



SCIC - 10 NĂM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN

Vững bước

KHẸNG ĐỊNH MÔ HÌNH

6-11

Ấn tượng SCIC



15

SCIC tổ chức hội thảo “Phát huy vai trò cổ đông nhà nước trong quản trị công ty cổ phần”

13

Tổng giám đốc Lại Văn Đạo tiếp đại diện thương mại Nga

34

Điều gì tạo nên một hội đồng quản trị hiệu quả?



Sau 10 năm, hoạt động đầu tư kinh doanh vốn của SCIC đạt được kết quả khả quan, bảo toàn và phát triển vốn, các chỉ tiêu tăng trưởng liên tục, năm sau cao hơn năm trước. Tổng lợi nhuận sau thuế lũy kế trên 30.000 tỷ đồng. So với thời điểm thành lập: Doanh thu tăng gấp 65,4 lần; Vốn chủ sở hữu tăng gấp 9,5 lần; Tổng tài sản tăng gấp 13,8 lần; Lợi nhuận sau thuế tăng gấp 61 lần; Nộp ngân sách nhà nước tăng 41 lần; Tỷ suất lợi nhuận/Vốn chủ sở hữu (ROE) bình quân 13%/năm; Tỷ suất lợi nhuận/Tổng tài sản (ROA) bình quân 6%/năm (Giai đoạn 2006-2010, ROE đạt bình quân 9,6%/năm, giai đoạn 2011-2015 bình quân 15,6%/năm).



Ban Chấp hành Đảng bộ SCIC nhiệm kỳ 2015-2020

SCIC - 10 NĂM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN

Vững bước khẳng định mô hình

Thực hiện đường lối, chủ trương của Đảng về đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà nước, Trung ương Đảng, Chính phủ đã quyết định thành lập Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) nhằm thay đổi phương thức quản lý đối với doanh nghiệp (DN) theo hướng tách chức năng quản lý hành chính và điều hành sản xuất kinh doanh của DN nhà nước, đẩy mạnh tái cơ cấu lại vốn nhà nước tại các DN, chuyển từ cơ chế cấp vốn trực tiếp cho DN sang hình thức đầu tư vốn vào DN thông qua tổ chức tài chính của Nhà nước theo nguyên tắc thị trường.

Trải qua 10 năm xây dựng và phát triển, SCIC đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, khẳng định tính đúng đắn của một mô hình mới, đồng thời đem lại những bài học kinh nghiệm quý giá trong việc tối ưu hóa hiệu quả vốn nhà nước.

Khẳng định mô hình hiệu quả

Sau gần 10 năm hoạt động, trong bối cảnh kinh tế thế giới, trong nước biến động phức tạp và hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN gặp nhiều khó khăn, SCIC đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao; việc thực hiện chức năng đại diện chủ sở hữu nhà nước và hoạt động đầu tư, kinh doanh vốn được triển khai thực hiện theo đúng quy định của nhà nước, bảo toàn và phát triển vốn nhà nước.

Một trong những kết quả ấn tượng của

SCIC trong 10 năm qua chính là hiệu quả hoạt động kinh doanh của Tổng công ty. Các chỉ tiêu kinh doanh đã có những tăng trưởng vượt bậc, năm sau luôn cao hơn năm trước. Cụ thể: Doanh thu tăng gấp 65,4 lần (từ 145 tỷ đồng năm 2006 ước tăng lên 9.472 tỷ đồng năm 2015); Vốn chủ sở hữu tăng gấp 9,5 lần; Tổng tài sản tăng gấp 13,8 lần (từ 5.294 tỷ đồng năm 2006 ước tăng lên 73.145 tỷ đồng năm 2015); Lợi nhuận sau thuế tăng gấp 61 lần (từ 111 tỷ đồng năm 2006 ước tăng

lên 6.798 tỷ đồng năm 2015); Nợ ngân sách nhà nước tăng 41 lần so với năm đầu thành lập; Tỷ suất lợi nhuận/Vốn chủ sở hữu (ROE) bình quân 13%/năm; Tỷ suất lợi nhuận/Tổng tài sản (ROA) bình quân 6%/năm. Giai đoạn 2006-2010 ROE đạt bình quân 9,6%/năm, giai đoạn 2011-2015 tăng mạnh lên mức bình quân 15,6%/năm.

Về tái cơ cấu DN nhà nước, SCIC đã thực hiện có hiệu quả nhiệm vụ đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước đối với các DN

đã cổ phần hóa; tiến hành thành công tái cơ cấu DN, nâng cao năng lực và hiệu quả vốn nhà nước thông qua vai trò cổ đông nhà nước tại các DN. Từ khi thành lập đến nay, SCIC đã tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại gần 1.000 DN với tổng giá trị vốn nhà nước hơn 8.722 tỷ đồng, trong đó có 6 Tổng công ty đã cổ phần hóa. Theo quyết định và chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, giai đoạn 2015-2016, dự kiến có 20 Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước sẽ tiếp tục chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về SCIC.

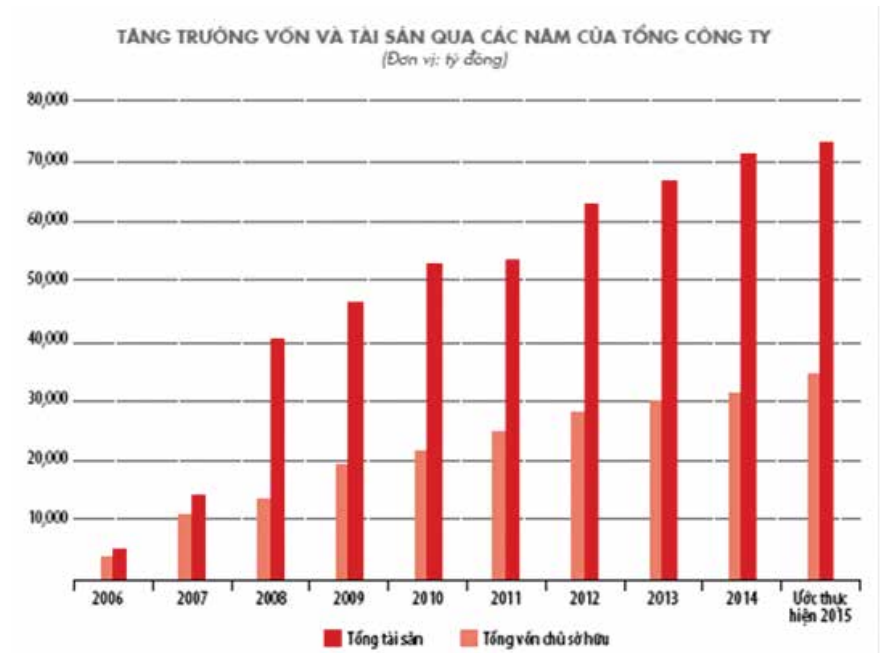
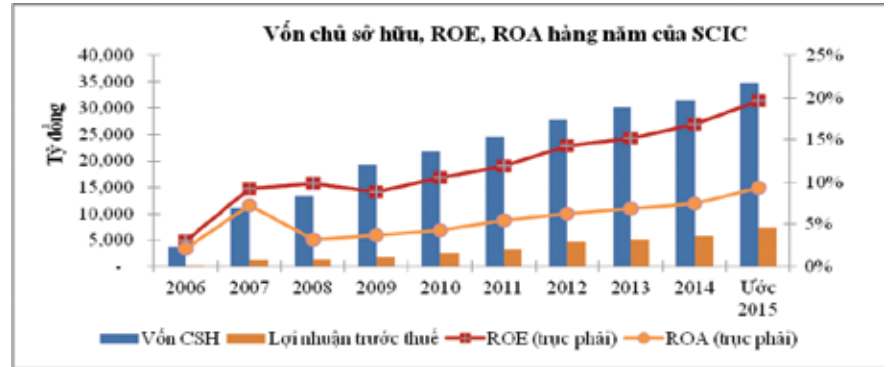
Bước đầu SCIC đã thực hiện được chủ trương đổi mới phương thức quản lý vốn nhà nước sang phương thức đầu tư và kinh doanh vốn, từng bước hạn chế sự can thiệp hành chính của cơ quan quản lý nhà nước vào hoạt động của DN.

Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo cho biết: “Ngay sau khi tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu phần vốn nhà nước tại DN, SCIC đã áp dụng hệ thống quản trị DN tiên tiến với các giải pháp tích cực đem lại hiệu quả tốt cho DN. Cụ thể, Tổng công ty đã phân loại danh mục đầu tư để áp dụng các biện pháp quản trị phù hợp đối với từng nhóm DN nhằm quản lý hiệu quả phần vốn nhà nước. Tính đến 30/9/2015, danh mục của SCIC đang quản lý có khoảng 230 khoản đầu tư kế thừa từ tiếp nhận với tổng giá trị vốn theo sổ sách kế toán khoảng 17.000 tỷ đồng, giá thị trường ước đạt gần 78.000 tỷ đồng, gấp hơn 4,7 lần.”

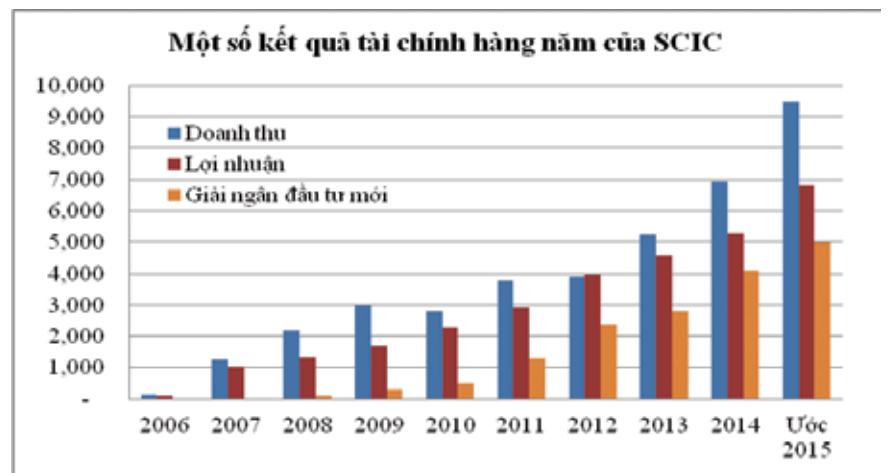
Thông qua vai trò cổ đông, SCIC chủ động xây dựng và thực hiện phương án tái cơ cấu DN; nghiên cứu, tham gia quyết định các phương án kinh doanh của DN; đầu tư thêm vốn vào các DN kinh doanh có hiệu quả, qua đó tạo ra giá trị gia tăng cho vốn nhà nước.

