TẬP ĐOÀN DỆT MAY VIỆT NAM

Dệt may & THỜI TRANG Việt Nam

VTGF

Số 383. THÁNG 9/2020



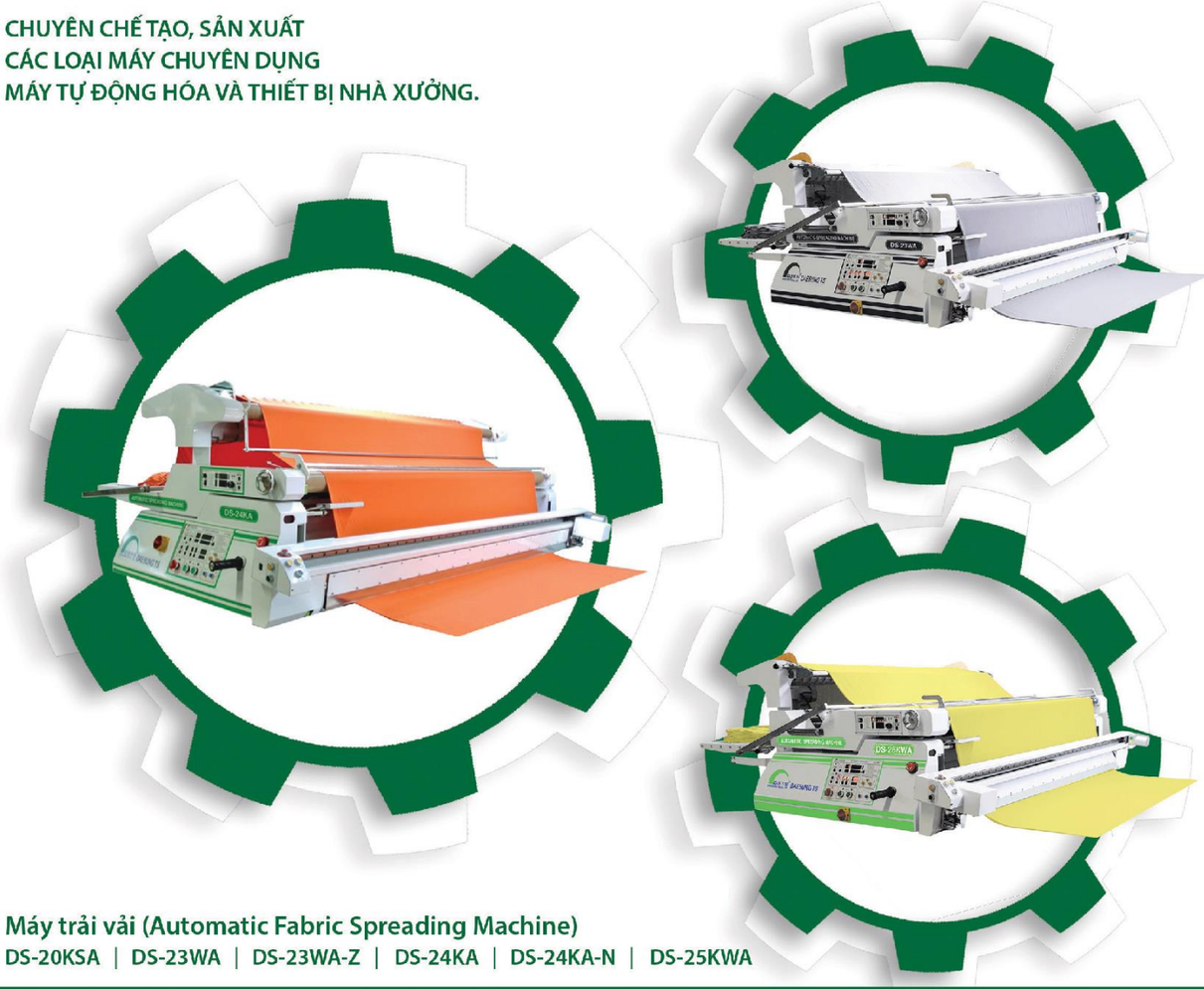
9 770086 839481

Giá: 25.000 VNĐ



CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP TÂN KIM

CHUYÊN CHẾ TẠO, SẢN XUẤT
CÁC LOẠI MÁY CHUYÊN DỤNG
MÁY TỰ ĐỘNG HÓA VÀ THIẾT BỊ NHÀ XƯỞNG.



Máy trải vải (Automatic Fabric Spreading Machine)
DS-20KSA | DS-23WA | DS-23WA-Z | DS-24KA | DS-24KA-N | DS-25KWA

Địa chỉ: Lô 1-2 Đường D4, Khu F1, KCN Tân Thới Hiệp, Quận 12, TP.HCM
Điện thoại: 028 3620 7644 I 028 6675 6664
Email: kimjiyoung.ds@gmail.com (Korean/English)
maithuong.daisung2011@gmail.com (Vietnamese)

Địa chỉ: Lô 1-2 Đường D4, Khu F1, KCN Tân Thới Hiệp, Quận 12, TP.HCM
Điện thoại: 028 3620 7644 I 028 6675 6664
Email: kimjiyoung.ds@gmail.com (Korean/English)
maithuong.daisung2011@gmail.com (Vietnamese)

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NAN GIẢI
SỰ ĐỔI MỚI VỀ KĨ THUẬT !

CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ CÔNG NGHIỆP TÂN KIM



CÁC LOẠI MÁY CHUYÊN DỤNG, MÁY TỰ ĐỘNG HÓA



THIẾT BỊ NHÀ XƯỞNG







Dệt may & THỜI TRANG Việt Nam

TỔNG BIÊN TẬP
LÊ TIẾN TRƯỜNG
Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT Vinatex

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN
VŨ ĐỨC GIANG - Cố vấn cao cấp
Chủ tịch Vitas
TRẦN QUANG NGHỊ - Cố vấn cao cấp
Phó Chủ tịch HĐQT Vinatex
ĐẶNG VŨ HÙNG
TV HĐQT, TGĐ Vinatex
CAO HỮU HIẾU
Phó TGĐ Vinatex, TB Tuyên giáo - Đoàn thể Vinatex

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
PHẠM NGỌC HÂN
Trưởng Ban TT&TT Vinatex

THƯ KÝ TOÀ SOẠN
KIỀU BÍCH HẬU

TRỢ LÝ BAN BIÊN TẬP
MẠC DUNG

THIẾT KẾ MỸ THUẬT
TRẦN BẢO KHANH

Văn phòng đại diện tại TP. HCM
Địa chỉ: Số 10 Nguyễn Huệ - Q.1 - TP. HCM
Liên hệ: Bà Nguyễn Thị Hồng
Điện thoại: 028. 38244044, máy lẻ 131
Di động: 0989 112 553

Tòa soạn
Địa chỉ: 25 Bà Triệu - Q. Hoàn Kiếm - Hà Nội
Điện thoại: 024. 38257700
Email: tttt@vinatex.com.vn

In tại: *Công ty TNHH MTV In báo Hà Nội mới*
GPHĐBC 439/GP-BTTTT-3/2012

THƯ TÒA SOẠN

Bạn đọc thân mến,

Có thể thấy rằng cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung, đại dịch Covid-19 đã tạo nên một nghịch cảnh bất thường đối với ngành Dệt May Việt Nam (DMVN) vốn đang đà tiến lên đỉnh cao trong thời hoàng kim của mình.

Dịch chuyển nghịch cảnh thành hành động mới quyết liệt và bền bỉ, đó là phương châm của Tập đoàn DMVN trong nhiệm kỳ công tác 2020-2025. Với sự đồng tâm hiệp lực, lấy người lao động làm trung tâm để phấn đấu gìn giữ, bảo toàn đội ngũ trong cơn nguy biến, Tập đoàn DMVN đã xây dựng một loạt các giải pháp sáng tạo đột phá, những thay đổi linh hoạt, tốc độ, chưa từng có tiền lệ... để truyền động lực vươn lên cho toàn Ngành, thực hiện sứ mệnh dẫn dắt Ngành tiếp tục phát triển.

Bạn sẽ nhập vào bầu khí nóng quyết tâm đó, khi đọc từng trang Tạp chí số tháng 9/2020 này.

BAN BIÊN TẬP



ẢNH BÌA:

Ông Lê Tiến Trường - Chủ tịch HĐQT và ông Đặng Vũ Hùng - TV HĐQT, Tổng Giám đốc Vinatex nhiệm kỳ 2020 - 2025.

TÁC GIẢ: Bokeh Lah

MỤC LỤC

SỐ 383 *Tháng 9/2020*





GÓC NHÌN

18 Vinatex quyết tâm duy trì và nâng cao vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu

24 Nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản trị vốn đầu tư của Vinatex tại các doanh nghiệp

30 Ý kiến chuyên gia

36 Tác dụng của Thiền với Doanh nhân

39 TGĐ May Hồ Gươm Phí Ngọc Trịnh: Không nghỉ ngơi cũng không chờ đợi

NGƯỜI VIẾT SỬ NGÀNH

32 Nguyên Chủ tịch Vinatex Lê Quốc Ân khiêm nhường, lấy sự học làm đạo.

DỆT MAY

06 Gắn kết bền chặt – Cốt lõi của sức mạnh

12 Vinatex nhiệm kỳ 2020–2025: Giai đoạn lửa thử vàng

42 Cập nhật bức tranh nhập khẩu may mặc Mỹ 2020

46 Quan điểm về phát triển công nghiệp phụ trợ Dệt May

50 Áp dụng Kế toán quản trị chi phí hiệu quả cho DN Dệt May

KHOA HỌC & CÔNG NGHỆ

56 Một vài ứng dụng hiện tại của Trí tuệ nhân tạo trong ngành Dệt

62 Bản tin Khoa học – Công nghệ

THỜI TRANG & CUỘC SỐNG

70 9 chiếc khẩu trang sành điệu của Lady Gaga gây bão tại VMAs

74 Truyện ngắn: Bán mình (Kỳ 1)

TIN TỨC & SỰ KIỆN

11 Chính sách mới Tháng 9

64 Sự kiện Vinatex Tháng 8

66 Sự kiện Vitas Tháng 8

68 Bản tin Công đoàn Dệt May Việt Nam Tháng 8

GẮN KET BEN CHẶT CỐT LÕI CỦA SỨC

Đại hội đại biểu Đảng bộ Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex) lần thứ III, nhiệm kỳ 2020 - 2025 (diễn ra trong 2 ngày 24 - 25/08/2020) là sự kiện chính trị có ý nghĩa quan trọng, góp phần nâng cao năng lực lãnh đạo, tiếp tục xây dựng Đảng bộ trong sạch vững mạnh toàn diện, xây dựng Vinatex phát triển nhanh, mạnh, bền vững, phát huy vai trò nòng cốt trong ngành Dệt May Việt Nam.

Bài: **XUÂN QUÝ**



Đoàn đại biểu tới dự Đại hội



Ông Trần Quang Nghị – Bí thư Đảng ủy Tập đoàn DMVN (Khóa II) – phát biểu khai mạc Đại hội

Đảng bộ Vinatex là Đảng bộ cấp trên cơ sở, hoạt động theo mô hình Đảng bộ Công ty mẹ mở rộng, quản lý trực tiếp 20 đảng bộ, chi bộ cơ sở gồm 12 đảng bộ và 8 chi bộ cơ sở, với tổng số gần 1.800 đảng viên.

THỰC HIỆN THẮNG LỢI NGHỊ QUYẾT NHIỆM KỲ 2015 – 2020

Với tư duy nhận thức mới, quyết tâm chính trị mạnh mẽ, Đảng ủy, Ban lãnh đạo Tập đoàn, các đơn vị thành viên và toàn thể CBCNV đã nỗ lực phấn đấu, vượt qua khó khăn thách thức, thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Vinatex nhiệm kỳ 2015 - 2020 đã đề ra. Đảng bộ Vinatex đã triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội XII của Đảng, Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Khối Doanh nghiệp Trung ương và Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Tập đoàn lần thứ II trong bối cảnh tình hình sản xuất kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn do tác động của việc Mỹ rút khỏi TPP, Anh ra khỏi EU, cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung,... đã gây ảnh hưởng tiêu cực tới dệt may Việt Nam, nhất là đối với ngành Sợi. Đặc biệt, trong 6 tháng đầu năm 2020, dịch bệnh Covid-19 đã gây khủng hoảng kinh tế trên toàn cầu, ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp dệt may.

Trong bối cảnh đó, Đảng bộ Vinatex đã luôn nhận được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo kịp thời, sát sao của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và các Bộ, Ngành Trung ương. Ban Lãnh đạo Vinatex luôn đoàn kết, nhất trí cao trong điều hành, chỉ đạo triển khai thực hiện các nghị quyết, chỉ thị, kết luận của Trung ương, Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và Đảng ủy Tập đoàn. Đội ngũ cán bộ, đảng viên, công nhân viên và người lao động trong Tập đoàn luôn tin tưởng vào sự lãnh đạo của Đảng ủy và tập thể lãnh đạo Tập đoàn.

Ban Chấp hành Đảng bộ Tập đoàn đã lãnh đạo, chỉ đạo, hướng dẫn các cấp ủy đảng trực thuộc ban hành đầy đủ, kịp thời các quy chế làm việc, chương trình kiểm tra, giám sát nhiệm kỳ và hàng năm. Chỉ đạo Ủy ban Kiểm tra Đảng ủy Tập đoàn ban hành Chương trình công tác kiểm tra, giám sát toàn khóa và hàng năm. Thường xuyên cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo nghiệp vụ làm công tác kiểm tra do Đảng ủy Khối tổ chức. Triển khai thực hiện toàn diện, đồng bộ các nhiệm vụ công tác phòng chống tham nhũng, lãng phí.

