

Ngày 20 tháng 12 năm 2013

**“Quan hệ ‘cộng sinh’ giữa Nhật Bản và Việt Nam – Nhìn lại 20 năm sau khi thành lập Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản tại Tp.HCM\_ JBAH”**

Diễn giả: ITO Junichi

Kính thưa quý vị,

Tôi xin gửi lời chúc mừng kỷ niệm 20 năm thành lập Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản tại Tp.HCM. Và năm nay cũng là năm mốc kỷ niệm 40 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Nhật - Việt. Tôi mong được chia sẻ niềm vui mừng gặp gỡ cùng tất cả các quý vị nhân dịp kỷ niệm 2 sự kiện này.

Tôi là một trong những người sáng lập JBAH. Ngày càng ít người biết về tình hình đương thời, nên tôi được nhờ có mặt tại đây hôm nay trong khi tôi còn khỏe, để trình bày về bối cảnh lúc đó như: lịch sử thành lập Hiệp hội, lý do tại sao bắt đầu hoạt động Hội chợ từ thiện, quá trình thành lập Trường học người Nhật Bản, v.v.

Cuối năm 1992, là năm tôi sang làm việc, thì số người Nhật Bản sống tại Tp. HCM thời điểm đó khoảng 30 người hơn, số doanh nghiệp cũng chỉ có mười mấy công ty thôi. Vào tháng 11 năm 1992 viện trợ ODA từ Nhật Bản được nối lại chính thức, và vào năm 1993 Keidanren thành lập “Ủy ban kinh tế Việt Nam”, nên không chỉ doanh nghiệp thôi mà còn giới truyền thông, học giả, các nhà báo, nhà chính trị, cả Nhật Bản có không khí quan tâm nồng nhiệt đến Việt Nam.

Những người Nhật được cử sang làm việc ở Tp. HCM khi đó, đa phần cùng lứa tuổi tôi là gần 45 tuổi, và thường xuyên cùng họp mặt giống như không khí họp lớp. Nhà riêng của Tổng lãnh sự là một trong số các nơi được ăn và uống rượu đặc biệt ngon trong thành phố, và Ngài Tổng lãnh sự Kubota tính cởi mở nên hay đến nhà riêng Tổng lãnh sự để tổ chức họp mặt. Trong khi gặp gỡ như vậy, một hôm, Ngài Kubota đề cập rằng “Số lượng doanh nghiệp đến hoạt động hoặc số người Nhật Bản đến ở Việt Nam sau này sẽ tăng vọt là một điều chắc chắn. Và tổ chức kinh tế như Keidanren cũng như người Nhật mà là nhà chính trị, nhà nghiên cứu, giới truyền thông v.v. sẽ có cơ hội thăm Việt Nam. Tôi nghĩ rằng đã đến thời điểm tạo ra điều kiện để tiếp nhận họ tại đây, mọi người nghĩ sao?” Vì chưa có người hiểu biết Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản hay Câu lạc bộ người Nhật là gì, và vì chúng tôi chưa có ý tưởng đó, nên chúng tôi lúng túng thu thập tài liệu về Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản tại các nước Châu Á khác để bắt đầu tìm hiểu. Vậy việc thành lập Hiệp hội doanh nghiệp không thoải mái cho lắm.

Cuộc họp giữa những người khởi xướng đã được diễn ra tại sảnh khách sạn nổi trên sông Sài Gòn, khách sạn mà đã được cải tạo từ tàu thuyền và là nơi Tổng lãnh sự đặt trụ sở. Một năm sau, khi được biết rằng Hiệp hội doanh nghiệp Châu Âu được thành lập, thì chúng tôi nghĩ Hiệp hội của mình cũng nên trở thành hình thức chính thức. Khi đến thăm Ngài Trương Tấn Sang, khi đó là Quyền Chủ tịch Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh, và bày tỏ sự mong muốn thành lập Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản chính thức, thì Ngài phản hồi rằng “Chưa có quy định về tổ chức kiểu như vậy, nên cũng không có cách nào để chấp thuận chính thức”. Tôi đã hiểu ý muốn nói của Ngài là “Không được chấp thuận chính thức, nhưng cũng không hẳn là cấm hoạt động tổ chức”, và xin đề xuất với Ngài là “Muốn tạo ra một nơi để trao đổi ý kiến về việc cải tiến môi trường đầu tư tại Việt Nam, rất mong được Ngài hợp tác”, thì Ngài vui vẻ đồng ý. Tôi vẫn còn nhớ rằng chúng tôi đã tổ chức “cuộc gặp gỡ trao đổi về môi trường đầu tư” lần thứ nhất sau đó vài tháng.

