

## CEO Mỹ Lan Group: Công ty Trung Quốc trả 500 triệu USD tôi cũng không bán

(NDH) “Nếu công ty của Trung Quốc bỏ ra 500 triệu USD để mua Mỹ Lan và dùng người của Trung Quốc tôi cũng không bán. Nếu công ty của Nhật bỏ ra 100 triệu, giữ lại Vietnam Identity và sử dụng nhân sự của cộng đồng, tôi sẵn sàng..” – ông Mỹ tiếp tục câu chuyện về Mỹ Lan.

Sau thời gian đầu khởi sự, Mỹ Lan Group đã qua giai đoạn đầu tiên trong kế hoạch phát triển của người sáng lập Nguyễn Thanh Mỹ. Lo lắng của ông Mỹ hiện nay không phải khó khăn từ bên ngoài mà nằm ở nội tại của Mỹ Lan Group từ vấn đề nhân sự, văn hóa công ty, kế hoạch phát triển và quan trọng hơn cả là đảm bảo Mỹ Lan Group đi đúng con đường ông đã chọn: Cống hiến cho cộng đồng.

***Năm nay ông đã 59 tuổi, các con của ông cũng đã trưởng thành và hỗ trợ ông nhiều trong kinh doanh. Ông nghĩ đã đến lúc nghỉ ngơi để các con tiếp quản sản nghiệp của mình chưa?***

Vợ tôi từng bảo: Anh đến tuổi này nghỉ ngơi cho khỏe. Tôi nói: Nếu anh không làm việc chỉ 2 tuần, chắc sẽ ốm mà chết mất. Nếu em muốn anh sống khỏe thì cứ để anh làm những gì anh thích.

Từ nhiều năm nay, tôi có thói quen thức dậy vào 2g30 sáng. Tôi có nhiều việc phải làm nên thời gian với tôi rất quan trọng. Nhớ hồi còn làm ở nhà hàng, một tuần làm 7 ngày, từ 2g chiều đến 2g sáng, tự học đến 4g30. Học ở trường từ 8g45 sáng tới 1g trưa. Khi đó, mơ ước thường trực nhất của tôi là một ngày được ngủ đủ 8 tiếng. Hiện nay, tôi thấy tinh thần mình vẫn rất tốt, thậm chí tôi có thể nhớ tên 500 nhân viên và vị trí của từng người một.

Còn về việc các con kế thừa sản nghiệp hay không thì quan điểm của tôi các con phải chứng minh đủ khả năng thừa kế và phát triển. Nếu không thì giao cho người khác mà công ty phát triển, tiếp tục tạo công ăn việc làm cho mọi người còn hơn. Hiện tại, con trai tôi vẫn giúp tôi quản lý công ty American Dye Source, Inc bên Canada rất tốt.

Điều tôi lo lắng hiện giờ là xây dựng đội ngũ lãnh đạo kế cận cho Mỹ Lan. Đến hiện tại, đáng tiếc tôi vẫn chưa tìm thấy ai phù hợp



*Nhân viên tại Tập đoàn Mỹ Lan*

***Vì sao vẫn chưa có ai phù hợp, thưa ông? Do ông đặt yêu cầu cao quá hay người ta không chấp nhận?***

Tôi đầu tư Mỹ Lan Group với mục đích chính không phải kiếm lời mặc dù hoạt động công ty đem lại lợi nhuận. Tôi muốn tạo ra cơ hội cho các em, các cháu trẻ làm việc, nâng cao chất lượng cuộc sống. Vì vậy, tôi luôn cố gắng chỉ dạy, dìu dắt các bạn trẻ để có thể phát triển Mỹ Lan.

Tuy nhiên, tôi nhận thấy các cháu, các em có thể phát triển lên mức quản lý tầm trung thì tốt. Còn với quản lý cấp cao thì chưa có, còn thiếu một số phẩm chất nhất định.

Tại Mỹ Lan nền tảng công nghệ đã có, muốn phát triển cần lãnh đạo cao cấp tốt hơn. Lấy ví dụ, tôi làm Giám đốc công nghệ (CTO) thì tốt nhất nhưng hiện nay tôi đang làm Giám đốc điều hành (CEO), là người bán hàng chính của công ty. Như vậy không đủ tốt cho Mỹ Lan phát triển lâu dài.

Chúng tôi vẫn đang tìm kiếm ứng viên phù hợp, có khả năng giao tế Quốc tế để phát triển kinh doanh, mở rộng mạng lưới khách hàng. Để hấp dẫn những người như thế làm chi Mỹ Lan thì trước mắt công ty tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng thật tốt, đội ngũ kỹ sư chất lượng tốt hơn. Có lẽ tôi sẽ lựa chọn người nước ngoài cho vị trí này.

***Cụ thể là thiếu phẩm chất gì thưa ông?***

Tham vọng một cách tích cực. Lãnh đạo quản lý cấp cao Việt Nam thường thiếu tham vọng, dễ thỏa mãn với những gì làm được, kiếm được. Đôi khi họ nghĩ chỉ cần kiếm được nhiều tiền là đủ rồi. Tôi không nghĩ thế.