Bà Chu Thị Thanh Hà, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Người đại diện vốn nhà nước của SCIC tại Công ty cổ phần FPT Telecom cho biết: “Trong 10 năm qua, FPT Telecom luôn nhận được sự hỗ trợ từ SCIC như tham gia Thành viên HĐQT, Thành viên Ban Kiểm soát... Tất cả những định hướng về phát triển sản xuất kinh doanh, định hướng chiến lược cũng như hoạt động qua từng giai đoạn của FPT Telecom đều được SCIC hỗ trợ, bàn bạc kịp thời. SCIC thể hiện là một cổ đông năng động, tích cực và luôn ủng hộ các đường hướng phát triển của FPT Telecom”.

Cũng đồng quan điểm trên, ông Trần Túc Mã, Tổng giám đốc, Người đại diện



Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ước thực hiện 2015	Số bình 2015/2006
Tổng tài sản	5.294	14.093	40.589	46.312	52.603	53.334	62.386	66.329	70.968	73.145	13,8
Tổng vốn chủ sở hữu	3.657	11.075	13.386	19.294	21.715	24.593	27.705	30.163	31.339	34.715	9,5



vốn nhà nước của SCIC tại Công ty cổ phần TRAPHACO cho biết: “Với vai trò cổ đông, thông qua hệ thống Người đại diện, Tổng công ty đã có nhiều hoạt động giúp đỡ DN phát triển. Tổng công ty đã tham gia tư vấn, giám sát, cho các DN

có nhu cầu tăng vốn mở rộng sản xuất, định hướng phát triển DN, phân phối lợi nhuận, đặc biệt là quan tâm đến lợi ích của người lao động. SCIC còn tổ chức nhiều buổi hội thảo, các khóa đào tạo dành cho người đại diện... đồng thời là cầu nối giữa



Hình ảnh dự án Tháp SCIC- Bảo Việt mà SCIC đang triển khai thực hiện

2,4 lần. Thông qua bán vốn, danh mục DN của SCIC giảm về số lượng nhưng tổng giá trị vốn nhà nước do SCIC quản lý không ngừng gia tăng do vốn nhà nước được đưa vào các DN có hiệu quả.

Song song với hoạt động quản lý và tái cơ cấu vốn nhà nước tại DN, SCIC cũng triển khai mạnh mẽ hoạt động đầu tư.

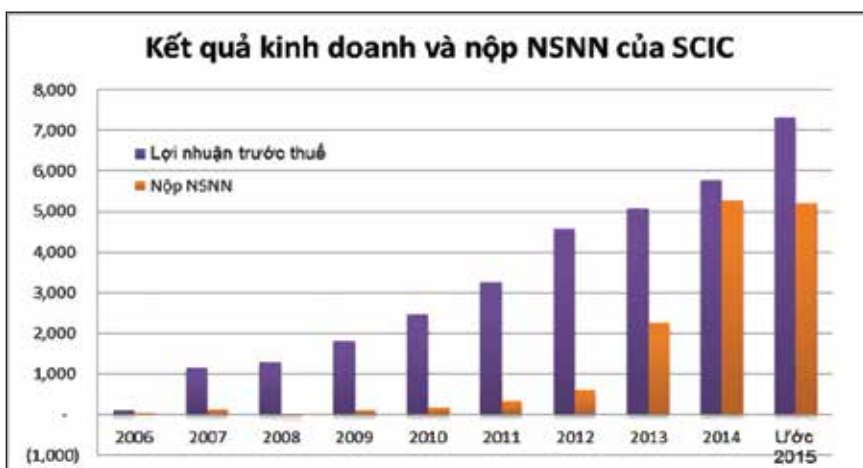
Trong 10 năm hoạt động của mình, tình hình thị trường và nền kinh tế đất nước gặp không ít khó khăn dẫn tới việc lựa chọn dự án đầu tư bị hạn chế... Tuy nhiên, với những nỗ lực của mình, có thể nói, SCIC đã triển khai thành công nhiệm vụ đầu tư kinh doanh vốn nhà nước. Sau 10 năm, tổng số vốn đầu tư của Tổng công ty lên tới trên 17.900 tỷ đồng, tập trung trong các lĩnh vực: Tăng vốn nhà nước tại các công ty cổ phần để mở rộng sản xuất kinh doanh; Đầu tư vào các lĩnh vực năng lượng, cảng biển; Thành lập DN mới để triển khai các dự án; Đầu tư cổ phiếu, trái phiếu trên thị trường chứng khoán...; nhiều dự án mang tính chiến lược và dự báo khả quan như Đầu tư trở thành cổ đông chiến lược của Ngân hàng TMCP Quân Đội, Dự án xây dựng Tháp Truyền hình Việt Nam với Đài Truyền hình Việt Nam hay nghiên cứu khả năng tham gia mua lại các khoản đầu tư ngoài ngành của các Tập đoàn, Tổng công ty trong lĩnh vực ngân hàng... Tất cả đã góp phần từng bước đưa SCIC trở thành một nhà đầu tư lớn trên thị trường Việt Nam và tương lai là trong khu vực và trên thị trường quốc tế.

Bên cạnh đó, SCIC đã thực hiện có kết quả công tác quản lý quỹ, hỗ trợ sắp xếp và phát triển DN do Thủ tướng giao phó. Từ 2008 đến nay, đã đôn đốc thu về trên 100.000 tỷ đồng và thực hiện kịp thời nhiệm vụ chi theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ và Bộ Tài chính để tái cơ cấu DN nhà nước.

Nâng cao năng lực cho chặng đường dài phía trước

Trong quá trình hoạt động của SCIC, rất nhiều cách làm mới, theo cách thông lệ hiện đại trên thế giới, đã được Tổng công ty nghiên cứu, xây dựng và đề xuất áp dụng, đem lại hiệu quả cao. Đơn cử việc xây dựng và ban hành Quy chế bán cổ phần; Quy chế Người đại diện vốn; Quy chế quản trị vốn đầu tư,... Một số điểm đặc thù và mang tính đột phá trong cơ chế bán vốn nhà nước tại DN đã được SCIC triển khai mang lại hiệu quả tích cực: hạ giá khởi

(Tiếp theo trang 19)



các DN, giúp DN tìm kiếm cơ hội phát triển kinh doanh”...

Bên cạnh đó, SCIC cũng đã thực hiện tái cấu trúc vốn Nhà nước tại DN thông qua việc bán phần vốn nhà nước tại các DN quy mô nhỏ, hoạt động trong lĩnh vực nhà nước không cần nắm giữ; đầu tư thêm vào DN sản xuất kinh doanh hiệu quả; tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế khác

tham gia đầu tư đồng thời thu hồi vốn, tập trung vốn có hiệu quả cho Nhà nước.

Tính đến ngày 30/9/2015, SCIC đã bán vốn tại 811 DN (trong đó bán hết vốn nhà nước tại 733 DN, bán bớt vốn nhà nước tại 78 DN) và bán quyền mua tại 19 DN, với doanh thu bán vốn đạt 9.243 tỷ đồng, giá vốn 3.925 tỷ đồng, thặng dư bán vốn hơn 5.360 tỷ đồng, đạt tỷ lệ gần

**Phó Thủ tướng
Vũ Văn Ninh**



Trong 10 năm qua, SCIC đã nỗ lực phấn đấu vượt qua nhiều khó khăn, thách thức, hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao. Tổng công ty đã phát huy tốt vai trò nhà đầu tư chiến lược, thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp, tạo lập một kênh về vốn để thúc đẩy quá trình tái cơ cấu vốn nhà nước theo hướng tập trung hơn vào các ngành, lĩnh vực thực sự then chốt, trọng yếu của nền kinh tế.

Bước sang giai đoạn phát triển mới, Tổng công ty cần tiếp tục phát huy tinh thần đoàn kết, năng động, sáng tạo để hoàn thành tốt nhiệm vụ được Đảng, Nhà nước giao, đạt nhiều thành công và phát triển mạnh mẽ hơn nữa. Đặc biệt, cần chú trọng phát triển Tổng công ty trở thành Tập đoàn đầu tư tài chính có quy mô lớn trong khu vực, đóng góp thiết thực vào sự nghiệp đổi mới của đất nước.

**Bộ trưởng
Bộ Tài chính
Đình Tiến Dũng**



Qua 10 năm hoạt động, SCIC đã hoàn thành tốt nhiệm vụ Nhà nước giao và đạt được kết quả bước đầu tích cực về: tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước; tái cơ cấu và bán vốn nhà nước tại doanh nghiệp; thực hiện đầu tư vào các ngành, lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế trên nguyên tắc hiệu quả... Quy mô vốn chủ sở hữu, tổng tài sản, các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận của Tổng công ty đều đạt mức tăng trưởng tốt qua các năm.

Thời gian tới, mô hình tổ chức và hoạt động của SCIC cần tiếp tục được kiện toàn và phát triển; gắn liền và góp phần thúc đẩy tiến trình tái cơ cấu, sắp xếp đổi mới và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước; đẩy mạnh đổi mới phương thức đầu tư vốn nhà nước.

**Bí thư Đảng ủy Khối Doanh nghiệp
Trung ương Bùi Văn Cường**

Cùng với sự ra đời và đi vào hoạt động của SCIC từ năm 2005, Đảng ủy SCIC đã nhanh chóng thể hiện vai trò lãnh đạo trong việc thực hiện nhiệm vụ chính trị của SCIC, trong đó tập trung vào nhiệm vụ phát triển



đầu tư và kinh doanh vốn có hiệu quả. Trong 10 năm qua, nhiều nghị quyết và chương trình hành động của Đảng ủy SCIC đã được Tổng công ty thực hiện, khẳng định vai trò tiên phong, nòng cốt và sáng tạo của đội ngũ cán bộ, đảng viên, người lao động của Tổng công ty. Dưới sự lãnh đạo của Đảng ủy Tổng công ty, SCIC đã nỗ lực cố gắng và chủ động, sáng tạo trong quá trình hoạt động, khẳng định chủ trương của Bộ Chính trị về mô hình SCIC là đúng đắn; Đảng bộ SCIC khẳng định được vai trò của mình trong quá trình đổi mới, sắp xếp doanh nghiệp nhà nước và đóng góp thiết thực vào quá trình tái cơ cấu nền kinh tế. Đảng bộ SCIC luôn là đảng bộ trong sạch, vững mạnh trong Đảng bộ Khối Doanh nghiệp Trung ương.