Mục tiêu của Hiệp hội khi đó là “Để được phía Việt Nam hiểu chính xác về nước Nhật, người Nhật và doanh nghiệp Nhật thì chúng tôi nên làm gì?” Đối với quý vị có thể khó hình dung ra “Việt Nam mà không biết Nhật Bản ư?”, nhưng thực sự là trước đây giao lưu kinh tế giữa Nhật Bản và Việt Nam coi như số không, nên nước Nhật đối với người Việt Nam là một trong “những nước xa lạ với mình”. Cũng có lẽ vì phim “Oshin” được chiếu trên truyền hình, nên người Việt Nam chỉ mức có nhận thức là “hình như Nhật Bản đã rất nỗ lực, dù nghèo khổ để trở thành nước phát triển” và gần như không quan tâm và cũng không hiểu biết về Nhật Bản.

Trong tình hình như vậy, ông Nguyễn Vĩnh Nghiệp khi mới nhậm cương vị Chủ tịch Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh đã đến thăm tôi và tỏ ý mong muốn được quyên góp cho Bệnh viện điều trị vết bỏng trẻ em và Bệnh viện trị sỏi mật. Nếu mỗi công ty kêu gọi trụ sở của mình quyên góp thì cũng có thể thu được tiền một mức nào đó, nhưng tôi nghĩ rằng “Chỉ kêu gọi thu tiền để đưa thôi thì doanh nghiệp Nhật Bản chỉ được coi như là các ông giàu có tốt bụng thôi. Không biết nhân dịp này có cách nào để phía Việt Nam hiểu về người Nhật là người như thế nào không?”, và tôi nghĩ ra việc tổ chức Hội chợ từ thiện.

Tuy nhiên, một người đàn ông làm gì có kinh nghiệm về Hội chợ từ thiện, đúng lúc thấy khó khăn thì được biết có Câu lạc bộ Áo dài được thành lập, và tôi đến gặp họ để đề xuất đồng tổ chức Hội chợ. Tưởng rằng đương nhiên họ sẽ nhận lời, nhưng họ phản đối mạnh mẽ rằng “không thể hợp tác được”. Chủ tịch danh dự Câu lạc bộ Áo dài, phu nhân tổng lãnh sự Kubota có mặt tại đó đã giúp một lời đề nghị là “Hãy đến tham quan Bệnh viện đã, rồi sau đó mới ra kết luận thì sao?” và những người hội viên tự nguyện của Hiệp hội doanh nghiệp và Câu lạc bộ Áo dài đến Bệnh viện điều trị vết bỏng để tham quan.

Ở nông thôn Đồng bằng sông Cửu Long hồi đó, trong khi bố mẹ đi làm đồng thì đứa anh 3 tuổi trông đứa em 1 tuổi là chuyện bình thường. Đứa anh 3 tuổi đó trong khi tự nấu ăn trưa làm lật nồi dầu nóng và bị bỏng cả người, và được chuyển từ khu vực Đồng bằng sông Cửu Long lên Bệnh viện ở thành phố Hồ Chí Minh để điều trị. Khi thấy cảnh em bị bỏng toàn thân, bị cuộn trong dải băng, nằm trên giường, cách suy nghĩ của các hội viên cán bộ của Câu lạc bộ Áo dài đã hoàn toàn thay đổi. Cũng có hội viên rơi nước mắt và nói “Thưa ông Ito, việc này phải làm, hãy làm” và đồng ý tại chỗ. Đó là sự khởi đầu của hoạt động Hội chợ từ thiện.

