

# Yếu tố con người cho sắp tới

**Vô TA HAN**

**T**hế là chúng ta vừa vượt qua được một cửa ải lớn để sẵn sàng bước vào WTO. Chuyện được thua, lợi hại của việc gia nhập WTO đã tốn nhiều giấy mực nên không cần nhắc lại. Tôi muốn bàn đến yếu tố con người trong các doanh nghiệp trong giai đoạn sắp tới.

Trong quá trình đàm phán vừa qua thì ngoài đối tác phía chính quyền hai bên, một số doanh nghiệp Mỹ cũng đã tích cực tham gia. Đóng vai trò chiếc cầu nối giữa hai phía chính quyền, tiếng nói của họ đã có tác dụng lớn đối với Mỹ, góp phần đưa đến thành công vừa qua. Trong khi đó thì phía doanh nghiệp Việt Nam hầu như... vắng bóng! Không khác gì việc chuẩn bị cho một cuộc... hôn nhân mà cha mẹ đôi bên hằng say bàn bạc và chú rể (doanh nghiệp nước ngoài) cũng xắn tay áo vào cuộc, nhưng cô dâu (doanh nghiệp Việt Nam) thì không hề thấy mặt! Rồi đây sau khi hiệp định đã ký kết, hai bên cha mẹ sẽ... rút vào hậu trường, nhường chỗ cho “đôi trẻ” bắt đầu một cuộc sống mới! Rõ ràng là phía doanh nghiệp Việt Nam rồi sẽ vất vả vì đã không được chuẩn bị kỹ lưỡng cho cuộc hôn nhân này! Việc gia nhập WTO lại cũng không khác gì tiến lên... võ đài mà doanh nghiệp chúng ta chỉ là những võ sĩ... “hạng lỏng” trong khi các doanh nghiệp nước ngoài đều là những võ sĩ... “hạng nặng”. Điều này cũng không lạ bởi vì các doanh nghiệp chúng ta hầu hết còn non trẻ, đang chấp chững tiến vào thị trường quốc tế trong khi các tập đoàn đa quốc gia đã “kích” sẵn ở châu Á từ bao năm nay.

Dầu sao đi nữa thì giờ đây không còn

là lúc đặt lại vấn đề mà hơn bao giờ hết, các doanh nghiệp và Chính phủ cần hợp tác chặt chẽ để chuẩn bị cho những ngày sắp tới. Qua trung gian các hiệp hội ngành nghề, các cơ sở báo chí thương mại, kinh tế, chúng ta cần liên tục tổ chức các buổi hội thảo để trao đổi thông tin và bàn bạc về chiến thuật. Các tập đoàn công ty trong nước, cả quốc doanh lẫn tư nhân, có nhu cầu xuất khẩu và nhập khẩu đều sẽ là những đối tác chịu ảnh hưởng trước nhất và lớn nhất trong cuộc hội nhập. Dù là đối thủ cạnh tranh trong nước, các tập đoàn này giờ đây cũng cần nương tựa nhau thì mới có thể thành công trên thị trường quốc tế được.

Tuy nhiên, một tập đoàn tự nó không thể tạo cho mình một sức sống mà tất cả đều tùy thuộc vào yếu tố “con người”. Gia nhập thị trường thế giới không phải chỉ là ngồi nhà rung đùi chờ khách nước ngoài đến đàm phán làm ăn! Sẽ đến lúc các công ty chúng ta phải vươn ra nước ngoài, lập văn phòng đại diện, liên doanh hay công ty để nắm phần chủ động trong việc làm ăn. Và như thế là sẽ cần đến những nhân viên có khả năng, có thể nhận trọng trách trấn giữ ãi địa đầu này. Những “con người quốc tế” này sẽ sẵn sàng nhận công tác để sống dài hạn xa đất nước, vừa phải nhanh chóng đáp ứng được những hoàn cảnh khác biệt của xứ người, lại vừa có thể mang lại kết quả cụ thể cho công ty mình. Không còn là một cô dâu mới hay một võ sĩ... hạng lỏng, họ chính là những “phi công cầm tù” vì quyền lợi đất nước mà phải cất cánh rời tổ bay xa. Qua kinh nghiệm của các tập đoàn lớn thì không phải bất cứ ai cũng có khả năng trở thành những “con người quốc tế” như vậy. Việc tuyển chọn và đào tạo lớp chuyên viên này là điều cần thiết và nên bắt đầu ngay từ bây giờ. ■

Thời báo  
**Kinh tế Sài Gòn**  
 www.saigontimes.com.vn/tbktsg  
 Năm thứ 16 ■ ISSN: 0868-3344  
 CƠ QUAN CHỦ QUẢN: SỞ THƯƠNG MẠI TP HCM  
 Số 21-2006 (805) ■ 18-5-2006  
 Giá: 8.000 ĐỒNG