**Thứ trưởng Bộ Tài chính - Chủ tịch
HĐTV SCIC Trần Văn Hiếu**

Mục tiêu phát triển đến năm 2020 của SCIC là trở thành nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ trong và ngoài nước; là công cụ để Nhà nước đầu tư, nắm giữ chỉ

phối tại các ngành nghề, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế; là Tập đoàn đầu tư tài chính có quy mô lớn trong khu vực vào năm 2020 với tổng tài sản (bao gồm tài sản do Nhà nước ủy thác quản lý) vào khoảng 22,5 tỷ USD (tăng trưởng bình quân 40%/năm giai đoạn 2015-2020).

Để đạt được các mục tiêu chiến lược nêu trên, SCIC cần đẩy nhanh việc tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước tại các loại hình doanh nghiệp thuộc diện bàn giao cho Tổng công ty theo quy định; đầu tư vào các dự án, Tập đoàn, Tổng công ty Nhà nước hoặc công ty mẹ hoạt động trong các lĩnh vực then chốt của nền kinh tế mà Nhà nước cần nắm giữ chi phối; cũng như hoàn thiện thể chế, tăng cường năng lực của Tổng công ty, xây dựng các Nghị định sửa đổi Nghị định 151 và Nghị định 57 phù hợp với Luật Doanh nghiệp và Luật quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp. Đồng thời, Tổng công ty cần củng cố và nâng cao năng lực quản trị, kinh doanh thông qua xây dựng Chiến lược phát triển dài hạn.



KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

HOẠT ĐỘNG 2006 - 2011
CƯỜNG LAO ĐỘNG ĐỘNG HẠNG III



Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo

Qua 10 năm, SCIC đã xây dựng được một hành lang pháp lý với cơ chế tương đối hoàn thiện và mô hình một Tổng công ty đặc thù để đáp ứng bước đầu yêu cầu đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước và đầu tư kinh doanh vốn nhà nước thông qua Nghị định 151/2013/NĐ-CP về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của SCIC và Nghị định 57/2014/NĐ-CP về Điều lệ tổ chức và hoạt động của SCIC.

Những thành công đó của SCIC không phải ngẫu nhiên. Đó là kết quả của sự đầu tư bài bản, chiến lược, xuất phát từ những đánh giá đúng đắn về vai trò của công tác phát triển nhân sự của Ban lãnh đạo SCIC ngay từ những ngày đầu thành lập. Chỉ trong vòng 10 năm, từ vài chục cán bộ lúc mới thành lập, SCIC đã xây dựng đội ngũ trên 250 cán bộ được đào tạo bài bản, chuyên môn cao. Các phòng, ban chức năng hình thành ngày càng chuyên môn hóa. SCIC cũng hình thành các Chi nhánh ở miền Nam,



miền Trung giúp cho việc quản trị các doanh nghiệp tại các địa phương sâu sát hơn. Đặc thù của SCIC là đội ngũ cán bộ làm trực tiếp không nhiều nhưng có hệ thống người đại diện chuyên trách tại các doanh nghiệp để quản lý chặt chẽ phân vốn Nhà nước tại các công ty cổ phần.

Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài chính, nguyên Chủ tịch HĐQT SCIC (2006-2008) Lê Thị Băng Tâm

Việc thành lập SCIC là một chủ trương rất lớn của Chính phủ nhằm đổi mới, cải cách phương thức quản lý, đầu tư vốn vào các doanh nghiệp. Chúng tôi với tư cách là những người được giao trọng trách thành lập tổng công ty, đã nghiên cứu nhiều mô hình của một số nước trong khu vực đã thành công, từ đó xây dựng lên tổng công ty này. Quyết định 151 của Thủ tướng Chính phủ ban hành năm 2005 đã mở ra một cơ sở pháp lý để SCIC ra đời và hoạt động. Tuy nhiên, quá trình này không hề đơn giản vì mô hình này rất mới ở Việt Nam, đặc biệt trong bối



Là một mô hình mới, Tổng công ty gặp không ít khó khăn và thách thức trong quá trình hoạt động, song toàn thể đội ngũ SCIC đã không ngừng nỗ lực, quyết tâm cao thực thi các giải pháp đề ra. Với những kết quả đã đạt được, Đảng và Nhà nước đã ghi nhận những thành tích mà Tổng công ty Đầu tư Kinh doanh vốn Nhà nước đã đạt được trong 10 năm qua.

cảnh có nhiều quan điểm và xung đột khác nhau về vấn đề sở hữu vốn và quyền quyết định đầu tư kinh doanh vốn. Cho nên, tôi cho rằng có được kết quả như hiện nay là một nỗ lực rất lớn của Chính phủ cũng như của bản thân SCIC.

Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài chính, nguyên Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc SCIC Trần Văn Tá



Tôi nghĩ thành công của mô hình SCIC trước tiên là tách bạch giữa quản lý nhà nước và đại diện chủ sở hữu. SCIC không tham gia vào quá trình quản lý nhà nước như là các cơ quan quản lý nhà nước và thực sự SCIC trở thành nhà đầu tư vốn ở trong DN và vì vậy luôn luôn sát cánh cùng với DN trong việc quản trị tài chính, quản trị sản xuất kinh doanh cũng như các lĩnh vực đầu tư, mở rộng và phát triển DN. Điều đó thể hiện rất rõ thông qua các dự án đầu tư của các DN. Ví dụ như Vinamilk là một DN lớn có rất nhiều dự án đầu tư lớn mà các quy trình, thủ tục về đầu tư cắt giảm được rất nhiều. SCIC tham gia với tư cách là một nhà đầu tư nên luôn luôn theo sát hoạt động của DN và thấy được rằng các dự án đó là tốt, có hiệu quả cao thì các quy trình, thủ tục rất đơn giản, SCIC luôn tạo điều kiện thuận lợi để DN có thể chớp được các thời cơ đầu tư mở rộng sản xuất cũng như đầu tư nâng cao trình độ quản lý khoa học công nghệ...

Để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp để từ đó nâng cao hiệu quả vốn đầu tư nhà nước, người đại diện vốn cho SCIC tại các doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng. Họ là cầu nối trực tiếp giữa doanh nghiệp và Tổng công ty, giúp cho DN ngày càng phát triển và đem lại hiệu quả cho cổ đông nhà nước.



Bà Chu Thị Thanh Hà,
Chủ tịch Hội đồng quản trị,
Người đại diện vốn nhà nước của SCIC

tại CTCP FPT Telecom:

Trong 10 năm qua, FPT Telecom luôn nhận được sự hỗ trợ từ Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)... SCIC tham gia vào các hoạt động của Công ty như Thành viên HĐQT, Thành viên Ban Kiểm soát. Tất cả những định hướng về phát triển SXKD, định hướng chiến lược cũng như hoạt động qua từng giai đoạn, qua từng năm thì đều được SCIC hỗ trợ, bàn bạc kịp thời. SCIC thể hiện là một cổ đông năng động, tích cực và luôn ủng hộ các đường hướng phát triển của FPT Telecom.

Ông Trần Túc Mã,
Tổng giám đốc, Người đại diện của vốn nhà nước của SCIC tại CTCP TRAPHACO:

Với vai trò cổ đông, thông qua hệ thống Người đại diện, SCIC đã có nhiều hoạt động giúp doanh nghiệp phát triển.



Tổng công ty đã tham gia tư vấn, giám sát, cho các DN có nhu cầu tăng vốn mở rộng sản xuất, định hướng phát triển DN, phân phối lợi nhuận, đặc biệt là quan tâm đến lợi ích của người lao động. SCIC thường xuyên tổ chức hội thảo, lớp học, lớp đào tạo... đồng thời là cầu nối giữa các DN, giúp DN tìm kiếm cơ hội phát triển kinh doanh. Những điều đó giúp DN phát triển tốt hơn, và cũng là cách TCT gia tăng giá trị vốn nhà nước tại DN.

Ông Đỗ Trọng Quỳnh,
Phó Tổng giám đốc Vinaconex:

Vào thời điểm đó, nhu cầu tái cấu trúc lại hoạt động của doanh nghiệp được Ban lãnh đạo TCT đặt ra như một nhiệm vụ cấp bách cần triển khai ngay. Trong bối cảnh đó, năm 2011, SCIC đã cử ông Đinh Việt Tùng – Trưởng Ban quản lý vốn đầu tư 2 - xuống doanh nghiệp để cùng Ban lãnh đạo VINACONEX thực hiện nhiệm vụ tái cơ cấu tài chính. Đại diện SCIC đã cùng Ban lãnh đạo rà soát toàn bộ tình hình tài chính của DN, ban hành một số



quy chế chặt chẽ về quản lý dòng tiền, ban hành quy chế nợ và bảo lãnh cho vay... Chúng tôi đã rà soát toàn bộ các dự án đầu tư, theo đó chỉ thực hiện đầu tư những dự án cần thiết còn lại dừng toàn bộ không chi đầu tư để tập trung nguồn lực củng cố tài chính.

Bên cạnh việc điều động cán bộ tham gia trực tiếp vào quá trình tái cơ cấu tài chính tại doanh nghiệp, SCIC cũng đã thực hiện việc tăng vốn tại VINACONEX. Tính đến hết 2014, tỷ lệ vốn vay trên vốn chủ sở hữu của DN đã giảm xuống còn 0,96, tức là giảm hơn 4 lần so với thời điểm năm 2010. Kết quả này đã góp phần ổn định lại hoạt động và tiếp tục tạo đà tăng trưởng cho doanh nghiệp.

Điều ấn tượng nhất của chúng tôi về SCIC là tính chuyên nghiệp và trình độ cao, toàn tâm toàn ý cho sự phát triển của DN. Thứ nhất, SCIC đã thực hiện rất tốt vai trò lãnh đạo cũng như quản lý nhà nước tại DN. SCIC đã vạch ra kế hoạch để Ban lãnh đạo Vinaconex phát huy tính tự chủ để đồng vốn nhà nước và lợi nhuận DN được tốt nhất. Thứ hai, SCIC rất có kinh



của SCIC. Chúng tôi là một trong số ít DN có sự tham gia của cán bộ SCIC trong HĐQT. Ở đây, SCIC đã lựa chọn những cán bộ có đầy đủ năng lực, phẩm chất, tham gia HĐQT và cùng điều hành sự phát triển của công ty chúng tôi. Qua những lần tham vấn, xin ý kiến của SCIC, với sự có mặt của cán bộ SCIC, đã giúp công ty chúng tôi xây dựng được đường lối phát triển, sản xuất kinh doanh một cách đúng đắn nhất, phù hợp nhất, tránh được những rủi ro, bất ổn trong quá trình phát triển.