Về mở trường học người Nhật, vấn đề lớn nhất là việc tìm địa điểm. Kể cả văn phòng hay nhà ở của mình cũng rất khó tìm thời đó, mà hướng chi tòa nhà dành cho trường học. Tuy nhiên, nhờ có sự nhiệt tình của các vị Ban thành lập trường học của Hiệp hội doanh nghiệp và sự hợp tác chu đáo của Ủy ban Nhân dân, đã tìm được một tòa đẹp tại khu Nam Sài Gòn, đủ không gian có thể tổ chức hội thi thể thao. Nhân dịp này tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các vị của Ủy ban Nhân dân thành phố.

Kể từ năm 1994, tôi nhậm chức Chủ tịch kiêm Chủ nhiệm văn phòng của Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản thành phố Hồ Chí Minh trong vòng 3 năm. Trong thời gian này có một kỷ niệm không thể quên được. Đó là khi Keidanren cử phái đoàn sang Việt Nam lần đầu tiên. Phái đoàn đã tiếp kiến Ngài Tổng bí thư đương thời Đỗ Mười tại Hà Nội. Tổng bí thư Đỗ Mười bảo rằng “Nước Việt Nam có kế hoạch trăm năm trồng người”. Phái đoàn rất ngạc nhiên đồng thời xúc động với lời nói đó.

Keidanren chủ trương rằng “Doanh nghiệp tư nhân Nhật Bản phải giao lưu kinh tế mật thiết hơn với các nước Châu Á”, và năm 1989, với sự đề nghị của Chủ tịch Saito đương thời, phái đoàn Keidanren đến các nước ASEAN lần thứ nhất được cử sang Indonexia, Thái Lan và Malaysia. Từ khi đó phái đoàn được cử sang các nước Châu Á hằng năm để hội đàm với các lãnh đạo và đối thoại chính sách về “giao lưu kinh tế với Nhật Bản”.

Trong phái đoàn đến Việt nam lần đầu tiên có một thành viên làm cán bộ ngành sản xuất, tôi vẫn còn nhớ ông ấy phấn khởi nói rằng “Sản xuất là đào tạo con người, chứ không phải là điều làm được trong 5 năm hay 10 năm. Ngài Tổng bí thư bảo rằng có kế hoạch trăm năm trồng người. Lần đầu tiên tôi được gặp lãnh đạo Châu Á có kiến thức như vậy. Việt Nam sẽ trở thành một nước phát triển về ngành sản xuất.”

Tuy nhiên, tôi lại thật sự nghi ngờ về việc Việt Nam phát triển lớn về ngành sản xuất. Từ năm 2006, tôi thành lập Quỹ đầu tư quy mô nhỏ với mục đích phát triển ngành sản xuất Việt Nam để kết nối với công nghệ, chất xám của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Nhật hay thị trường Nhật Bản. Trong khi hoạt động tôi được cơ hội nói chuyện với lãnh đạo hay lao động trẻ của các doanh nghiệp Việt Nam trong nhiều ngành.

Khi nói chuyện với họ, có một số điều làm tôi thất vọng. Thứ nhất là hầu hết mọi lãnh đạo công ty Việt Nam cứ nghĩ rằng “Miễn là sử dụng máy móc thiết bị hiện đại nhất thế giới, thì có thể sản xuất được hàng hạng nhất thế giới”. Máy móc thiết bị cũng là do con người tạo ra. Máy móc thiết bị sẽ không chạy nếu không sử dụng khéo như ru con. Để làm được điều đó phải có người được đào tạo, nhưng đầu óc lãnh đạo Việt Nam không có ý tưởng là phải đào tạo con người như vậy.

Thứ hai là lao động trẻ, nhất là cán bộ tương lai đã tốt nghiệp đại học nổi tiếng, nói rằng “Việc làm tại thực địa với dầu mỡ dơ bẩn không phải là công việc của tôi”. Và nhiều giới trẻ giỏi nói “trong tương lai muốn nhận bằng MBA để làm việc trong ngành tài chính hay công nghệ thông tin.” Đối với họ việc sử dụng trí óc trong phòng làm việc có máy điều hòa mới là công việc của họ, và giả sử làm việc tại nơi sản xuất thì họ vẫn là người cấp đào tạo và ra lệnh lao động. Công việc sản xuất với dầu mỡ dơ bẩn không phải là công việc của những người đã tốt nghiệp đại học.

