

TP. Hồ Chí Minh, ngày 7/1/2004

Kính gửi : **Bí thư Thành ủy Tp. HCM Nguyễn Minh Triết**

V/v. Những ý kiến đóng góp của một doanh nghiệp

Kính thưa Bí thư,

Thay mặt Công ty Cổ Phần Công nghệ Thông tin EIS, tôi xin trân trọng gửi tới Bí thư và Thành ủy Tp. HCM những lời chúc tốt đẹp, lời chào trân trọng nhất và sự biết ơn đến những đóng góp to lớn của Bí thư cùng Thành ủy đối với sự nghiệp phát triển của thành phố chúng ta trong thời gian qua.

Trước hết, xin phép được dành đôi lời giới thiệu về Công ty Cổ Phần Công nghệ Thông tin EIS. Công ty EIS là một doanh nghiệp cổ phần được hình thành từ những chính sách tiến bộ của Luật doanh nghiệp năm 2000, với phương châm hành động:

"Tiến công mạnh mẽ, tạo chỗ đứng vững chắc trên thị trường công nghệ thông tin quốc tế; chuyển tri thức Việt Nam thành những giá trị cao trong nền kinh tế tri thức thế giới".

Với tầm nhìn sứ mệnh như vậy, cùng với việc hưởng ứng chủ trương của Đảng và Nhà nước về phát triển nền công nghiệp công nghệ thông tin của quốc gia và khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam chủ động hội nhập cạnh tranh vào nền kinh tế toàn cầu, EIS là công ty đầu tiên của Việt Nam đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực công nghệ cao viễn thông và công nghệ thông tin. EIS đã đầu tư sang Mỹ từ năm 2001 để phát triển và sở hữu công nghệ điện thoại Internet riêng của người Việt Nam mang thương hiệu Innfex; sau đó đến tháng 10 năm 2002 EIS tiếp tục đầu tư thành lập công ty One-Connection Pte Ltd ở Singapore và công ty này nhanh chóng trở thành nhà cung cấp dịch vụ Viễn thông Thế hệ mới toàn cầu với dịch vụ độc đáo mang thương hiệu One-Connection (OC) có hệ thống mạng lưới hạ tầng và mạng lưới cung cấp dịch vụ vươn ra đến 10 nước và vùng lãnh thổ. Điều đáng nói là One-Connection dùng chính công nghệ điện thoại Internet Innfex của EIS để xây dựng mạng lưới và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Sự hiện diện của dịch vụ One-Connection và công nghệ Innfex ở các nước phát triển có trình độ công nghệ cao như Singapore, Mỹ, Nga, Úc không chỉ mang đến niềm tự hào cho công ty chúng tôi mà còn cho trí tuệ Việt Nam trong lĩnh vực này.

Đối với thị trường trong nước, EIS tiên phong tại Việt Nam trong lĩnh vực tích hợp mạng và hệ thống cho hạ tầng CNTT của các doanh nghiệp và các nhà cung cấp dịch vụ công cộng; đồng thời, một thành viên trong hệ thống EIS là công ty Cổ phần Dịch vụ Internet Một Kết Nối (gọi tắt là OCI) tham gia vào thị trường dịch vụ Internet và điện thoại Internet. Với một hệ thống các lĩnh vực kinh doanh tương hỗ một cách đẩy-kéo như trên, công ty EIS là một doanh nghiệp cổ phần của Việt Nam đang trên đà phát triển và hội nhập ngày càng mạnh mẽ.

Tôi viết thư này không nhằm đề nghị giúp đỡ hay tìm kiếm sự quan tâm đặc biệt của ông với công ty chúng tôi. Chỉ mong muốn rằng những câu chuyện liên quan đến EIS sẽ gợi ra nhiều điều đáng suy nghĩ trong việc hoạch định chính sách vĩ mô đối với ngành CNTT và viễn thông Việt Nam; gợi ra những tư duy, cách làm thật và sự quan tâm thực sự đối với vấn đề phát triển của ngành này nói riêng và đất nước nói chung.

Xin được bắt đầu bằng một phân tích về vai trò chiến lược của viễn thông và CNTT.