Có 95% tổ chức cơ sở đảng được đánh giá đạt trong sạch vững mạnh (chỉ tiêu nghị quyết là ít nhất 50%), không có cơ sở đảng bị xếp loại yếu kém; 90% đảng viên đạt mức hoàn thành tốt nhiệm vụ trở lên (chỉ tiêu nghị quyết là 80%). Công tác phát triển Đảng được Đảng ủy Tập đoàn và các cấp ủy đảng quan tâm chỉ đạo. Từ đầu nhiệm kỳ đến nay, Đảng bộ Vinatex đã kết nạp được 518 đảng viên, đạt 104% kế hoạch phát triển Đảng của cả nhiệm kỳ.

Trong sản xuất kinh doanh, Vinatex có kết quả thực hiện bám sát các chỉ tiêu của Nghị quyết đề ra, trong



Đoàn Chủ tịch điều hành Đại hội

đó giá trị sản xuất công nghiệp thực hiện năm 2015 đạt 36.512 tỷ đồng, năm 2019 đạt 45.486 tỷ đồng. Trong 5 năm, Tập đoàn đạt mức tăng trưởng bình quân là 5,62%/năm. Đáng chú ý, doanh thu của Vinatex tăng đều qua các năm, cụ thể doanh thu năm 2015 đạt 39.455,6 tỷ đồng, năm 2019 đạt 49.200 tỷ đồng, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu bình quân đạt 5,65%/năm. Kim ngạch xuất khẩu thực hiện năm 2015 đạt 2,394 tỷ USD, năm 2019 đạt 2,9 tỷ USD, với mức tăng trưởng bình quân đạt 5,02%/năm. Tập đoàn nộp ngân sách bình quân 176 tỷ đồng/năm.

Không chỉ làm tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, Đảng ủy Tập đoàn còn luôn quan tâm và chỉ đạo các đảng bộ, chi bộ cơ sở chú trọng cải thiện môi trường làm việc, xây dựng những chính sách liên quan đến tiền lương, thưởng, phúc lợi hợp lý cho người lao động. Nhiều đơn vị trong Tập đoàn Dệt May Việt Nam đã ký thỏa ước lao động tập thể với quyền lợi của người lao động đều được chú trọng hơn luật định. Không chỉ chăm lo cho người lao động trong nội bộ Tập đoàn, Đảng ủy Vinatex còn thực hiện tốt công tác an sinh xã hội đối với cộng đồng. Từ năm 2015 đến nay, Tập đoàn và các đơn vị trong Tập đoàn đều ủng hộ "Quỹ Vì người nghèo", "Quỹ đền ơn đáp nghĩa", "Quỹ tấm lòng vàng", ủng hộ "Trung tâm trẻ mồ côi",... hàng tỉ đồng mỗi năm. Hàng năm mỗi dịp Tết đến, các doanh nghiệp trực thuộc Vinatex đều tổ chức Hội chợ Tết sum vầy nhằm cung cấp các sản phẩm dệt may và các nhu yếu phẩm với giá ưu đãi đặc biệt, tặng quà trợ cấp cho những công nhân có hoàn cảnh khó khăn, tạo điều kiện cho người lao động đón tết vui vẻ và đầm ấm.

PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ NHIỆM KỲ 2020 - 2025

Với mục tiêu nâng cao năng lực lãnh đạo, xây dựng Đảng bộ trong sạch vững mạnh toàn diện, đổi mới sáng tạo, đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp, đảm bảo phát triển ổn định, giữ vững vai trò nòng cốt trong ngành Dệt May Việt Nam, Đảng bộ Vinatex đặt ra các mục tiêu cụ thể bao gồm: Nâng cao năng lực lãnh đạo, xây dựng Đảng bộ trong sạch, vững mạnh toàn diện; Đổi mới, sáng tạo, đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp, bảo đảm phát triển ổn định, giữ vững vai trò nòng cốt trong ngành dệt may Việt Nam. Đặc biệt, là cần thu dụng tài năng, đẩy mạnh nội lực, xây dựng đội ngũ cán bộ ưu tú, người lao động gắn kết bền chặt, cùng nhau vượt qua mọi thách thức cam go.

Nghị quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ Tập đoàn Dệt May Việt Nam nhiệm kỳ 2020 - 2025 đưa ra mức phấn đấu chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng hàng năm từ 8-10%. Chỉ tiêu lợi nhuận tăng trưởng hàng năm từ 12-15% (như vậy, tính đến năm 2025, lợi nhuận sẽ tăng khoảng 76-100% so với năm 2020). Thu nhập bình quân đầu người hàng năm tăng cao hơn mức CPI từ 3-5%.

Trong công tác xây dựng Đảng và hệ thống chính trị, Đảng bộ Tập đoàn phấn đấu số tổ chức cơ sở Đảng hoàn thành tốt nhiệm vụ đạt 85%, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đạt tỷ lệ tối đa theo quy định của cấp trên; đảng viên hoàn thành tốt nhiệm vụ đạt 85%, trong đó đảng viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đạt tỷ lệ tối đa theo quy định của cấp trên; kết nạp mới 400 đảng viên.

Tích cực xây dựng văn hóa Vinatex, văn hóa doanh nghiệp, tham gia các hoạt động xã hội và củng cố mối quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động trong doanh nghiệp. Từng bước thay đổi tư duy, cải tiến phương pháp, năng động, sáng tạo, trách nhiệm hơn nữa, không ngừng nâng cao kiến thức, đáp ứng yêu cầu mới trong hoạt động để đóng góp tốt hơn vào kết quả chung của toàn Tập đoàn.

Để đạt được các chỉ tiêu đã đề ra, Vinatex sẽ đặc biệt tăng cường hiệu quả quản trị rủi ro, nâng cao hoạt động kiểm soát, xây dựng và thiết lập quy trình quản trị tiên tiến, cương quyết giải quyết mọi tồn tại và những "điểm" không sinh lời. Tăng cường kết nối, chia sẻ và hợp tác giữa các đơn vị trong Tập đoàn, tạo nên khối thống nhất nội bộ để gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Với những thành tích đã đạt được cùng với tinh thần đoàn kết, trí tuệ, tập trung nguồn lực, Đảng bộ Vinatex sẽ tiếp tục lãnh đạo cán bộ, đảng viên và người lao động để nâng cao năng lực lãnh đạo, xây dựng Đảng bộ trong sạch vững mạnh toàn diện, đổi mới sáng tạo, đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp đảm bảo phát triển ổn định, giữ vững vai trò nòng cốt trong ngành Dệt May Việt Nam.

Đại hội đại biểu Đảng bộ Vinatex lần thứ III, nhiệm kỳ 2020-2025 đã thông qua đề án nhân sự.

Ban chấp hành Đảng bộ Tập đoàn DMVN nhiệm kỳ 2020-2025 gồm 27 đồng chí. Tại Đại hội bầu 22 đồng chí và sẽ bầu bổ sung trong nhiệm kỳ 5 đồng chí.

Đại hội đã bầu Ban Chấp hành Đảng bộ nhiệm kỳ 2020-2025 gồm 22 đồng chí và tại phiên họp thứ nhất, Ban Chấp hành đã nhất trí bầu đồng chí Lê Tiến Trường làm Bí thư Đảng ủy Tập đoàn DMVN khóa III, bầu đồng chí Lê Nho Thướng làm Phó Bí thư Đảng ủy phụ trách công tác xây dựng Đảng, bầu 7 đồng chí trong Ban thường vụ, gồm: đ/c Lê Tiến Trường, đ/c Lê Nho Thướng, đ/c Cao Hữu Hiếu, đ/c Phạm Thị Thu Thảo, đ/c Hoàng Xuân Hiệp, đ/c Nguyễn Song Hải.



Ông Lê Tiến Trường tặng hoa chia tay các đồng chí BCH nhiệm kỳ 2015 – 2020 đã hoàn thành nhiệm vụ



CHÍNH SÁCH MỚI tháng 9/2020

Cơ quan ban hành	*Số Quyết định*	*Nội dung*	*Ngày có hiệu lực*
Chính phủ	Nghị định số 81/2020/NĐ-CP	Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 163/2018/NĐ-CP ngày 4/12/2018 quy định về phát hành trái phiếu doanh nghiệp; trong đó sửa đổi khoản 8 Điều 6 về giao dịch trái phiếu. Cụ thể, trái phiếu doanh nghiệp phát hành tại thị trường trong nước bị hạn chế giao dịch trong phạm vi dưới 100 nhà đầu tư không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp, trong vòng một năm kể từ ngày hoàn thành đợt phát hành trừ trường hợp theo quyết định của Tòa án hoặc thừa kế theo quy định của pháp luật. Sau thời gian nêu trên, trái phiếu doanh nghiệp được giao dịch không hạn chế về số lượng nhà đầu tư, trừ trường hợp doanh nghiệp phát hành có quyết định khác. Trái phiếu doanh nghiệp phát hành ra thị trường quốc tế thực hiện theo quy định về giao dịch tại thị trường phát hành.	01/09/2020
Chính phủ	Nghị định 88/2020/NĐ-CP	Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật An toàn, vệ sinh lao động về bảo hiểm tại nạn lao động, bệnh nghề nghiệp bắt buộc, trong đó quy định hỗ trợ khám bệnh, chữa bệnh nghề nghiệp.	15/09/2020
Bộ Giáo dục và Đào tạo	Thông tư số 20/2020/TT-BGDĐT	Quy định chế độ làm việc của giảng viên cơ sở giáo dục đại học, trong đó bổ sung một số nội dung mới về định mức giờ chuẩn giảng dạy và nghiên cứu khoa học của giảng viên.	11/09/2020

VINATEX NHIỆM KỲ 2020 – 2025 “GIAI ĐOẠN LỬA THỬ VÀNG”

CUỘC CHIẾN CAM GO VẪN CÒN TIẾP DIỄN

Vào năm 2015, Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex) khi đó như đang đứng trước một vận hội mới, có thể tận dụng để tạo nên bước ngoặt phát triển vượt bậc. Các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với Hàn Quốc, Liên minh kinh tế Á-Âu, Liên minh châu Âu, Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương,... là những điểm sáng, tạo động lực để ngành DMVN, nhất là Vinatex mạnh dạn chuyển mình, nâng quy mô và thay đổi về căn bản phương thức sản xuất, tăng giá trị và cải thiện vị trí trong chuỗi cung ứng dệt may toàn cầu.

Quả vậy, Vinatex đã phát triển với tốc độ tăng trưởng bình quân trong 3 năm từ 2015-2018: Sợi tăng 8,3%; May tăng 3,5%. Tính trong cả nhiệm kỳ 2015-2020, Vinatex đã đạt doanh thu hàng năm tăng trưởng trung bình 12,6%, lợi nhuận tăng 2,5%, cổ tức chia trung bình 5%, riêng năm 2018 chia cổ tức 6%.

Nhưng với việc hai hiệp định Thương mại tự do quan trọng là TPP không thực hiện được, phải dịch chuyển thành CPTPP, và Hiệp định EVFTA bị chậm thực thi đã khiến cho những thuận lợi mà Vinatex cũng như các DN khác trong ngành kỳ vọng đã không trở thành hiện thực. Đặc biệt, hai yếu tố rủi ro có tác động mạnh nhất lên sức khỏe của Vinatex và toàn ngành DMVN là cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung và đại dịch Covid-19 là hoàn toàn không được dự tính trước trong kịch bản phát triển của nhiệm kỳ 2020-2025.

Như vậy, từ giữa năm 2019, ảnh hưởng xấu của cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung đã phát tác, khiến doanh thu sụt giảm nhiều, nhất là trong ngành Sợi. Việc đại dịch Covid-19 bùng phát buộc Trung Quốc đóng băng sản xuất vào đầu năm 2020 đã làm ngành Sợi của Việt Nam, vốn xuất khẩu nhiều sang Trung Quốc, thực sự điêu đứng và giảm đến 40% lượng xuất khẩu sợi sang nước này. Trong vòng hai thập niên qua, có thể nói 2 năm 2019-2020 là hai năm khó khăn nhất đối với ngành Sợi. Tính đến hết năm 2020, ngành Sợi phải gồng mình chịu lỗ trong suốt 30 tháng. Đây là một cuộc chiến cực kỳ cam go và sẽ còn tiếp diễn đối với ngành Sợi.

Ngành May tuy không rơi vào tình cảnh thê thảm như Sợi, nhưng cũng ảnh hưởng sức tăng trưởng trong năm 2019 và sụt giảm doanh thu từ 20%-25% trong hai quý đầu năm 2020. Cho tới quý 3, quý 4 năm 2020, với tình hình căng thẳng Mỹ – Trung Quốc, đại dịch Covid-19 vẫn chưa thể được kiểm soát hoàn toàn, người tiêu dùng trên toàn thế giới thắt chặt chi tiêu, cũng như có những đòi hỏi cao hơn, khắt khe hơn về mặt hàng thời trang, thì nhiều khả năng các đơn hàng may mặc sẽ tiếp tục bị hủy, hoãn, hoặc phải thay đổi, và cũng khó có thể dự đoán chính xác doanh thu ngành May sẽ sụt giảm tới đâu.



