DoanhNhân SAIGON | cuối tuần

Số 383 · THỨ SÁU 24.12.2010

"DÙ CÓ Ở MỸ LÀM VIỆC HẾT ĐỜI CŨNG KHÔNG THỂ THÀNH NGƯỜI MỸ ĐƯỢC", ĐÓ LÀ LÝ DO ĐỂ TRỊNH VIỆT TRUNG TRỞ VỀ NƯỚC LÀM NHỮNG VIỆC MÌNH ƯA THÍCH. LÀ NGƯỜI SÁNG LẬP RA NHÓM TÀI NGUYÊN VIỆT NAM (VIETNAM RESOURCE GROUP - VRG) KIÊM GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH TỔ CHỨC NÀY, VỚI MỤC TIÊU LÀ TẬP HỢP CÁC CÁ NHÂN, DOANH NGHIỆP QUAN TÂM ĐẾN VIỆC TÌM KIẾM, TRIỂN KHAI CÁC ĐỀ ÁN THƯƠNG MẠI, HUẤN LUYỆN, SẢN XUẤT VÀ ĐẦU TƯ TẠI VIỆT NAM, NHIỀU NĂM QUA, ÔNG ĐÃ LÀM CẦU NỐI CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM GIỚI THIỆU SẢN PHẨM, ĐẶT MỐI QUAN HỆ HỢP TÁC, XUẤT KHẨU HÀNG HÓA SANG THỊ TRƯỜNG HOA KỲ.

Người làm cầu nối cho doanh nhân Việt Nam sang Mỹ

KIÊN NHẪN VƯỢT QUA KHÓ KHĂN

Là sinh viên ngành luật ở Sài Gòn, tốt nghiệp đại học năm 1972, sau khi sang Mỹ định cư, Trịnh Việt Trung từng làm nhiều nghề trước khi trở thành chuyên viên về phát triển nguồn nhân lực và hướng nghiệp cho chính quyền bang Virginia. Ra đi khi đất nước còn nhiều khó khăn với tâm nguyện "đi một ngày đàng học một sàng khôn", ông luôn tự nhủ phải tích lũy kiến thức để có ngày trở về quê hương làm một điều gì đó thật thiết thực, giúp được cho nhiều người. Vì vậy, khi chính sách của Nhà nước đối với Việt kiều cởi mở hơn, ông tính ngay đến việc trở về nước để tìm kiếm những cơ hội làm việc và cống hiến mới. Mọi chuyện bắt đầu từ năm 1994.

ẢNH T. TRỊNH

Giới thiệu đoàn doanh nhân Việt Nam thuộc Hiệp hội Du lịch Việt Nam với Đài truyền hình CBS (TP San Francisco, Hoa Kỳ)

Nhớ lại những ngày đầu tiên về nước, ông nói: "Dù đã chuẩn bị tinh thần, nhưng dụng đâu cũng gặp phải những rắc rối về thủ tục hành chính khiến có lúc tôi thấy nản vô cùng. Rồi tôi nghĩ bụng, nếu không kiên nhẫn vượt qua khó khăn thì thành công sẽ khó đến với mình, nhất là ở môi trường chưa ổn định như ở Việt Nam. Tôi mừng là suy nghĩ của tôi đã đúng, mọi việc bây giờ đã khác xưa, tốt hơn rất nhiều". Công việc đầu tiên của ông là hợp tác với Trung tâm Phát triển ngoại thương TP. Hồ Chí Minh mở Phòng trưng bày sản phẩm Mỹ năm 1995 nhưng tiếc là sau đó phải khép lại vì không cạnh tranh được với hàng giá rẻ trôi nổi trên thị trường. Không nản chí, ông chuyển hướng thực hiện vai trò làm cầu nối để làm những việc có tính sáng tạo chứ không chỉ đơn thuần là kinh doanh. Kinh nghiệm mà ông đúc kết sau thất bại là khi có thái độ và tư duy làm việc cởi mở thì sẽ không có điều gì cản trở được mong muốn làm việc chính đáng mà ngược lại, sẽ giúp cho cuộc sống của họ thuận lợi, dễ chịu hơn.