Không phải là tôi phủ định ngành tài chính hay công nghệ thông tin. Những ngành này có chức năng quan trọng không thể không có để phát triển các ngành khác. Tuy nhiên, khi chính phía ngành sử dụng những ngành này suy sụp thì tài chính hay công nghệ thông tin cũng không thể phát huy được nữa. Trong bối cảnh nhiều người trẻ không thích làm việc tại nơi sản xuất, coi người kiếm tiền nhanh và không bỏ sức mới là người giỏi. Vì vậy người trẻ giỏi sẽ không đến nơi sản xuất, tôi rất lo lắng rằng, cứ như thế này Việt Nam sẽ không phát triển ngành sản xuất được, Việt Nam sẽ chỉ là một cộng đồng thương gia, chỉ mua và bán mà thôi.

Tôi có bạn người Nhật đang dạy “tinh thần sản xuất của Nhật Bản” cho người Việt Nam. Trong ngành sản xuất, “việc tuân thủ thời gian giao hàng”, tức là việc nộp hàng hóa đúng như khách hàng yêu cầu, hay trước hạn đúng như khách hàng yêu cầu. Điều này là điều cơ bản nhất khi sản xuất. Để truyền đạt điều này cho giới trẻ Việt Nam, bạn của tôi lấy một ví dụ về việc tuân thủ giao hàng, là “Nếu có cuộc họp bắt đầu từ 12 giờ thì người Nhật thường đến phòng họp trước 10 phút, tức là 11:50” thì họ đáp lại rằng “Vậy thì từ đầu thông báo thời gian tập họp là 11:50 còn hơn”. Bạn tôi đã muốn thông qua ví dụ đó để truyền đạt cho giới trẻ về tinh thần “tuân thủ thời gian”, tuy nhiên họ đã không hiểu được điều đó.

Nhật Bản đã trải qua thời kỳ dài cực nghèo, cực khổ sau chiến tranh. Vì không có nguồn vốn nên đã vay nhiều tiền từ Ngân hàng Thế giới để sử dụng cho sự phát triển công nghiệp cơ bản lúc bấy giờ như công nghiệp “thép” hay “đóng tàu”, và cho sự phát triển cơ sở hạ tầng như “Shinkansen” hay “đập Kuroyon (nhà máy thủy điện).

Địa điểm xây dựng đập Kuroyon ở vùng sâu miền núi, đặc biệt mùa đông động tuyết dày, người lao động ở trọ tại tòa trại gọi là “Han-ba” (nghĩa là “nhà ăn”) để thay ca ngày đêm liên tục làm việc. Vì công trình khó nên nhiều người đã mất vì tai nạn. Lý do tại sao có đến mức vậy là vì muốn sớm hoàn thành nhà máy thủy điện để chuyển điện cho người dân, nhưng hơn nữa là vì muốn trả lại tiền vay cho Ngân hàng Thế giới đúng như kế hoạch, tức là những người đi trước chúng tôi quyết tâm đúng nguyên tắc cơ bản của ngành sản xuất là tuân thủ thời gian giao hàng, cũng như tuân thủ nguyên lý, nguyên tắc về kinh tế là “vay tiền thì phải trả”, “mua hàng thì phải trả tiền”. Khi tôi kể chuyện này với người trẻ Việt Nam thì họ nói là “Ngoài chiến tranh, chẳng thích làm công việc mà có thể đánh mất sinh mệnh, và cũng không nên cho người ta làm việc như vậy.” Họ nói cũng hợp lý.

Tuy nhiên, Nhật Bản vốn không có tài nguyên, và bị đổ nát trầm trọng sau chiến tranh, mất tất cả các máy móc thiết bị sản xuất, mà vẫn tạo ra được cấu trúc kinh tế là 85% của GDP được nâng đỡ bằng nhu cầu trong nước. Tôi tin rằng “tinh thần sản xuất” đã đóng vai trò lớn cho điều này. Chứ không phải Nhật Bản đã có từ đầu là cơ sở hạ tầng, chiến lược phát triển kinh tế đúng đắn, bộ luật hay thể chế kinh tế chặt chẽ.

