

Vẫn giữ nguyên nét dí dỏm, trẻ trung đậm chất Thanh niên xung phong, vị chủ tịch tập đoàn tạo cho người đối diện cảm giác tự nhiên nhưng thú vị. Điều này trái ngược với nguyên tắc sống “khắc nghiệt” mà nhân viên vẫn “đóng đinh” cho anh: không ăn sáng + uống trà = 12 tiếng làm việc/ngày.

MANH DƯƠNG

* Là giám đốc doanh nghiệp nhà nước khi mới 28 tuổi, sự nghiệp đến với anh quá suôn sẻ?

- Tôi sinh ra trên vùng đất võ Tây Sơn, Bình Định. Tôi đã có ba năm làm thầy giáo dạy toán trước khi tham gia lực lượng Thanh niên xung phong. Gần 10 năm gắn bó với vùng đất Tây Nguyên, với bao trận mưa rừng, sốt rét, tôi đã tạo cho mình niềm tin từ đồng đội, cấp trên và lần lượt được đề bạt làm trưởng phòng, phó giám đốc. Nhưng lẽ đời không suôn sẻ như mình muốn, nhất là thời điểm tôi được cử về giữ chức Giám đốc Xí nghiệp khai thác lâm sản Thanh niên xung phong. Vị phó giám đốc ở đây vừa lớn tuổi đời, lại là bí thư chi bộ, nên nhất quyết không chịu phục tùng một giám đốc chỉ mới 28 tuổi lại chưa phải là đảng viên. Ngày đầu tiên làm việc, tôi có buổi trình bày kế hoạch kinh doanh, các bước cải thiện tình hình xí nghiệp. Trình bày xong, vị phó giám đốc đứng lên hỏi tôi: “Giám đốc đã trình bày xong chưa, nếu xong rồi thì... xin mời ra ngoài để chúng tôi họp chi bộ”. Đối với một người trẻ tuổi như tôi lúc bấy giờ, điều đó rất khó chịu. Nhưng quyết định đúng đắn của tôi sau đó đã dẫn dắt công ty, nâng cao đời sống cho công nhân và tạo dựng được một số quyền lợi cho cán bộ.

* “...Rồi anh vẫn quyết định rẽ ngang”?

- Làm trong công ty nhà nước được 5 năm, nhận thấy nền kinh tế thị trường bắt đầu nhộn nhịp, cộng với việc cạnh tranh vị trí về vai trò quản lý làm mình quá đau đầu, tôi quyết định ra riêng với một xưởng gỗ nhỏ ở Đắk Lắk. Vốn khởi nghiệp của tôi quá ít, chỉ khoảng 3.000 USD. Đầu tiên tôi làm hai loại hình: sơ chế xuất khẩu cho khối Trung Đông, một năm sau tôi là một trong những người đi tiên phong làm ván sàn và bàn ghế cho Đài Loan.

* Người ít vốn thường chọn thị trường nội địa, anh thì đặt ngay hướng đi cho mình là xuất khẩu?

- Xuất khẩu là phát xuất từ cái khó của doanh nghiệp chúng tôi.

Võ Trường Thành - Chủ tịch Tập đoàn kỹ nghệ gỗ Trường Thành

Giữ rộng đào sâu



Do tôi ở rừng quá lâu, nên chẳng có kiến thức gì về thị trường nội địa. Và lại, muốn chuyển hàng về thành phố phải có kho bãi tốt. Điều này đối với cơ sở nhỏ như tôi là quá tầm tay. Bù lại, vốn có chút ít kinh nghiệm về ngoại thương từ thời còn làm cho Nhà nước, tôi liên hệ với các bạn hàng đã từng giao dịch. Được cái, thị trường xuất khẩu chỉ bán một vài sản phẩm với số lượng lớn, trong khi thị trường nội địa còn manh mún đòi hỏi phải có mặt trên thị trường nhiều sản phẩm khác nhau. Những năm đầu hoạt động, tôi phải xuất khẩu ủy thác để có thêm vốn lưu động. Thậm chí, lúc công ty chưa hoạt động, đã có nhiều công ty ứng vốn ra cho mình thực hiện các đơn hàng của khách.