Trong nền kinh tế tri thức toàn cầu hoá, Việt Nam phải trở thành trở thành nơi tốt nhất và rẻ nhất để luân chuyển tri thức, thông tin từ khắp nơi trên thế giới nhằm thu hút nhân lực và trí lực phát triển đất nước. Viễn thông và Internet là những hạ tầng cơ bản và quan trọng trong nền kinh tế mới này. Tương tự như đường xá, sân bay, bến cảng của nền kinh tế công nghiệp để lưu thông hàng hóa, thông thương và trao đổi văn hóa và giao tiếp giữa con người. Các hạ tầng cơ sở này trong nền kinh tế công nghiệp đóng một vai trò thiết yếu để tăng trưởng kinh tế, do vậy nó phải được đầu tư bởi Nhà nước như những hạ tầng công ích. Còn hạ tầng công nghệ thông tin và truyền thông ngày nay thì đóng vai trò lưu thông tri thức, thông tin, chuyển giao công nghệ để đảm bảo cho nền kinh tế tiếp cận nhanh chóng đến môi trường toàn cầu, tăng khả năng cạnh tranh và hội nhập quốc tế. Do vậy hạ tầng này phải thật tốt, thật rẻ như hạ tầng cơ sở, thậm chí còn phải là hạ tầng công ích. Việc

bảo hộ thị trường viễn thông chỉ đảm bảo quyền lợi cho các doanh nghiệp độc quyền trong ngành này mà thôi.

Môi trường vĩ mô trong nước đã có được những chính sách của Đảng và Nhà nước tạo ra những định hướng thuận lợi cho việc phát triển nền công nghiệp CNTT Việt Nam. Nghị quyết 07 của Chính phủ, chỉ thị 58 của Bộ Chính trị là những tin vui thực sự cho nền kinh tế cả nước lúc mới ra đời. Bên cạnh đó, lộ trình hòa nhập để có thể cạnh tranh và phát triển với các nước trong khu vực (AFTA) hoặc Mỹ (Hiệp định thương mại song phương), sắp tới là WTO sẽ là một trong những nhân tố quan trọng thúc đẩy sự hình thành kinh tế tri thức Việt Nam. Theo đó, thị trường viễn thông chúng ta sẽ mở cửa từng bước, trước mắt nhà nước sẽ cho phép cạnh tranh trong nước để tạo ra các giá trị gia tăng trên mạng viễn thông, giúp cho khách hàng có thêm được các dịch vụ đa dạng, tốt hơn, rẻ hơn. *Nhưng trên thực tế triển khai vào cuộc sống các quyết sách này, kết quả thật đáng buồn.*

Vấn đề về chiến lược phát triển và động lực phát triển

Thông qua các văn bản trên, Đảng và Chính phủ đã xác định các mục tiêu khá rõ ràng. *Để đạt được các mục tiêu này các cơ quan quản lý Nhà nước cần xây dựng các chiến lược phát triển mang tầm chiến lược thực sự để tạo ra một sự khác biệt riêng của Việt Nam, có khả năng đột phá vào thị trường toàn cầu. Và một điều tối quan trọng để thực thi thành công các chiến lược đó chính là phải xây dựng nền tảng động lực để phát triển.* Hãy lấy một kinh nghiệm đã qua để thấy rõ hơn, đó là câu chuyện về 21 triệu tấn lương thực và khoán 10. Bây giờ ta nói về mục tiêu 500 triệu Đô-la phần mềm nghe thật xa xôi và không tưởng như nỗ lực đạt 21 triệu tấn lương thực trước khi người nông dân được tự làm chủ và chịu trách nhiệm với chính mình về những gì họ canh tác trên chính ruộng đất họ được sử dụng. Đã nhiều năm gần đây con số 21 triệu tấn này trở thành quá bình thường đến mức người ta đã quên đi rằng để tạo nên được một động lực mạnh mẽ giải phóng sức lao động như vậy các nhà Lãnh đạo đất nước lúc ấy đã vượt qua chính mình khó khăn đến mức nào. Còn bây giờ chúng ta đã tạo được động lực gì để phát triển CNTT, viễn thông (sau đây xin gọi tắt là ICT – Information Communication Technology)? *Tôi xin thưa thật là chúng ta đã chưa làm gì cho cả hai yếu tố chiến lược và động lực phát triển trong thời gian qua.* Bộ Bưu chính Viễn thông đã ra đời hơn một năm nay để chuyên trách quản lý Nhà nước về ICT, nhưng những gì mà bộ này làm tới bây giờ không hề tạo ra được một động lực nào cho sự phát triển, cái mà ai cũng nhận thấy đó là khả năng kiểm soát của bộ này để phân phối đặc quyền nhằm phục vụ lợi ích của một cộng đồng rất nhỏ. *Một nguyên tắc rất quan trọng để tạo ra động lực chính là sự công bằng, mà đã đặc quyền thì không thể có công bằng.* Trong xu hướng hội nhập nền kinh tế thế giới mà Việt Nam đang theo đuổi, chủ động tiến công ra thị trường ngoài nước được xem là biện pháp chiến lược để gia tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhằm đảm bảo duy trì và phát triển thị phần khi mà thị trường trong nước đang bị xâm chiếm dần bởi các doanh nghiệp nước ngoài. Bộ Bưu chính Viễn thông đã có những chính sách gì để thúc đẩy và hỗ trợ các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam vươn ra thị trường quốc tế? Đã có những doanh nghiệp viễn thông nào của Việt Nam đã chủ động phát triển ra thị trường ngoài nước hay chưa? Câu trả lời là chưa có chính sách hay động lực gì, chẳng có các doanh nghiệp viễn thông nào được hưởng đặc quyền của bộ BCVT đã mở rộng hoạt động ra nước ngoài, họ phải tập trung tranh thủ sự ủng hộ của bộ BCVT để giành lấy thị trường trong nước. Họ là những doanh nghiệp đang nằm trong tay những nguồn lực khổng lồ của quốc gia.

