

Làm ăn ở Việt Nam

Bùi Văn Phú Gửi cho BBC từ Hoa Kỳ

Tiến sĩ Alan Phan kể lại các chuyện làm ăn ở Việt Nam

Không ít người Mỹ gốc Việt đã về Việt Nam làm ăn. Có người thành công, nhưng đa số thất bại. Thất bại không nói ra, nhưng thành công cũng không ai khoe vì không biết có bền lâu.

Tiến sĩ Alan Phan thì khác. Ông đã trải nghiệm mấy chục năm trên thương trường quốc tế, từ châu Mỹ, châu Phi sang châu Á với thất bại cũng như thành công và những kinh nghiệm làm ăn đã được ông ghi lại qua mười một đầu sách.

Hai tác phẩm mới nhất là “Doanh nhân Việt trong thế trận toàn cầu” (600 trang, Nxb Người Việt) và “42 năm làm ăn tại Mỹ và Trung Quốc” (316 trang, Nxb Người Việt) – gồm nhiều bài đã đăng trên Blog gocnhinalan.com – được ra mắt tại hội quán báo Thăng Mỗ ở San Jose vào trưa Chủ nhật 23/8.

Trên 100 khách đã đến tham dự, trong đó có nhiều doanh nhân vùng Vịnh San Francisco như ông David Dương, Tổng giám đốc California Waste Solution; ông Trần Hồng Phúc Chủ tịch Phòng Thương mại Việt Nam Oakland; ông Đỗ Văn Trọn của Truyền hình Viên Thao; ông Nguyễn Xuân Nam của TV và báo Calitoday; ông Huỳnh Lương Thiện của Tuần báo Mỗ SF.

Ngoài ra còn có cựu phó thị trưởng Madison Nguyễn, kỹ sư Đỗ Thành Công và ủy viên giáo dục Vân Lê, là ba ứng viên cho chức Dân biểu Tiểu bang Địa hạt 27 vào năm tới.

Còn lại đa số là các bạn trẻ, trong đó có những sinh viên du học đến từ Việt Nam.

Tình hình còn mù mờ

Bài nói chuyện của Tiến sĩ Alan Phan xoay quanh thương trường Việt Nam và những cơ hội. Theo ông, đầu tư đòi hỏi sự chuyên nghiệp, kế hoạch và tùy thuộc nhiều vào nhà nước, trong khi kinh doanh là môi trường hoạt động thoáng hơn và dễ thành công hơn.

Ông mô tả: “Việt Nam là một môi trường giới hạn, không phải muốn gì thì làm nấy. Tình hình còn mù mờ. Xã hội Việt Nam so với Mỹ thì thật là bát nháo và hỉ nộ ái ố hơn. Không ở đâu buồn cười như ở Việt Nam. Mở tờ báo ra đọc là thấy đỉnh chính tôi không

bị bắt. Như mới đây ông Trần Phương Bình của Đông Á Ngân hàng phải lên tiếng. Rồi ông Đặng Thành Tâm cũng lên tiếng đính chính là chưa bị bắt.”

Câu nói vui đùa của Tiến sĩ Alan: “Tôi cũng đính chính với các bạn đây là tôi không bị bắt” đã đem đến cho khách dự một tràng tiếng cười.

Theo ông, nhiều người Việt hải ngoại về Việt Nam có những lí do riêng, gái gú cũng có, kỉ niệm ngày xưa cũng có, thắng cảnh đẹp cũng có. Quê hương cũ có một sự quyến rũ nào đó.

Nếu đó là một nơi có thể sống được, kiếm được tiền thì rất thoải mái. Ở đó có những niềm vui và những điều tiêu cực. Nhưng nói chuyện làm ăn là cần có sự may mắn và phải có quan hệ.

“Nếu về làm ăn tôi khuyên là người độc thân, về đó gặp con cán bộ là kết hôn ngay vì quan hệ rất quan trọng trong làm ăn được thua ở Việt Nam. Phải có người chống lưng, có gốc rễ.”

Ở Mỹ khách hàng là số một, còn ở Việt Nam, theo quan sát của ông: “Khách hàng là quan chức nhà nước. Nếu mấy ông đó thích thì sẽ bán được nhiều hàng, làm ăn lên rất lạ. Nếu mấy ông không thích thì ô hô ôm passport lo chạy về Mỹ.”

Nội bộ lãnh đạo với tranh giành phe nhóm cũng ảnh hưởng lớn đến kinh doanh. Mình đứng về phía thua thì coi như không còn gì.

Tiến sĩ Alan nhắc đến sự kiện ông Hà Văn Thắm là phe của Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng, khi ông Hùng mất thể thì giá cổ phiếu Ocean Group của công ti do ông Thắm điều hành đang từ 100 nghìn đồng rớt xuống 1 nghìn, ngân hàng bị nhà nước mua lại với giá coi như số không.

Ông cũng tiết lộ nhà nước theo dõi một thương gia nước ngoài về làm ăn rất lâu và rất sâu vì chính bản thân bị moi ra chuyện quan hệ với một thiếu nữ Trung Quốc ông quen đã lâu, giờ không còn nhớ mà họ vẫn để ý.

Nói đến các khu vực kinh doanh có triển vọng, theo nhận định của Tiến sĩ Alan thì đó là IT và nông nghiệp.

IT không cần hạ tầng cơ sở và thành phần trẻ có đam mê và ao ước làm được cái gì đó tốt đẹp cho thương hiệu Việt Nam thay vì cứ sao chép hay ăn cắp bản quyền.

Ông nói: “Phát triển IT vì quan cán bộ ngu lắm, email không biết, software nói với mấy ông ấy như nói với vịt. Ít hạ tầng cơ sở nên mấy ông ấy không kiếm tiền được.”