NHỮNG THÀNH QUẢ ĐÁNG KHÍCH LỆ

Ông Trịnh Việt Trung (bìa phải) đang giới thiệu Chương trình tập huấn tại Mỹ cho các sinh viên Đại học Mở, TP. Hồ Chí Minh

Một trong những mong muốn của ông Trung khi về nước làm việc là phát hiện và kết nối nguồn tài nguyên của hai nước Mỹ - Việt, giúp doanh nghiệp hiểu nhau hơn, tìm thấy nhiều cơ hội hợp tác hơn. Với sự hỗ trợ của các cơ quan đối tác tại Việt Nam cũng như tại Mỹ, VRG đã triển khai nhiều hoạt động có hiệu quả. Bên cạnh đó, nhận thấy Việt Nam có nhiều tiềm năng về nhân lực trẻ nhưng chưa được đào tạo và phát triển đúng tầm để đáp ứng cho nhu cầu của một đất nước đang phát triển, ông đã dành nhiều thời gian và công sức cho công việc thiết thực này.

Ông đã đứng ra thực hiện nhiều chương trình tập huấn tại Mỹ cho sinh viên Việt Nam, rồi chương trình đưa sinh viên Úc tình nguyện sang dạy tiếng Anh tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Năm 1997, một chương trình về tập huấn và du lịch đã thành công hơn mong đợi, tạo nên tiếng vang, khiến ông rất phấn khởi. Về đào tạo, nhận thấy tình trạng sinh viên học quản trị kinh doanh chỉ được học những lý thuyết kinh điển mà thiếu thực hành để có kinh nghiệm nên VRG đã làm một cuộc thử nghiệm nhằm cải thiện vấn đề này. Ba năm qua, ông đã phối hợp với Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh đưa sinh viên sang Mỹ tham gia chương trình tập huấn và du lịch (Work and Travel) dài bốn tháng (ba tháng làm việc và một tháng du lịch) với mục đích tạo điều kiện cho sinh viên Việt Nam được làm quen với thực tế môi trường kinh doanh ở Mỹ, gia tăng kỹ năng giao tiếp tiếng Anh, tìm hiểu văn hóa doanh nghiệp Mỹ và tích lũy kinh nghiệm bản thân. Vào tháng 6/2010, VRG lại đưa 5 sinh viên từ Hà Nội và 18 sinh viên của Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh sang Mỹ để tập huấn nghiệp vụ và thực tập ngành du lịch - khách sạn để họ có dịp cơ hội tiếp cận phương pháp quản lý tiên tiến. Xét thấy nhu cầu này rất lớn nên trong tương lai, VRG sẽ tổ chức nhiều hơn những chương trình như thế.

Trong việc kết nối doanh nhân, VRG còn tổ chức các hoạt động cho các đoàn doanh nhân Việt Nam của một số tỉnh, thành (Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Thừa Thiên - Huế, Đồng Nai, Thanh Hóa, Long An…) và đại diện các ngành nghề dệt may, đồ gỗ, da giày, trà… tham quan và làm việc tại Mỹ. VRG cũng đưa nhiều đoàn doanh nhân Mỹ sang Việt Nam và tổ chức các buổi hội thảo về giao thương giữa hai nước, các chương trình đào tạo ngắn hạn tại Việt Nam với chủ đề tiếp thị và xuất khẩu hàng Việt Nam sang Mỹ. Theo ông, trở ngại lớn nhất của doanh nhân trong nước trong vấn đề hội nhập là văn hóa kinh doanh, phải làm sao tạo nên một hình ảnh chuyên nghiệp và tin cậy trong mắt đối tác nước ngoài hơn nữa. Ông nghĩ đến việc giúp họ tăng khả năng quản trị kinh doanh và các kỹ năng chuyên môn nên đã hợp tác với Đại học công lập bang California, TP. Long Beach và Trung tâm Hỗ trợ xuất khẩu thuộc Cục Xúc tiến xuất khẩu thực hiện chương trình huấn luyện kỹ năng kinh doanh ngắn hạn kết hợp với chương trình tham quan tìm hiểu thị trường Mỹ, gặp gỡ các đối tác tiềm năng. Từ năm 2005, ông cùng với một số doanh nhân người Mỹ thành lập Hiệp hội Thương mại Mỹ - Việt (US Vietnam Business Association - UVBA) do ông làm giám đốc để kết nối, cung cấp thông tin thị trường hai nước cho doanh nghiệp vừa và nhỏ hai bên. UVBA hiện có 175 hội viên với nhiều chi nhánh tại các thành phố lớn của Mỹ.■—**THU NGÂN**