

'Tỷ phú ẩn mình' của Việt Nam

Cập nhật: 10:29 GMT - thứ sáu, 26 tháng 10, 2012



Ông Phạm Nhật Vượng đang là người giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam

Hãng tin tài chính Bloomberg hôm 25/10 có bài viết dài về ông Phạm Nhật Vượng, người giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam. BBC Việt ngữ xin giới thiệu cùng quý vị.

Ông Phạm Nhật Vượng trở thành tỷ phú bắt đầu từ một cơ sở kinh doanh mì ăn liền tại Ukraina và rồi trở thành nhà kinh doanh bất động sản lớn nhất Việt Nam.

Vị Chủ tịch Hội đồng quản trị của Vingroup, tập đoàn đang xây dựng 8 dự án bất động sản đa năng tại các vị trí đắc địa ở Việt Nam trị giá hơn 4 tỷ đôla, đang có các kế hoạch làm giàu thêm nữa bằng việc bán các căn hộ cao cấp và trung cấp cho những người châu Á muốn điều chuyển tài sản của mình từ tiền mặt hoặc vàng.

“Người Việt vẫn giữ nhiều vàng như hình thức tiết kiệm,” ông Vượng nói trong một cuộc trao đổi tại trụ sở của công ty ở Hà Nội.

“Người Việt rất giống với người Hoa. Họ không thể giữ vàng dưới gầm giường mãi. Cuối cùng thì họ cũng sẽ đem vàng ra đầu tư. Và thị trường nhà đất sẽ phát triển,” ông Vượng nói.

Ông Vượng và vợ ông, bà Phạm Thu Hương, sở hữu khoảng 50% cổ phần của Vingroup, tập đoàn lớn thứ năm trên thị trường tại Việt Nam về giá trị vốn hóa thị trường. Không kể số cổ phiếu ông dùng làm thế chấp để tài trợ cho một số dự án nhà đất của công ty, ông Vượng có tài sản trị giá 1,3 tỷ đôla, theo Chỉ số Tỷ phú Bloomberg.

Ông chưa bao giờ xuất hiện trong bảng xếp hạng người giàu quốc tế.

Vingroup hiện đang có kế hoạch huy động vốn khoảng 300 triệu đôla thông qua việc chào bán cổ phiếu tại Singapore hồi tháng Tám nhằm bổ sung vốn để mở rộng hoạt động tại Việt Nam. Năm

ngoái, tập đoàn đã tạm gác kế hoạch niêm yết ở Singapore vào năm ngoái khi Chỉ số Straits Times của Singapore sụt 17%.

“Nếu bây giờ quý vị đưa cho tôi 10 tỷ đôla, tôi sẽ dùng tất cả số tiền đó vào xây dựng vì vẫn còn rất nhiều nhu cầu về xây dựng,” ông Vượng nói. “Nhu cầu ở Việt Nam thật vô cùng lớn.”

Nhà tỷ phú nói rằng ông cũng có kế hoạch xây dựng tại Singapore hay Hong Kong, nơi một số các nhà bất động sản lớn nhất châu Á đặt trụ sở.

Học ở Nga

Ông Vượng học ngành kinh tế địa chất tại trường Đại học Địa chất Moscow của Nga. Sau đó ông tới Ukraina và thành lập công ty LLC Technocom, hãng sản xuất hơn 100 sản phẩm đồ ăn khô, trong đó có mì ăn liền và bột khoai tây nghiền.

Ông bán công ty này, với giá không được công bố, cho hãng Nestle SA vào năm 2010. Technocom có kim ngạch hơn 100 triệu đôla vào thời điểm được ông bán đi.

Dựa trên doanh thu trung bình của nhiều lần sáp nhập và mua đi bán lại các công ty thực phẩm này trên khắp thế giới thì công ty có thể đã có trị giá 150 triệu đôla vào năm 2010 khi nhà tỷ phú này bán toàn bộ hoạt động này cho hãng thực phẩm Nestle SA có trụ sở tại Vevey, Thụy Sĩ, theo các số liệu tổng hợp của Bloomberg.

Ông Vượng từ chối không nói tiết lộ giá bán vì một điều khoản trong hợp đồng.

