

Câu chuyện doanh nhân : 75 ngàn USD thành 100 triệu USD sau 10 năm



(NDH) Ông Nguyễn Thanh Mỹ, Sáng lập viên chủ tịch HĐQT **Mỹ Lan Group** đã huy động được 12 triệu USD từ quý Jaccar chỉ sau một bài báo. Lúc đó, ông Mỹ chưa từng đến văn phòng Jaccar và Jaccar chưa đến thăm nhà máy lần nào.

Mỹ Lan Group là doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên và là công ty thứ 12 trên thế giới sản xuất vật liệu quang điện tử, có doanh thu hàng năm hơn 20 triệu USD.

Đến Trà Vinh hỏi về Mỹ Lan sẽ được nghe kể nhiều về công ty của Việt Kiều tóc bạc, sản xuất sản phẩm công nghệ cao, có cách đối xử với nhân viên rất lạ như xây phòng xông hơi, quán cà phê, cắt tóc,...

“Năm 2004 tôi về Việt Nam với giấy thông hành của bà xã và 75 ngàn USD..” – ông Nguyễn Thanh Mỹ, Sáng lập viên chủ tịch HĐQT Mỹ Lan Group đã bắt đầu câu chuyện với phóng viên của NDH như vậy bên lề **Gateway to Vietnam**.

Xin chào ông ! Tôi rất ấn tượng với thành tựu của Mỹ Lan Group. Được biết Mỹ Lan Group là công ty thứ 12 trên thế giới sản xuất vật liệu quang điện tử và sở hữu nhiều bằng sáng chế về bản in offset. Ông có thể chia sẻ về quá trình hình thành của Mỹ Lan Group không?

Năm 2004 tôi quyết định về Việt Nam đầu tư mở nhà máy. Lúc đó, tôi chỉ có 75 ngàn USD và giấy thông hành của bà xã. Với tôi để có giấy thông hành này là khó khăn lớn nhất (cười). Vì thuyết phục gia đình, vợ con tin tưởng cho mình về Việt Nam đầu tư rất khó. May mắn tôi đã được ủng hộ.

Năm 2004 tôi khởi công xây dựng công ty hóa chất Mỹ Lan và đến 2006 đi vào hoạt động. Năm 2007 đầu tư công ty vật tư ngành in đến 2009 bắt đầu vận hành.

Đến 2010 xây dựng Mỹ Lan quang điện tử và đi vào hoạt động từ 2014. Đến thời điểm hiện tại, Mỹ Lan Group được định giá khoảng 100 triệu USD. Hiện Mỹ Lan Group có 2 cổ đông là tôi sở hữu 70% và Jaccar chiếm 30% vốn.

Được biết, trước khi về Việt Nam ông đã có 1 doanh nghiệp tại Canada hoạt động tốt. Lý do gì ông về Việt Nam đầu tư và lựa chọn Trà Vinh chứ không phải Hà Nội, TP Hồ Chí Minh hay Bình Dương, Đồng Nai. Những địa phương đó điều kiện chắc tốt hơn?

Thứ nhất, về Việt Nam đầu tư mở xưởng là ước mơ từ lâu của tôi. Xuất thân tôi trong gia đình nghèo, vì nhiều lý do phải xa quê hương. Tôi nghĩ chúng ta bị nghèo vì không có cơ hội vươn lên thoát nghèo. Phải ra đi, sang Canada, Hoa Kỳ tôi có cuộc sống tốt hơn vì ở đó có nhiều cơ hội. Tôi muốn đem cơ hội đến cho các thanh niên trẻ có cơ hội được sống tốt hơn.

Việc lựa chọn Trà Vinh thì đơn giản đó là nơi tôi sinh ra. Khi tôi về Việt Nam đầu tư, Trà Vinh là một trong 3 tỉnh nghèo nhất nước. Mặc dù vị trí thuận lợi, giữa sông Tiền và sông Hậu có 65 km bờ biển ít khi bị bão lũ nhưng vẫn nghèo do chưa được khai phá. Đó là cơ hội cho mình

Có người hỏi tôi đâu là chỗ khó khăn nhất? Tôi nghĩ đó là Mahattan của New York. Ở đó có mọi thứ, thuận tiện thì họ đâu cần mình. Ở Trà Vinh, lúc đó cái gì cũng thiếu, cũng khó khăn với tôi là chỗ dễ nhất.

Nói là như vậy nhưng chắc chắn đầu tư vào Trà Vinh những ngày đó rất khó khăn với ông. Đơn cử như vấn đề nhân lực cho công ty. Ông đã vượt qua như thế nào?

Theo tôi ở Việt Nam đầu tư ở đâu cũng khó, không khó cái này thì khó cái khác (cười).

