

Ông Trịnh Văn Quyết: “Chìa khóa để chúng tôi đi qua những thời điểm cam go nhất là tinh thần không bỏ cuộc”

22:00 25/01/2020

Nói về chìa khoá để đi qua những thời điểm cam go nhất của thị trường, ông Quyết cho rằng đôi khi không phải câu chuyện về vốn, quan hệ, hay chính sách như nhiều người nghĩ. Tất cả chỉ là: Không bỏ cuộc.



Ông Trịnh Văn Quyết, Chủ tịch Tập đoàn FLC

Chia sẻ với chúng tôi nhân dịp đầu xuân Canh Tý, ông Trịnh Văn Quyết - Chủ tịch HĐQT FLC, Bamboo Airways cho biết: Không ít người đánh giá FLC "mạo hiểm", "liều lĩnh", "bất khả thi"... thậm chí, có nhiều người còn đánh cược FLC sẽ thất bại với Bamboo Airways. Chìa khóa duy nhất để Tập đoàn đi qua những thời điểm cam go nhất chỉ có một từ: Không bỏ cuộc.

"Tôi là người nói nhiều nhưng làm gấp nhiều lần nói, từ một luật sư rề rang làm bất động sản"

Những nghi ngại của rất nhiều người về Bamboo Airways hiện đã có câu trả lời vào cuối năm 2019. Không những không thất bại, Bamboo Airways hiện đã vận hành gần 30 máy bay, nắm giữ hơn 12% thị phần hàng không và trở thành hãng hàng không tư nhân đầu tiên khai thác máy bay thân rộng tại Việt Nam.

"Tôi là người nói nhiều nhưng làm gấp nhiều lần nói. Những gì FLC và Bamboo Airways làm được trong thời gian qua, nhiều người nói với tôi là "thấy kinh ngạc", nhưng nếu hiểu được sự chuẩn bị của chúng tôi, thì không có gì là ngạc nhiên ở đây cả", người đứng đầu FLC và Bamboo Airways Trịnh Văn Quyết nhấn mạnh.

Năm 2006, ông Quyết bước vào lĩnh vực địa ốc. Dự án đầu tay của vị luật sư là khu đất rộng 4.500m² nằm ở đường Lê Đức Thọ, Hà Nội, khi đó còn là một vùng đất trũng, đầy cỏ dại.

Ông Quyết mua lại bằng tất cả vốn liếng tích lũy được từ kinh doanh dịch vụ tư vấn pháp lý và huy động từ bạn bè, người thân, trong đó có người đầu tư mấy chục triệu, "bắn khoản mãi rồi sau đó lại đòi rút".

Thế rồi tiến độ thi công cũng như bán hàng của công trình chung cư, văn phòng 32 tầng hiện đại này có thể xem là một hiện tượng trong bối cảnh ngành địa ốc khủng hoảng và la liệt các dự án phải "đóng băng" hay giải thể thời kỳ đó. FLC Landmark Tower bán hết hàng và hoàn thành nhanh chóng sau hai năm thi công.

"Luật sư nhẩy sang làm bất động sản, nghĩa là vừa học vừa làm. Tôi không có bất cứ quan hệ nào. Mọi thủ tục tự mình phải làm hết từ A-Z, từ thủ tục đầu tư đến xây dựng. Có giai đoạn tôi trực cả ngày trên Ủy ban, làm việc với từng chuyên viên để các thủ tục pháp lý hoàn tất đúng kế hoạch", ông Quyết nói và cho biết một chữ ký bị chậm vài tuần có thể gây thiệt hại lớn cho một doanh nghiệp còn non trẻ. Ông và các cộng sự phải vạch ra từng mốc thời hạn cho thủ tục pháp lý và tiến độ dự án, rồi đeo bám đến cùng cho các mốc thời hạn này.

FLC thành công nhờ "đánh thức" những vùng đất cần cỗi

Thành công của FLC Landmark Tower đã bước đầu định hình cho phong cách kinh doanh của ông Quyết cũng như toàn bộ FLC về sau: mạo hiểm và khác biệt. Sẵn sàng "đi ngược chiều gió" so với nhìn nhận chung của cộng đồng nếu cảm thấy đó là một cơ hội, và sau đó là những nỗ lực quyết liệt để hiện thực hoá cơ hội này.

Khởi đầu với dự án thương mại nhưng bất động sản nghỉ dưỡng mới là lĩnh vực đưa FLC trở thành một trong những nhà đầu tư và phát triển bất động sản hàng

đầu Việt Nam.



FLC Sầm Sơn, trước và sau khi dự án được triển khai

"Chúng tôi đi hết các tỉnh thành và nhận ra rằng rất nhiều vùng đất đang sở hữu cảnh quan, danh thắng tuyệt vời, nhưng không được chú ý, hoặc thậm chí là vô danh trên bản đồ du lịch. Nếu tạo ra được những công trình khác biệt và chất lượng để kéo du khách về, thì sự tuyệt vời này sẽ thực sự được 'đánh thức'", ông Quyết nói.

Chính suy nghĩ đó, FLC hình thành được chiến lược đầu tư: xây dựng khu nghỉ dưỡng tại những địa điểm đặc biệt như vùng đầm lầy tại Sầm Sơn, khu đồi khai thác than "thổ phỉ" của Quảng Ninh, vùng bán sa mạc gần như không người tại

Quảng Bình, hay bãi cát hoang sơ khắc nghiệt của Quy Nhơn....Điểm chung của tất cả những khu vực này là địa hình phức tạp hoặc khí hậu khắc nghiệt, gọi lên rất ít hứng thú với hầu hết các nhà đầu tư.