Trong lúc đó, EIS chúng tôi đã chủ động chấp nhận thách thức, rủi ro để bước ra thị trường nước ngoài mà không có sự hỗ trợ nào của Nhà nước. Đầu tháng 2 năm 2003, chúng tôi hân hoan chuẩn bị cho sự kiện khai trương dịch vụ One-Connection toàn cầu tại Singapore, vào ngày 10/02/2003 với sự có mặt của 4 hãng cung cấp dịch vụ nổi tiếng tại các nước Mỹ, Malaysia, Nga và Singapore được làm đại lý cho chúng tôi. Trong niềm vui ấy, chúng tôi đã rất mong sự có mặt của các đại diện lãnh đạo bộ BCVT, Ủy ban Nhân dân Tp. HCM để cùng chia sẻ niềm tự hào Việt Nam tại nước ngoài. Thư mời được gửi đích danh cho Bộ trưởng bộ BCVT, Phó Chủ tịch phụ trách CNTT của UBND Tp. HCM. Không một lời cảm ơn hay chúc mừng nào cho dù bằng điện thoại từ thư ký của các vị. Chắc ông cũng biết phần nào sự kiện này đã gây tiếng vang trong và ngoài nước như thế nào, *vậy mà cho đến bây giờ, chúng tôi chưa hề nhận được sự quan tâm thăm hỏi nào của các cơ quan quản lý Nhà nước có trách nhiệm xem chúng tôi đã làm gì hay để học hỏi, cần hỗ trợ gì để phát huy những nỗ lực ấy.* Điều đáng buồn là chúng tôi lại được sự quan tâm đặc biệt của các cơ quan an ninh để xem chúng tôi có làm gì sai hay không. Chúng tôi rất hiểu và hợp tác với các cơ quan này, nhưng thử hỏi sự quan tâm thực sự của các cơ quan quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp là gì. Tôi cho rằng, những sự kiện như thế này sẽ là một cơ hội rất tốt để tạo nên những động lực mạnh cho sự phát

triển ICT của Việt Nam nếu như bộ BCVT hay UBND Tp. HCM quan tâm thật sự đến những nỗ lực của chúng tôi để động viên và có những chính sách hỗ trợ kịp thời, tạo nên những điển hình về chiến lược phát triển. Từ đó chắc chắn sẽ hình thành nên một động lực mãnh liệt không chỉ riêng cho chính chúng tôi mà cho tất cả các doanh nghiệp ICT - tức là những lực lượng sản xuất chính trong ngành ICT của Việt Nam nói chung, của Tp. HCM nói riêng. Khi có động lực, tức sẽ phát triển. Nhưng thật đáng tiếc là các doanh nghiệp ICT của Việt Nam tới hiện nay chỉ tập trung xây dựng khả năng cạnh tranh của mình xung quanh việc giành lợi thế thương mại để đạt được các giấy phép khai thác viễn thông và hạn ngạch lưu lượng thoại, để thắng các dự án đấu thầu dùng ngân sách Nhà nước.