* Không ít doanh nghiệp ngành gỗ xuất khẩu lao đao

vào những năm 1997- 1998. Một doanh nghiệp nhỏ như anh chắc chắn không tránh khỏi khó khăn này?

- Năm 1997, khi công ty đã có một số lợi nhuận, tôi tập trung vốn mua máy móc về làm mộc tinh chế. Nhà máy khánh thành được 2 tháng thì Thủ tướng Chính phủ ra chỉ thị cấm xuất khẩu đồ gỗ. Lúc đó nhà máy phải ngừng hoạt động gần một năm. Công nợ, vốn vay ngân hàng, mọi thứ chồng chất và tôi cứ nghĩ chắc chắn mình sẽ bị phá sản. Được cái, tôi vốn gan lì, nên quyết định giữ lại một ít công nhân hoạt động cầm chừng, rồi tìm cách tiêu thụ sản phẩm ở thị trường nội địa. Rất may là sau đó vẫn bản kế tiếp của Chính phủ ra đời chỉ cấm xuất khẩu gỗ, còn sản phẩm gỗ, đồ

“ Nếu doanh nghiệp cứ tự thân vận động thì sẽ chỉ phát triển ở một chừng mực nhất định ”

mộc, mỹ nghệ gia dụng vẫn được khuyến khích.

* Dự luận luôn cho rằng, doanh nghiệp gỗ giàu lên thường là từ phá rừng và buôn lậu?

- Đúng là doanh thu từ gỗ lậu là rất lớn, nhưng doanh nghiệp chúng tôi chỉ liên kết với các tổng công ty có chức năng khai thác gỗ và dồn hết công sức, tiền bạc vào mảng chế biến, do đó không có việc phá rừng. Về sau, nhiều đại gia chi phối được cả những công ty nhà nước.

* Danh xưng «Tập đoàn Trường Thành» có lớn quá không?

- Đó chỉ là một cách nghĩ. Không phải tất cả tập đoàn đều là khổng lồ cả. Tên gọi này cũng mang ý nghĩa động viên doanh nghiệp thành viên của Trường Thành là tập đoàn chúng tôi có nhiều đơn vị chung vốn, cùng bán hàng ra thị trường quốc tế với một thương hiệu và có một số hoạt động không liên quan đến đồ gỗ. Như vậy, mỗi công ty sẽ phải có chức năng khác nhau để đảm đương.

* Chính vì vậy mà Trường Thành kiêm thêm chức năng tổng đại lý phân phối Mobicard?

về gì là... thiên bẩm, thiên tướng. Vì vậy, khi cho con đi du học, tôi cũng an tâm rằng 80 - 90% khi ra trường thì có thể làm việc được ngay trong lĩnh vực được học. Còn ở mình đào tạo ra trường rất nhiều người giỏi, nhưng thông thường chỉ có 30% là làm việc được ngay. Do đó tôi chọn điều ít rủi ro hơn.

* Doanh nghiệp ngành gỗ bị than phiền thiếu tính liên kết. Ngược lại, Trường Thành chủ động hợp tác. Phải chăng quá trình học thạc sĩ kinh doanh tại Mỹ đã cho anh một cái nhìn thoáng hơn?

- Không kể đến chuyện học, ngay cả việc có nhiều bạn bè quốc tế cũng cho mình tầm nhìn về ngành công nghiệp gỗ. Các doanh nghiệp Việt Nam chỉ mới đoàn kết với nhau xung quanh hiệp hội mang tính chất sơ sài và mối liên kết đó không chặt chẽ. Sự liên kết chặt chẽ hơn nữa sẽ làm cho ngành công nghiệp này tốt hơn, đồng thời tạo được sự cạnh tranh tương xứng với các nước trong khu vực. Nếu doanh nghiệp cứ tự thân vận động thì sẽ chỉ phát triển ở một chừng mực nhất định.