Đặc biệt, SCIC thường xuyên tổ chức những lớp tập huấn năng lực quản trị DN cho người đại diện nói riêng và DN nói chung, gồm cả tổ chức hội thảo với các định chế tài chính lớn, tổ chức nước ngoài. Đây là hoạt động rất bổ ích đối với DN để nâng cao năng lực quản trị. Ngoài ra, thông qua Bản tin Người đại diện của SCIC, DN chúng tôi có thể cập nhật chính sách của Đảng, Nhà nước, tình hình tài chính, kinh tế.



nghiệm trong hoạt động quản lý rủi ro, hoạt động kinh doanh tài chính của DN để bảo toàn đồng vốn tại DN...

**Ông Trần Vĩnh Đức,
Chủ tịch HĐQT, Người đại diện vốn nhà nước
tại TCTCP Bảo Minh**

SCIC là một cổ đông lớn của Bảo Minh, đã giúp Bảo Minh rất nhiều trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh. Trước đây Bảo Minh trực thuộc Bộ Tài chính. Từ ngày SCIC được thành lập, Nhà nước đã chuyển việc quản lý vốn nhà nước sang SCIC. SCIC là một đơn vị quản lý, đã thực hiện được chiến lược đồng hành cùng DN, giúp đỡ DN phát triển kinh doanh. Chúng tôi rất cảm ơn lãnh đạo SCIC và cán bộ SCIC đã luôn luôn cùng quan tâm theo dõi hoạt động của Bảo Minh, giúp đỡ Bảo Minh rất nhiều trong việc hoạch định chiến lược, thực hiện hợp tác chiến lược với các cổ đông chiến lược nước ngoài, các cổ đông trong nước, đồng thời giúp Bảo Minh phát triển kinh doanh, cụ thể là tạo mọi điều kiện thuận lợi để Bảo Minh và



các DN trực thuộc SCIC sử dụng dịch vụ, sản phẩm của nhau. Cụ thể là Bảo Minh có sản phẩm bảo hiểm và SCIC đã giúp đỡ Bảo Minh rất nhiều trong việc khai thác bảo hiểm cho các đơn vị SCIC quản lý.

Một điều mà tôi cũng rất tâm đắc là SCIC luôn quan tâm đến vấn đề quản trị điều hành của Bảo Minh nên đã cử người tham gia HĐQT, tham gia BKS và thường xuyên quan tâm, nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, để có những hỗ trợ và chỉ đạo thiết thực.

**Ông Trần Bá Phúc,
Chủ tịch HĐQT, Người đại diện vốn nhà nước
tại CTCP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong**

Tôi vinh dự là người đại diện vốn nhà nước của SCIC tại DN với cương vị Chủ tịch HĐQT. Tôi thấy SCIC trong những năm qua đã thực sự là một cổ đông lớn, một cổ đông chiến lược của công ty, là một thể chế tài chính lớn, luôn luôn đồng hành phát triển cùng DN. Trong những năm qua, những thành công của Nhựa Thiếu niên Tiền Phong có sự đóng góp rất lớn



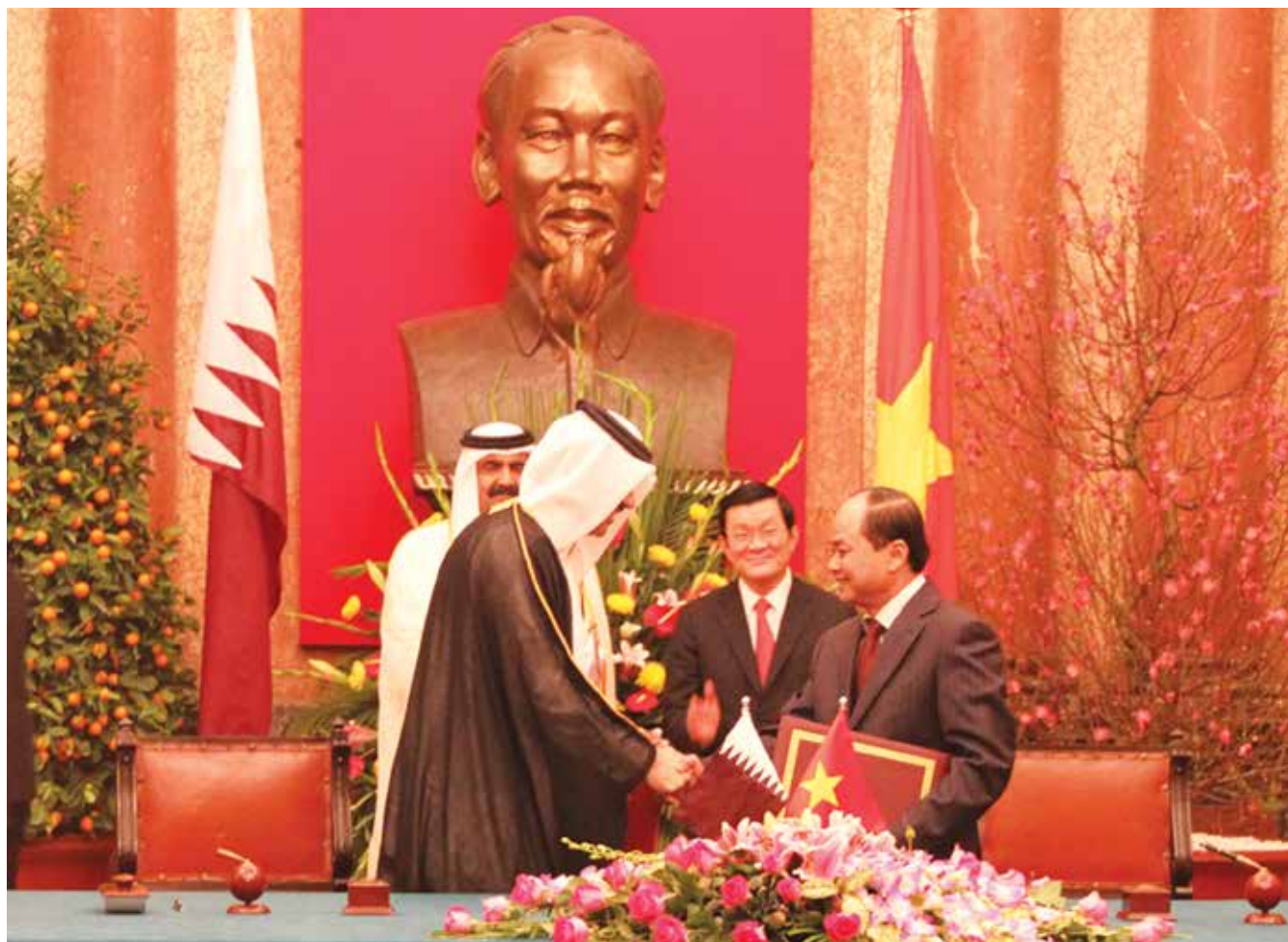
**Ông Võ Dương Nghi,
Tổng giám đốc, Ủy viên HĐQT, người đại
diện phần vốn nhà nước tại Vietranstimex**

Với sự giúp đỡ của SCIC, chúng tôi đã tiến hành tái cơ cấu về tổ chức, nhân sự, sản xuất. Nhờ tái cơ cấu, chúng tôi đã giảm được số lượng chi nhánh phụ thuộc, làm ăn thua lỗ, giảm được bộ máy công kênh, vượt qua khó khăn.

Từ 2010 đến nay, lợi nhuận sau thuế của chúng tôi tăng đều. Đến 2015, chúng tôi hy vọng đạt được cổ tức từ 6-7%.

Trong quá trình này, việc hỗ trợ của SCIC rất lớn, đặc biệt là giúp công ty tái cơ cấu sản xuất, tái cơ cấu tổ chức, giúp quản trị DN tốt hơn, nhờ đó chúng tôi vượt qua khó khăn.

SCIC cũng đang quản lý rất nhiều DN có vốn nhà nước, nên chúng tôi cũng có mối quan hệ khách hàng rộng lớn nhờ tác động của SCIC. Trong cùng một tổng công ty, có liên kết hỗ trợ nhau làm ăn kinh doanh sản xuất, đó là sự hỗ trợ rất lớn của SCIC giúp công ty vượt qua được khó khăn trong giai đoạn vừa qua.



Chủ tịch nước Trương Tấn Sang chứng kiến lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa SCIC và Tập đoàn Đầu tư Qatar, tháng 1/2012.

Là tổ chức kinh tế đặc biệt của Chính phủ Việt Nam, trong bối cảnh đất nước bước vào giai đoạn hội nhập kinh tế sâu rộng, SCIC đã thiết lập và mở rộng mối quan hệ hợp tác với nhiều định chế tài chính quốc tế, hợp tác toàn diện với các địa phương, cũng như nhiều tập đoàn, tổng công ty trong nước. Trên cơ sở này, hoạt động của Tổng công ty đã có nhiều bước tiến nổi bật, góp phần hoàn thành tốt các nhiệm vụ Nhà nước giao.

Bà Victoria Kwakwa,
Giám đốc Quốc gia, Ngân hàng Thế giới
(World Bank):



Tôi nghĩ rằng mô hình SCIC đã được điều chỉnh để phù hợp với bối cảnh trong nước của Việt Nam là Chính phủ bắt tay vào công cuộc cổ phần hóa. Mô hình này đã mang lại một số lợi ích cho Chính phủ Việt Nam trong quá trình quản lý tài sản nhà nước tại doanh nghiệp.

Thứ nhất, mô hình này đã giúp thúc đẩy chương trình cổ phần hóa của Chính phủ Việt Nam đã được thực hiện trong thời gian qua. SCIC đã giúp thoái phần vốn nhà nước tại khoảng hơn 700 doanh nghiệp, góp phần giảm đáng kể phần vốn

nhà nước tại các doanh nghiệp này.

Thứ hai, mô hình này cũng giúp củng cố các thông lệ quản trị công ty tại khoảng hơn 200 doanh nghiệp trong danh mục hiện tại của SCIC.

Cuối cùng, mô hình này đã giúp tách bạch vai trò của nhà nước giữa việc là cơ quan quản lý hành chính với việc là chủ sở hữu phần vốn tại doanh nghiệp, điều mà trước đây chưa thực hiện được khi doanh nghiệp hoạt động dưới sự quản lý của nhiều cơ quan nhà nước khác nhau.

Theo tôi, đây chính là 3 lợi ích quan trọng nhất của mô hình hoạt động SCIC.



Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác Dự án đầu tư xây dựng Tháp Truyền hình Việt Nam giữa SCIC, Đài Truyền hình Việt Nam và Tập đoàn BRG.



