

Công ty TOCONTAP chúng tôi được thành lập từ năm 1956 và hoạt động trên nhiều lĩnh vực. Trước kia thì là công ty độc quyền. Sau đó đến năm 2005, thì theo chính sách của nhà nước cổ phần hóa, chúng tôi đã trở thành công ty cổ phần.

Trước kia thì công ty chúng tôi chỉ hoạt động trên một lĩnh vực là xuất nhập khẩu hàng tạp phẩm nhưng đến năm 2005 chúng tôi làm trên 4 lĩnh vực. Lĩnh vực thứ 1 là xuất nhập khẩu, trong đó gồm có xuất nhập khẩu các hàng nông sản, thủ công mỹ nghệ, và hàng may mặc. Mặt hàng thứ 2 mà chúng tôi làm là có các nhà máy sản xuất. Có nhà máy sản xuất xay xát gạo, có nhà máy may mặc, có cả nhà máy về kimono. Lĩnh vực thứ 3 chúng tôi làm là phái cử lao động đi Nhật. Cái cuối cùng là chúng tôi tham gia một số chương trình dự án về bất động sản.

Kim ngạch xuất nhập khẩu của chúng tôi đến 70% là làm việc và xuất khẩu đi Nhật. Còn lại các thị trường khác như châu Âu, Mỹ và các nước châu Á.

Nói tiếng Việt à?

Tôi thì học tại trường đại học ngoại thương là trường của nhà nước và được đào tạo 5 năm. Trong đó được đào tạo về nghiệp vụ ngoại thương, nghiệp vụ kinh tế. Đến năm 1981 tôi được phân công vào làm tại công ty Generalimex là công ty của Bộ Thương mại. Lúc đó là Bộ Thương mại. Trong đó tôi đã làm những lĩnh vực như là xuất nhập khẩu, gia công các mặt hàng và đã là phó giám đốc của công ty Generalimex. Đến năm 2001, theo yêu cầu của Bộ Công thương, tôi được cử sang TOCONTAP, làm giám đốc TOCONTAP đến nay.

Lý do mà công ty chúng tôi đặt chi nhánh tại Osaka thì là có 3 lý do. Lý do thứ 1 là Osaka và thành phố Hồ Chí Minh mà chúng tôi đặt địa điểm ấy, thì có nhiều tương đồng. Là thành phố lớn và là trung tâm kinh tế của cả nước. Có nhiều nhà máy sản xuất và tăng trưởng kinh tế cũng cao nhất trong nước.

Lý do thứ 2 mà chúng tôi chọn Osaka vì là Osaka có nhiều khách hàng. Gần khu vực Osaka có rất nhiều khách hàng của chúng tôi. Ví dụ như chúng tôi có khách hàng kimono tại Kyoto, rồi một số khách hàng thực phẩm chức năng tại Nara. Và đặc biệt là chúng tôi hiện nay số lượng lao động đưa đi sang vùng Kansai này cũng nhiều.

Và vấn đề cuối cùng mà chúng tôi chọn Osaka là vì lượng lao động chúng tôi đưa sang vùng gần Osaka rất là nhiều. Và để tăng cường hơn nữa hoạt động quản lý, thì chúng tôi muốn đặt trụ sở tại đây. Để có thể thuận tiện cùng phối hợp với phía Nhật để quản lý lao động.

Chúng tôi nghĩ thì hiện nay kim ngạch hai chiều của Việt Nam và Nhật Bản đã được 19 tỷ đô. Thế nhưng trong đó những mặt hàng Việt Nam có thể mạnh như nông nghiệp và mới vào được cái ngành thủ công mỹ nghệ thôi, và tiểu thủ công thôi. Còn hàng nông nghiệp thì chưa vào được do chất lượng yêu cầu của Nhật Bản mà Việt Nam chưa đáp ứng. Chúng tôi hy vọng rằng trong một thời gian ngắn thì Việt Nam sẽ đưa được nhiều hàng nông sản của Việt Nam là thế mạnh vào Nhật Bản. Ví dụ như gạo, rồi các mặt hàng về rau, rau quả. Để đưa kim ngạch hai chiều lên nữa.