Năm 2015 việc hình thành cộng đồng ASEAN sẽ bắt đầu. Nếu thuế được thống nhất trong khu vực ASEAN thì sẽ có phong trào chuyển nhà máy sang nước nào mà có thể sản xuất được hàng chất lượng cao với chi phí thấp và hiệu quả. Trong tình huống đó Việt Nam sẽ thể hiện sự khác biệt với các nước khác như thế nào?

Tôi cũng công nhận rằng một trong những yếu tố ngăn cản đầu tư vốn nước ngoài là cơ sở hạ tầng và bộ luật còn kém, chi phí như văn phòng, nhà máy, nhà ở và thuế còn cao. Tuy nhiên, điều đó là về mặt hình thức, còn vấn đề chính không nằm ở trong đó. Vấn đề về bản chất là: Khi làm việc tại nước đó sự việc có thể tiến hành được một cách suôn sẻ dựa trên “nguyên tắc nguyên lý của nền kinh tế” hay không. Đợt này tôi được đọc báo cáo tổng kết lại về môi trường đầu tư giữa JBAH và Ủy ban Nhân dân sau 10 năm, thì tôi có cảm tưởng là coi như hàng năm lập đi lập lại luận điểm giống nhau. Và càng cảm giác là “tình hình sự việc không tiến hành theo nguyên tắc nguyên lý của nền kinh tế” vẫn tồn tại ở Việt Nam.

Phía doanh nghiệp Nhật Bản cũng có nhiều vấn đề.

Trong 40 năm qua Nhật Bản cũng có sự thay đổi nhiều. Những năm 1960 và 1970 có nhiều lãnh đạo doanh nghiệp Nhật Bản giỏi, khởi xướng phương thức kinh doanh coi trọng tâm lòng con người, ví dụ như ông Idemitsu Sazou đã để lại thông điệp “Đừng làm nô lệ cho đồng tiền”, “Đừng làm nô lệ cho luật hay tổ chức”, “Đừng làm nô lệ cho lý luận và con số”... Mặc dù có lợi nhuận nhưng ưu tiên sử dụng cho “việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới” hay “việc đào tạo nhân lực”, vì hầu hết mọi lãnh đạo coi trách nhiệm xã hội là số một. Tuy nhiên, nhiều lãnh đạo doanh nghiệp đương đại thì đưa phương thức kinh doanh kiểu Âu Mỹ để chú trọng “việc tăng giá trị doanh nghiệp” hay “việc chia cổ tức nhiều hơn vì coi trọng cổ đông”. Cũng có một số cán bộ doanh nghiệp nhận tiền thưởng hay tiền về hưu thật nhiều với tư cách là “cổ đông”. Đối với những lãnh đạo hướng về phương thức kiểu Âu Mỹ như vậy, họ rất khó hiểu kinh doanh với các nước Châu Á. Tôi thực cảm rằng sự khác nhau lớn ở ý kiến về cách làm việc tại Châu Á giữa lãnh đạo cầm quyền quyết định và nhân viên trực ở nước đó, khoảng cách ngày càng xa, nên tôi rất lo lắng.

Các nước Châu Á cũng có sự thay đổi lớn trong 40 năm qua. Họ đưa phương thức kinh doanh kiểu phương Tây để coi trọng “lý luận và con số”, và lựa chọn đối tác kinh doanh của mình chỉ dựa trên tiêu chí “có giá trị đáng lợi dụng không”? Họ hay sử dụng từ “Win-Win” (cả hai bên cùng có lợi). Tuy nhiên, đằng sau từ Win-Win này có cách suy nghĩ là đối tác kinh doanh là “phía đối lập với mình”.