Vấn đề quan liêu và cửa quyền trong việc quản lý Nhà nước

Không những không được quan tâm hỗ trợ của bộ BCVT, chúng tôi còn gặp rất nhiều sự phiền phức do đã dám đi trước. OCI, một công ty thành viên của EIS chính là công ty đang cung cấp dịch vụ gọi điện thoại quốc tế miễn phí đã tạo sự quan tâm của dư luận trong thời gian qua. Trước khi thành lập công ty One-Connection tại Singapore, chúng tôi đã định xây dựng trung tâm điều hành cung cấp dịch vụ này tại Việt Nam, nhưng Bộ Bưu chính Viễn thông tới nay vẫn chưa trả lời đề nghị của chúng tôi. Sự kiện One-Connection khai trương dịch vụ toàn cầu này tại 4 nước Singapore, Malaysia, Nga và Mỹ vào tháng 2/2003 đã gây một tiếng vang lớn không chỉ ở các nước này mà ngay chính tại Việt Nam. Từ đó loại hình dịch vụ điện thoại Internet giá rẻ nhưng nhiều tiện ích này mới được Bộ Bưu chính Viễn thông quan tâm xem xét và cho phép các nhà cung cấp dịch vụ ở Việt Nam chính thức cung cấp dịch vụ Internet PC-Phone chiều đi quốc tế từ ngày 28/08/2003. Tuy nhiên, loại hình dịch vụ này đã xuất hiện trên thế giới từ cuối năm 2002 và nhanh chóng tạo ra một nhu cầu lớn ở trong nước. Cho nên một thị trường kinh doanh mua bán bất hợp pháp dịch vụ này nhanh chóng hình thành và bám rễ vào người dùng rất mạnh mẽ. Đến khi các doanh nghiệp Việt Nam được phép cung cấp dịch vụ điện thoại Internet thì phải tuân thủ giá sàn của Bộ Bưu chính Viễn thông là 1540 đồng /phút (bao gồm VAT). Trong khi đó các nhà cung cấp bất hợp pháp ở Việt Nam dễ dàng mua các mã số để sử dụng dịch vụ này bằng thẻ tín dụng từ các nhà cung cấp ở nước ngoài rồi tự in ra ra các thẻ "cào" rồi bán lại cho người dùng với giá rất rẻ vì không phải nộp bất kỳ khoản thuế nào cho nhà nước. Các loại thẻ này được gọi là thẻ điện thoại Internet lậu. Tuy lậu nhưng sức sống của nó rất mạnh vì giá bán rẻ, đã thâm nhập đến người dùng rất lâu. Trong khi đó các doanh nghiệp được phép kinh doanh chính thức dịch vụ này ở Việt Nam thì không thể cạnh tranh lại với thẻ lậu vì phải tuân thủ giá sàn cao đến ba lần giá của thẻ lậu. Ước tính doanh số bán thẻ lậu ở Việt Nam đã vượt quá 300.000 đô-la Mỹ một tháng, chiếm hơn 70% thị phần. Bộ Bưu chính Viễn thông cũng đã có yêu cầu các cơ quan liên quan và doanh nghiệp thực hiện các biện pháp kỹ thuật nghiệp vụ để chống thẻ lậu. Nhưng hơn 2 tháng sau khi tất cả các biện pháp kỹ thuật đều được thực hiện, tình hình phát triển của thẻ lậu không hề suy giảm mà còn tăng hơn. Các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này rất khó khăn, Nhà nước thất thu một khoản thuế rất lớn. Trong bối cảnh như vậy, Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định số 217/2003/QĐ-TTg ngày 27/10/2003 rất kịp thời vì theo đó loại hình dịch vụ điện thoại Internet sẽ do các doanh nghiệp tự định giá nhằm đảm bảo tính cạnh tranh lành mạnh, thúc đẩy sức mạnh của các doanh nghiệp viễn thông trong nước. Trong lúc chờ đợi thông tư hướng dẫn của Bộ Bưu chính Viễn thông để thực hiện Quyết định này của Thủ tướng, chúng tôi biết được các nơi kinh doanh thẻ lậu đang chuẩn bị một lượng hàng rất lớn để tung vào thị trường trong dịp Giáng sinh, Năm mới và Tết Nguyên đán 2004. Thực sự bức xúc trước tình hình đó, công ty chúng tôi đã phải vận dụng Luật Thương mại để thực hiện chiến dịch khuyến mại "Gọi điện thoại quốc tế miễn phí" bắt đầu từ ngày 24/12/2003 đến 31/01/2004 một cách hợp pháp để để tạo ra một ấn tượng mạnh giúp người dùng quay lưng lại với thẻ lậu. Chúng tôi tin rằng sau khi kết thúc chiến dịch khuyến mại, các doanh nghiệp Việt Nam đã có thể tự điều chỉnh giá để giữ chân người dùng sử dụng các dịch vụ hợp pháp trong nước. *Mục tiêu quan trọng nhất của chúng tôi đối với chương trình khuyến mại này là đẩy lùi thẻ lậu ra khỏi thị trường, không cho chúng có một cơ hội bám sâu vào người dùng hơn nữa trong mùa Giáng sinh, Năm mới và Tết Nguyên đán.*