Hồi hương

Ông Vượng trở lại Việt Nam năm 2001 khi ông thành lập công ty du lịch khách sạn Vinpearl. Năm sau ông thành lập Vincom, hoạt động trong lĩnh vực bất động sản thương mại và nhà ở trung và cao cấp. Vinpearl và Vincom, đều đã được niêm yết, sau đó được hợp nhất thành Tập đoàn Vingroup vào năm nay.

Vingroup là cổ đông kiểm soát tại 19 dự án mà Tập đoàn này đang xây dựng ở Việt Nam, bao gồm tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hưng Yên và Đà Nẵng.



Trung tâm Vincom ở TP. HCM

Các dự án của Tập đoàn Vingroup ở Hà Nội, thành phố nổi tiếng với kiến trúc kiểu thời Pháp thuộc và những con phố rợp bóng cây, đều nằm trong phạm vi cách trung tâm thành phố không quá 10 cây số. Chính phủ Việt Nam, đã tạo ra nền kinh tế thị trường qua các chính sách Đổi mới vào năm 1986, đang tìm cách phát triển thủ đô thành một đô thị hiện đại.

Dự án Royal City có chức năng sử dụng hỗn hợp xây trên khu đất trước đây là một nhà máy, cách trung tâm Hà Nội 5 cây số, đang được tiếp tục xây dựng. Các căn hộ cao cấp tại đây được bán với giá 1.800-2.500 đôla một mét vuông và người mua có thể thay đổi thiết kế từng căn hộ cho phù hợp với phong thủy của mình. Dự án sẽ có cả công viên nước trong nhà và sân trượt băng đầu tiên tại Việt Nam khi hoàn tất vào sang năm.

Thay đổi lối sống

Tại Times City, đặt ở khu dân cư và thương mại sầm uất của Hà Nội, Vingroup mở bệnh viện đầu tiên của Việt Nam có các phòng dành riêng cho một bệnh nhân và các phòng cao cấp. Dự án được dự kiến hoàn thành vào năm 2014 với các khu nhà ở, trung tâm mua bán và một trường quốc tế.

Ông Vượng, cha của ba người con, nói ông muốn bán một “kinh nghiệm sống” mới cho người Việt Nam.

“Chúng tôi muốn mang lại những sản phẩm tốt hơn tới Việt Nam,” ông nói. “Hy vọng của tôi là qua những thay đổi về lối sống và những sản phẩm tiêu dùng, nó sẽ ảnh hưởng tới người dân và làm thay đổi cách suy nghĩ của họ. Đất nước sẽ phát triển hơn so với ngày nay.”

Mua đất ở những điểm đặc địa hoặc độc nhất vô nhị đã cho phép Vingroup bán được bất động sản của mình với giá cao ngay cả khi thị trường sụt giảm, bà Tôn Phương, một phân tích gia thuộc công ty Viet Capital Securities tại thành phố Hồ Chí Minh, cho biết. Một điểm mạnh khác là Vingroup có thể hoàn thành dự án trong một thời gian ngắn, bà nói.

"Hy vọng của tôi là qua những thay đổi về lối sống và những sản phẩm tiêu dùng, nó sẽ ảnh hưởng tới người dân và làm thay đổi cách suy nghĩ của họ. Đất nước sẽ phát triển hơn so với ngày nay."

Phạm Nhật Vượng

Tập đoàn Vingroup “có lợi thế đặc biệt về nguồn vốn; đó là lý do tại sao họ có thể nhắm vào những dự án đòi hỏi nhiều vốn ngay từ đầu”, bà Tôn Phương cho biết thêm. “Hầu hết bất động sản mà họ đưa vào thị trường Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đều kết hợp những khái niệm phát triển mới tại Việt Nam.”

Tài chính hoá đổi

Tập đoàn Vingroup bán 300 triệu đôla trái phiếu chuyển đổi cho các nhà đầu tư nước ngoài trong năm nay. Tập đoàn thu được 100 triệu đôla trong đợt bán trái phiếu chuyển đổi của một công ty Việt Nam đầu tiên hồi năm 2009. Theo số liệu do Bloomberg tổng hợp thì Tập đoàn Vingroup có tài sản trị giá khoảng 1,7 tỷ đôla và với số nợ là 1,3 tỷ đôla.

Nhà tỷ phú nói rằng ông sẽ kinh doanh bất động sản tại nước ngoài "khi có cơ hội tốt". Năm nay, ông thuê McKinsey & Co. làm đánh giá chiến lược các hoạt động kinh doanh của Vingroup và tư vấn cho tương lai của tập đoàn.