NỖ LỰC BẢO TOÀN TÀI SẢN CỐT LÕI

Người lao động chính là tài sản lớn nhất, quan trọng nhất và là sức mạnh cốt lõi của Vinatex. Trong suốt thời kỳ khó khăn nhất do ảnh hưởng của dịch Covid-19 và các biện pháp phong tỏa, giãn cách xã hội cho tới hiện nay, chưa có người lao động nào trong toàn hệ thống Vinatex bị buộc phải nghỉ việc để hưởng trợ cấp 1,8 triệu đồng của Chính phủ. Ngoài yếu tố trách nhiệm bảo đảm an sinh xã hội, thì Tập đoàn còn kiên tâm với mục tiêu phát triển bền vững. Phải bằng mọi cách đảm bảo việc làm, để NLĐ tiếp tục sản xuất, yên tâm với công việc, và chuẩn bị cho việc đáp ứng đơn hàng có thể trở lại nhiều hơn sau đại dịch. Giải pháp mà các doanh nghiệp thuộc Vinatex đưa ra trong thời gian qua, đó là linh hoạt nghỉ luân phiên khi việc làm giảm, đảm bảo mọi NLĐ đều giữ được công việc, dù thu nhập giảm đi là điều không thể tránh khỏi; đó là đội ngũ lãnh đạo năng động tìm các nguồn hàng phi truyền thống để phủ kín chuyền may, lấy ý nghĩa phục vụ làm mục đích để vượt qua khó khăn. Các doanh nghiệp dệt và may cũng tìm ra cách liên kết, để sử dụng sản phẩm của nhau, tận dụng những sản phẩm đang khó xuất khẩu để sản xuất phục vụ nội địa và tìm kiếm các kênh xuất khẩu mới. Với các DN sợi, trong nhiều trường hợp phải cân nhắc bán sợi với giá thấp hơn giá thành sản xuất để giảm hàng tồn kho, duy trì sản xuất ổn định: đủ trang trải cho khấu hao, lãi vay và một phần chi phí lương. Năng động tìm kiếm các khách hàng trong nước, tận dụng lợi thế từ hiệp định EVFTA để liên kết với các nhà SX trong nước, kể cả doanh nghiệp FDI để cung ứng sợi, sản xuất vải phục vụ doanh nghiệp may, tránh phụ thuộc nhiều vào khách hàng nhập khẩu sợi như trước.

Ngoài ra, việc sản xuất các mặt hàng phòng dịch cũng đem lại lượng việc làm tương đối cho một số doanh nghiệp may, dệt trong những tháng cao điểm dịch vừa qua. Những giải pháp thắt lưng buộc bụng, tiết kiệm chi ly trong từng công đoạn sản xuất – kinh doanh cũng phát huy hiệu quả nhất định.

Một bài toán quan trọng khác cũng được đặt ra, đó là bảo toàn vị trí hiện



Vinatex chính thức bước sang giai đoạn 5 năm lần thứ hai (nhiệm kỳ 2020-2025) của thời kỳ hoạt động theo phương thức cổ phần hóa. Ngay từ những ngày đầu của giai đoạn 5 năm lần thứ nhất (nhiệm kỳ 2015-2020), nhiều tín hiệu vui được dự báo, và thành công cũng đến sáng ngời khoảng giữa thời gian đó. Chỉ đến gần 2 năm cuối cùng của giai đoạn này, những thử thách khắc nghiệt đã đến dồn dập, khiến cho toàn bộ ngành DMVN cũng như Vinatex đều phải căng mình chống chọi với cơn bão bất ngờ.

Bài: **MAI KHANH - HOÀNG HÂN**



có của ngành DMVN nói chung và Vinatex nói riêng trong chuỗi cung ứng dệt may toàn cầu. Cuộc chiến giữa 2 ông lớn Mỹ - Trung và sau đó là đại dịch Covid-19 chính là giai đoạn sàng lọc, sắp xếp lại vị trí của mọi thương hiệu, thậm chí là vị trí quốc gia về sức ảnh hưởng toàn cầu. Giải pháp khả thi nhất hiện nay, đó là bằng mọi cách phải đáp ứng tốt người mua hàng, giữ quan hệ tốt với khách hàng, neo khách hàng lại khăng khít với doanh nghiệp. Hiệu quả của mối quan hệ được chăm sóc này, đó là sự ưu tiên luôn dành cho doanh nghiệp dệt may của chúng ta, khi kinh tế phục hồi sau đại dịch.

ĐÁP ỨNG NHANH VỚI THAY ĐỔI

"Vinatex buộc phải xác định kinh doanh trong một thị trường bất định, khó có thể dự báo chính xác và không thể lập kế hoạch dài hơi như trước. Trong giai đoạn 5 năm lần thứ hai sau cổ phần hóa (nhiệm kỳ 2020-2025), Tập đoàn cần liên tục cập nhật tình hình biến đổi của thị trường, đưa ra phương án mới và xoay chuyển sản xuất kịp thời. Với kế hoạch 5 năm lần này, Vinatex cần xây dựng dựa trên cái nhìn thực tế, khoa học, với nhiều phương án khả thi hơn."–Ông Lê Tiến Trường – Chủ tịch HĐQT Vinatex cho biết.

Quả vậy, thực tế các nền kinh tế lớn của thế giới đều có GDP tăng trưởng âm khiến thị trường suy giảm ngày càng sâu. Và ngay ở Việt Nam, trong thời điểm Covid-19 thì GDP chỉ tăng 0,36%, một con số thấp nhất kể từ khi nước ta có thống kê mức tăng trưởng. "Trong nhiệm kỳ mới, với tình hình thị trường suy giảm sâu, bất định và khó lường, khó dự đoán, Vinatex đặt mục tiêu vào giữa nhiệm kỳ sẽ đạt mốc kết quả SXKD bằng năm 2019, từ đó có đà tăng trưởng cao hơn mức tăng trưởng GDP. Giải pháp cho giai đoạn tới là quản trị tinh gọn, hiện đại, tăng năng lực cạnh tranh của Tập đoàn, xây dựng chuỗi cung ứng hoàn chỉnh với tiêu chí sản xuất xanh, bền vững, tận dụng công nghệ 4.0 trong quản trị và sản xuất kinh doanh. Thu hút nhân tài, cải tiến cơ chế đãi ngộ, tạo động lực để người tài cống hiến và phát triển Tập đoàn hiệu quả vượt bậc."–Ông Lê Tiến Trường cho biết thêm.

Vậy Vinatex nói riêng và toàn ngành DMVN nói chung sẽ làm gì trong giai đoạn khắc nghiệt này? Trong bức tranh có nhiều màu tối phía trước, liệu Dệt May Việt Nam, nhất là Vinatex sẽ đưa ra các phương án cụ thể nào có tính khả thi nhất, dựa trên năng lực sẵn có và tính sáng tạo, vượt khó đã thành truyền thống của mình? Ông Đặng Vũ Hùng – Tổng Giám đốc Vinatex chia sẻ rằng, trong thời gian qua, Vinatex đã có những chương trình khai thác thị trường Úc và Canada, thậm chí là EU bởi vẫn còn những khách hàng tiềm năng ở đây. Thị trường Canada có tín hiệu tốt, tăng trưởng tới trên 22% năm 2017, và tăng trưởng tới 40% năm 2018. Trong vòng 3 năm, lượng xuất khẩu hàng may mặc từ Việt Nam sang Canada đã tăng gấp 10 lần (từ 20 triệu USD lên 200 triệu USD).

Trong thời gian tới, giải pháp cụ thể để nâng cao vị thế Vinatex, theo ông Đặng Vũ Hùng sẽ là 9 cụm giải pháp: (1) Tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn diện từ Sợi – Dệt – Nhuộm hoàn tất – May để thỏa mãn yêu cầu xuất xứ của Hiệp định thương mại tự do CPTPP cũng như EVFTA. (2) Đầu tư các trung tâm phát triển sản xuất trên nền tảng ý tưởng sáng tạo Việt Nam để phục vụ thị trường thế giới. (3) Thành lập các trung tâm xúc tiến thương mại thu hút mạnh mẽ các tổ hợp sản xuất hàng thời trang. (4) Có chiến lược phát triển đa dạng sản phẩm, chuyên môn hóa cao. (5) Sử dụng lợi thế của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư trong hoạt động sản xuất kinh doanh. (6) Ứng dụng CNTT trong quản trị điều hành. (7) Đầu tư logistic chuyên nghiệp để giảm chi phí. (8) Phát triển các trung tâm kinh doanh sản phẩm của Vinatex ra các vùng quan trọng. (9) Đầu tư phát triển nguồn lực chất lượng cao để có đủ năng lực đáp ứng nhanh sự thay đổi của môi trường kinh doanh hàng may mặc trong nước và quốc tế.

Bên cạnh đó, để các doanh nghiệp DMVN có thể tiếp tục nỗ lực duy trì sự tồn tại, thì ngoài việc tự thân doanh nghiệp sáng tạo và đổi mới để thích ứng với tình thế khó khăn trước mắt, sự hỗ trợ từ Chính phủ, các giải pháp mới từ ngân hàng, bảo hiểm xã hội và các tổ chức xã hội khác cũng là yếu tố thiết yếu để tạo bàn đạp, giúp doanh nghiệp vượt qua vùng khó. Lực lượng gần 3 triệu NLĐ ngành Dệt May là một con số đáng kể tạo nên của cải cho xã hội, rất cần được bảo vệ bằng mọi biện pháp, từ mọi cấp ngành, cơ quan liên quan. Vì vậy, Chính phủ cần linh hoạt hơn trong chính sách hỗ trợ NLĐ thông qua doanh nghiệp. Hãy hỗ trợ cho doanh nghiệp có khả năng vượt qua được khó khăn, có thể phục hồi nhanh sau đại dịch, tiếp sức cho doanh nghiệp để tiếp tục tạo việc làm cho NLĐ, chứ không chỉ hỗ trợ cho NLĐ mất việc làm ở các doanh nghiệp đã phá sản. Hiện nay, gói hỗ trợ 62 ngàn tỷ đồng cho NLĐ của Chính phủ không thể đến được với NLĐ của hầu hết các doanh nghiệp dệt may bởi quy định phải chứng minh 50% NLĐ thiếu việc làm. Những khó khăn, vướng mắc thực tế của các doanh nghiệp dệt may cần được lắng nghe nhiều hơn để những gói hỗ trợ của Chính phủ có thể mang lại hiệu quả cao nhất.



Ngày 18/8/2020, tại Hà Nội, Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2020-2025 của Tập đoàn Dệt May Việt Nam đã tín nhiệm bầu ra 05 thành viên Hội đồng quản trị của nhiệm kỳ mới, gồm các ông: Trần Quang Nghị, Lê Tiến Trường, Đặng Vũ Hùng, Vũ Hồng Tuấn, Lê Khắc Hiệp. Thông qua kết quả kiểm phiếu, HĐQT đã họp và thống nhất bầu ông Lê Tiến Trường giữ chức Chủ tịch HĐQT, ông Trần Quang Nghị giữ chức Phó Chủ tịch HĐQT, ông Đặng Vũ Hùng giữ chức Tổng Giám đốc.



Ông LÊ TIẾN TRƯỜNG – Chủ tịch HĐQT Vinatex

Ngày sinh: 04/01/1973

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí, Thạc sỹ Quản trị Nhân lực

Ông Lê Tiến Trường từng tu nghiệp sau đại học tại INSEAD (Pháp), Ashridge (Anh), AIT (Thái Lan), Harvard (Mỹ). Trước Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2020-2025, ông Lê Tiến Trường đã đảm nhiệm chức vụ Thành viên HĐQT - Tổng Giám đốc Vinatex kể từ tháng 01/2015. Ông đã có hơn 20 năm làm việc trong ngành Dệt May Việt Nam và hơn 10 năm công tác tại Tập đoàn Dệt May Việt Nam.

Ông từng giữ các chức vụ Giám đốc điều hành, Phó Tổng Giám đốc Thường trực, Thành viên Hội đồng Thành viên - Tổng Giám đốc trước khi Tập đoàn Dệt May Việt Nam thực hiện cổ phần hóa. Ông là một nhà quản lý có tầm nhìn, tư duy chiến lược, có khả năng nắm bắt và nhận định vấn đề nhanh để từ đó đưa ra các quyết định, chỉ đạo sáng suốt trong quản lý và điều hành Tập đoàn.



Ông TRẦN QUANG NGHỊ - Phó Chủ tịch HĐQT Vinatex

Ngày sinh: 19/10/1960

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Ông Trần Quang Nghị đã có 40 năm kinh nghiệm trong ngành Dệt May, là một người được trưởng thành từ thực tế, có hiểu biết sâu sắc và toàn diện về ngành. Trước khi tham gia quản lý, điều hành tại Tập đoàn Dệt May Việt Nam, ông Trần Quang Nghị đã có thời gian dài làm việc tại Tổng Công ty Cổ phần Phong Phú, từng giữ chức vụ Tổng Giám đốc và sau này là Chủ tịch HĐQT, góp công sức không nhỏ để giúp đưa Phong Phú trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của Tập đoàn nói riêng và ngành Dệt May Việt Nam nói chung.

Trong nhiệm kỳ trước, ông Trần Quang Nghị đã đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn. Trên cương vị đó, ông là người lãnh đạo, nhà quản lý đầy nhiệt huyết, quyết liệt trong quản trị và điều hành, là người đưa ra định hướng, chiến lược và mục tiêu phát triển của Tập đoàn trong suốt 05 năm qua.



Ông ĐẶNG VŨ HÙNG - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Vinatex

Ngày sinh: 24/7/1971

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ chuyên ngành Dệt tại Vương quốc Bỉ

Ông Đặng Vũ Hùng là người được đào tạo chuyên sâu về ngành Dệt May và đã có gần 20 năm kinh nghiệm trong Ngành. Trong quá trình công tác của mình, ông đã từng đảm nhiệm chức vụ Giám đốc Nhà máy Sợi OE - Công ty Dệt Phong Phú, sau đó là Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP Phong Phú. Hiện nay, ông đang kiêm nhiệm các chức danh: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Quốc tế Phong Phú, Phó Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty May 10 – CTCP, Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH MTV Dệt 8-3, Chủ tịch HĐTV Tổng Công ty Dệt May Miền Bắc,... Bằng những kinh nghiệm của mình, ông đã và đang là người định hướng, dẫn dắt nhiều đơn vị thành viên, đặc biệt là các đơn vị ngành May, dịch chuyển tư duy và phương thức sản xuất để phát triển và mang lại hiệu quả cao.