Thưa Bí thư, *những tác động tích cực của chương trình khuyến mại này như việc thúc đẩy người dùng trong nước sử dụng Internet, làm cho người dùng biết đến các thương hiệu Việt Nam, góp phần chống thẻ điện thoại Internet trái phép, không làm ảnh hưởng nhiều đến VoIP và IDD (những dịch vụ gọi điện thoại quốc tế truyền thống, tức là không ảnh hưởng đến doanh thu và nộp ngân sách của các doanh nghiệp như VNPT) cũng được Bộ Bưu chính Viễn thông đồng tình* (ông có thể tìm thấy văn bản xác nhận của bộ BCVT số 437/KHTC ngày 24/12/2003 đính kèm theo đây). Thế vậy

mà chính bộ BCVT đã phản đối quyết liệt, rồi sau đó bộ Thương mại đã ra văn bản số 6072/TM-XTTM ngày 30/12/2003 yêu cầu công ty OCI dừng ngay chương trình khuyến mại này cho dù chính họ cũng xác nhận là chúng tôi hợp lệ. *Chúng tôi đã phải chấp hành quyết định này dù vẫn khẳng định rằng chúng tôi đã tuân thủ nghiêm các qui định hiện hành, và chúng tôi đã quyết định khiếu nại, thậm chí khiếu kiện đến cùng để làm sáng tỏ vấn đề, làm trong sáng luật pháp. Chuyện thật sự đáng suy nghĩ ở đây là: trong quá trình thực hiện và áp dụng các điều luật vào các hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp không thể tránh khỏi những sơ sót nhỏ. Chúng tôi nghĩ các cơ quan quản lý Nhà nước như bộ BCVT, bộ Thương mại nên có những chỉ đạo và hướng dẫn thêm để hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhằm lành mạnh hóa môi trường kinh doanh, chống các tình trạng gian lận thương mại hơn là quyết định dừng một chương trình khuyến mại mang đến nhiều tác động tích cực và ý nghĩa xã hội như vậy. Rõ ràng là dù rằng chúng ta đã có luật, luật thì cho phép làm và chỉ yêu cầu thông báo cho các cơ quan quản lý nhà nước biết chứ không cần phải xin phép, nhưng trước đến giờ không có doanh nghiệp nào dám tự làm những chuyện "dại dột" như vậy. Tốt nhất là phải "biết điều" thì không sao, còn nếu tự vận dụng luật mà không "hỏi" ý kiến thì thế nào cũng sẽ gặp những cách xử lý rất cồng kềnh, quan liêu như trường hợp của chúng tôi nêu trên.* Chúng tôi xin đính kèm các tài liệu liên quan đến quá trình thực hiện chương trình khuyến mại này để ông có thể tham khảo nếu cần.