Nếu nêu một từ tiếng Nhật giống Win-Win thì có từ “cộng sinh” (Kyosei). Từ “cộng sinh” mang ý nghĩa là “Khi kinh doanh thì dù cố gắng bao nhiêu thì vẫn cũng có thể bị lỗi, nhưng cũng có thể được lãi bất ngờ. Hãy chia sẻ với nhau cái lãi, cũng như cái lỗi đó và cùng nỗ lực để tạo ra sản phẩm tốt, làm việc tốt cho người tiêu dùng cũng như cho cả xã hội.”

Một ví dụ “cộng sinh” được thể hiện rất rõ ràng là “hệ thống”. Ngành xe ô tô chẳng hạn, hãng xe lớn và nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất linh kiện phụ tùng dựa vào nhau với một cấu trúc được gọi là “hệ thống”. Không chỉ ngành xe ô tô mà còn tất cả các ngành công nghiệp cơ bản của Nhật Bản như đóng tàu, thép, đồ điện gia dụng, v.v. đều tồn tại trên mối quan hệ “hệ thống” giữa hãng lớn và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong cấu trúc “hệ thống” này không có mối quan hệ trên hay dưới. Nhà lắp ráp xe ô tô hiểu rằng mình dựa trên công nghệ của các công ty vừa và nhỏ mà sản xuất linh kiện, nên cả hai bên tôn trọng với nhau, giúp đỡ nhau. Tuy nhiên, “hệ thống” này cũng bị phá hỏng khi phương thức kinh doanh kiểu phương Tây được đưa vào. Rất tiếc, tại Nhật Bản, “chế độ ‘hệ thống’ mà nâng ngành sản xuất của Nhật” và “tinh thần cộng sinh được tồn tại bởi chế độ hệ thống” là của quá khứ mất rồi.

Khi nhìn Việt Nam bây giờ, giống như tại Nhật, nhiều doanh nghiệp đưa phương thức kinh doanh

kiểu phương Tây và quyết định đối tác kinh doanh của mình chỉ dựa trên giá trị lợi dụng thôi. Và có xu hướng là phía trả tiền, tức bên mua coi thường phía nộp hàng và nhận tiền, tức bên bán. Không sản xuất hàng đúng như sự yêu cầu, không đúng thời gian giao hàng, không thanh toán đúng hạn, thích được hưởng thụ kiếm lời,... nếu chỉ có những người như vậy thôi mà kinh doanh, thì coi như không có tinh thần quan trọng nhất đối với hoạt động kinh tế là “tin tưởng”, “tôn trọng” lẫn nhau, đương nhiên hoạt động kinh tế không được phát triển là một chuyện rất rõ ràng.

Đạo này người ta bàn luận rằng Malaysia hay Thái Lan ở tình trạng “bị bẫy của nước có thu nhập trung bình”.

Hình như không ít người Việt Nam lấy ngành công nghiệp xe ô tô của Thái Lan làm ví dụ và nghĩ rằng “tất cả các kinh doanh đều được triển khai giữa các doanh nghiệp Nhật Bản và bằng tiếng Nhật thôi”, tức là “nếu cứ dựa trên đầu tư nước ngoài thì nước Việt Nam cũng sẽ bị bẫy nước có thu nhập trung bình”. Tuy nhiên, tôi không đồng ý với cách suy nghĩ đó. Nên nhìn mặt ngược lại, như: Tại sao kinh doanh giữa các doanh nghiệp Thái Lan không phát triển được? Tại sao người Thái Lan không thể tự tạo ra được nhu cầu trong nước?

Cả Việt Nam cả Nhật Bản sắp đón nhận sự thay đổi về môi trường kinh tế, như Cộng đồng ASEAN hay hội nhập TPP. Nỗi lo ngại tài chính trên thế giới và khủng hoảng kinh tế ắt hẳn sẽ tiếp tục trong một thời gian nữa. Trong tình hình như vậy, Nhật Bản và Việt Nam trong 20 năm sau này, cho là cùng một dân tộc Châu Á, nên xây dựng mối quan hệ mới “cùng sống”, chứ không “đơn thuần là quan hệ lợi dụng nhau”... Tôi xin kết thúc bài phát biểu của mình với nguyện vọng thật lớn của tôi .

Xin chân thành cảm ơn tất cả các quý vị đã lắng nghe.

Hết