IT khó kiểm soát vì tài khoản có thể đặt ngoài Việt Nam, tránh được bộ máy hành chính chỉ đòi tiền. IT cần đột phá, sáng tạo, không cần gia truyền hay cổ truyền, tư duy lũy tre

làng bị gạt qua một bên. Đây là con đường mới cho giới trẻ, thời trang đối với Việt Nam nên họ rất hâm mộ.

Còn nông nghiệp, ngày nay không phải là sản xuất mà là tìm kiếm được thị trường. Nông phu tranh nhau đi chăn nuôi, trồng trọt nhưng tìm được thị trường rất khó vì nếu mình bán rẻ 10%, nước khác bán rẻ 20% hay 30% thì không thể cạnh tranh nổi.

Nhiều nước đã có sản xuất qui mô, công nghệ cao trong khi Việt Nam chưa đạt tới trình độ đó thì cũng khó cạnh tranh. Để tìm được thị trường cần có hàng đặc thù, trong khi nhà nước không giúp gì được vì chỉ lo “hành dân là chính”, vì thế giới trí thức có thể làm được việc này. Sau đó phải có trung gian tiếp thị, về mặt này người Việt ở hải ngoại đóng góp vai trò quan trọng.

Như người Tàu họ có chuỗi dây phân phối rất hữu hiệu. Nhưng nay với công nghệ thông tin, vai trò của người trung gian cũng đang giảm đi, thông tin về mặt hàng có thể tìm thấy trên mạng.

Đó là những lí do tại sao Tiến sĩ Alan Phan nhấn mạnh đến hai khu vực IT và nông nghiệp để Việt Nam có thể cạnh tranh và có những tiến bộ hơn về kinh tế.

Vì sao lại là hai khu vực đó. Theo ông, với dân số hơn 90 triệu, xã hội Việt Nam ngày nay gồm những nhóm sau:

1/ Những người của thế giới kỹ thuật số, họ sống xa lánh hoàn toàn với thế giới bên ngoài, biết được những thứ mà dân thường không biết, họ khao khát có tiến bộ cho đất nước. Số người này khoảng 6 triệu.

2/ Nông dân từ 30 đến 40 triệu, chỉ lo kiếm sống và mong muốn đời sống được cải thiện một chút.

3/ Quan chức cán bộ, hơn 3 triệu. Đối với những người này, cứ trả lương cho họ nằm nhà là tốt nhất cho dân.

4/ Thành phần còn lại là những người không làm mà vẫn ăn, suốt ngày đi nhậu rồi về nhà đánh vợ, ù lì đến độ không còn chút hy vọng gì vào đám người này.

Vì thế tạo cơ hội phát triển cho hai thành phần IT và nông dân sẽ là những mũi nhọn đưa kinh tế Việt Nam đi lên.

Là người với nhiều kinh nghiệm làm ăn trên thương trường quốc tế, ông cũng đã đầu tư vào Việt Nam 2 triệu đô-la và mất hết. Những năm qua Tiến sĩ Alan Phan làm tham vấn hướng dẫn cho doanh nhân Việt biết cách làm ăn theo lối Mỹ.

Tuy nhiên, trong nhiều cuộc phỏng vấn ông đã nói bạo khiến quan chức nhà nước không vui: “Minh nhìn sao nói vậy nên có hơi sốc với nhiều người nên bây giờ nhà nước không

cho tôi có những phát biểu trực tuyến nữa. VTV có phỏng vấn tôi 30 phút, sau khi cắt xén đi còn chừng 5 phút.”

Ông nói:

“IT không cần nhiều cơ sở hạ tầng. Máy ông quan chức rất khôn lanh, xây cầu đường, tượng đài họ chia nhau được. Mức độ trù phú của miếng bánh cắt riết mà cái bánh ngày càng nở ra. Người ta đang ăn ngon thế này thì sao đòi được. Được cái máy ông chỉ đi vay, rồi ăn bớt ăn xén cái đó. Dân mình chịu nợ thôi. Mà tính quýt là muôn đời của người Việt Nam. 15 năm sau có nước nào đòi nợ thì chỉ còn cái quần cụt thì không có gì để đòi được nữa.”

Ông kể, một quan chức cao cấp nói thẳng nào ngu cho vay thì mình cứ lấy tiền đó mình sai. Người dân họ không biết, cứ để cho dân uống bia tự do là thoải mái rồi, họ không thắc mắc gì.

Về những người từ Mỹ về đầu tư, nhắc đến ông David Dương, Tiến sĩ Alan Phan phát biểu:

“Tôi nghe ông về xử lí rác thì tôi thích thú lắm. Mong ông xử lí rác ở Ba Đình thì ông lại xử lí rác ở đầu Đa Phước. Mong một ngày ông sẽ đưa Ba Đình vào đống rác của ông ấy”. Hội trường òa lên những tiếng cười.

Tiến sĩ Alan Phan du học Mỹ từ năm 1963, năm 1968 ông về nước và đã làm chủ nhiều công ti thời Việt Nam Cộng hòa với số công nhân lên đến 18 nghìn.

Năm 1975 ông ra nước ngoài, có lúc điều hành công ti trên sàn chứng khoán với tài sản 700 trăm triệu đô-la. Cuộc đời nhiều thăng trầm và nay đã 70 tuổi, với tài sản chắc cũng vài chục triệu đô-la.

Nhưng nếu gặp ông ngoài đường, qua trang phục ông mặc hôm ra mắt sách, với áo vét quần jean thùng thình, không cà-vạt, đi giày Ba-ta. Có ai biết ông là một doanh nhân triệu phú.