Để giải quyết vấn đề nhân sự tôi đã phối hợp cùng đại học Trà Vinh lập khoa Khoa học ứng dụng do tôi làm trưởng khoa, đứng lớp giảng dạy. Bên cạnh đó, công ty thiết lập một chương trình vừa học vừa làm cho các cháu sinh viên.

Đi làm thực tập 4 tháng, lương 2 triệu đồng/tháng, các chi phí khác công ty trả. Điều này tạo cho các cháu sinh viên thái độ tự tin về việc tự đi làm trả học phí. Sau này, Chính phủ Canada đã viện trợ chương trình tương tự nhiều triệu USD cho các trường đại học.



Ông Nguyễn Thanh Mỹ và vợ nhận Huân chương do Toàn quyền Canada do những đóng góp cho khoa học và giáo dục

Quan điểm của tôi, muốn có nhân lực thì phải tự đào tạo giảng dạy bằng hiểu biết, kiến thức của mình. Một số nhà đầu tư nước ngoài, Việt kiều về đầu tư đòi hỏi phải có nhân lực giỏi ngay thì rất khó. Muốn có thì phải làm, phải đầu tư và người thành công là không bỏ cuộc. Có 2 kiểu đầu tư là người đi đầu (pioneer) và người đi theo (follower). Tôi là tuýp nhà đầu tư đi đầu.

Tôi tâm đắc với câu danh ngôn: Người thành công là người không bỏ cuộc, người bỏ cuộc thì không bao giờ thành công.

Sự thành công của Mỹ Lan đến hiện tại gắn liền với tên tuổi của ông cùng hàng trăm bằng sáng chế. Vậy ngày đầu về Việt Nam đầu tư, ông có nghĩ mình sẽ biến 75 ngàn USD đó thành 100 triệu USD sau 10 năm?

Tôi tin mình thành công vì luôn tính toán rất kỹ trước mỗi quyết định. Thực tế số lần thành công của tôi nhiều hơn chưa thành công (cười). Tôi không muốn dùng từ thất bại.

Tôi nhìn mọi vấn đề tích cực, không đổ thừa cho hoàn cảnh, do số phận về sự chưa thành công của mình. Có chăng do mình chưa đủ giỏi, đủ quyết tâm, kiên nhẫn để thành công

Ngày trước ngày đầu tiên quen vợ, khi đó tôi mới chỉ làm bồi bàn và vợ tôi cũng mới sang đi làm bồi bàn có hỏi tôi ước mơ là gì? Tôi đã trả lời: Ước mơ của anh

là anh trở về quê xây cất nhà, xưởng, trường học cho tụi trẻ. Vợ tôi bảo rằng: Anh đang làm bồi bàn đó. Tôi có bảo: Làm bồi chả lẽ không được ước mơ.

Tuy nhiên, kết quả bây giờ đạt được nhanh hơn tôi dự tính bởi tôi may mắn có được đối tác rất tốt là Jaccar.

Ông có thể chia sẻ cơ duyên để Mỹ Lan Group hợp tác với Jaccar vào năm 2010?

Cũng rất tình cờ. Anh Hiệp là giám đốc đầu tư của Vietnam Century Fund thuộc Jaccar khi đó đã đọc 1 bài báo viết về Mỹ Lan ấn tượng với công ty ở Việt Nam được xây dựng có môi trường làm việc, công nghệ,...khác doanh nghiệp khác. Anh Hiệp đã chủ động liên hệ với tôi và hỏi tôi có cần vốn đầu tư không. Tôi trả lời là có và sẵn sàng bán 30% cổ phần.

Cuộc gặp gỡ giữa chúng tôi diễn ra trong quán cà phê và tôi cũng chưa bao giờ đến văn phòng anh Hiệp hay anh Hiệp cũng chưa hề xuống nhà máy.

Đến khi 2 bên thống nhất giá là 12 triệu USD thì anh Hiệp mới mời tôi qua văn phòng. Đó là lần đầu tiên tôi đến văn phòng của anh tài Sài Gòn và cũng từ đó chúng tôi là đối tác tốt nhưng cũng là những người bạn thân thiết của nhau.

Ngày đầu về Việt Nam đầu tư, ông có nghĩ Mỹ Lan sẽ lớn đến như bây giờ, được định giá 100 triệu USD? Nếu không có Jaccar thì liệu Mỹ Lan có lớn được đến vậy?

Tôi nghĩ đó là cơ duyên giúp Mỹ Lan phát triển nhanh hơn còn con đường đi của Mỹ Lan tôi đã vạch ra từ ngày đầu về Việt Nam. Tôi nghĩ Mỹ Lan còn có thể phát triển hơn nữa, có thể lên 500 triệu USD sau 6-7 năm nữa.

Thanh Hải - NDH