

LA THU SINGAPORE

Vài nhận xét của một Việt kiều

Kể từ lần đầu tiên về thăm Việt Nam vào đầu năm 1988 đến nay, cứ cách vài tháng là tôi lại có dịp trở về nên được nhìn thấy những tiền triển và thay đổi trong nước qua từng giai đoạn. Thành thật mà nói, mặc dầu trong những hoàn cảnh hết sức khó khăn, những tiền triển đạt được quả thật rất khả quan. Riêng về khía cạnh thương mại, kỹ nghệ và quản lý xí nghiệp, qua kinh nghiệm trong hơn 20 năm làm việc và sinh sống tại Bắc Mỹ và Đông Nam Á, nhìn về những bước tiền triển ở Việt Nam trong những ngày sắp tới, tôi xin được góp một vài nhận xét nhỏ.

Điều đầu tiên đáng để ý là lẽ lỗi suy nghĩ. Có hai điều mà chúng ta thường vướng phải trong lẽ lỗi suy nghĩ. Trước hết là việc thiếu sáng kiến. Lẽ lỗi hoạt động theo phương thức kinh tế chỉ huy thường không đòi hỏi nhiều sáng kiến, hừng một khi đã chuyển hướng thì các nhà quản lý, các doanh nhân cần phải có một đầu óc bén nhạy, luôn luôn nghĩ đến những phương cách mới, và tìm ra những ý kiến mới để «làm giàu» cho tổ chức của họ. Nhắc đến hai chữ «làm giàu» là điểm thứ hai mà tôi muốn đề cập đến trong lẽ lỗi suy nghĩ. Quan niệm của chúng ta xưa nay vẫn coi thương việc làm giàu, và coi đó như là một cái gì không trong sạch, trái với lương tâm con người. Singapore là một mô hình thành công về kinh tế. Ở nước này «làm giàu» là một mục đích rất được đề cao, miễn là không trái với luật pháp.

Có dịp thăm viếng nhiều xí nghiệp và trao đổi kinh nghiệm với một số các nhà quản lý xí nghiệp trong nước, quả thật tôi có nhiều nỗi e ngại. Có rất nhiều chuyện có thể trình bày, tuy nhiên trong khuôn khổ lá thư này, tôi chỉ xin đưa ra ba điều mà tôi nghĩ để đưa đến sự sụp đổ của nhiều công ty và xí nghiệp trong giai đoạn sắp tới.

Điều thứ nhất là rất nhiều công ty quá chú trọng đến sản xuất mà không biết chuyên tâm vào việc bán hàng. Vấn đề sản xuất và chế tạo vào thời buổi này là điều không phải khó. Chỉ việc tìm một dân máy, đưa nguyên liệu vào, là sẽ có sản phẩm. Tuy nhiên, chế tạo xong được sản phẩm chỉ để chứa đầy ngập trong kho mà không bán được thì sớm muộn gì cũng phải đóng cửa tiệm. Vấn đề bán hàng, vấn đề tiếp thị (marketing) quả không phải là cái gì khó khăn. Ta không cần phải học cho xong pho sách Marketing của Philip Kotler mới có thể bán hàng. Chuyện mua bán thật ra chỉ cần dựa trên các suy nghĩ thường tình (common sense) mà thôi. Tuy nhiên nó đòi hỏi các nhà quản lý kinh tế phải có sáng kiến.

Điều thứ hai là nhiều công ty không biết

cách tài trợ các dự án. Lỗi này không hoàn toàn tùy thuộc vào phía các xí nghiệp mà một phần cũng ở các nhà bán máy móc, các ngân hàng và cả những người bạn hợp doanh nước ngoài. Khi đã mua máy, đã đi vay, thì phải nghĩ đến khả năng trả nợ. Suốt thời gian làm việc ở ngoại quốc trong ngành ngân hàng, đầu tư và cứu các xí nghiệp (corporate turnaround) tôi đã xem khá nhiều dự án tiến khả thi (feasibility studies), và đã trực tiếp liên hệ, cố gắng cứu nhiều công ty gặp khó khăn. Những gì mà các doanh nhân ngoại quốc vấp phải, giờ đây đã và đang thấy xuất hiện ở Việt Nam. Vay vốn đầu tư, tăng gia sản xuất v.v.. là một điều đáng làm và phải làm. Nhưng nếu không biết làm cho đúng cách thì đó là một con dao hai lưỡi, sẽ đưa công ty đến chỗ sạt nghiệp. Ngoài việc trả tiền lãi, vấn đề qui định thời điểm và số tiền phải trả lại cần được định trước sao cho hợp với cái «cash flow» của công ty. Đây lại là một vấn đề nữa mà nếu có dịp tôi sẽ đi sâu vào chi tiết trong một lần khác.