Ông Jeffrey Chua,
Giám đốc Điều hành, Quỹ Đầu tư chính phủ Singapore (Temasek):

Vai trò của SCIC trong quá trình cải cách khối doanh nghiệp nhà nước Việt Nam rất quan trọng. Temasek rất vui khi được chứng kiến quá trình phát triển vững chắc của SCIC trong 10 năm qua. Việc danh mục và sứ mệnh của SCIC ngày càng được mở rộng, theo chúng tôi, là minh chứng cho việc Chính phủ Việt Nam đã công nhận vai trò ngày càng quan trọng của mô hình này. Chúng tôi hy vọng sẽ tiếp tục chứng kiến thành công của SCIC trong vai trò là nhà đầu tư Chính phủ, mang lại thêm nhiều giá trị và nguồn thu

ổn định cho xã hội. Temasek hân hạnh đã thiết lập mối quan hệ đối tác mạnh mẽ với SCIC trước đây. Trong thời gian qua, hai bên đã thường xuyên chia sẻ kinh nghiệm về quản trị doanh nghiệp cũng như cơ hội đầu tư tại Việt Nam. Chúng tôi chúc SCIC đạt được nhiều thành công hơn nữa trong tương lai, với vai trò ngày càng quan trọng cũng như đóng góp nhiều hơn cho công cuộc phát triển kinh tế của Việt Nam.



Ông Mori Mutsuya,
Trưởng đại diện Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) tại Việt Nam:

Mục đích tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước (DNNN) là chuyển đổi mô hình phát triển kinh tế từ phụ thuộc vào DNNN/khối Nhà nước sang phát triển dựa trên khối tư nhân; Tăng cường công tác quản lý DNNN chiến lược; Giảm thiểu gánh nặng tài chính (do DNNN) cho Nhà nước. Trước đây, bộ chủ quản và các tỉnh giữ 3 vai trò với DNNN: (i) chủ sở hữu; (ii) quản lý; (iii) điều chỉnh hoạt động của DNNN. Cơ cấu này tạo ra nhiều xung đột lợi ích và làm giảm hiệu quả hoạt

động của DNNN. Với tình hình trên, vai trò của SCIC rất quan trọng. SCIC cần phải tiếp tục nâng cao năng lực của mình để hoàn thành nhiệm vụ được Chính phủ giao phó.

Thời gian qua, JICA đã làm việc cùng SCIC để nâng cao năng lực, cụ thể: Đẩy mạnh vai trò của cổ đông Nhà nước thông qua việc cùng xây dựng những nguyên tắc như Cẩm nang hướng dẫn Biểu quyết (sẽ được SCIC duyệt vào cuối tháng 10 này) và Bộ Quy tắc Quản trị Doanh nghiệp (sẽ hoàn thiện vào cuối năm nay và áp dụng vào năm sau); Tăng cường năng lực quản lý của cổ đông Nhà nước: năng lực phân tích tình hình môi trường kinh doanh và năng lực quản lý của SCIC.

Lễ trao tặng Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Công an cho SCIC về thành tích xuất sắc trong phong trào toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc

Ngày 13/8/2015, tại trụ sở Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), đã diễn ra Lễ trao tặng Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Công an cho SCIC về thành tích xuất sắc trong phong trào toàn dân bảo vệ an ninh tổ quốc. Tham dự buổi lễ có Trung tướng Trình Văn Thống, Phó Tổng cục trưởng Tổng cục An ninh; Thiếu tướng Nguyễn Hùng Linh, Cục trưởng Cục An ninh Tài chính - Tiền tệ - Đầu tư (A84). Về phía SCIC có ông Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, Tổng giám đốc cùng Ban Giám đốc và Trưởng các đơn vị của SCIC.

Trong 10 năm xây dựng và phát triển, SCIC luôn ý thức được vai trò quan trọng của công tác toàn dân bảo vệ an ninh tổ quốc (ANTQ) đối với sự phát triển của Tổng công ty. Ban Lãnh đạo SCIC luôn quán triệt và chỉ đạo thực hiện công tác theo hướng dẫn, chỉ đạo của cơ quan an ninh các cấp, tạo chuyển biến và từng bước đi vào nền nếp, xây dựng cơ sở vững mạnh toàn diện, chất lượng, ngày càng đi vào chiều sâu và đạt nhiều kết quả tốt, góp phần giữ vững sự ổn định về chính trị, kinh tế - xã hội trên phạm vi cả nước.

Ông Lại Văn Đạo, Tổng giám đốc SCIC cho biết: “Nhận thức ý nghĩa quan trọng của nhiệm vụ bảo vệ chính trị nội bộ, bảo vệ bí mật và tài sản của Nhà nước, Tổng công ty đã đặc biệt chú trọng công tác phối hợp thường xuyên với các cơ quan chức năng của Bộ Công an, Tổng cục An ninh, Tổng cục Cảnh sát. Năm 2008, Tổng công ty đã ký kết Quy chế phối hợp với Tổng cục An ninh và Tổng cục Cảnh sát trong công tác bảo vệ an ninh chính trị nội bộ, an ninh kinh tế, phòng ngừa, phát hiện và xử lý tội phạm và các hành vi vi phạm pháp luật. Qua hơn 7 năm thực hiện, công tác phối hợp 3 bên đã đạt được nhiều kết quả tích cực, thông tin được trao đổi kịp thời, một số vụ việc đã có sự phối kết hợp, hiệp đồng”.

Hàng năm, SCIC thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ công tác an ninh, bảo vệ, phòng cháy chữa cháy cho cán bộ nhân viên nhằm nâng cao chất lượng công tác đảm bảo an toàn, an ninh tiền tệ tại tất cả trụ sở, chi nhánh. SCIC



Trung tướng Trình Văn Thống, Phó Tổng cục trưởng Tổng cục An ninh, thừa ủy quyền của Bộ trưởng Bộ Công an trao Bằng khen cho SCIC.



Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo phát biểu tại buổi lễ.

không để xảy ra các vụ việc mất an toàn đối với người và tài sản; không có vụ việc nào về mất an ninh trật tự, cháy, nổ xảy ra trong hệ thống, góp phần vào thành tích chung về công tác an ninh chính trị và trật tự an toàn xã hội trên tất cả địa bàn có trụ sở làm việc của SCIC.

Phát biểu tại buổi lễ, Trung tướng Trình Văn Thống đánh giá cao phong trào toàn dân bảo vệ ANTQ của SCIC cũng như trách nhiệm của các cấp ủy Đảng,

chính quyền, người đứng đầu đơn vị và người lao động SCIC đã tích cực tham gia phong trào toàn dân bảo vệ ANTQ, xây dựng cơ quan an toàn, an ninh tiền tệ.

Với những thành tích nổi trội trong phong trào toàn dân bảo vệ ANTQ, SCIC được Bộ Công an trao tặng Bằng khen về thành tích trong phong trào “Toàn dân bảo vệ ANTQ”. Trung tướng Trình Văn Thống, thừa ủy quyền của Bộ trưởng Bộ Công an, đã trao Bằng khen cho SCIC.

Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo tiếp đại diện thương mại Nga

Ngày 29/9/2015, Tổng giám đốc Lại Văn Đạo đã tiếp Đại diện thương mại Nga tại Việt Nam. Tại buổi làm việc, hai bên đã trao đổi về khả năng hợp tác giữa hai bên.

Tại buổi làm việc, Tổng giám đốc SCIC đưa ra một số lĩnh vực tiềm năng như mua cổ phần tại các doanh nghiệp thuộc danh mục thoái của SCIC, dự án xây dựng nhà máy sản xuất vắc-xin, cảng biển, trung tâm thương mại, dược phẩm. Đại diện thương mại Nga cho rằng, đây cũng là những lĩnh vực mà các doanh nghiệp Nga khi tiếp cận thị trường Việt Nam rất quan tâm. Trong lĩnh vực dược phẩm, đã có một số doanh nghiệp Nga đăng ký lưu hành thuốc chống ung thư, thuốc điều trị viêm gan A... tại thị trường Việt Nam và những doanh nghiệp này có mong muốn được hợp tác với doanh nghiệp Việt Nam để tiếp thị và bán sản phẩm này tại Việt Nam cũng như chia sẻ kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất thuốc cho doanh nghiệp thuộc danh mục của SCIC.

Cũng tại cuộc họp, phía đại diện



thương mại Nga đã chia sẻ thông tin về việc Nga sẽ tổ chức Hội nghị Liên Chính phủ tại Việt Nam vào tháng 11/2015 và rất mong SCIC sẽ tham gia vào các sự

kiện trong khuôn khổ Hội nghị này, và có thể phía Nga sẽ giới thiệu một tổ chức/ doanh nghiệp để ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác với SCIC.

Phó Tổng giám đốc SCIC Nguyễn Hồng Hiến tiếp Cố vấn trưởng Dự án JICA Sakakibara

Ngày 22/9/2015, Phó Tổng giám đốc Nguyễn Hồng Hiến đã có cuộc họp với Ông Sakakibara, Cố vấn trưởng Dự án JICA “Tăng cường năng lực quản lý tài chính doanh nghiệp nhằm triển khai tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước” về một số nội dung liên quan đến hoạt động hỗ trợ SCIC trong khuôn khổ Dự án.

Tại buổi tiếp, Phó Tổng giám đốc Nguyễn Hồng Hiến cảm ơn phía JICA và Tư vấn Dự án đã xây dựng xong dự thảo Hướng dẫn biểu quyết (HDBQ) cho SCIC. Bản dự thảo sẽ được lấy ý kiến của các bộ phận liên quan của SCIC và được gửi lại cho phía Tư vấn để tiếp tục chỉnh sửa, bổ sung. Dự kiến, chuyên gia Tư vấn dự án sẽ trình bày về HDBQ tại Hội nghị Người đại diện vốn SCIC vào ngày 20/10/2015. Bản dự thảo HDBQ cũng sẽ được gửi tới người đại diện để tiếp tục thu thập ý kiến đóng góp. Theo kế hoạch, HDBQ sẽ được trình lên Ban Lãnh đạo



SCIC để phê duyệt và áp dụng thí điểm, trước khi được áp dụng đối với toàn bộ hệ thống người đại diện.

Hai bên cũng thảo luận một số công việc để chuẩn bị khởi động các hoạt động tiếp theo hỗ trợ SCIC trong giai đoạn 2 của Dự án, bao gồm việc xây dựng Bộ

Quy tắc Quản trị doanh nghiệp (QTDN) và hỗ trợ xây dựng Bộ Chỉ số Rủi ro Chính (KRIs) cho SCIC. Dự kiến, đơn vị Tư vấn do JICA lựa chọn sẽ tiến hành hỗ trợ xây dựng Bộ quy tắc QTDN cho SCIC bắt đầu từ cuối tháng 10/2015 và cho ra dự thảo đầu tiên vào cuối tháng 12/2015.