Ông VŨ HỒNG TUẤN – Thành viên HĐQT Vinatex

Ngày sinh: 09/8/1967

Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên ngành Ngân sách nhà nước, Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Ông Vũ Hồng Tuấn đã có 30 năm công tác và từng đảm nhiệm các vị trí: Thanh tra viên chính – Bộ Tài Chính; Trưởng ban Quản lý rủi ro, Trưởng ban Pháp chế, và hiện đang là Trưởng ban Tổ chức cán bộ của Tổng Công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC).



Ông LÊ KHẮC HIỆP - Thành viên HĐQT Vinatex

Ngày sinh: 06/05/1956

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Vật Lý

Ông Lê Khắc Hiệp tốt nghiệp trường Đại học Tổng hợp Kharkov – Ucraina (Liên Xô cũ) với học vị Tiến sĩ vật lý. Ông gia nhập Vingroup từ năm 2004 và giữ nhiều vị trí quan trọng như Tổng Giám đốc, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Vincom (nay là Tập đoàn Vingroup), Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chứng khoán Vincom. Hiện nay, Ông là Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Vingroup kiêm Thành viên HĐQT Vinatex.

VINATEX
QUYẾT TÂM DUY TRÌ VÀ NÂNG CAO VỊ THẾ TRONG CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU





Bài: Ông **ĐẶNG VŨ HÙNG**
TV HĐQT ,TGĐ Vinatex

Năm 1995 – thời điểm "khai sinh" ra Tập đoàn Dệt May Việt Nam – kim ngạch xuất khẩu của ngành Dệt May Việt Nam chỉ đạt mức xấp xỉ 900 triệu USD. Sau 25 năm, con số này đã tăng gấp 40 lần, đạt gần 40 tỷ USD. Tuy nhiên, cũng chính thời điểm Ngành đang phát triển lên tới đỉnh cao, thì các yếu tố khách quan không thể lường trước được như đại dịch Covid-19 cũng như cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung, chủ nghĩa bảo hộ tại các nước lớn, ... đã tác động mạnh mẽ, khiến ngành đứng trước một thách thức chưa thể đoán định được kết quả.

Với vai trò là đầu tàu dẫn dắt Ngành phát triển, sứ mệnh của Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex) trong giai đoạn này lại càng nặng nề hơn, khẩn thiết hơn. Vinatex bắt buộc phải có những sáng tạo đột phá, những thay đổi linh hoạt, nhanh, táo bạo, không theo tiền lệ, để có thể trụ vững, truyền động lực vươn lên cho toàn Ngành, trở thành hình mẫu mới cho sự trường tồn và phát triển, ngay trong hoàn cảnh khó khăn tột bậc này. Hệ thống những giải pháp căn cơ và uyển chuyển nhằm đáp ứng kịp thời với tình hình thay đổi liên tục của thị trường là cần thiết đối với Tập đoàn. Tất cả mọi nỗ lực đều dồn vào mục tiêu giữ vững vị thế, thương hiệu của Vinatex trong toàn Ngành, trong thị trường khu vực và toàn cầu.

DỰ BÁO CẤU TRÚC CHUỖI CUNG ỨNG DỆT MAY TOÀN CẦU SAU ĐẠI DỊCH COVID-19

Trong lịch sử hiện đại của nhân loại, thế giới chưa bao giờ phải đối mặt với một đại dịch có sức ảnh hưởng tiêu cực, sâu rộng đến mọi mặt hoạt động chính trị - kinh tế - xã hội như đại dịch Covid-19 đang diễn ra. Trong thời gian qua, gần như ¾ thế giới phải thực hiện việc cách ly/giãn cách xã hội, hàng triệu công ty phải đóng cửa tạm thời hoặc chuyển đổi hình thức làm việc trực tuyến, hàng loạt các chuỗi/cửa hàng bán lẻ phải ngừng kinh doanh, nhu cầu tiêu dùng giảm đến mức chưa từng có tiền lệ.

Đại dịch Covid-19 cũng đã lộ ra những bất cập trong chuỗi cung ứng toàn cầu, trong đó có lĩnh vực dệt may, khi phụ thuộc quá lớn vào thị trường Trung Quốc. Theo các số liệu được GlobalData công bố mới đây cho thấy, đại dịch Covid-19 đã làm gián đoạn rất lớn đến chuỗi cung ứng toàn cầu đối với hàng dệt may. Cụ thể, năm 2019 thị trường ngành may mặc toàn cầu đạt trị giá 1.955 tỷ USD, tuy nhiên trong 7 tháng đầu của năm 2020 thị trường đã chứng kiến sự sụt giảm lên đến 395,6 tỷ USD, trong đó thị trường Mỹ giảm 56%, Châu Âu giảm 22,4%, Châu Á giảm từ 25% đến 40% và Trung Đông giảm từ 50% đến 65%. Nếu xu hướng hiện tại này tiếp tục diễn ra, thị trường thế giới sẽ giảm

> Đại dịch Covid-19 đã gây ảnh hưởng lớn đến toàn thế giới, tuy nhiên nếu nhìn ở mặt tích cực, đại dịch lần này đã mang đến nhiều cơ hội cho ngành Dệt May Việt Nam nói chung và Tập đoàn Dệt May Việt Nam nói riêng, nhờ làn sóng chuyển dịch đầu tư. Do đó, nếu chúng ta nhanh chóng nắm bắt và kịp thời thay đổi thì đây sẽ là thời điểm giúp Vinatex nâng cao vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu.



Ảnh: Tập thể CBCNV Vinatex chào mừng kỷ niệm 25 năm ngày thành lập

khoảng 25-32% trong giai đoạn 2020-2021.

Những quốc gia công nghiệp xuất khẩu dệt may hàng đầu thế giới như Ấn Độ, Bangladesh, Pakistan, Indonesia và Việt Nam đang chịu tổn thương lớn nhất, khi phải hứng chịu "cuộc khủng hoảng kép" do sự không ổn định nguồn cung ứng nguyên phụ liệu từ Trung Quốc và sự sụt giảm nhu cầu tiêu dùng của các thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản và Hàn Quốc,... dẫn đến xuất nhập khẩu hàng hóa bị gián đoạn và suy giảm.

Tác động chưa từng có này cũng đã và đang gây ra hậu quả nặng nề đối với nhiều nhà bán lẻ lớn trên thế giới, khi phải đóng cửa hầu hết các cửa hàng trong giai đoạn từ tháng 4 đến tháng 6/2020, thậm chí một số tập đoàn thời trang phải tuyên bố phá sản như J Crew/Neiman Marcus/ JC Penney/Forever 21/Ascena Group/ Brooks Brothers...

GIẢI PHÁP ĐỂ DUY TRÌ VÀ NÂNG CAO VỊ THẾ CỦA VINATEX TRONG CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU

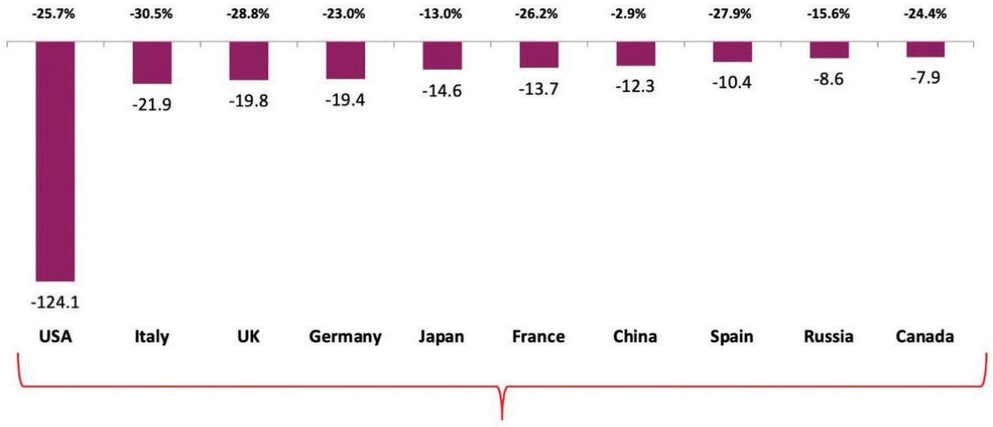
Việt Nam đang trở thành quốc gia tiêu biểu trong việc khống chế thành công sự lan rộng của đại dịch Covid-19 trong nước, ngay cả khi làn sóng thứ 2 đang bùng phát thì cho đến nay tỷ lệ số người mắc trên tổng dân số là thấp, trong khả năng kiểm soát. Những chính sách điều hành sớm, quyết liệt, đồng bộ của Chính phủ đã phát huy hiệu quả, qua đó Việt Nam đã cho thế giới thấy hình ảnh một quốc gia hướng tới sự an toàn, có trách nhiệm, một Chính phủ hành động. Và chính điều này cũng sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư, các tập đoàn lớn, bao gồm các tập đoàn bán lẻ thời trang trên thế giới đến Việt Nam đầu tư trong thời gian tới.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực nêu trên thì bản thân nền kinh tế nói chung và ngành Dệt May nói riêng vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế.

Xét riêng đối với Tập đoàn Dệt May Việt Nam, nhìn lại chặng đường hình thành và phát triển 25 năm vừa qua, Vinatex cũng đã đạt được những

Top 10 thị trường may mặc bị ảnh hưởng trong giai đoạn 2020 - 2021 (Đơn vị: Tỷ USD)

(Top 10 thị trường may mặc bị ảnh hưởng nặng nề nhất nếu tính về giá trị tính bằng đồng tiền USD. Giá trị và phần trăm giảm này được tính toán dựa trên số liệu dự báo năm 2020 đã được soát xét và thị phần năm 2019).



Nguồn: GlobalData



Ảnh: Bản đồ các nhà máy của Vinatex tại Việt Nam

thành tựu đáng tự hào và tiếp tục giữ vai trò chủ lực của ngành với năng lực sản xuất:

. **Sợi**: 900.000 cọc sợi, 140.000 tấn sợi /năm;

. **Vải Knit**: 18.000 tấn vải/năm;

. **Vải Woven**: 164 triệu mét vải/năm;

. **Quần/áo**: 300 triệu sản phẩm/năm.

Lợi thế của Tập đoàn Dệt May Việt Nam là đã và đang hình thành được các chuỗi cung ứng Sợi – Dệt Nhuộm – May cả về dệt thoi và dệt kim; Thương hiệu Vinatex đã có chỗ đứng nhất định đối với người tiêu dùng trong nước và đối với các tập đoàn dệt may hàng đầu trên thế giới; Có sự hiện diện của các nhà máy sản xuất trên hầu hết các tỉnh thành tại Việt Nam; Sở hữu lực lượng lao động dồi dào.

Tuy nhiên, nếu so sánh với các nhà sản xuất thời trang lớn trên thế giới thì Tập đoàn cũng có những hạn chế nhất định như: Quy mô chuỗi cung ứng chỉ ở mức độ trung bình; Đầu tư và quản trị còn dàn trải; Nút thắt về sản xuất vải vẫn chưa được giải quyết triệt để.

Do đó, để có thể tiếp tục duy trì và nâng cao vị thế của Tập đoàn Dệt May Việt Nam trong chuỗi cung ứng dệt may toàn cầu, Tập đoàn cần hướng tới **chín giải pháp** cụ thể như sau:

Thứ nhất, tái cấu trúc lại chuỗi cung ứng hiện có, trong đó đặc biệt chú trọng xây dựng và đưa tư duy phát triển bền vững trở thành một triết lý kinh doanh xuyên suốt trong toàn Tập đoàn. Tác động của đại dịch Covid-19 đã chứng kiến một thế giới sạch hơn, xanh hơn, đã mở rộng tầm nhìn của người tiêu dùng về sản phẩm bền vững và phát triển bền vững. Trong 1 cuộc khảo sát do McKinsey&Co. thực hiện vào tháng 4/2020 dựa trên 2.000 người tiêu dùng tại Anh và Đức, hai phần ba trong số này cho rằng tính bền vững đã trở nên quan trọng hơn nữa nhằm hạn chế các tác động của biến đổi khí hậu sau Covid-19. Như vậy có thể thấy, sự bền vững của ngành thời trang đang được coi trọng hơn đối với người tiêu dùng, nhà sản xuất và nhà bán lẻ. Do đó, đã đến lúc phải đổi mới các cam kết của mình để thúc đẩy quá trình chuyển đổi, hướng tới tương lai bền vững hơn.

Trên cơ sở phân tích thế mạnh của từng doanh nghiệp Sợi – Dệt Nhuộm – May, Tập đoàn sẽ tiếp tục đầu tư mở rộng các chuỗi cung ứng cả về dệt thoi và dệt kim, thông qua nhiều hình thức như: tự chủ đầu tư, hợp tác đầu tư, liên kết trong từng khâu sản xuất,… nhằm tạo sức mạnh tập trung, cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh chung toàn Tập đoàn, đáp ứng được yêu cầu quy tắc xuất xứ của các Hiệp định Thương mại tự do như CPTPP và EVFTA… Tập đoàn cũng cần chú trọng hơn nữa trong việc đầu tư cho lĩnh vực công nghiệp phụ trợ, hạ tầng khu công nghiệp dệt may, hình thành hệ sinh thái sản xuất kinh doanh dệt may.

Thứ hai, hình thành và đầu tư nguồn lực một cách thích đáng cho các trung tâm thiết kế sản phẩm; các phòng thí nghiệm đạt chuẩn và được quốc tế công nhận; các trung tâm nghiên cứu phát triển công nghệ mới… để làm cơ sở cho việc chuyển dịch sâu rộng hơn nữa mô hình sản xuất kinh doanh từ CM đơn thuần sang FOB, ODM, LDP.

Thứ ba, xây dựng trung tâm xúc tiến bán hàng, marketing làm cầu nối giữa các trung tâm phát triển sản phẩm, chuỗi cung ứng và các đơn vị thành viên nhằm thu hút sự quan tâm, hợp tác của các thương hiệu, tập đoàn thời trang lớn trên thế giới.