Chúng tôi hiện vẫn chủ động liên kết về thị trường. Ví dụ khi chúng tôi có đơn hàng lớn sẽ cùng chia sẻ với các doanh nghiệp khác thực hiện một số công việc. Nhưng do chưa có tiền lệ về việc này nên khi làm vẫn không tránh khỏi cật rập, đem lại kết quả không như mong muốn.

* Đầu tư vào Lào là một nước cờ phiêu lưu mới của Trường Thành?

- Cách đây 5 năm, tôi đã hình

“ Không nỗ lực nữa để có một ý tưởng mới là điều rồ dại ”

- Loại hình kinh doanh này theo tôi là khá ổn định, lợi nhuận dù không lớn nhưng rủi ro thấp. Chủ trương của tôi trong chuyện này là muốn tham gia một loại hình kinh doanh ít rủi ro, xen kẽ cùng hoạt động sản xuất kinh doanh vốn đã ổn định. Quyết định này cũng giống như không bỏ tất cả trứng vào trong một rổ.

* Anh thường dùng người trẻ và đã thành công với chính sách này?

- Tôi vẫn thường nói với nhân viên của mình rằng, dù chuyên môn của bạn là gì đi nữa thì bạn cũng phải có tâm huyết biết chung đủ rộng, lúc đó bạn mới là người có văn hóa, có tri thức. Không nỗ lực nữa để có một ý tưởng mới là điều rồ dại. Thiên tài nhờ 99% vào nỗ lực và muốn thành công hãy giữ lấy một khoảng rộng rồi đào sâu.

* Thường các doanh nghiệp muốn đặt con mình vào vị trí lãnh đạo, còn anh?

- Tôi công nhận giáo dục ở Việt Nam đã đào tạo được một số nhân tài. Và để trở thành nhân tài thường phải có những thiên bẩm nhất định. Còn các con của tôi không có

dung sự phát triển ngành gỗ Việt Nam phải dựa vào nguyên liệu ngoại nhập. Do đó các nhà máy của chúng tôi chuyển về gần các cảng và trung tâm kinh tế hơn. Còn hôm nay, cũng do yếu tố chia sẻ rủi ro trên nguồn nguyên liệu nhập khẩu nên tôi cho mở nhà máy ở Lào, nơi có vùng nguyên liệu. Với công nghệ tương đối cao của mình, chúng tôi đã được chính phủ Lào chú ý và cam kết về hạn ngạch hàng năm. Hiện nay các nhà máy gỗ của Việt Nam 80 - 90% nguyên liệu nhập khẩu, năm ngoái Indonesia đã ngưng xuất khẩu gỗ và năm tới sẽ là Malaysia. Lúc đó nguồn nguyên liệu sẽ tập trung vào các vùng xa như châu Phi hay Nam Mỹ. Với tình hình dầu hỏa và cước vận tải biển hiện nay thì sử dụng các vùng nguyên liệu gỗ ở xa khó cạnh tranh.

Về trình độ nhân công của Lào, tại cuộc họp của Trường Thành với địa phương mà công ty đặt nhà máy, chúng tôi có đưa vào chi tiết trong văn bản ký kết là tuyển dụng và chuyển 100 công nhân Lào sang Việt Nam đào tạo và tập sự trong 6 tháng, và sau đó là 100 người nữa.

* Xin cảm ơn anh! ▲

HOÀNG QUÂN®
www.hoangquan.com.vn

THÀNH VIÊN HIỆP HỘI BẤT ĐỘNG SẢN NHÀ ĐẤT VIỆT NAM

THÀNH VIÊN HIỆP HỘI BẤT ĐỘNG SẢN THẾ GIỚI

Hoạch định cùng... Ban đồng hành của sự thành công và hiệu quả!

● Kinh doanh · môi giới nhà, đất ● Tư vấn, Thiết kế, Xây dựng ● Thẩm định giá Bất động sản ● Tư vấn pháp lý Bất động sản ● Thương mại · Xuất nhập khẩu