Có nơi, như trong trường hợp của Thanh Hoá, tỉnh thậm chí đã thuê tư vấn nước ngoài lập quy hoạch để mở cửa cho nhà đầu tư về làm dự án, mời được vài ba doanh nghiệp nhưng cuối cùng vẫn "không ông nào chịu làm". Câu chuyện tại Quảng Ninh, Quảng Bình hay Quy Nhơn cũng có nhiều điểm tương tự.

Nhưng với ông Quyết, những vùng đất hoang hoá và gai góc này lại sở hữu một ưu điểm hiếm có là quỹ đất quy mô lớn, đủ điều kiện để tạo ra những đại dự án 5 sao đầy đủ tiện ích.

"Bình Định, Thanh Hoá, trước khi chúng tôi vào, tức năm 2014- 2015, cả tỉnh không có khách sạn 5 sao nào. Hoặc Quảng Ninh, một tỉnh sở hữu những cảnh quan, di sản đẳng cấp quốc tế, không bao giờ phải lo về việc thiếu khách, nhưng đến năm 2018 cũng chỉ có vài khách sạn 5 sao", ông Quyết nhận xét và cho rằng, muốn chuyển đổi hiệu quả những vùng đất hoang sơ thành những điểm đến cao cấp về du lịch, tác động mạnh đến thị trường địa ốc cũng như thị trường du lịch của địa phương thì dự án không thể đầu tư vụn vặt.

"Phải đầu tư lớn. Hàng trăm hoặc cả ngàn héc-ta. Và phải làm nhanh. Nếu không thì hầu như không giải quyết được điều gì đáng kể", Chủ tịch FLC nói.



Từ vùng cát trắng hoang sơ, cồn cỏ bên bờ biển Nhơn Lý năm 2015 đến quần thể nghỉ dưỡng quy mô FLC Quy Nhơn năm 2016.

"Có lúc tôi phải đích thân lội bộ thăm soi từng hạng mục trên công trường FLC Sầm Sơn. Lúc đó tôi chỉ ngủ 2-4 tiếng một ngày, thường xuyên xuất hiện kiểm tra dự án với áo phông quần đùi lúc 1h sáng. Sự quyết liệt này là một trong những động lực để quần thể FLC Sầm Sơn thần tốc "về đích" trong 9 tháng, còn FLC Quy Nhơn, tổng diện tích 1.300 ha nhưng thời gian hoàn thiện đầy đủ các hạng mục từ khách sạn 5 sao gần 1.000 phòng, trung tâm hội nghị quốc tế 1.500 chỗ, sân golf 36 hố tiêu chuẩn quốc tế... chỉ mất vỏn vẹn 11 tháng"- Ông Quyết nhớ lại.

"Doanh thu từ du lịch trước đây chỉ một vài trăm tỷ đồng thôi, nhưng giờ đã lên tới cả nghìn tỷ. Trước đây hàng chục nghìn người ở Bình Định không có việc

làm, giờ riêng FLC Quy Nhơn đã tạo công ăn việc làm cho hàng ngàn lao động, chưa kể tới những người được hưởng lợi từ dự án", ông Hồ Quốc Dũng, Chủ tịch UBND Bình Định nói trong năm 2017, gần một năm sau khi FLC Quy Nhơn chính thức khánh thành.

Cũng chính nguyên tắc "không làm nhỏ", "không làm chậm" này sau đó được ông Quyết áp dụng triệt để khi bước chân sang lĩnh vực hàng không và tạo ra những bước tiến đáng kinh ngạc cho Bamboo Airways.



FLC Hạ Long được xây dựng trên vùng đồi cao có địa chất phức tạp.

Chìa khoá để đi qua những thời điểm cam go nhất của thị trường: Không bỏ cuộc

Nói về chìa khoá để đi qua những thời điểm cam go nhất của thị trường, ông Quyết cho rằng đôi khi không phải câu chuyện về vốn, hay quan hệ, hay chính sách như nhiều người từng nghĩ.

Mà quan trọng hơn, đó là vấn đề của niềm tin, của ý chí, của sự tận tâm đến cùng và quyết liệt đến cùng.

Hay nói đơn giản ở đây là tinh thần không bỏ cuộc. Không có tinh thần này thì việc nhỏ sẽ thành việc khó và việc khó thì thành việc không thể.

"Không "vững niềm tin, bền ý chí" thì không có tôi và cũng không có FLC như hôm nay. Nếu không vững tin, bền chí, FLC sẽ không dám chọn cho mình những

lối đi khác biệt trong những sóng gió thị trường như thời gian qua. Và càng không thể quyết liệt để đi đến cùng, nỗ lực đến cùng với mục tiêu đã chọn", ông Quyết nói.

Cũng theo người đứng đầu Tập đoàn FLC, doanh nghiệp của ông đang cố gắng để sự tận tâm và trách nhiệm trong từng suy nghĩ, hành động sẽ được nhấn mạnh và đào tạo để trở thành một văn hoá, một giá trị cốt lõi đến với từng thành viên của FLC.

"Tận tâm với chính bản thân mình, tận tâm với đồng nghiệp, với khách hàng, và với xã hội. Tận tâm không phải là mỉm cười và cúi chào theo nghi lễ máy móc, mà phải xuất phát từ trái tim... Điều này không dễ, nhưng tôi rất hy vọng trong tương lai không xa, sự tận tâm chân thành này sẽ đến được với trái tim của đông đảo khách hàng trong những trải nghiệm về FLC, về Bamboo Airways", Chủ tịch FLC và Bamboo Airways nhấn mạnh.

Theo Tri thức trẻ