Lễ bàn giao nhà Đại đoàn kết do SCIC tài trợ tại Quảng Nam

Ngày 10 tháng 9 năm 2015, tại tỉnh Quảng Nam, đã diễn ra Lễ bàn giao nhà Đại đoàn kết cho các hộ nghèo của tỉnh. Đây là những căn nhà được Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) tài trợ xây dựng với mục đích chung tay hỗ trợ người nghèo, thực hiện trách nhiệm xã hội của SCIC và chào mừng 10 năm ngày thành lập SCIC (2005 – 2015).

Dự buổi Lễ bàn giao có đại diện Lãnh đạo SCIC, Ủy ban Mật trận Tổ quốc (UBMTTQ) tỉnh Quảng Nam, đại diện các huyện nhận tài trợ từ SCIC, một số phóng viên báo chí và các hộ thụ hưởng từ chương trình an sinh xã hội này.

SCIC đã tài trợ và phối hợp với tỉnh Quảng Nam thông qua UBMTTQ tỉnh xây dựng 28 nhà Đại đoàn kết cho một số hộ nghèo của Tỉnh. Chương trình được khởi động từ cuối năm 2014, đầu năm 2015.

Ông Nguyễn Văn Long, Phó Chủ tịch



Đại diện Lãnh đạo SCIC bàn giao nhà cho các hộ nghèo tỉnh Quảng Nam

Ủy ban Mật trận Tổ quốc tỉnh Quảng Nam, cho biết: “Việc SCIC tài trợ xây dựng 28 nhà Đại đoàn kết cho 8 huyện miền núi của tỉnh Quảng Nam đã mang lại ý nghĩa thiết thực, góp phần xóa đói giảm nghèo cho địa phương”.

Với nguồn kinh phí gần 2 tỉ đồng, gồm tài trợ 1,4 tỉ đồng của SCIC (chiếm 72% tổng mức đầu tư), kinh phí đóng góp của chính các hộ gia đình thụ hưởng 521 triệu (26%) và nguồn kinh phí hỗ trợ từ cộng đồng Khu dân cư 42,5 triệu (2%), qua hơn 7 tháng triển khai, thi công đến nay

đã hoàn tất. Đại diện các gia đình được nhận nhà Đại đoàn kết đã rất xúc động với sự chia sẻ và cộng đồng trách nhiệm của SCIC.

Phát biểu tại buổi Lễ, ông Nguyễn Hồng Hiến, Phó Tổng giám đốc SCIC cho biết: “Các chương trình tài trợ cho người nghèo luôn được SCIC quan tâm và triển khai thực hiện thường xuyên trong suốt 10 năm qua. Mặc dù giá trị tài trợ không lớn nhưng thể hiện phần nào trách nhiệm xã hội của SCIC đối với cộng đồng và đất nước”.

Đoàn công tác SCIC tham dự Lễ khánh thành và khai giảng trường THCS Tân Hòa (Thái Bình)



Đoàn công tác SCIC và đại diện Ban Giám hiệu Trường THCS Tân Hòa cắt băng khánh thành trường học tại lễ khai giảng năm học mới.

Ngày 5/9/2015, Đoàn công tác của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) do Phó Tổng giám đốc Nguyễn Hồng Hiến dẫn đầu đã tham dự Lễ khai giảng và cắt băng khánh thành đơn nguyên 2 Trường THCS Tân Hòa (huyện Vũ Thư, tỉnh Thái Bình). Đây là ngôi trường mà SCIC đã tham gia hỗ trợ kinh phí để xây dựng và cũng là công trình chào mừng 10 năm ngày thành lập SCIC (2005 – 2015).

Trường THCS Tân Hòa là nơi học tập của khoảng 550 học sinh con em trong xã, được xây dựng từ trước những năm 1990, nên hệ thống cơ sở hạ tầng của nhà trường đã bị xuống cấp nghiêm trọng, không đảm bảo điều kiện học tập và an toàn cho học sinh, nhất là trong mùa mưa bão. Vì thế, với trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, SCIC đã tham gia hỗ trợ kinh phí 2 tỷ đồng để xây dựng thêm một số phòng học và làm việc cho nhà trường với mong muốn cơ sở vật chất và trang thiết bị mới sẽ đáp ứng tốt nhu cầu dạy và học của các thầy cô giáo và các em học sinh.

SCIC tổ chức hội thảo “Phát huy vai trò cổ đông nhà nước trong quản trị công ty cổ phần”

Ngày 8/9/2015 tại Hà Nội – Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) tổ chức Hội thảo “Phát huy vai trò của cổ đông nhà nước trong quản trị công ty cổ phần” với sự tham gia của người đại diện vốn nhà nước tại các doanh nghiệp miền Bắc của SCIC, lãnh đạo SCIC và một số chuyên gia tài chính, tư vấn pháp luật đến từ các cơ quan ở trong và ngoài nước.

Mục đích của Hội thảo nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản lý phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp và thúc đẩy mạnh mẽ mối quan hệ phối hợp giữa SCIC với người đại diện phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp. Hội thảo cũng là một hoạt động chào mừng 10 năm thành lập SCIC.

Tại Hội thảo, các diễn giả và chuyên gia giới thiệu về các nội dung: Thay đổi về vai trò của cổ đông theo Luật Doanh nghiệp mới – Làm thế nào để Nhà nước là cổ đông năng động; Thông lệ tốt về tạo điều kiện phát huy vai trò của cổ đông; Những thay đổi của Luật DN liên quan đến vai trò của cổ đông và ảnh hưởng tới hoạt động của các công ty cổ phần tại Việt Nam... Về công tác đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, Người đại diện vốn sẽ được chia sẻ các quy định về Người đại diện phần vốn nhà nước tại các công ty cổ phần có vốn nhà nước theo các văn bản pháp luật mới; Tái cơ cấu doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp – Vai trò Người đại diện của các cổ đông.

Ông Nguyễn Hồng Hiến, Phó Tổng giám đốc SCIC cho biết: “Với vai trò là cổ đông của doanh nghiệp, SCIC mong muốn chia sẻ với hệ thống người đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp những kinh nghiệm thực tế, cập nhật những thay đổi của chính sách... để hệ thống người đại diện vốn phát huy vai trò của mình giúp các doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị, từ đó nâng cao hiệu quả và giá trị doanh nghiệp. Đây cũng là một trong những nội dung hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp mà SCIC luôn cố gắng đem đến cho các doanh nghiệp trong danh mục quản lý của SCIC trong gần 10 năm qua, kể từ khi thành lập năm 2005”.



Tọa đàm tại Hội thảo.



Các diễn giả quốc tế tại Hội thảo

Tại Hội thảo, SCIC cũng giới thiệu nội dung cuốn “Sổ tay hướng dẫn biểu quyết cho Người đại diện của SCIC”. Theo đó, Người đại diện sẽ được hướng dẫn biểu quyết các vấn đề về Đại hội cổ đông, Hội đồng quản trị... Cuốn sách này đang được thực hiện bởi SCIC và Viện Nghiên

cứu Kinh tế Nhật Bản (JERI) trong khuôn khổ Dự án “Tăng cường năng lực quản lý tài chính doanh nghiệp nhằm triển khai tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước” do Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) tài trợ.



Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo trao giải cho các tiết mục Giải Nhất.

SCIC tổ chức Liên hoan văn nghệ chào mừng kỷ niệm 10 năm thành lập

Ngày 18/9/2015, tại Nhà hát Âu Cơ (số 8 Huỳnh Thúc Kháng, Ba Đình, Hà Nội, SCIC đã tổ chức Liên hoan văn nghệ chào mừng kỷ niệm 10 năm thành lập Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC). Chương trình đã thành công tốt đẹp với 27 tiết mục được trao giải với sự tham gia của hơn 150 ca sỹ, diễn viên là cán bộ, nhân viên đến từ SCIC và 07 doanh nghiệp có vốn nhà nước do SCIC quản lý, đó là: Tổng công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex), Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Tràng Tiền (TTP), Tổng công ty cổ phần Bảo Minh, CTCP Gang thép Thái Nguyên (TISCO), CTCP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong (NTP), FPT Telecom và Công ty Đầu tư SCIC (SIC). Ban Giám khảo của Liên hoan gồm Ca sỹ - Nghệ sỹ ưu tú Bích Việt; Biên đạo múa Nghệ sỹ Nhân dân Nguyễn Ngọc Anh và Nhạc sỹ Lê Đặng Bảo Anh.

Phát biểu bên lề Liên hoan, đồng chí Bí thư Đảng ủy, Tổng giám đốc Lại Văn Đạo cho biết: “Ban Lãnh đạo SCIC mong muốn đây là dịp để các cán bộ, nhân viên thể hiện tài năng văn hóa, văn nghệ; tăng cường sự đoàn kết giữa các Ban, đơn vị trong SCIC cũng như giữa SCIC và các doanh nghiệp thành viên. Đây sẽ là hoạt động văn nghệ thường niên của SCIC”. Đặc biệt, Liên hoan đã nhận được sự quan tâm, động viên, cổ vũ nhiệt tình của đại diện lãnh đạo Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương, Lãnh đạo SCIC cùng lãnh đạo, cán bộ, đảng viên, nhân viên tại 08 doanh nghiệp.

Liên hoan đã diễn ra trong không khí vui tươi, phấn khởi; 28 tiết mục văn nghệ đến từ các đơn vị tham gia đã được các anh chị em “nghệ sĩ” không chuyên trình bày nhiệt tình trong sự cổ vũ náo nhiệt của các ủng hộ viên. Các tiết mục được dàn dựng công phu, mang tính nghệ thuật cao với chủ đề ca ngợi Đảng,



Tiết mục: "Việt Nam gấm hoa - Việt Nam ơi chân trời rộng mở" – SCIC đã giành giải Nhất Tiết mục Hợp ca

Bác Hồ, quê hương đất nước... Các thí sinh đã trình diễn hết mình bằng những cảm xúc từ trái tim, gây xúc động sâu sắc, chinh phục được khán giả và được Ban Giám khảo đánh giá cao về chất lượng chuyên môn.

Sau hơn ba giờ biểu diễn, Ban tổ chức đã chọn và trao giải cho các đội. Trong đó, SCIC đã đạt 03 giải Nhất (múa, hợp ca, tốp ca), 01 giải Ba (đơn ca) và đạt giải Nhất toàn đoàn.

Liên hoan văn nghệ đã thực sự trở thành ngày hội, một sân chơi bổ ích và tạo khí thế hăng say, phấn khởi và thi đua của người lao động, thiết thực lập thành tích chào mừng kỷ niệm 10 năm Thành lập SCIC.

