, trung tâm thanh toán, trung tâm đào tạo nghề, khu trưng bày gỗ nguyên liệu, khu xẻ gỗ nguyên liệu theo đơn hàng của khách hàng, khu sản xuất đồ gỗ riêng, khu trưng bày đồ thủ công mỹ nghệ riêng, khu hàng gỗ nội thất, khu về gỗ công nghiệp riêng, có khu bán các phụ kiện... Thậm chí trong khu công nghiệp có cả trung tâm bảo tàng để tôn vinh lịch sử các làng nghề, có sản phẩm tiêu biểu của từng thời kỳ, góp phần nâng cao thương hiệu. các doanh nghiệp, cơ sở trong các khu này sẽ có cơ hội được tiếp cận và sử dụng thương mại trực tuyến thường xuyên và hiệu quả hơn”.

Suy nghĩ luôn đi cùng hành động. Hiện anh Tuấn Anh đã lập xong Đề án Đầu tư dự án xây dựng Tổ hợp công nghiệp làng nghề sản xuất và phân phối sản phẩm gỗ, tại nhiều tỉnh thành như Hà Nội, Quảng Nam, Hải Dương. Trong đó, tiêu biểu là dự án khu tổ hợp công nghiệp làng nghề Gỗ Đan Phượng (Hà Nội), rộng khoảng 44,7 ha, được triển khai với tổng vốn khoảng 800 tỷ đồng. Nếu dự án được triển khai thuận lợi, sẽ giải quyết công ăn việc làm cho khoảng 15.000 lao động. Vấn đề bảo vệ môi trường ở các khu công nghiệp này chắc chắn sẽ đáp ứng tốt cho việc tránh được ô nhiễm. Đồng thời thực hiện được việc đào tạo nghề miễn phí, nhằm bảo tồn và gìn giữ và nâng tầm nghề mộc truyền thống.

“Quan trọng hơn, tại Tổ hợp công nghiệp làng nghề sản xuất và phân phối sản phẩm gỗ này, chúng tôi sẽ tạo các khu chợ trung tâm, giúp người tiêu dùng dễ dàng tiếp cận sản phẩm đồ gỗ chất lượng, minh bạch thị trường, nguồn gốc. Qua đó, giúp sản phẩm gỗ của Việt Nam dễ dàng tiếp cận với các thị trường khó tính như EU”. Anh Hà Tuấn Anh được vinh danh là Doanh nhân trẻ tiêu biểu năm 2019 nhân dịp kỷ niệm 15 năm ngày Doanh nhân Việt Nam.

Image not found or type unknown



Doanh nhân Hà Tuấn Anh được vinh danh là Doanh nhân trẻ tiêu biểu năm 2019 nhân dịp kỷ niệm 15 năm ngày Doanh nhân Việt Nam (13/10).

Với thương hiệu Nhà Gỗ Tài Anh - Tinh hoa văn hóa Việt, anh Tuấn Anh vẫn đang miệt mài xây dựng những nhà gỗ mang đậm nét văn hóa Việt; hay tham gia xây dựng, phục dựng những ngôi chùa thuần Việt bằng gỗ trên khắp mọi miền tổ quốc, đến tận vùng biên cương, hải đảo xa xôi. Bên cạnh đó, anh đang bền bỉ trên hành trình thực hiện mong ước được xây dựng những cụm, khu công nghiệp làng nghề sạch, đưa sản phẩm ngành gỗ Việt ra thế giới nhiều hơn nữa, dù hành trình này còn dài và không ít chông gai./.

Nguồn: Báo đầu tư

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/public/nguoi-viet-tiep-giac-mo-cua-cha-voi-nganh-go-viet>