Mỹ Lan Group được thành lập dựa trên 3 nền tảng gồm sáng tạo, minh bạch và trách nhiệm cộng đồng. Khi tôi ở Canada thành công tôi có trách nhiệm với cộng đồng ở đó. Về Việt Nam tôi thành công hơn, giàu có hơn thì trách nhiệm với cộng đồng ở đây càng

cao hơn. Tôi muốn lãnh đạo tham vọng để cống hiến cho cộng đồng nhiều hơn, chứ không phải tham lam cho cá nhân.

Một người giàu thực sự theo quan điểm của tôi phải biết chia sẻ vật chất, tiền bạc, kiến thức, kinh nghiệm thì mới thực sự giàu. Còn không mới chỉ là trọc phú.

**Ông có nói Mỹ Lan Group được xây dựng trên nền tảng sáng tạo. Điều này càng đúng trong thời điểm hiện nay khi các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau ở chính sự sáng tạo. Nhiều DN dành khoản kinh phí không nhỏ cho nghiên cứu & phát triển. Ở Mỹ Lan kinh phí cho nghiên cứu và phát triển chiếm bao nhiêu %, thưa ông?**

Trước hết, ở Mỹ Lan chúng tôi không có quy định cụ thể ngân sách bao nhiêu cho việc nghiên cứu & phát triển. Khi thấy cần nghiên cứu, sáng tạo ra cái mới giúp cho công ty phát triển trong 5-10 năm nữa thì chúng tôi chủ động chi.

Ở Việt Nam không thể có chi phí cố định cho nghiên cứu bởi chính sách thuế của chúng ta không hỗ trợ việc này. Lấy ví dụ tại Canada, Singapore nếu doanh nghiệp nghiên cứu ra cái mới, được cấp bằng sáng chế thì Nhà nước không những được tính là chi phí, không tính thuế mà còn được hoàn thêm thuế. Như tại Canada là 300%. Nếu ở Việt Nam như vậy thì không những bị tính thuế mà có khi còn giải trình vất vả (cười).

Thứ nữa, nói đến sáng tạo không chỉ ở chi phí mà còn ở cách tạo ra môi trường kích thích sự sáng tạo. Ở Mỹ Lan Group các bạn trẻ khi muốn mua máy móc để về làm, cải tiến thì tôi thường hỏi: Các cháu có máy nào tốt hơn, chiến hơn không? Tìm máy đó rồi lên gặp chú. Chi phí dành cho sáng tạo phụ thuộc vào lợi nhuận đem lại hàng năm.



Khu làm việc tại Tập đoàn Mỹ Lan

**Ông nói người Việt Nam sáng tạo nhưng nhiều người cho rằng đó chỉ là sự khôn lanh vặt. Ông nghĩ sao về điều này?**

Tôi nghĩ, sáng tạo và kỷ luật là 2 thứ ngược nhau. Người Việt Nam sáng tạo nhưng thiếu kỷ luật. Thiếu kỷ luật thì không thể đi đến cùng của sáng tạo được. Do đó, muốn sáng tạo hiệu quả thì phải gắn với kỷ luật.

Tôi rất thích cách làm của người Nhật và cũng có đối tác Nhật rất lớn muốn góp vốn mua cổ phần Mỹ Lan. Tôi muốn các bạn trẻ làm việc với người Nhật, học tính kỷ luật của họ. Như thế có cơ hội rất tốt cho các cháu học hỏi.

Tuy nhiên, phải nói rằng cách giáo dục của Việt Nam hiện làm thui chột sự sáng tạo. Giáo dục không dạy người ta có suy nghĩ phản biện (critical thinking) mà theo hướng “Thầy nói không sai, sách viết không nhầm”. Muốn sáng tạo phải cho người ta tự do suy nghĩ và tự do thực hiện suy nghĩ còn áp đặt tư duy sẽ thui chột sáng tạo.

***Ông có nói đến sự tham gia của đối tác Nhật vào Mỹ Lan. Vậy còn kế hoạch IPO trong tương lai thì sao thưa ông?***

Thực ra IPO hay thêm đối tác tất cả đều là phương án được chúng tôi cân nhắc. Phương án nào có lợi nhất cho Mỹ Lan, cho sự phát triển cộng đồng thì chúng tôi lựa chọn. Năm 2013 doanh thu của Mỹ Lan là 23,5 triệu USD, lợi nhuận là 5,7 triệu USD. Năm 2012 doanh thu 18,7 triệu USD, lãi hơn 5,2 triệu USD. Tất cả lợi nhuận tôi chưa hề lấy về một đồng nào mà dành chủ yếu đầu tư phát triển công ty.

Lựa chọn nào thì tôi cũng sẽ bàn bạc kỹ càng với đối tác Jaccar. Chúng tôi đã có sự hợp tác rất tốt và Jaccar cũng không hề có sự thúc ép nào với tôi về việc phải IPO hay bán cho đối tác chiến lược. Dù cách nào thì tôi vẫn phải khẳng định Mỹ Lan không đi chệch hướng phát triển: làm giàu từ công nghệ cao, xanh để phục vụ cộng đồng

Nếu công ty của Trung Quốc bỏ ra 500 triệu USD để mua Mỹ Lan và sử dụng người của Trung Quốc tôi cũng không bán. Nếu công ty của Nhật bỏ ra 100 triệu USD, đảm bảo giữ lại Vietnam Identity và sử dụng nhân sự của cộng đồng, tôi sẵn sàng.

**Thanh Hải - NDH**