Ảnh: Mô hình One Stop Shop – Cung cấp giải pháp cung ứng đa dạng với vô số danh mục sản phẩm, có thể đáp ứng các nhu cầu của khách hàng từ vải cho đến nhiều dòng sản phẩm khác nhau. Nguồn : Internet





Ảnh: Mô hình quản trị Chuỗi cung ứng. Nguồn : Internet

Thứ tư, đa dạng hóa sản phẩm và chuyên môn hóa sản xuất. Hiện nay, xu hướng các nhà bán lẻ thường chọn lựa đó là giải pháp cung ứng đa dạng, ưu tiên các nhà cung cấp với đa danh mục sản phẩm, có thể đáp ứng các nhu cầu từ vải, đến nhiều dòng sản phẩm khác nhau như áo thun, quần jeans, quần kaki, quần áo bảo hộ lao động, các sản phẩm thời trang nam, nữ… Do đó, Tập đoàn cần phải hết sức chú trọng tới điều này, trong đó cần hoạch định/phân khúc các dòng sản phẩm từ phổ thông cho tới trung, cao cấp, cũng như chuyên môn hóa tới từng đơn vị, dựa theo thế mạnh sẵn có.

Thứ năm, Tập đoàn cần không ngừng đổi mới và liên tục sáng tạo. Với xu hướng phát triển nhanh trên thế giới như hiện nay, cộng với những tác động mạnh mẽ của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư thì yêu cầu sáng tạo, đổi mới toàn diện trong hoạt động sản xuất kinh doanh được đặt ra hết sức cấp bách. Việc đổi mới, sáng tạo phải bao trùm trên tất cả các mặt bao gồm: quản trị điều hành, kinh doanh, công nghệ sản xuất, phát triển sản phẩm,…

Thứ sáu, áp dụng rộng rãi công nghệ thông tin trong quản trị điều hành, tập trung chuyển đổi số cho mô hình quản trị, hình thành hệ thống quản trị số với các chỉ tiêu hữu hiệu có tính chất đo lường, thống kê và dự báo. Đây sẽ là nền tảng cơ sở và thiết yếu cho việc tận dụng những lợi thế mà cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đem lại.

Thứ bảy, đầu tư cho hệ thống Logistic chuyên nghiệp nhằm giúp các đơn vị thành viên Tập đoàn với các nhà máy tại nhiều tỉnh, thành phố có thể cắt giảm chi phí logistic cũng như giảm thời gian vận chuyển, giao hàng.

Thứ tám, nâng cấp mảng kinh doanh bán lẻ hàng thời trang của Tập đoàn, dựa trên thương hiệu "Vinatex" cũng như thương hiệu của các đơn vị thành viên đã khẳng định được vị thế nhất định tại thị trường tiêu dùng nội địa.

Điều cuối cùng là, Tập đoàn cần dành nguồn lực cũng như sự quan tâm thỏa đáng cho công tác đầu tư và phát triển nguồn nhân lực nhằm thực hiện chiến lược chung, ứng phó nhanh với các diễn biến của thị trường trong và ngoài nước.

Bên cạnh những cơ hội đến từ các hiệp định thương mại song phương và đa phương mang lại thì đại dịch Covid-19 cũng mở ra cánh cửa để nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành Dệt May Việt Nam nói riêng tiếp nhận những làn sóng dịch chuyển đầu tư. Nếu có các giải pháp kịp thời và đúng đắn để tận dụng được những lợi thế do đại dịch Covid-19 mang lại thì đây sẽ là cơ hội rất tốt để chúng ta có những bước phát triển mới, đưa Tập đoàn Dệt May Việt Nam lên một vị thế cao hơn trong chuỗi cung ứng dệt may toàn cầu.

NÂNG CAO HIỆU LỰC, HIỆU QUẢ QUẢN TRỊ VỐN ĐẦU TƯ CỦA VINATEX TẠI CÁC DOANH NGHIỆP



Bài: Ông **PHẠM VĂN TÂN**
Phó Tổng Giám đốc Vinatex

Năm 2020 đánh dấu chặng đường phát triển mạnh mẽ của Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex). Sau 25 năm, Vinatex đã đạt được nhiều thành quả đáng khích lệ, đặc biệt về công tác quản trị sản xuất của từng doanh nghiệp và công tác cổ phần hóa là một điểm nhấn về việc thay đổi hình thức sở hữu và kết thúc bằng việc cổ phần hóa Công ty mẹ Tập đoàn.



Nguồn ảnh: Internet



Nguồn ảnh: Internet

TÁC ĐỘNG TỪ THAY ĐỔI HÌNH THỨC SỞ HỮU

Về cơ bản, bước đầu mô hình Công ty mẹ - Công ty Cổ phần đã đánh dấu sự chuyển biến hoạt động từ mô hình hợp cộng các doanh nghiệp của Tổng công ty thành Công ty Mẹ Tập đoàn với hệ thống sản xuất và nguồn vốn không đổi như trước khi cổ phần hóa. Sau 5 năm hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, Vinatex đã chi trả cho các cổ đông tổng số tiền là 1.300 tỷ đồng (với 4 năm tỷ lệ 5% và 1 năm 6%). Hoạt động chi trả cổ tức là hoạt động mà dưới mô hình Tổng công ty nhà nước, chúng ta không phải thực hiện.

Như vậy, việc thay đổi mô hình chủ sở hữu cũng đã giúp Vinatex và các doanh nghiệp thành viên đi vào thực chất trong công tác quản trị. Tuy nhiên, sau 25 năm thành lập, mô hình hoạt động của Công ty Mẹ Tập đoàn vẫn cần có sự đánh giá lại, đặc biệt trong bối cảnh liên tục xảy ra các sự kiện "bất khả kháng" trên quy mô toàn cầu như các cuộc chiến thương mại giữa các cường quốc, các quan điểm liên quan đến vấn đề toàn cầu hóa và chủ nghĩa dân tộc, thiên tai do biến đổi khí hậu và dịch bệnh xảy ra trên diện rộng, sự phát triển của cuộc cách mạng công nghệ và các hiệp định thương mại, ... mang đến cho chúng ta nhiều cơ hội và cả những thách thức, sự bất ổn sẽ là liên tục và tần suất ngày càng dày hơn.

Các sự kiện xảy trong vòng 2 năm qua đã chỉ ra những yếu điểm trong hệ thống về chất lượng và tính thời sự của các thông tin dự báo, khả năng linh hoạt của hệ thống để điều hướng tránh các cơn bão xảy ra đối với hoạt động SXKD của mình. Bên cạnh đó, việc không tạo ra lợi thế sức mạnh của hệ thống sẽ đánh mất cơ hội hợp tác, mở rộng thị trường của các doanh nghiệp.

Từ các vấn đề nêu trên, đã đến lúc chúng ta cần nhìn nhận, đánh giá lại hệ thống, tính liên kết, sự tương hỗ, tính phù hợp và khả năng thích nghi trong sự thay đổi liên tục của môi trường bên ngoài để làm cơ sở định hướng cho sự phát triển bền vững của Tập đoàn trong thời gian tới.

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ VỐN ĐẦU TƯ TẠI CÔNG TY MẸ TẬP ĐOÀN

Quản lý các khoản đầu tư của Công ty Mẹ Tập đoàn thực chất là quản lý hoạt động của các doanh nghiệp thành viên, trong đó hầu hết các doanh nghiệp thành viên đều được thành lập trước khi thành lập Công ty Mẹ Tập đoàn, do vậy nhìn chung các doanh nghiệp đều mang trong mình một đặc tính – đó là tính kế



Ảnh: Ông Phạm Văn Tân phát biểu tại Đại hội đồng cổ đông Vinatex

thừa, bao gồm những điểm tốt và chưa tốt, cụ thể:

1. Tính độc lập tương đối của các công ty đối với Công ty Mẹ Tập đoàn thể hiện ở 2 giác độ:

• Có bộ máy vận hành với văn hóa riêng: Các doanh nghiệp thành viên đã được xây dựng, hình thành với một thời gian khá dài và đã đạt thành công trong những giai đoạn lịch sử nhất định. Ấn tượng đó đã ăn sâu vào tiềm thức của từng cá nhân lãnh đạo, quản lý, người lao động với sự tự hào nhất định. Chính vì vậy, việc thay đổi văn hóa điều hành nhằm mang đến một sự hợp tác cùng chia sẻ cơ hội và thách thức với các doanh nghiệp khác hoặc cùng Công ty Mẹ Tập đoàn là một vấn đề rất khó khăn, bắt đầu từ cách nghĩ.

• Có thị trường, khách hàng và hệ thống sản xuất riêng biệt: Với đặc thù các doanh nghiệp Dệt May thường đồng hành với một số khách hàng thân thiết trong thời gian dài, nên việc dành năng lực sản xuất cho một hợp tác mới sẽ rất khó khăn, thậm chí đó là những khách hàng chưa thực sự hiệu quả, với lý do việc hợp tác sẽ làm biến động nguồn doanh thu chính của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến việc chi trả tiền lương cho bộ máy và thanh toán nợ vay của ngân hàng. Bên cạnh đó, tâm lý ngại thay đổi hoặc bộ máy thị trường của doanh nghiệp chưa đủ mạnh là một rào cản mang đến tâm lý lo sợ đối với việc quyết định để lựa chọn một hợp tác mới chưa đảm bảo hoàn toàn chắc chắn.

2. Có nhiều công ty cổ phần lớn mà Công ty Mẹ Tập đoàn không chi phối nên cũng có nhiều ưu và nhược điểm:

• Ưu điểm: Các doanh nghiệp đảm bảo tính linh hoạt, năng động trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

• Nhược điểm: Công ty Mẹ Tập đoàn và các doanh nghiệp thành viên chưa cùng chia sẻ chung một giá trị, cơ bản là không cùng trên một con đường, không cùng chung một mục tiêu, chính vì vậy khó thực sự hợp tác để tạo nên một sức mạnh tổng hợp, đặc biệt có sự dư



Nguồn ảnh: enternews.vn

thừa trong nguồn lực tổng thể hệ thống nhưng lại thiếu đối với từng doanh nghiệp cụ thể về các vấn đề như thông tin và nguồn lực quản trị ... Sự thiếu thốn và chậm chạp về thông tin quản trị càng thể hiện rõ khi có sự kiện bất thường xảy ra, dẫn đến mỗi doanh nghiệp phải đối mặt với những rủi ro tương tự ở các thời điểm khác nhau, hoặc không cùng tiếp nhận một luồng thông tin chung và phối hợp để đưa ra giải pháp xử lý.

3. Về nội hàm công tác quản trị vốn hiện nay tại Công ty Mẹ Tập đoàn:

• Công tác quản trị vốn đầu tư của Công ty Mẹ Tập đoàn hiện nay, về cơ bản là tập trung vào đánh giá hiệu quả của từng doanh nghiệp thành viên, ít xem xét hoặc đi vào phân tích chuyên sâu trong việc đánh giá hiệu quả, cơ hội và thách thức của từng hoạt động sản sinh ra giá trị của một doanh nghiệp.

• Các chỉ tiêu đánh giá tập trung chủ yếu là các chỉ tiêu tài chính: doanh thu, lợi nhuận, cổ tức, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ và tổng tài sản, các chỉ số quản trị về ngày thu tiền, tồn kho... Như vậy, việc đánh giá hoạt động của các doanh nghiệp chủ đạo là dựa trên các vấn đề hiệu quả tài chính và phương pháp so sánh là phương pháp chính được sử dụng khi phân tích.

- Ưu điểm của công tác quản trị này, đó đánh giá được kết quả tổng thể của từng đơn vị để làm cơ sở chỉ ra sự chênh lệch trong hoạt động, nguồn dữ liệu của hoạt động phân tích là các báo cáo luật định như báo cáo tài chính và đã có sự soát xét của các công ty kiểm toán nên ở mức độ nhất định, số liệu phân tích của hoạt động này cũng đáng tin cậy và mang tính đại chúng cao.

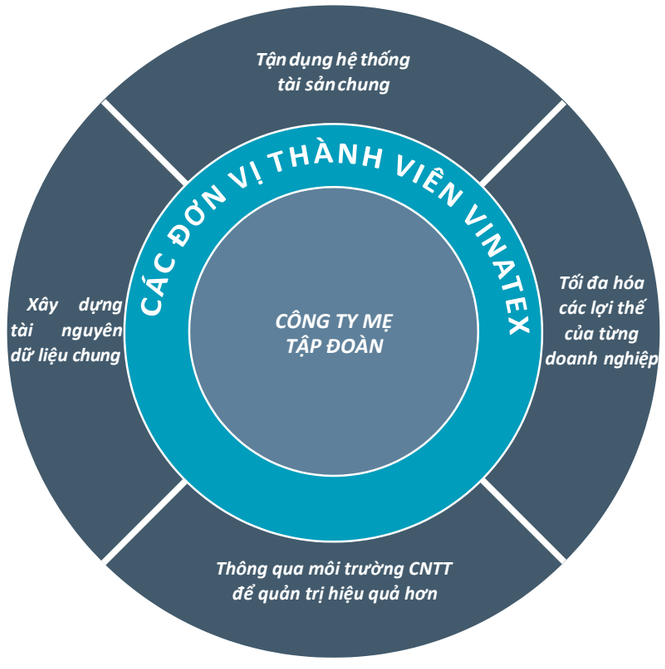
- Nhược điểm:

+ Thứ 1: Nguyên nhân xảy ra sự kiện chênh lệch trong một doanh nghiệp thường mang tính đặc thù, việc không phân chia thành các đơn vị sản xuất chuyên ngành nhỏ hơn, không đề cập đến các chỉ tiêu phi tài chính sẽ không thể đồng nhất, việc so sánh sẽ khó đi được đến nguyên nhân chính xác và đưa ra giải pháp phù hợp để cải tiến.