"Với viễn ảnh của mình, chỉ giới hạn ở thị trường Việt Nam sẽ hạn chế tiềm năng phát triển của họ," bà Tôn Phương thuộc Viet Capital Securities nói.

Ông Vượng đã tới nhiều thành phố khác nhau để có thêm ý tưởng. Khi xây dựng Vincom Center tại thành phố Hồ Chí Minh, ông Vượng đã tổ chức một chuyến đi tới Singapore cho những người thuê nhà của khu tổ hợp này, trả tiền vé máy bay và chỗ ở cho họ.

Tháo dỡ phòng

Trước khi xây khu nghỉ mát Vinpearl Resort Nha Trang, dự án khách sạn du lịch đầu tiên của mình tại một bờ biển tư nhân, ông Vượng đã tới các khách sạn ở Phuket với một chiếc tuốc-nơ-vit trong vali. Ông dùng nó để tháo gỡ những trang thiết bị trong phòng để xem chúng được lắp như thế nào trước khi lắp trả lại như cũ.



Dự án Times City ở Hà Nội

"Ông là một người rất khiêm tốn và dân dã," bà Lê Thị Thu Thủy, Tổng giám đốc Tập đoàn Vingroup, người từng làm cho Lehman Brothers Holdings Inc., cho biết. "Ông luôn nói với ban quản lý phải tiếp tục học hỏi mỗi ngày, rằng không thể bằng lòng với những gì mình có."

Số lượng khách hàng mà ông Vượng muốn nhắm tới là bao nhiêu là điều còn chưa được rõ. Dân số thành thị mỗi năm tăng 3,4%, theo số liệu của Ngân hàng Thế giới, trong đó tăng nhanh nhất là tại hai thành phố chính Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Chỉ khoảng 5% dân số ở hai thành phố chính này là có thể đủ tiền mua những căn hộ của các nhà xây dựng lớn.

Khả năng chi tiêu có giới hạn

Khoảng 47% các gia đình tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh có thu nhập bình quân 7425 đôla một năm, theo công ty môi giới bất động sản CBRE Group Inc. cho biết. Vẫn theo công ty này thì phải 51 năm mới tiết kiệm đủ tiền để mua một căn hộ loại trung có giá 72000 đôla.

Đại đa số bất động sản tại Việt Nam đều được mua trả thẳng chứ không theo hình thức vay ngân hàng trả góp. Theo chi nhánh CBRE tại Việt Nam thì mỗi gia đình trung bình phải mất 242 năm tiết kiệm mới đủ tiền mua căn hộ hạng sang với giá 342 nghìn đôla.

Giá nhà tại thành phố Hồ Chí Minh tăng gần 3 lần từ năm 2004 tính tới quý đầu năm 2008, theo số liệu của CBRE. Nhưng giá nhà sụt giảm khi chính phủ tăng lãi suất và hạn chế cho vay cho khu vực bất động sản và các khu vực phi sản xuất khác trong một nỗ lực nhằm giải quyết tình trạng lạm phát.

Số liệu bán hàng

Tập đoàn Vingroup bán 7000 tới 8000 căn hộ vào cuối năm 2010 và đầu năm 2011, ông Vương cho biết. Các căn hộ cao cấp tại Vincom Center ở thành phố Hồ Chí Minh, với cả spa và khu thể thao, được bán năm 2010 với giá trung bình khoảng 8000 đôla một mét vuông, đắt kỷ lục tại Việt Nam.

Ông Vương, một người coi trọng kỷ luật và thưởng cho những người làm tốt, luôn giương cao một khẩu hiệu với nhân viên:

“Tốc độ, sáng tạo và hiệu quả trong tất cả mọi việc bạn làm, trong mọi hành động của mình.”

Nhà tỷ phú chơi đá bóng và bóng chuyền hàng tuần với nhân viên Tập đoàn Vingroup tại trung tâm thể thao của tập đoàn, đổi comple, cà-vat sang đồng phục thể thao của đội bóng công ty. Ông chơi ở vị trí trung phong – vị trí phải làm bàn.

“Tấn công tốt hơn là phòng ngự,” ông nói, và nói thêm ông cũng áp dụng nguyên tắc đó với tất cả mọi việc ông làm.

Nguồn: http://www.bbc.co.uk/vietnamese/vietnam/2012/10/121025_vingroup_phamhatvuong.shtml