Liên hoan đã đem đến cơ hội để người lao động thể hiện các sở trường, thế mạnh của bản thân, xây dựng người lao động phát triển toàn diện và gắn bó lâu dài với sự phát triển của SCIC. Đặc biệt, đây là cơ hội để tăng cường giao lưu, gắn bó giữa SCIC với các doanh nghiệp có vốn góp của SCIC, hướng tới mục tiêu cao hơn là phát huy tinh thần hợp tác trong sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp nhằm mang lại giá trị bền vững cho phần vốn nhà nước đầu tư tại các doanh nghiệp.

KẾT QUẢ LIÊN HOAN VĂN NGHỆ

TIẾT MỤC TỐP CA:

- Giải Nhất: 02 giải nhất
- + Tiết mục "Ngày gió và cánh diều" - SCIC + Tiết mục "Nhớ về Hà Nội" - Vinaconex
- Giải Nhì: 02 giải nhì
- + Tiết mục: "Sư đoàn tự vệ Gang thép" – CTCP Gang thép Thái Nguyên
- + Tiết mục: "Ôi quê tôi" - Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Tràng Tiền
- Giải Ba: 02 giải ba
- + Tiết mục: "Tổ khúc ba quan" - Tổng công ty Cổ phần Bảo Minh
- + Tiết mục: "Non nước hữu tình" - Công ty TNHH MTV Đầu tư SCIC.

TIẾT MỤC ĐƠN CA

- Giải Nhất: 02 giải nhất
- + Tiết mục "Không thể và có thể" - Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Tràng Tiền – giải nhất nhạc nhẹ.
- + Tiết mục "Người là niềm tin tất thắng" - Công ty Cổ phần Viễn thông FPT – Giải nhất thính phòng.
- Giải Nhì: 02 giải nhì
- + Tiết mục "Miền xa thăm" - CTCP Gang thép Thái Nguyên
- + Tiết mục "Khát vọng" - Tổng công ty Cổ phần Bảo Minh.
- Giải Ba: 02 giải ba
- + Tiết mục "Khát vọng" - CTCP Nhựa Thiếu niên Tiến Phong
- + Tiết mục "Người con gái Sông La" - SCIC

TIẾT MỤC MÚA:

- Giải Nhất: Tiết mục: "Múa sen: Hương sắc ngàn năm" - SCIC
- Giải Nhì: Tiết mục: "Múa: Chăm" - Công ty Đầu tư SCIC (SIC).
- Giải Ba: Tiết mục: "Múa: Sen đất Việt" -

TIẾT MỤC HỢP CA:

- Giải Nhất: 02 giải nhất
- + Tiết mục: "Việt Nam gấm hoa - Việt Nam ơi chân trời rộng mở" – SCIC
- + Tiết mục: "Công nhân Gang thép nhớ Bác Hồ" – CTCP Gang thép Thái Nguyên
- Giải Nhì: Tiết mục "Niềm tin chiến thắng" - Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Tràng Tiền.
- Giải Ba: Tiết mục: "Việt Nam gấm hoa" - Vinaconex.

TIẾT MỤC SONG CA:

- Giải Nhất: Tiết mục: "Gặp nhau giữa rừng mơ" - Vinaconex.
- Giải Nhì: Tiết mục: "Gặp nhau trong rừng mơ" - Tổng công ty Cổ phần Bảo Minh
- Giải Ba: Tiết mục: "Tình ca tây bắc" - FPT Telecom.



Phó Tổng giám đốc Lê Song Lai – Trưởng BTC giải chụp ảnh cùng đội bóng SCIC.



Trận tranh giải ba giữa SCIC (áo đỏ) – Traphaco (áo xanh): 1-0

Giải bóng đá kỷ niệm 10 năm thành lập SCIC (2005 - 2015) - SCIC OPEN 2015



PTGD Lê Song Lai trao giải Ba cho đội chủ nhà SCIC

Hưởng ứng các phong trào, hoạt động hướng tới kỷ niệm 10 năm thành lập Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (2005-2015). Được sự đồng ý của Đảng ủy và Lãnh đạo Tổng công ty, ngày 11/07/2015, Tổng công ty đã tổ chức Lễ khai mạc giải bóng đá mini SCIC OPEN 2015.



PTGD Hoàng Nguyên Học trao Cup Vô địch cho đội bóng Vinaconex

Giải đấu SCIC OPEN 2015 được tổ chức với mục đích hướng tới chào mừng 10 năm thành lập SCIC và đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác cũng như phối hợp chặt chẽ trong việc trao đổi thông tin, nghiệp vụ và tinh thần ngoại giao với các cơ quan ban ngành, đơn vị thành viên và các doanh nghiệp có vốn góp của SCIC.

Giải đấu quy tụ 12 đội bóng được chia làm 3 bảng đấu, diễn ra vào các sáng thứ 7 hàng tuần, tại sân bóng cỏ nhân tạo Sơn Trang 2 (đường Hoàng Minh Giám – Cầu Giấy), bắt đầu từ ngày 11/7/2015 và kết thúc vào ngày 15/8/2015.

Vững bước khẳng định...

(Tiếp theo trang 5)

điểm, bán thỏa thuận, bán đấu giá cả lô, cơ chế bán vốn cho người lao động và nhà đầu tư chiến lược,... Từ cơ chế bán vốn đặc thù của SCIC, vừa qua, Chính phủ đã ban hành cơ chế chung áp dụng thống nhất đối với các Bộ, ngành, địa phương, Tập đoàn, Tổng công ty nhằm thúc đẩy thoái vốn nhà nước và đẩy nhanh tiến trình sắp xếp, cổ phần hóa DN nhà nước...

SCIC đã xây dựng được một hành lang pháp lý với cơ chế tương đối hoàn thiện và mô hình một Tổng công ty đặc thù để đáp ứng bước đầu yêu cầu đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước và đầu tư kinh doanh vốn nhà nước thông qua Nghị định 151/NĐ-CP ngày 1/11/2013 của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của SCIC và Nghị định 57/NĐ-CP ngày 16/6/2014 của Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động của SCIC.

Ông Trần Văn Hiếu, Thứ trưởng Bộ Tài chính – Chủ tịch HĐQT SCIC cho biết: “Mục tiêu phát triển đến năm 2020 của SCIC là trở thành nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ trong và ngoài nước; là công cụ để Nhà nước đầu tư, nắm giữ chi phối tại các ngành nghề, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế; là Tập đoàn đầu tư tài chính có quy mô lớn trong khu vực vào năm 2020 với tổng tài sản (bao gồm tài sản do Nhà nước ủy thác quản lý) vào khoảng 22,5 tỷ USD (tăng trưởng bình quân 40%/năm giai đoạn 2015-2020)”.

Dự thảo Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ XII vừa qua đã đề cập chủ trương về việc hoàn thiện mô hình đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại DN. Cùng với những biến đổi nhanh của nền kinh tế, tiến trình

hội nhập, liên thông với thế giới ngày một sâu rộng, để thực hiện được mục tiêu đã đề ra, ông Lại Văn Đạo, Tổng giám đốc SCIC cho rằng, Tổng công ty sẽ phải nỗ lực, tập trung hơn nữa. Trước hết, là đẩy nhanh việc tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước tại các loại hình DN thuộc diện bàn giao cho Tổng công ty theo quy định, trong đó có các Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty, ngân hàng thương mại nhà nước đã hoàn thành sắp xếp, cổ phần hóa theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ. Song song đó, SCIC tiếp tục nâng cao hiệu quả quản trị DN và vai trò cổ đông nhà nước tại DN thông qua việc áp dụng các chuẩn mực và biện pháp quản trị DN tiên tiến theo tiêu chuẩn quốc tế, trên cơ sở phân loại doanh nghiệp. Tập trung thực hiện tốt vai trò cổ đông nhà nước tại một số DN có quy mô lớn, hiệu quả cao thuộc diện đầu tư, nắm giữ lâu dài trong những ngành, lĩnh vực theo Chiến lược Phát triển giai đoạn 2016 – 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.

Bên cạnh đó, SCIC cần tiếp tục triển khai tái cơ cấu và đẩy nhanh tiến độ bán vốn nhà nước tại các DN mà Nhà nước không cần nắm giữ vốn theo lộ trình của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ; Đẩy mạnh mở rộng hoạt động đầu tư kinh doanh vốn với định hướng rõ nét hơn, tập trung vào những dự án có quy mô lớn trong các lĩnh vực trọng yếu và có triển vọng lâu dài; đồng thời từng bước mở rộng hoạt động đầu tư tài chính, mua bán sáp nhập doanh nghiệp và hoạt động đầu tư ra nước ngoài; Tiếp tục củng cố mô hình hoạt động và hoàn thiện hệ thống thể chế theo hướng xây dựng SCIC trở thành tổ chức kinh tế

là đầu mối thực hiện thống nhất quyền và nghĩa vụ chủ sở hữu nhà nước tại các Tập đoàn, Tổng công ty và doanh nghiệp sau cổ phần hóa; Hoàn thành xây dựng, trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt và triển khai thực hiện Chiến lược Phát triển giai đoạn 2016 – 2020 và tầm nhìn đến năm 2030; Triển khai sửa đổi, bổ sung Nghị định 151, Nghị định 57 và hệ thống văn bản hướng dẫn phù hợp với một số luật mới được ban hành.

Phó Thủ tướng Chính phủ Vũ Văn Ninh cho rằng: “10 năm hoạt động của SCIC khẳng định đường lối chủ trương của Đảng và Nhà nước là đúng đắn. Theo tôi, trong 10 năm tới, Đảng và Nhà nước sẽ tiếp tục củng cố vai trò của SCIC là tổ chức kinh tế đặc biệt trong quá trình thúc đẩy tái cơ cấu, sắp xếp đổi mới và nâng cao hiệu quả DN nhà nước. Đặc biệt, cần chú trọng phát triển SCIC trở thành Tập đoàn Tài chính có quy mô lớn trong khu vực, nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ trong và ngoài nước; tập trung đầu tư có hiệu quả theo nguyên tắc thị trường vào các ngành, lĩnh vực then chốt, trọng yếu của nền kinh tế mà Nhà nước cần nắm giữ chi phối”.

Nhân dịp kỷ niệm 10 năm thành lập, Tổng công ty vinh dự được nhận Huân chương Lao động hạng Nhất của Chủ tịch nước trao tặng. Đây chính là sự ghi nhận cho những nỗ lực mà SCIC đã thực hiện. Nhưng để duy trì sự phát triển nhanh và bền vững, củng cố vị thế của SCIC trong mối tương quan với các định chế tài chính lớn trong khu vực, đòi hỏi SCIC phải nỗ lực hơn nữa. Phía trước của tổ chức kinh tế đặc biệt này có rất nhiều vấp váp, thách thức sẽ phải vượt qua.