+ Thứ 2: Do là phân tích kết quả nên thời gian xảy ra sự kiện thường khá xa so với thời điểm phân tích, đối với những sự kiện mang đến kết quả xấu, bản chất nó là sự cố nên các doanh nghiệp chỉ có thể điều chỉnh hành vi hoạt động cho kỳ tương lai sắp tới, còn sự cố trong quá khứ sẽ tồn tại song hành và lâu ngày dồn tích sẽ thành những vấn đề của doanh nghiệp.

• Về vấn đề phân bổ thời gian: với quỹ thời gian có hạn, thông thường chúng ta tập trung vào việc xử lý các điểm đen và xử lý một cách cục bộ, ít thời gian dành cho việc xây dựng hệ thống để xử lý các căn nguyên phát sinh ra điểm đen.

• Về hành lang pháp lý để tạo môi trường tương hỗ lẫn nhau còn thiếu và không đặc thù theo ngành: ví dụ như công ty mẹ và các công ty con dựa trên các lợi thế của mình để cùng hợp tác xây dựng các dự án lớn, điều động và bảo lãnh vốn... điều này làm giảm đi sức mạnh tổng



+ Thứ 3: Công tác quản trị vốn hiện nay, cơ bản là chưa đề cập đến chiến lược liên kết hệ thống tạo ra một ngành sản xuất Dệt May theo mô hình chuỗi cung ứng mang tầm quốc gia, mặc dù trong thời gian tới nó là một yêu cầu bắt buộc nếu muốn được hưởng ưu đãi về thuế của các hiệp định thương mại thế hệ mới.

thể của hệ thống, lý do ngành Dệt May là ngành có tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thấp, vốn điều lệ nhỏ, thâm dụng lao động nên khó có tích lũy để thực hiện các cuộc đầu tư lớn, nếu xét trên khía cạnh từng doanh nghiệp. Tuy nhiên, các quy định pháp luật hiện nay đối với các doanh nghiệp có vốn nhà

nước được quy định và áp dụng giống nhau cho tất cả các ngành nghề trong nền kinh tế và điều này vô tình tác động không nhỏ để thực hiện tích lũy, tạo nguồn lực đủ lớn thực hiện các nhiệm vụ đầu tư phát triển của Tập đoàn.

• Về cách thức và công cụ quản trị: Cách thức quá chậm và công cụ khá đơn sơ

- Chủ yếu thông qua người đại diện, dẫn đến thông tin tương tác qua lại vừa chậm vừa không đầy đủ;

- Tài liệu quản trị thường chủ yếu dựa trên báo cáo tài chính;

- Không có hệ thống thông tin tổng thể để đo lường kết quả hoạt động của hệ thống, thiếu công cụ điều hướng về chiến lược kể cả ngắn, trung và dài hạn.

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ HIỆN NAY TẠI CÔNG TY MẸ TẬP ĐOÀN

Công tác đầu tư hiện nay dựa trên mô hình quản trị vốn, được quản lý một cách rời rạc theo từng khoản đầu tư. Mô hình này không phải là quỹ đầu tư do cũng có sự can thiệp vào hoạt động của các đơn vị thành viên, song cũng không phải là công cụ quản trị hoạt động của một Tập đoàn vì nó thể hiện tính thiếu tập trung, liên kết và đồng nhất của hệ thống. Đồng thời, tính kết nối giữa Tập đoàn và các đơn vị thành viên chưa cao, dẫn đến khó khăn và chậm trễ trong việc phối hợp, điều hướng khi gặp sự kiện rủi ro bất thường. Thêm vào đó, quan hệ tương hỗ giữa các khoản đầu tư trong Tập đoàn còn yếu, dẫn đến khó khăn trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh đứng trên giác độ toàn Tập đoàn. Hiệu suất khai thác tài sản của toàn Tập đoàn cũng được đánh giá là chưa cao, phát sinh thừa và thiếu cục bộ tại từng doanh nghiệp, từ đó gây lãng phí tài nguyên khi không được hợp tác tạo số lớn để khai thác chung, bắt đầu từ các vấn đề dự trữ nguyên liệu cho sản xuất, việc điều tiết năng lực thiết bị dư thừa và thiếu của từng nhà máy hoặc lợi thế tài chính về số lượng lớn của các doanh nghiệp đối với hệ thống ngân hàng để có được những điều kiện và chi phí vốn thấp nhất... Vấn đề khai thác tài sản cũng luôn được đề ra trong công tác quản trị, tuy nhiên phương án nâng cao hiệu quả cũng chỉ mang tính cục bộ cho từng đơn vị, tức là cũng chỉ giải quyết vấn đề tối ưu cục bộ mà không giải quyết được vấn đề tối ưu tổng thể trong toàn hệ thống.

ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH VÀ CÁC YÊU CẦU TRONG ĐIỀU KIỆN MỚI

* **Yêu cầu của các Hiệp định thương mại:**

Hiện tại, Việt Nam đã ký kết 16 Hiệp định thương mại tự do (gọi tắt là FTA). Đối với ngành Dệt May, lợi ích cơ bản từ các FTA mang lại là cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua việc cắt/giảm thuế suất, thuế nhập khẩu của đối tác. Các FTA đã ký trước đây trong khuôn khổ ASEAN và ASEAN cộng (ASEAN ký với các đối tác Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Úc - New Zealand), kể cả FTA song phương với Hàn Quốc và Nhật Bản đều áp dụng quy tắc xuất xứ đơn giản, chỉ cần cắt may thành quần áo là đủ điều kiện hưởng thuế suất, thuế nhập khẩu ưu đãi.

Gần đây 2 Hiệp định FTA thế hệ mới gồm CPTPP và EVFTA, ngoài lợi ích cắt/giảm thuế quan, thì với quy mô thị trường lớn và quy tắc xuất xứ chặt chẽ hơn, yêu cầu xuất xứ "từ sợi trở đi" đối với CPTPP và "từ vải trở đi" đối với EVFTA đòi hỏi trong trung và dài hạn, các doanh nghiệp dệt may phải hình thành chuỗi liên kết sản xuất trong nước để tận dụng được ưu đãi cắt giảm thuế quan của các FTA nói trên.

Với thực trạng hiện nay, các doanh nghiệp thành viên Vinatex chỉ sở hữu một hoặc một số khâu trong chuỗi sẽ không khai thác được lợi thế của các hiệp định này.

Do đó, chúng ta phải khẳng định rằng, yêu cầu đặt ra của các hiệp định thương mại là đối với ngành Dệt May Việt Nam chứ không phải là áp dụng cho từng đơn vị sản xuất cụ thể. Điều này đặt ra yêu cầu cần có năng lực cạnh tranh mang tầm quốc gia và cấp Tập đoàn, bản chất đó là sự đòi hỏi việc hợp tác của các doanh ngvhiệp để hình thành ra chuỗi cung ứng. Đây là xu thế, là sự mong chờ trong tương lai của hệ thống, cần có sức sản xuất tối ưu, tối ưu nguồn lực, tối ưu hệ thống sản xuất và tối ưu việc cung ứng sản phẩm cho xã hội. Và tổ chức nào làm được sẽ là người chiến thắng.

PHƯƠNG ÁN NÂNG CAO HIỆU QUẢ

Nếu xem xét dựa trên góc độ hiệu quả hoạt động của từng doanh nghiệp thì nó là các liên kết theo chiều ngang, do vậy các liên kết theo chiều dọc sẽ là từng lĩnh vực cụ thể trong một doanh nghiệp được kết hợp lại với nhau trên cấp độ Tập đoàn để hình thành các ngành sản xuất Sợi – Dệt – Nhuộm – May. Việc sắp xếp này sẽ mang lại lợi thế tối ưu từ việc: Đánh giá được tính cân đối của chuỗi để thực hiện chiến lược đầu tư, tối ưu việc mua sắm và tồn kho nguyên vật liệu, tối ưu về việc sử dụng hệ thống tài sản để tham gia sản xuất, nguồn nhân lực có thể dùng chung để giải quyết được sự đồng đều của hệ thống, thực hiện việc quản trị khách hàng tập trung... Chỉ trong 5 năm trước thì đây là việc không tưởng, tuy nhiên với sự phát triển công nghệ như hiện nay đã cho phép sử dụng việc liên kết hệ thống thông qua môi trường công nghệ thông tin để quản trị.

Đối với yêu cầu về chuỗi cung ứng, việc thực hiện đầu tư vào chuỗi, đặc biệt là khâu vải, đòi hỏi nhu cầu vốn đầu tư rất lớn và đặc biệt là cần sự hy sinh trong kết quả ngắn hạn để đạt được sự phát triển bền vững cho hệ thống và từ đó thu được kết quả trong dài hạn. Chuỗi cung ứng này, bản chất là sự phối hợp của các đơn vị thành viên theo từng ngành nghề cụ thể với Công ty Mẹ Tập đoàn, dựa trên quan điểm hợp tác các lợi thế của từng doanh nghiệp để giải quyết. Và điều tiên quyết là, mối quan hệ này cần được dựa trên yếu tố giao dịch thị trường.

Việc xây dựng hệ điều hành hoạt động chung dựa trên nền tảng công nghệ để giải quyết bài toán quá tải của công tác quản lý trong từng doanh nghiệp là một việc làm hết sức cấp thiết, vừa đảm bảo tính đồng nhất, tốc độ và mở rộng, vừa xóa đi các giới hạn về không gian và thời gian. Qua hệ thống quản lý, Công ty Mẹ Tập đoàn và các đơn vị thành viên sẽ hình thành nên một tài nguyên là dữ liệu dùng chung được tổ chức một cách có hệ thống làm cơ sở phân tích và đưa ra các quyết định đúng thời điểm. Đây là hoạt động đầu tư vào tài sản vô hình, rất khó chứng minh, xác định hiệu quả trong việc thu hồi vốn, song nó là môi trường làm việc mà ở đó vừa đầy đủ, vừa bao quát và đảm bảo tốc độ, sự minh bạch, có được các thông tin hữu ích cho công tác quản trị. Hệ thống này cần được xây dựng các bước cơ bản ban đầu và chuyên sâu trong quá trình phát triển.

Từ thực trạng và giải pháp đã đề cập, khi xem xét chính sách pháp luật quy định về việc công ty mẹ và các công ty con không được cùng thành lập mới một doanh nghiệp, thì đây là một chính sách chưa phù hợp đối với Vinatex, vì vô tình xóa đi mô hình hợp tác, tích tụ tài chính của các đơn vị trong Tập đoàn với các lợi thế khác biệt để hình thành nên các dự án đầu tư lớn và quan trọng.

Về việc giao các chỉ tiêu kế hoạch, việc xem xét hoạt động của Vinatex cần được đánh giá dưới 2 giác độ, trách nhiệm về tài chính là đem lại hiệu quả cho nhà đầu tư, đối với xã hội đó là trách nhiệm tạo ra 200.000 việc làm và là sự ổn định cuộc sống của số lượng lớn các gia đình CBCNV-NLĐ trong xã hội. Chính vì vậy, việc giao chỉ tiêu hoạt động cần đánh giá các tác động đầy đủ, ngoài các chỉ tiêu về tài chính.



Nguồn ảnh:vietnambiz.vn

Ý KIEN chuyên gia



Ông Nguyễn Xuân Phúc Thủ tướng Chính phủ:

"Tất cả các cấp chính quyền từ Trung ương đến địa phương không thể khoanh tay đứng nhìn, không thể vô cảm trước khó khăn của người dân và doanh nghiệp. Đây là yêu cầu của Thủ tướng Chính phủ đối với các thành viên Chính phủ. Chúng ta cần thể hiện trách nhiệm trước nhân dân, trước đất nước, không "quyền anh quyền tôi", không được để tình trạng "trống đánh xuôi, kèn thổi ngược". Tất cả Chính phủ, thành viên Chính phủ thống nhất quan điểm nỗ lực hành động để hỗ trợ phục hồi kinh tế xã hội năm nay, năm 2021 và các năm tiếp theo."

Ông Mohammad Hatem, Phó chủ tịch Hiệp hội các nhà sản xuất và xuất khẩu hàng dệt kim Bangladesh:

"Ngành may mặc của Bangladesh đã sụt giảm mạnh trong suốt tháng 3, tháng 4 và tháng 5 do hoạt động sản xuất và chuỗi cung ứng bị gián đoạn bởi lệnh cấm được thực thi nhằm ngăn chặn sự lây lan của coronavirus. Hoạt động sản xuất của Việt Nam không bị gián đoạn quá nhiều do nước này đã kiểm soát sự lây lan của Covid-19 tốt hơn."

Ông Trần Việt Hòa - Vụ trưởng Vụ KH&CN (Bộ Công Thương):

"Hiện nay, các chính sách ưu đãi, hỗ trợ đối với hoạt động đầu tư đổi mới công nghệ, ứng dụng công nghệ cao đang tạo cơ hội bình đẳng cho tất cả các DN có nhu cầu đầu tư để nâng cao trình độ và hiệu quả sản xuất. Trong thời gian tới, các DN sẽ được tiếp cận nhiều chính sách ưu đãi minh bạch, công bằng, cởi mở hơn nữa với định hướng của Đảng và Chính phủ trong việc nâng cao năng lực tiếp cận với cuộc CMCN4.0."

Ông Phan Khánh An, Phó Trưởng Phòng Pháp chế, Cục Phòng vệ thương mại:

"Theo khảo sát gần đây, hơn 15% doanh nghiệp không biết gì về phòng vệ thương mại; 63% có nghe nói nhưng không biết rõ; 19% doanh nghiệp đã từng tìm hiểu sơ sơ và số doanh nghiệp đã tìm hiểu tương đối kỹ hoặc là bên liên quan chỉ chiếm 1,89%. Có nhiều doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam bị điều tra nhưng không biết, chỉ khi hàng hóa xuất khẩu vào nước đó bị áp thuế cao mới vỡ té ngửa và có khi bị áp 4-5 năm rồi. Đây là khiếm khuyết về thông tin mà doanh nghiệp thường hay bỏ qua."