Về vận hội và thách thức của đất nước

Thư Bí thư, nền kinh tế công nghiệp đã giúp hàng loạt nước nghèo, nhỏ ở giữa thế kỷ 19 trở nên giàu có và hùng mạnh, tạo ra một sự cách biệt lớn giữa những nước phát triển và đang phát triển. Vào những lúc này, kinh tế tri thức đã và đang khẳng định vai trò chủ đạo như một công cụ đột phá để vươn lên trong nền kinh tế toàn cầu hóa cho hầu hết các nước trên thế giới. Đây thực sự là cơ hội cho những nước đang còn chậm phát triển với quyết tâm cao có thể tăng tốc để đưa nền kinh tế nước mình giảm bớt và san bằng cách biệt với các nước phát triển hiện nay. Nhưng ngược lại, sẽ là thảm họa cho những quốc gia nào không bắt kịp thời cơ này. Đây thực sự là một thời cơ lớn và thách thức không nhỏ cho Việt Nam ta. Sẽ thực sự là một vận hội lớn để chúng ta vươn lên ngang tầm các nước phát triển. Lịch sử phát triển thế giới cho thấy trong thời gian chuyển tiếp (bản lề) từ nền kinh tế nông nghiệp sang công nghiệp, những nước nào đã mạnh dạn dũng cảm chấp nhận sự thay đổi để dẫn thân vào môi trường mới đầy chông gai thử thách, nước ấy đã thành công và phát triển tốt bậc đến ngày nay, nước Nhật là một minh chứng hùng hồn. Chắc chắn rằng sắp tới đây những nước nào không mạnh dạn thay đổi và dẫn thân vào những khó khăn thách thức để chuyển dịch nhanh chóng cấu trúc nền kinh tế theo xu hướng mới, nước ấy sẽ mãi mãi lạc hậu và nô lệ. Nói thì dễ nhưng làm thì vô cùng khó khăn. Hãy trở lại giữa thế kỷ 19 vào lúc nước ta được cai trị bởi Vua Thiệu Trị thì nước Nhật là Minh Trị. Nước ta chủ trương bế quan tỏa cảng thì nước Nhật mở cửa thông thương với nước ngoài. 50 năm sau đó lúc nước ta đã là một nước nô lệ còn nước Nhật đã trở thành một cường quốc Đông Á. Có rất nhiều bài học từ nước Nhật, nhưng tôi nghĩ vào lúc này chúng ta cần học quan trọng nhất một điều: *khi quyết định mở cửa Vua Minh Trị và bộ máy cầm quyền của ông ta lúc ấy đã dũng cảm tuyên chiến với quyền lợi của chính đảng cấp cầm quyền của họ.* Ai cũng biết rằng vào thời điểm ấy, ở nước ta lẫn nước Nhật quyền ngoại thương là những đặc quyền buôn bán với bên ngoài dành riêng cho giới quý tộc phong kiến, lãnh chúa. *Mở cửa thông thương với nước ngoài đồng nghĩa với việc cộng đồng được hưởng đặc quyền này sẽ bị đe dọa đến quyền lợi một cách nghiêm trọng vì phải cạnh tranh sòng phẳng, một việc mà họ chẳng bao giờ biết làm và chẳng bao giờ muốn làm.* Nhưng các nhà Lãnh đạo nước Nhật lúc ấy đã vượt qua được chính mình để bảo vệ quyền lợi chung của dân tộc Nhật. Còn nước ta thì không phải không có những nhân tài như Nguyễn Trường Tộ nhìn ra vấn đề, nhưng bộ máy phong kiến đầy đặc quyền lúc ấy đã quá mạnh để thành công trong việc bế quan tỏa cảng với những chiếu bài "bảo vệ nền văn hóa dân tộc, chống sự ngoại lai và truyền giáo". Kết quả của sự bảo vệ ấy thì chúng ta đã rõ.

Giai đoạn lịch sử hiện nay chúng ta đang đứng trước một nguy cơ trở thành "nô lệ kiểu mới". Chủ nghĩa Tư bản đã trải qua những giai đoạn phát triển ngày càng tinh vi. Cách đây hơn 2 thế kỷ nó cần mở rộng thị trường và nguồn khai thác nguyên liệu, thế là chủ nghĩa thực dân cũ ra đời và phát triển mạnh mẽ các thuộc địa; đến khi có sự xuất hiện của Chủ nghĩa Xã hội và phong trào giải phóng dân tộc phát triển mạnh ở nhiều nơi thì nó chuyển dần sang Chủ nghĩa thực dân mới cũng với mục tiêu không đổi: thị trường và nguyên liệu. Còn bây giờ khi mà các hình thức thực dân cũ và mới không còn phù hợp nữa thì bắt đầu xuất hiện toàn cầu hóa bằng các biện pháp *như WTO, hiệp định thương mại song phương hay tự do.* Thực chất đây là những biện pháp để các nước mạnh mở rộng thị

trường đến các nước yếu hơn và khai thác nguồn nguyên liệu rẻ (kể cả nguyên liệu chất xám) ở các nước này. Hiểu là như vậy nhưng chẳng ai chống lại được toàn cầu hóa, như việc đã không ngăn cản được sự phát triển ào ạt thuộc địa trước đây. Chỉ có sự khôn ngoan và hy sinh như nước Nhật mới có thể đưa đất nước họ không những thoát khỏi nguy cơ nô lệ mà còn trở thành một cường quốc.