Điều thứ ba là một số các công ty đã bành trướng quá rộng và quá nhanh. Sau khi tương đối đã đạt được thành công trong một ngành nào đó, nhiều công ty đã lập tức nhảy qua những hoạt động khác, hoàn toàn không liên quan đến ngành chính của mình để rồi vấp phải những khó khăn lớn lao đến nỗi phải bị sạt nghiệp. Một hình thức khác nữa, ít thấy rõ hơn, là vấn đề nhiều công ty tuy vẫn giữ nguyên ngành của mình nhưng lại bành trướng quá nhanh khiến cho cơ cấu tài chính và nhất là nhân sự không theo kịp để rồi phải lâm vào cảnh khó khăn. Muốn xây dựng một cơ sở vững bền và lâu dài, sự phát triển phải được giữ rất quân bình, dẫu, mình, tay chân phải lớn ra một cách cân đối, nếu không thì sẽ trở thành những quái vật kinh tế khó bề sống lâu.

Rồi những gì sẽ xảy ra? Một số các công ty ấy sẽ bị bắt buộc phải đóng cửa

và nhiều công nhân bị mất việc. Các máy móc, trang thiết bị ấy rồi sẽ vào tay ai? Có thể là một số lớn sẽ được các ông bạn đầu tư hợp doanh ngoại quốc mua lại với giá rẻ. Rồi các hợp doanh 50/50 có thể trở thành 80/20 hay 100% vào tay người ngoại quốc, và rồi những gì sẽ xảy ra? Lại một hình thức nô lệ kinh tế hay chăng?

Về phương diện làm ăn buôn bán, chúng ta vẫn còn chưa đủ kinh nghiệm trên thương trường, nắm tay đi với những ông già (hay cáo già) đầy kinh nghiệm đã bỏ cả cuộc đời họ để vật lộn, tranh đấu trên thương trường và một số lại đã dùng đến những mảnh lối bất chính để làm giàu. Ai là người tử tế, ai là kẻ lợi dụng, điều đó không thể nói trước được. Họ có thể đưa cho ta những chiếc kẹo ngọt nhưng sau khi lớp đường bọc bên ngoài đã tan ra thì bên trong là chất đắng, nếu không phải là những liều thuốc độc! Có lẽ tôi nói ra những điều này cũng thừa vì người trong nước cũng đủ sáng suốt để nhận thức mọi việc. Tôi thiết nghĩ rằng đã nói đến hợp doanh để phát triển kinh tế thì không những phải biết tìm người tốt để «chọn mặt gửi vàng» mà đồng thời phải tìm cách nâng cao trình độ và khả năng của ta lên thì đôi bên mới thật «xứng đôi vừa lứa». Các nhà lãnh đạo xí nghiệp do đó cần phải có khả năng. Tôi muốn nhấn mạnh đến chữ khả năng mà không nói đến chữ cố gắng bởi vì nói chung họ đã là những người có những cố gắng hết sức phi thường, làm việc không biết mệt. Khả năng ở đây quan trọng là khả năng biết dùng người, biết lựa chọn những người có kiến thức, tài ba để làm việc, và biết lắng nghe ý kiến những người đó.

Điều cuối cùng là chúng ta phải biết tự lực cánh sinh, tự dựa vào nội lực của ta để đưa chúng ta lên cao mà đừng chờ đợi vào sự trợ giúp của bất cứ một ai khác. Người bên ngoài nhìn vào vẫn cho rằng Việt Nam là một con cạp kinh tế trong tương lai, nhưng người trong nước thì cứ tự cho mình là một con mèo! Tại sao chúng ta không thể lạc quan hơn nhỉ?

Singapore ngày 23-1-1991

THÁI BÌNH

Cần được trang bị...

(Tiếp theo trang 7)

một chiếc dĩa ở vào thời kỳ rệu rã. Mai kia, nếu có năm phút có một chuyên bay đi và đến thì khó lòng giải quyết cho xuể. Sân bay có dự kiến tháng 6-1991 này sẽ dành hẳn tầng trên của nhà ga phục vụ cho khách xuất và tầng trệt đón khách nhập, song đó chỉ là biện pháp tạm thời, chứ chưa phải là lý tưởng. Chúng tôi cần trang bị thêm máy móc. Về cán bộ, chiến sĩ HQ, như anh biệt đây, đa số tuổi đời còn rất trẻ, tuổi nghề hầu còn non nớt, nơi này, nơi nọ vẫn còn người thiếu hòa nhã đối với người lớn tuổi, đối với trẻ em phụ nữ, thậm chí có người có thái độ hách dịch, cửa quyền, chúng tôi sẽ tiếp tục rèn luyện, giáo dục. Chúng tôi cũng xin phép thay mặt số anh chị em này gửi lời xin lỗi đến tất cả bà con hành khách đã phiền trách chúng tôi.

Về phần mình, chúng tôi hứa sẽ khắc phục những điều phiến hà không đáng có, song chúng tôi rất cần sự tiếp tay của mọi người, mọi giới: khi phát hiện những việc tiêu cực, phiền muộn do cán bộ, chiến sĩ hải quan gây ra hãy cứ mạnh dạn gửi thư hoặc trực tiếp phản ánh về Ban giám đốc Hải quan thành phố (số 2 đường Hàm Nghi, quận I) chúng tôi sẽ kiểm tra, xác minh, nghiêm túc xử lý và trả lời. Được như vậy sẽ hạn chế tối đa sự bất bình của bà con đối với ngành chúng tôi.

(Phước Tứ thực hiện)