Tiến sĩ Nguyễn Quân - Chủ tịch Hội Tự động hóa Việt Nam:

"Trong quá trình chuyển đổi số, DN cần quan tâm cân nhắc lựa chọn sản phẩm, công nghệ phù hợp. Sau khi lựa chọn, DN cần số hóa, xây dựng cơ sở dữ liệu cho hoạt động và chuẩn bị nguồn nhân lực cho chuyển đổi số."

Ông Lê Tiến Trường – Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Dệt May Việt Nam:

"Tất cả các ngành sản xuất trong nền kinh tế hiện nay đều cạnh tranh với nhau bằng năng suất thông qua khoa học và công nghệ (KH&CN), chứ không cạnh tranh bằng kỹ năng của người lao động thông thường như trước. Bởi, không có một kỹ năng nào của cá nhân người lao động có thể bù lại được tiến bộ KH&CN. Thời điểm này, vai trò của KH&CN không phải là cho dài hạn, nghiên cứu định hướng, mà chính là đi trực tiếp vào xây dựng năng lực cạnh tranh cho DN."

KHIÊM NHƯỜNG, LẤY SỰ HỌC LÀM ĐẠO

Những người làm việc lâu năm trong Tập đoàn Dệt May Việt Nam (Vinatex) và ngành Dệt May, khi nhắc đến ông Lê Quốc Ân - Nguyên Chủ tịch Vinatex, Nguyên Chủ tịch Hiệp hội Dệt May Việt Nam, thì đều tỏ lòng trìu mến, kính trọng. Ông là một người lãnh đạo tạo dấu ấn rõ nét, có trình độ, trí tuệ cao, kết nối đội ngũ bền chặt, với phong cách làm việc và sống gần gũi, giản dị, đạo đức nhưng không kém phần quyết đoán.

Bài: **KIỀU BÍCH HẬU**

Ý CHÍ, NỖ LỰC MỀM DẺO MANG LẠI THÀNH TỰU BẤT NGỜ

Ông Lê Quốc Ân tuy là một lãnh đạo cao cấp trong ngành Dệt May Việt Nam, nhưng ông có tính cách khá điềm đạm, cách cư xử có văn hóa cao và được lòng người. Mỗi khi xử lý công việc, ông luôn kiên trì mục tiêu nhưng lại giữ không khí hòa nhã. Ông cho rằng, có hai cách lãnh đạo: một là tạo uy lực khiến cấp dưới sợ mà tuân thủ; hai là khiến cấp dưới thương, đồng cảm mà tuân thủ. Cách nào cũng có mặt ưu điểm, cũng như nhược điểm, tùy thuộc kỹ năng lãnh đạo của người thủ lĩnh.

Ông Ân được tiếng là khéo léo và uyển chuyển, linh hoạt trong cách xử lý những tình huống khó khăn khi lãnh đạo. Ông không quá mạnh mẽ mà điều hành theo phong cách lịch thiệp, "gentleman".

Từng là Tổng Giám đốc Công ty Dệt Việt Thắng, ông đã làm việc trong một khâu được coi là "hóc xương" đối với ngành DMVN. Cho tới nay, Dệt - Nhuộm hoàn tất vẫn là điểm nghẽn mà Ngành đang nỗ lực tháo gỡ. Cho dù ông chủ động chọn việc khó để làm, hay việc khó chọn ông, thì với ông Lê Quốc Ân, chỉ có thể là hai tình huống: bị việc khó nhấn chìm, hoặc biến nó thành động lực để trở nên mạnh mẽ hơn. Và ông chọn cách thứ hai. Dấu ấn và giá trị ông để lại cho Vinatex cũng như Ngành DMVN, đó là sức mạnh kết nối nội lực. Với tầm



Ông Lê Quốc Ân nhận kỷ niệm chương của Vovinam

ảnh hưởng của mình, khi ở vị trí Lãnh đạo cao nhất của Vinatex, ở thời điểm sáp nhập các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty Dệt Việt Nam và Liên hiệp sản xuất - xuất nhập khẩu May thành Tập đoàn Dệt May Việt Nam, ông Lê Quốc Ân đã tập hợp được lãnh đạo các doanh nghiệp Dệt, May quanh mình, với một ý chí lớn, đó là đồng tâm hiệp lực tạo nên sức mạnh chung, chung tay đưa ngành DMVN lên một tầm cao mới, chuyển mình mạnh mẽ, hội nhập thị trường dệt may toàn cầu.

Với trình độ học vấn cao, năng lực ngoại ngữ tốt, kỹ năng giao tiếp thông minh và hiệu quả, ông Lê Quốc Ân chủ động kết nối với bạn hàng, đối tác quốc tế, nỗ lực giới thiệu DMVN ra thị trường toàn cầu. Ông luôn thay mặt cho Tập đoàn DMVN, Hiệp hội DMVN trực tiếp tham gia các cuộc đàm phán với đối tác nước ngoài và khéo léo giành thiện cảm của họ. Ở ông luôn toát lên vẻ lịch lãm, đáng tin cậy, sự hiểu biết sâu rộng, với cách giao tiếp điềm đạm, cởi mở, nên đó là một sức mạnh mềm khiến ông "chinh phục" trái tim khách hàng quốc tế ngay từ lần đầu gặp gỡ, thương thảo. Đặc biệt với thị trường Mỹ, ngay từ thập niên 90, khi ông còn đang là Tổng Giám đốc Dệt Việt Thắng, ông đã thiết lập nền tảng quan hệ với bạn hàng Mỹ, kết nối, giao thương bền chặt, tình nghĩa với họ, góp sức đặt viên gạch nền móng để sau này khi Mỹ bình thường hóa quan hệ với Việt Nam (năm 1995) và Việt Nam gia nhập WTO (năm 2006), thì những "khoán" đầu tư quan hệ ấy đã tựu thành các hợp đồng thương mại giá trị cho ngành DMVN.

Ông Lê Quốc Ân chia sẻ: "*"Our dream comes true! VIETNAM surpasses China as top supplier to US market"* - Đó là lời mà Mark Newman, Phó Chủ tịch đối ngoại của Tập đoàn Mast Industries và Limited Brand, đã viết email cho tôi ngày 08/5/2020 khi mà Bộ Thương Mại Mỹ ghi nhận Việt Nam đã vượt Trung Quốc và trở thành nhà xuất khẩu quần áo lớn nhất vào thị trường Mỹ. Theo số liệu của Hải quan Mỹ, quần áo nhập khẩu trong 5 tháng đầu năm 2020 từ Việt Nam đạt kim ngạch 4,81 tỉ USD (giảm 9.36% so cùng kỳ năm trước) đã vượt hàng Trung Quốc với kim ngạch 4,61 tỉ USD (giảm 49.23% so với cùng kỳ). Thế là giấc mơ mà chúng tôi, những người nặng lòng với việc xuất khẩu hàng may mặc vào thị trường Mỹ hai mươi năm trước đây, tưởng như không thể đã trở thành sự thật!"

Cuối năm 2001, ông Lê Quốc Ân có mặt trong đoàn doanh nghiệp dệt may Việt Nam khoảng 20 đơn vị, tháp tùng Phó Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng và Bộ trưởng Thương mại Vũ Khoan sang Mỹ thực hiện cuộc triển lãm đầu tiên hàng dệt may Việt Nam

và ra mắt văn phòng Đại diện Thương mại của Vinatex tại New York nhân dịp lãnh đạo Chính phủ hai nước thỏa thuận đưa Hiệp định Thương mại Việt Nam – Mỹ (BTA) vào hiệu lực. Lúc đó xuất khẩu dệt may Việt Nam vào Mỹ mới chỉ đạt kim ngạch 47 triệu USD, xếp thứ 67 trong các nước xuất khẩu dệt may vào thị trường này. Tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam năm đó cũng chỉ đạt chưa đầy 2 tỉ USD, trong lúc Thái Lan đã đạt trên 6 tỉ USD và Indonesia đã đạt trên 8 tỉ USD. Thị trường xuất khẩu dệt may chủ lực của Việt Nam tại thời điểm đó là châu Âu và Nhật Bản. Đối với thị trường Mỹ, Việt Nam khi đó chưa có nhiều kinh nghiệm. Trước đó, ông Lê Quốc Ân cũng may mắn được viếng thăm Mỹ lần đầu tiên vào năm 1993 khi hai nước chưa bình thường hóa quan hệ, và càng may mắn hơn khi ông được thực tập 2 tháng tại một công ty may lớn của Hoa Kỳ, Oxford Industries tại Atlanta, ngay khi hai nước vừa bình thường hóa quan hệ. Nhận thức được tầm quan trọng của thương hiệu và sở hữu trí tuệ trong quan hệ thương mại với các công ty nhập khẩu Mỹ, ông đã cùng các thành viên trong đoàn rà soát loại bỏ các nhãn hiệu của Mỹ vô tình có trong số hàng mẫu được trưng bày tại cuộc triển lãm, (lúc đó DMVN về cơ bản chưa gia công cho các thương hiệu này). Ông Ân cũng nhờ được anh Nguyễn Văn Bình, Tham tán Thương mại của Việt Nam tại Mỹ kết nối và mời được Lãnh đạo một số thương hiệu lớn như: Diesel, Limited Brand, Target, Smart Shirt, Mast Industries… đến tiếp xúc tại cuộc triển lãm. Sau khi xem hàng mẫu, họ tỏ ra khá hài lòng và nhận lời sang thăm các doanh nghiệp dệt may tại Việt Nam ngay trong đầu năm 2002.



Ông Lê Quốc Ân trong một buổi gặp mặt Cán bộ hưu trí chức danh của Vinatex

HỌC LÀ ĐẠO, HỌC LÀ NIỀM VUI CỐNG HIẾN

Trong cuộc sống, ông là người chu đáo, hào phóng, đặc biệt là với người thân và bạn hữu tin cậy. Ông thích các công việc cống hiến cho cộng đồng như tham gia hoạt động Hội Vovinam (ông nguyên là Chủ tịch Liên đoàn Vovinam Việt Nam), tổ chức thư viện sách nói cho người mù, làm công tác từ thiện… Ông Ân cũng có một đời sống tinh thần phong phú. Ông thường xuyên du lịch nhiều nơi ở Việt Nam cũng như nước ngoài, chụp ảnh, chiêm nghiệm lối sống, văn hóa đa dạng ở các vùng miền ông đặt chân tới. Ông còn đam mê ca nhạc, từng kiên trì luyện giọng ca và đã xuất bản 2 CD các bài hát của Trịnh Công Sơn và Phạm Duy do chính ông thể hiện. Ông cũng ham đọc sách và có lối sống trẻ trung như thanh niên. Nhiều người quen rất ngạc nhiên khi thấy ông Lê Quốc Ân mặc dù đã nghỉ hưu khá lâu, mà vẫn tiếp tục học lên cao. Năm 2015, ông đã nhận Bằng Tiến sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học European University, Thuỵ Sĩ với đề tài nghiên cứu "Thoả mãn khách hàng trong thương mại điện tử ngành thời trang Việt Nam" (Custormer satisfaction in the fashion industry in Vietnam), một đại học danh tiếng trên thế giới. Sau đó, vào năm 2018, ở độ tuổi 70, ông tiếp tục nhận Chứng chỉ nghiên cứu hậu Tiến sĩ của Đại học Oxford, ngôi trường danh giá của nước Anh, với đề tài "Ảnh hưởng chính sách Một vành đai, một con đường đến ngành Dệt May Việt Nam" (The Belt and Road iniative and its impact on the textile and garment industry of Vietnam) đề tài nghiên cứu sâu về dự án kinh tế tầm thế kỷ của Trung Quốc, kết nối 68 quốc gia, làm đối trọng với Hiệp định TPP do Mỹ là một trong những quốc gia khởi xướng. Tuy nhiên, sau này, khi Mỹ rút khỏi TPP, thì Trung Quốc vẫn duy trì "Một vành đai, một con đường", coi đó là chiến lược vĩ đại nhất của Trung Quốc trong thế kỷ 21. Chiến lược này ảnh hưởng trực tiếp đến Việt Nam trên tất cả các phương diện từ kinh tế, chính trị, quốc phòng, và ngoại giao. Do đó, việc nghiên cứu sâu để có đối sách phù hợp là một việc làm cực kỳ cần thiết. Đề tài luận án Tiến sĩ của ông Lê Quốc Ân đã được Đại học Oxford đánh giá cao và được đăng tải trên tập san của nhà trường. Bên cạnh đó, ông Ân vẫn tích cực tham gia các hội thảo khoa học quốc tế, tham luận và đóng góp những bài báo khoa học. Thậm chí, ông từng có bài báo khoa học được đăng trên Tạp chí của Đại học Harvard (Mỹ) cùng một số tạp chí khoa học quốc tế uy tín khác.



Ảnh: Ông Lê Quốc Ân nhận Chứng chỉ nghiên cứu hậu Tiến sỹ của Đại học Oxford (Anh)

Các khoa kinh tế của một số trường Đại học cũng thường mời ông về giảng dạy, nói chuyện với sinh viên về quản trị, kinh doanh, về tư duy. Phải công nhận, ông là một người thầy thú vị, không chỉ với kiến thức sâu rộng, mà còn vì những trải nghiệm lạ của một người sống nhiều, đi xa, dày kinh nghiệm và óc tư duy vừa lạ lẫm vừa mới mẻ, có đôi khi đi ngược với lối suy nghĩ thông thường đang ràng buộc người Việt chúng ta.