Bản chất của những cách xử lý của bộ BCVT và bộ Thương mại vừa rồi liên quan đến công việc của EIS chính là sự phản ứng của những người bị xâm phạm đến đặc quyền. Và họ sẽ viện dẫn rất nhiều các lý do nào là "ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách", "ảnh hưởng đến an ninh thông tin" để bảo vệ cho những quan điểm hành xử của họ. *Đảng ta đã ra đời, tồn tại và phát triển mạnh đến hôm nay vì tôn chỉ: "của Dân, do Dân và vì Dân". Có lẽ đã đến lúc Đảng cần thực hiện mạnh mẽ tôn chỉ này trong giai đoạn lịch sử hiện nay như đã làm tuyệt vời trong 2 cuộc kháng chiến giành độc lập và toàn vẹn đất nước.*

Phần kết của bức thư này, tôi xin lấy một ví dụ về Singapore. Trung tuần tháng 10/2003 vừa rồi, Liên minh Viễn thông Thế giới (ITU) tổ chức hội nghị toàn cầu tại Thụy Sĩ. Trong các tham luận báo cáo của các nước, Bộ trưởng ICT Singapore có đoạn nhấn mạnh: *Singapore, dân số (population): 3 triệu, dân số viễn thông (Telepopulation): 15 triệu. Khái niệm Telepopulation lần đầu tiên họ đưa ra trên thế giới, thực chất là số lượng khách hàng viễn thông trên toàn cầu mà các doanh nghiệp viễn thông Singapore có được.* Nó thật tương phản với báo cáo của ngành viễn thông Việt Nam trình bày tại hội nghị này. Có ai tin rằng sự thay đổi nhanh chóng của ngành viễn thông Singapore chỉ bắt đầu chưa đầy 4 năm. Trước đây chính phủ Singapore cho Singtel – công ty quốc doanh viễn thông lớn nhất của Singapore – được độc quyền kinh doanh lĩnh vực này cho đến 2004. Nhưng trước đà phát triển mạnh mẽ của công nghệ viễn thông, tin học và xu thế tri thức hoá nền kinh tế, cuối năm 1999 chính phủ nước này thấy rằng cần sớm mở cửa cho việc khai thác kinh doanh ngành viễn thông. Do vậy chính phủ đã trả cho Singtel khoảng 900 triệu đô-la Singapore để bù đắp thiệt hại do mất độc quyền, sau đó cấp phép hoạt động cho 10 nhà đầu tư cung cấp hạ tầng viễn thông (FBO – facility based operator) và hơn 100 nhà đầu tư cung cấp dịch vụ viễn thông (SBO – service based operator). Về phía Singtel, năm đầu tiên họ mất gần 50% thị phần, doanh thu sụt giảm mạnh và đứng trước thử thách nặng nề. Họ đã đề nghị xem xét lại chủ trương xoá độc quyền nhưng chính phủ Singapore kiên quyết không thay đổi chính sách. Rốt cuộc, Singtel phải tự xoay sở để tồn tại và họ đã chuyển hướng chiến lược kinh doanh, quay sang hỗ trợ các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông (SBO) mới để tạo ra nhiều loại hình dịch vụ mới. Chính do vậy mà sản phẩm và dịch vụ viễn thông trở nên phong phú, đa dạng, Singtel có điều kiện phát triển mạnh bằng thông rộng trên chính hạ tầng sẵn có của họ. *Sau 3 năm chấp nhận cạnh tranh, Singtel đã khẳng định được sức mạnh của mình và thị phần của họ tăng trở lại. Doanh thu của họ đã vượt cao hơn mức của thời gian độc quyền và nhà nước Singapore cũng thu ngân sách nhiều hơn, người dân được hưởng lợi nhiều hơn, còn các nhà cung cấp dịch vụ thì có thêm thị trường mới, sức cạnh tranh tốt hơn. Singtel đã tập trung mở rộng thị phần của mình ra nước ngoài và họ thành công rất lớn bằng chiến lược mới, giúp cho đất nước Singapore vươn tới nhiều quốc gia khác như Úc, Hồng Kông, Philippines, Châu Âu.*

Thư Bí thư, tôi đã trăn trở nhiều đêm để viết nên những ý kiến thật sự bức xúc trước những thách thức và vận hội của đất nước. Tôi tin rằng những ý kiến này sẽ giúp ích cho ông rất nhiều trong việc hoạch định các chính sách vĩ mô của đất nước nói chung và của thành phố HCM nói riêng, từ đó sẽ giúp ích cho sự phát triển ngành ICT để phục vụ cho sự phát triển của đất nước.

Xin cảm ơn ông đã dành thời gian để đọc bức thư này. Nhân đây, xin tặng Bí thư những dòng tản mạn sau Seagames 22.

Xin kính chào trân trọng.