Tôi nghĩ quan trọng là từ lúc bắt đầu đến lúc kết thúc. Tức là cái phần làm thế nào an toàn thực phẩm. Thực ra Việt Nam có những cái sử dụng về các loại hóa chất, thuốc trừ sâu. Đương nhiên thì với tiêu chuẩn của Nhật thì cũng chưa đáp ứng được. Nhưng hiện nay chúng tôi cũng thấy là đã có quá trình cải tiến. Và đã có rất nhiều người Nhật vào Việt Nam để làm rau sạch ở Việt Nam.

Hiện nay số lượng lao động của chúng tôi đưa sang đây đã được 3000 người. Và cái lượng lao động hiện nay đang hoạt động ở bên Nhật là khoảng 900. Thì với cái số lượng lao động như vậy, chúng tôi thấy rằng là đa số các em được các xí nghiệp đánh giá rất là cao, và chăm chỉ, tiếng Nhật cũng đã tiến bộ.

Số lao động hiện nay rất là nhiều. Chúng tôi tuyển những người có tay nghề, ví dụ như ngành may mặc, rồi ngành hàn, ngành xây dựng và các ngành về nông nghiệp.

Hiện nay cái lao động trẻ của chúng tôi thì trong nước cũng có rất nhiều nghề nghiệp. Thế nhưng mà để mà học được cách làm việc của người Nhật, và nhất là hiện nay cái quan hệ kinh tế giữa hai nước đã gần gũi rồi, thì càng nhiều các bạn trẻ muốn sang Nhật làm việc.

Trước nhất là chúng tôi tìm hiểu cái công ty tiếp nhận và chúng tôi đến các trường đào tạo nghề và đặc biệt là các nhà máy mà hiện nay đang sản xuất các mặt hàng tương tự hoặc là giống. Công ty sẽ cử người đến để tư vấn cho các em có điều kiện để đi Nhật.

Thông thường chúng tôi đào tạo từ 4 đến 5 tháng cho các em tiếng Nhật. Sau đó khách hàng kiểm tra, cũng có lúc khách hàng kiểm tra, cũng có lúc chúng tôi kiểm tra. Rồi mới đưa sang đây.

Khi tu nghiệp sinh về nước, bao giờ chúng tôi cũng gặp gỡ, giữ liên hệ thường xuyên. Và có

những điểm giới thiệu các em cho những công ty của Nhật ở trong nước.

Vì hiện nay các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhật Bản cũng đã đầu tư rất nhiều nhà máy ở Việt Nam. Và những nhà máy đó họ yêu cầu cái cách làm nhà máy giống như của Nhật, đặc biệt là cái làm sàn. Thì vừa giờ khách họ cũng vừa sang hướng dẫn cách làm sàn của Nhật. Chúng tôi cũng đang học hỏi cái đó. Thì tôi nghĩ rằng là sẽ sử dụng được rất nhiều kỹ thuật của Nhật ở Việt Nam trong xây dựng.

Chúng tôi thì cũng muốn được gặp gỡ tiếp xúc được nhiều hơn với các công ty tiếp nhận để biết được tình hình. Thứ nhất là các em sang đây còn những khiếm khuyết gì để chúng tôi còn có thể đào tạo thêm nữa cho các em trước khi đi. Và điểm thứ 2 là chúng tôi muốn các xí nghiệp tiếp nhận cho nhiều thông tin hơn nữa, cụ thể hơn nữa trong cách làm việc của Nhật để các em sang Nhật khỏi phải lạ lẫm và bỡ ngỡ.

Điểm thứ 3 mà chúng tôi muốn các xí nghiệp Nhật Bản hãy coi lao động của công ty chúng tôi như là nhân viên tạm thời trong 3 năm của họ. Họ có những cái đào tạo tốt hơn nữa và có những cái quan hệ tốt hơn nữa trong làm việc. Sau 3 năm về các em sẽ có hành trang rất tốt cho công việc mới.

Tôi thì có lời nhắn là như thế này. Thực ra trong quan hệ với Nhật từ rất lâu rồi, tôi thấy người Osaka rất là vui vẻ, nhiệt tình và quan hệ rất là tốt. Đặc biệt Nhật Bản là có rất nhiều những điều chúng ta cần phải học thì các bạn hãy đến đây và tự thử nghiệm chứng minh cái lời của mình.

Cảnh cũng đẹp và thức ăn cũng ngon.