Một thói quen điển hình của người Việt là hay săm soi và bình luận người khác. Trong một lần ngồi cà phê với bạn hữu, khi vài người bạn bắt đầu xoay sang bình luận và chỉ trích những người lãnh đạo trong Liên đoàn bóng đá Việt Nam, ông Lê Quốc Ân lập tức mỉm cười hỏi: "Bạn có sáng ý gì để thay đổi điều này? Nếu bạn đứng vào vị trí của vị lãnh đạo kia, bạn hành xử thế nào?" Khi những người đang mải mê phê phán người khác chựng lại không có câu trả lời, ông Ân mới thủng thỉnh nói: "Chúng ta chẳng nên mất thì giờ bàn đến điều mà chính ta chẳng bao giờ xắn tay vào tạo nên thay đổi được. Hãy bàn đến điều gì có lợi ích thiết thân đến mình, mà mình chủ động tạo nên thay đổi tốt hơn…". Với ông, thì chẳng nên bình luận người khác, bởi việc đó quá dễ. Hãy nên bình luận chính mình là tốt nhất, thiết thực nhất. Đây là lối sống văn minh, tránh thị phi, mà chẳng phải ai cũng học và thực hành được. Ông có cái nhìn mọi sự, mọi việc đơn giản, không thích phức tạp hóa vấn đề, luôn giữ tâm trí thanh thản.

Ngoài ra, suốt 20 năm qua, từ sáng kiến và nỗ lực của bạn Hướng Dương (một người khuyết tật), ông Ân còn phối hợp tổ chức Thư viện sách nói cho người mù, thu thập hơn 2.000 đầu sách và nửa triệu CD cung cấp miễn phí cho trên 100 Hội người mù và nhà trường dành cho học sinh mù trên cả nước. Ông cũng tự đóng góp và nỗ lực quyên góp để thực hiện chương trình dạy vi tính và cung cấp laptop miễn phí cho trên 300 người mù, tặng 300 suất học bổng cho học sinh mù và 50 suất học bổng cho sinh viên mù mỗi năm. Việc làm ấy của ông và cộng đồng đã trở thành động lực, khiến các em học sinh mù đã nỗ lực hết sức vượt khó. Đến nay đã có hàng trăm em tốt nghiệp Cao đẳng, Đại học và một số em đỗ Thạc sĩ…

Với ông Lê Quốc Ân, thì ***Cho nghĩa là Nhận,*** ông nhận được tình yêu thương, tôn kính của biết bao người

GIỚI THIỆU NHÂN VẬT

Ông Lê Quốc Ân – Nguyên Chủ tịch Tập đoàn Dệt May Việt Nam, Nguyên Chủ tịch Hiệp hội Dệt May Việt Nam.

*** Ông sinh năm 1949;**
*** Từ 1994-1998: Tổng Giám đốc Công ty Dệt Việt Thắng;**
*** Từ 1998-2010: Chủ tịch HĐTV Vinatex;**
*** Từ 1999-2010: Chủ tịch VITAS;**
*** Từ 2010 đến nay: Cố vấn VITAS;**
*** 2015: Nhận bằng Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh - Đại học European (Thụy Sĩ).**
*** Từ 2017 đến nay: Thành viên HĐQT Tổng Công ty CP Dệt May Hòa Thọ.**
*** 2018: Nhận Chứng chỉ nghiên cứu hậu Tiến sỹ của Đại học Oxford (Anh).**

TÁC DỤNG CỦA THIEN VỚI DOANH NHÂN



Bài: Ông **LÊ QUỐC ÂN**
Nguyên Chủ tịch Vinatex & Vitas

Thiền ngày nay khá phổ biến trong xã hội từ Đông sang Tây và không còn mang nhiều tính huyễn hoặc như ngày xưa. Chúng ta có thể tìm sách báo, tài liệu, hình ảnh… liên quan đến Thiền một cách dễ dàng. Có nhiều phương pháp Thiền liên quan đến những triết lý và thực hành khác nhau. Có những phương pháp thiên về thể dục cho trí não và tinh thần. Cũng có những phương pháp giúp đi sâu vào lãnh vực tâm linh và không phải là đối tượng của bài viết này. Về cơ bản Thiền giúp chúng ta khám phá, rèn luyện và quản lý thế giới bên trong (nội giới), hoặc nói một cách đơn giản hơn là tâm hồn của con người. Thiền giúp chúng ta sống hạnh phúc trong tâm, sống sáng suốt trong trí, sống khỏe trong thân và sống đẹp trong đời.

Thiền ngày nay được cho như là một kỹ năng sống rất cần thiết, đặc biệt là đối với những người làm kinh doanh. Trước đây có một số quan niệm sai lầm cho rằng, Thiền không phù hợp với doanh nhân vì mất thì giờ và làm cho tư duy kinh doanh của họ chậm đi. Bài viết này dựa trên hiểu biết và kinh nghiệm của bản thân thấy rằng, những nhân tố của sự thành công cho doanh nhân dưới đây chắc chắn sẽ được Thiền mang đến:

1- Sức khỏe: Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) đã định nghĩa: "Có sức khỏe - tức là có trạng thái khỏe mạnh về thể chất, tinh thần và xã hội trong đó không có bóng dáng của bệnh và tật". Nói một cách đơn giản hơn, sức khỏe của một con người là trạng thái của cả Thân và Tâm (thân thể và tâm thần). Tâm ở đây được hiểu là bao gồm cả trí tuệ (IQ), cảm xúc (EQ) và Tinh thần (SQ). Trước đây người ta chú trọng nhiều đến chỉ số IQ, còn các chỉ số EQ và SQ chưa được xem trọng. Thực tế hiện nay cho thấy, các chỉ số về EQ và SQ là rất quan trọng cho sự thành công của doanh nhân. Một người bình thường có chỉ số IQ cao, nhưng nếu chỉ số EQ thấp thì trong những tình huống cấp bách, hoảng loạn sẽ dễ bị rối loạn cảm xúc và có thể đưa ra những quyết định như những người có chỉ số IQ rất thấp. Nếu như IQ thường được phát triển thông qua học tập, thì EQ và SQ có thể được rèn luyện một cách hiệu quả qua Thiền.

2 - Tình thương: Tình thương yêu con người và môi trường là nhân tố quan trọng giúp cho việc kinh doanh đạt hiệu quả một cách bền vững. Theo hòa thượng Thích Huyền Diệu, người sáng lập Bồ Đề Đạo Tràng tại Ấn Độ thì Luật Nhân Quả luôn có hiệu lực trên cuộc sống của con người, bao gồm cả việc kinh doanh. Để kinh doanh một cách có hiệu quả, bền vững thì doanh nhân trước hết phải hiểu và làm theo Luật Nhân Quả. Thiền - chính là phương tiện giúp chúng ta hiểu biết sâu về qui luật này và giúp chúng ta rèn luyện và phát triển tình thương yêu đến môi trường sống.

3 - Sáng tạo và trực giác kinh doanh: Đây là tố chất quan trọng giúp doanh nhân tìm ra cơ hội kinh doanh, tìm ra tính khác biệt cho sản phẩm và dịch vụ kinh doanh của mình. Người ta đã chứng thực rằng, Thiền định giúp tập trung được tư tưởng một cách cao độ và từ đó phát kiến sẽ được nảy sinh.

4 - Kiên trì: Thất bại là mẹ thành công. Khi đã vạch được phương án kinh doanh đúng đắn, doanh nhân có tính nhẫn nại, kiên trì cao cuối cùng sẽ về đích. Tư thế ngồi vững vàng và sự kiên nhẫn, định tâm trong Thiền sẽ giúp rèn luyện tính kiên định cho người thực hành.

"Thiền giúp chúng ta làm giàu các giá trị tinh thần và sử dụng được các kho báu nội tâm của mình" - Trish Summerfield, nhà sáng lập InnerSpace VN.



Nguồn ảnh: Internet



Nguồn ảnh: Internet

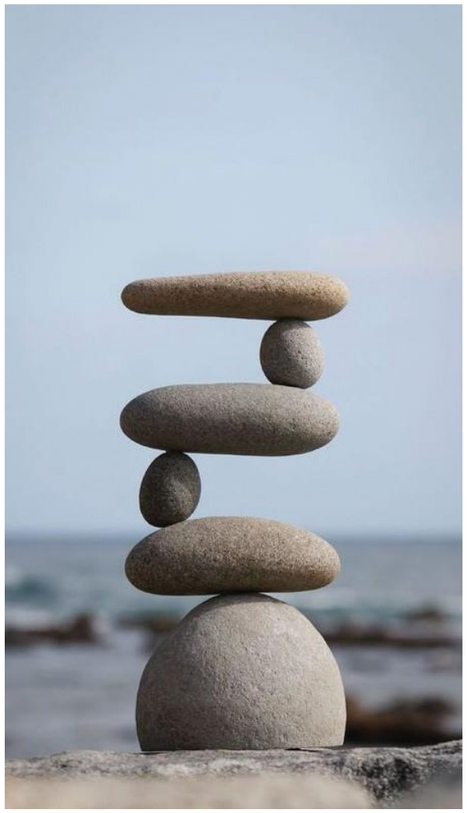
5 - Làm chủ cảm xúc: Thiền định giúp chúng ta hiểu rõ điểm mạnh, điểm yếu của tâm hồn mình, từ đó giúp phát triển và quản lý được những cảm xúc tích cực từ bên trong chúng ta. Làm chủ được cảm xúc trong mọi tình huống giúp người chủ doanh nghiệp thêm can trường và lúc nào cũng ra được những quyết định đúng, kể cả trong những tình huống xấu nhất.

6 - Phát triển nguồn nhân lực tích cực: Thực hành thiền giúp phát triển lòng nhân ái và những cảm xúc tích cực trong con người. Khi chúng ta nhìn người với sự chân thành và tình thương xuất phát từ bên trong của mình, thì chúng ta rất dễ tương thông và phát hiện tố chất đó ở người đối diện. Từ đó, chúng ta sẽ tuyển chọn được nguồn nhân lực cho doanh nghiệp một cách bền vững, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh trước mắt và lâu dài.

Ngoài những tác động có lợi cho hoạt động kinh doanh nói trên, Thiền còn mang lại vô số lợi ích khác cho người thực hành. Thiền tác động tích cực đến sự điều hòa cơ thể, là tác nhân chính giúp thân thể khỏe mạnh, nhanh nhẹn, nhạy bén và tăng cường khả năng tự chữa lành bệnh tật. Thiền giúp cho giấc ngủ được sâu hơn, giúp tăng số giờ làm việc trong ngày nhiều hơn mà tinh thần vẫn sảng khoái. Thiền giúp con người biết sống đạo đức trong lời nói, hành động và nghề nghiệp của mình...

Trải nghiệm được lợi ích của Thiền, lãnh đạo của rất nhiều tập đoàn vĩ đại trên thế giới như: Apple, Google, Yahoo, Essel, Microsoft, Bridgewater Associates, LinkedIn, Ford Motor... đã tổ chức thực hành Thiền cho nhân viên như chương trình đào tạo chính thức tại các đơn vị của họ. Tại Việt Nam, các câu lạc bộ Yoga và Thiền đã có mặt tại hầu hết các tỉnh thành. Nhiều Thiền viện theo các trường phái Anapana, Vipassana, Inner Space... cũng định kỳ mở các khóa thực hành Thiền và đã thu hút rất nhiều doanh nhân tham dự.

Tôi có may mắn được tiếp cận với Thiền từ khi làm công tác quản lý tại Công ty Dệt Việt Thắng. Mặc dù cũng chỉ đạt ở mức độ thấp, nhưng Thiền đã giúp tôi giải tỏa căng thẳng, tăng tính sáng tạo trong công việc, và đặc biệt giúp tôi có cái nhìn yêu thương, chân thành, thông cảm và tích cực với những người cộng tác trong và ngoài doanh nghiệp. Nhờ đó, tôi đã có được một đội ngũ cộng tác viên có tâm và có năng lực thích nghi với môi trường kinh doanh nhiều thay đổi. Đặc biệt là văn hóa tôn trọng, yêu thương và đoàn kết nội bộ tốt đã góp phần tích cực vào hình ảnh và sự phát triển của đơn vị và của cả ngành Dệt May Việt Nam.



TGĐ MAY HỒ GƯƠM **PHÍ NGỌC TRỊNH**: KHÔNG NGHỈ NGƠI CŨNG KHÔNG CHỜ ĐỢI

Tôi đến thăm TGĐ Tập đoàn May Hồ Gươm - anh Phí Ngọc Trịnh khi làn sóng dịch Covid-19 lần hai tại Việt Nam tạm lắng xuống, trong khi tình hình dịch ở thế giới vẫn lan rộng, tới mức người ta chán không muốn theo dõi con số tăng lên hàng ngày nữa. Trái với hình dung của tôi, trông anh khá bình tĩnh, an yên, mặc dù gần 3.000 con người và gia đình của họ đang là một gánh nặng vô hình trên vai anh.

[illegible] MAI

Anh Phí Ngọc Trịnh tươi cười cho biết, May Hồ Gươm cũng đang đứng trước muôn vàn mối lo, nhưng điều cơ bản khiến anh thoải mái được, đó là hiện nay, công nhân vẫn đang căng sức làm việc trên chuyền may.

Thưa anh, những mặt hàng đang trên chuyền may của các nhà máy trực thuộc May Hồ Gươm có là hàng truyền thống nhiều năm nay các anh đã làm, hay là loại khác rồi?

Có khác chứ! Chị biết đấy, cả thế giới cách ly, làm việc ở nhà, có ai dùng những loại trang phục trang trọng nữa đâu. Chính vì vậy, những xưởng may veston của chúng tôi phải chuyển sang may hàng vest nữ loại thời trang thông thường cho Mango, Zara, Walmart và các loại quần áo cơ bản cho các thương hiệu may mặc trung bình khác, không phải hàng thời trang theo xu hướng. Thế giới đi về những nhu cầu cơ bản, thiết thực nhất. Hàng cao cấp đã dừng từ đầu năm, và hoàn toàn chưa biết có thể trở lại vào lúc nào.

Còn các loại hàng khẩu trang và đồ bảo hộ y tế thì sao?

Ngay từ giai đoạn đầu khi có dịch, đáp ứng lời kêu gọi của Tập đoàn DMVN, chúng tôi đã sản xuất các mặt hàng