Công ty Cổ phần Công nghệ Thông tin EIS
Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám đốc

Đính kèm:

- 1 đĩa CD lưu các tin truyền hình trong và ngoài nước liên qua đến sự kiện khai trương One-Connection
- 1 tập hồ sơ liên quan đến chương trình khuyến mại của OCI
- 1 sưu tập các tin tức báo chí liên quan đến các hoạt động của One-Connection ở nước ngoài và OCI tại Việt Nam

TRẦN HUỲNH DUY THỨC

BÓNG ĐÁ VÀ HỘI NHẬP

Tới bây giờ tôi cũng như bao người Việt Nam khác vẫn còn ngây ngất với chiến thắng của đội tuyển bóng đá Olympic Việt Nam trước đối thủ Malaysia trong trận bán kết Seagames 22. Bóng đá cho chúng ta nhiều thật. Những giây phút hồi hộp, thổn thức, lặng yên rồi nổ tung vì vui sướng và tự hào của hàng triệu con người, và còn hơn thế nữa...

Có lẽ lâu lắm rồi mới có một sự kiện lôi kéo hàng triệu người ra đường bất chấp mưa gió và thời tiết lạnh giá, họ quên đi hết những mâu thuẫn đời thường để đồng thanh hai tiếng Việt Nam, họ chúc mừng cho chiến thắng của màu cờ sắc áo đất nước. Qua đó ta mới thấy rằng sự khát khao muốn khẳng định giá trị của dân tộc Việt Nam trên đấu trường quốc tế đối với tất cả thành phần dân chúng, nhất là giới trẻ là mãnh liệt đến thế nào.

Lịch sử đã cho thấy khi có ngoại xâm cả dân tộc chúng ta đoàn kết lại và đã chiến thắng những đế quốc sừng sỏ nhất. Ngày nay bóng đá đã chứng minh rằng cả một dân tộc đang và sẽ luôn đứng sau đội bóng để cổ vũ và tạo sức mạnh cho các cầu thủ chiến thắng trong các trận đấu quốc tế. Cho nên bóng đá chúng ta đã làm nên những kỳ tích, lịch sử giữ nước của chúng ta đã vang danh bốn bể.

Từ những niềm tin đó, chúng ta hoàn toàn có thể tin rằng Việt Nam sẽ có một chỗ đứng xứng đáng và được tôn trọng trên bản đồ kinh tế thế giới nếu như các doanh nghiệp chúng ta đồng lòng bước ra thị trường toàn cầu để giành lấy thị phần ngoài nước. Lúc ấy chắc chắn chúng ta sẽ đoàn kết cùng nhau đua tài với các đối thủ nước ngoài trên thị trường của họ. Lúc ấy cả dân tộc chúng ta sẽ đứng sau các doanh nghiệp Việt Nam để hậu thuẫn, động viên tạo nên sức mạnh cạnh tranh tổng thể của một đất nước. Lúc ấy khả năng giành đặc quyền, tạo lợi thế thương mại trong nước bằng quan hệ sẽ không còn được xem là những giá trị cao của một doanh nghiệp nữa. Lúc ấy sự tranh giành không lành mạnh, nói xấu bêu nhọ nhau giữa các doanh nghiệp Việt Nam sẽ trở nên lỗi bịch, không còn đất sống. Và lúc ấy niềm vui chiến thắng, niềm tự hào dân tộc không chỉ là những giây phút trên sân cỏ và âm vang từ nó. Giá trị của trí tuệ Việt Nam trên toàn cầu sẽ được khẳng định để thỏa lòng khao khát của hàng chục triệu người Việt trên khắp năm châu.

Cảm ơn đội tuyển U23 Việt Nam, các bạn đã mang đến cho mọi người không chỉ niềm vui chiến thắng và khơi dậy niềm tự hào dân tộc mà còn cho chúng ta nhiều điều phải suy ngẫm, nhất là trong xu thế hội nhập và toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đang diễn ra ngày một mạnh mẽ. Dù đã không thắng trong trận chung kết với Thái Lan, nhưng các bạn đã mang đến cho chúng ta một niềm tin mãnh liệt rằng cái ngày ấy không còn xa nữa. Cái ngày mà Việt Nam chúng ta không những chỉ thu hẹp khoảng cách mà còn vượt qua được các đối thủ mạnh trên đấu trường quốc tế. Một vận hội mới đang mở ra cho Việt Nam chúng ta.

Một lần nữa, xin cảm ơn các bạn. Chúng tôi tin rằng các bạn sẽ trở thành những nhà vô địch trong một thời gian không xa nữa.

Tp. HCM, ngày 14/12/2003

Trần Huỳnh Duy Thúc

Tổng Giám đốc công ty Cổ phần Công nghệ Thông tin EIS