Danh sách 12 đội bóng về tham dự giải bao gồm:

1. Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)
2. CTCP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong
3. Tổng CTCP XNK và xây dựng Việt Nam (VINACONEX)
4. CTCP Dược Hậu Giang
5. Tổng CTCP Bảo Minh
6. CTCP FPT Telecom
7. CTCP Traphaco
8. CTCP Viettronics
9. Tổng CTCP Tài bảo hiểm quốc gia Việt Nam
10. CTCP Hạ tầng và bất động sản Việt Nam
11. Công ty TNHH Đầu tư thương mại Trảng Tiển
12. Công ty TNHH MTV Đầu tư SIC

Danh sách các nhà tài trợ giải đấu:

- Nhà tài trợ kim cương: CTCP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong
- Nhà tài trợ vàng: CTCP Traphaco
- Đồng tài trợ: Tổng CTCP XNK và xây dựng Việt Nam (VINACONEX), CTCP Dược Hậu Giang

Kết quả chung cuộc của giải:

- Vua phá lưới: Vũ Như Tiệp và Đỗ Văn Huy (Vinaconex) với 5 bàn thắng
- Giải Fair play: Dược Hậu Giang và TRAPHACO
- Đội giải Ba: SCIC
- Đội giải Nhì: Nhựa Thiếu niên Tiền Phong
- Đội Vô địch: Vinaconex

Sau 2 trận đấu cuối cùng của giải, đã diễn ra lễ bế mạc giải với sự tham gia của Phó Tổng giám đốc Hoàng Nguyên Học, Phó Tổng giám đốc Lê Song Lai, Phó Tổng giám đốc Nguyễn Chí Thành và nhiều các lãnh đạo ban, các anh chị em cán bộ SCIC và các lãnh đạo, các cổ động viên các đội bóng.

Là hoạt động ý nghĩa chào mừng kỷ niệm 10 năm thành lập SCIC (2005-2015). Giải bóng đá SCIC OPEN 2015 đã kết thúc tốt đẹp, để lại cho các đội bóng tham gia, các cổ động viên những kỷ niệm đẹp, những trận đấu đáng nhớ. Đội chủ nhà SCIC đã tạo ấn tượng tốt đẹp về công tác tổ chức giải, về sự cổ vũ nhiệt tình và hết mình của các cổ động viên đội chủ nhà.



Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo trao học bổng cho các sinh viên xuất sắc năm 2015

SCIC trao học bổng “Nâng bước tài năng trẻ” năm 2015

Ngày 24/9/2015, tại Hà Nội, Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) tổ chức trao học bổng “Nâng bước tài năng trẻ” cho 16 sinh viên xuất sắc chuyên ngành kinh tế - tài chính thuộc các trường đại học tại Hà Nội (Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng và Đại học Kinh tế Quốc dân). Chương trình này đã được SCIC triển khai ngay từ những năm đầu mới thành lập. Và đặc biệt, sự kiện trao học bổng năm nay là một trong những hoạt động nằm trong chuỗi sự kiện chào mừng 10 năm xây dựng và phát triển của SCIC.

Tham dự chương trình, về phía SCIC

có Tổng giám đốc Lại Văn Đạo, Phó Tổng giám đốc Nguyễn Hồng Hiến và đại diện lãnh đạo các đơn vị trong Tổng công ty. Về phía khách mời, có Phó Giáo sư, Tiến sĩ Phạm Văn Liên, Phó giám đốc Học viện Tài chính, các thầy cô giáo Đại học Kinh tế quốc dân, Học viện Ngân hàng, cùng một số phóng viên báo chí.

Tại buổi lễ, Tổng giám đốc Lại Văn Đạo đã chúc mừng và trao học bổng cho các em sinh viên xuất sắc ngành kinh tế - tài chính. Ông Đạo cho biết: “Không chỉ đơn thuần quan tâm đến hiệu quả kinh tế, SCIC muốn đóng góp cho cộng đồng cũng như sự phát triển của đất nước, trong

đó đào tạo nguồn nhân lực là một trong những nội dung được SCIC hết sức quan tâm. Thông qua chương trình học bổng này, SCIC muốn hỗ trợ và khuyến khích những sinh viên xuất sắc ngành kinh tế - tài chính như một hoạt động “đầu tư” cho nguồn nhân lực của thị trường tài chính Việt Nam trong tương lai”.

Chương trình “Học bổng SCIC – Nâng bước tài năng trẻ” là chương trình được SCIC tổ chức hàng năm, dành cho sinh viên tại các trường đại học chuyên ngành kinh tế - tài chính. Những sinh viên được học bổng này ngoài kết quả học tập giỏi còn cần có phẩm chất cá nhân, hoài bão và trình độ tiếng Anh tốt, thể hiện được tư duy logic và khả năng phát triển các kỹ năng mềm.

Đối với nhiều sinh viên, học bổng SCIC không chỉ được xem là một trong những học bổng trong nước có giá trị lớn mà còn hấp dẫn bởi cơ hội tham gia các hội thảo, khoá đào tạo do SCIC tổ chức, ưu tiên tuyển dụng tại SCIC nếu có nguyện vọng.



CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI TRÀNG TIỀN

Hội tụ các thương hiệu hàng đầu thế giới

Năm 2007, vốn nhà nước tại Công ty được chuyển giao từ Bộ Xây dựng về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (“SCIC”). Với tư cách là thành viên nắm vốn chi phối, SCIC đã cùng với thành viên góp vốn khác và Ban Lãnh đạo Công ty xây dựng và triển khai kế hoạch tái cơ cấu Công ty nhằm khai thác hiệu quả tiềm năng và cơ sở vật chất sẵn có. Công ty đã hợp tác với Tập đoàn IPP nhằm thu hút vốn đầu tư, cải tạo nâng cấp và phát triển Trung tâm thương mại Trang Tien thành trung tâm mua sắm cao cấp, hội tụ các thương hiệu nổi tiếng của thế giới và trong nước, là điểm đến khách du lịch, tạo hình ảnh đẹp và hài hòa tại trung tâm của Thủ đô.

Được chấp thuận của UBND Thành phố Hà Nội, sau thời gian cải tạo và triển khai tái cơ cấu, tháng 4/2013, Trung tâm Thương mại Trang Tien đã chính thức khai trương với một diện mạo mới, hội tụ được các thương hiệu hàng đầu

Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Trang Tien (“Công ty”) là công ty TNHH hai thành viên, được thành lập ngày 28/05/1999. Công ty là đơn vị đầu tư, quản lý và kinh doanh Bách hoá tổng hợp Trang Tien, nay là Trung tâm thương mại Trang Tien (“TTP”), tọa lạc tại trung tâm của Thủ đô Hà Nội.

thế giới đầu tư và kinh doanh như Louis Vuitton, Versace, Ferragamo, Cartier, Dior, v.v.. Sự hợp tác giữa Công ty và IPP đã phát huy thế mạnh của cả hai bên, tăng cường năng lực, kinh nghiệm tổ chức, quản lý kinh doanh bán lẻ và kinh doanh trung tâm thương mại, khai thác tốt lợi thế vị trí địa lý và nâng cao hiệu quả kinh doanh của mỗi bên. Mặc

dù TTP mở cửa trở lại kinh doanh vào thời điểm thị trường chưa thực sự thuận lợi nhưng lợi nhuận sau thuế của Công ty sau chưa đầy 2 năm đã đạt gần 80 tỷ đồng. So với trước thời điểm chuyển giao vốn nhà nước về SCIC (năm 2006), thì tổng doanh thu năm 2014 của Công ty đã tăng trên 4 lần, lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng gần 3 lần, nộp ngân sách nhà nước và thu nhập bình quân của người lao động đều tăng trưởng vượt bậc so với trước đây. Hiện nay, tuy quy mô chưa lớn nhưng Công ty là một trong các doanh nghiệp có tỷ lệ sinh lợi trên vốn đầu tư của chủ sở hữu cao nhất trong danh mục của SCIC.

Bên cạnh kinh doanh khai thác và phát triển trung tâm thương mại cao cấp hàng đầu tại Việt Nam, Công ty cũng đang tiếp tục xây dựng chiến lược mở rộng hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực bán lẻ, bất động sản, sản xuất - phân phối thực phẩm an toàn và thương mại.



FPT Telecom (thứ 2 từ trái sang)

FPT Telecom và “giấc mơ” công nghệ

Gia nhập FPT năm 2001 sau khi tốt nghiệp khoa CNTT, Đại học Bách khoa, nhưng trước đó ông Tú đã có khá nhiều kinh nghiệm về mạng và lập trình. Ngay từ khi còn là sinh viên, Vũ Anh Tú đã sở hữu phần mềm gõ tiếng Việt trên nền tảng hệ điều hành di động Window CE trên PDA điện thoại cá nhân.

Cụm từ ‘như cá gặp nước’ mô tả khá chính xác về trường hợp của ông Tú khi môi trường và công việc tại FPT và đặc biệt là mảng dịch vụ viễn thông ở FPT Telecom đã giúp vị chuyên gia này phát huy hết các kinh nghiệm triển khai hệ thống mạng viễn thông, bảo mật cho các ngân hàng lớn, các cơ quan chính phủ trước đây. Bên cạnh đó là những kiến thức chuyên sâu mà ông Tú có được thông qua việc đạt các chứng chỉ cao cấp về an ninh thông tin CISSP và chứng chỉ cấp độ cao nhất của Cisco System về mạng - CCIE. Đây được coi là một trong những chứng chỉ nghề CNTT có giá trị nhất trên thế giới và cũng khó đạt nhất trong hệ thống chứng chỉ của Cisco.

Vị giám đốc trẻ tuổi Vũ Anh Tú cùng đội

Với định hướng tập trung nghiên cứu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ, giải pháp CNTT theo những xu hướng công nghệ mới mà hiện nay là S.M.A.C, sau 3 năm, FPT đã xây dựng được đội ngũ chuyên gia công nghệ cấp Tập đoàn gồm 113 thành viên. Đây được coi là nguồn lực giữ vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của FPT. Một trong những nhân vật tiêu biểu và ghi được nhiều dấu ấn, ông Vũ Anh Tú, Giám đốc Công nghệ FPT Telecom, là người duy nhất trong gần 10.000 CBNV của FPT phía Nam được công nhận là chuyên gia công nghệ 5 sao, cấp cao nhất hiện nay của Tập đoàn FPT.

ngũ chuyên gia công nghệ tại FPT Telecom đã được trao những cơ hội rất lớn khi Viễn thông FPT đang ở giai đoạn chuyển đổi sang thế giới số - với những hướng phát triển sản phẩm, dịch vụ mũi nhọn mới có hàm lượng công nghệ cao, tiên tiến. Trong đó, nổi bật là FPT Play, dịch vụ OTT (Over-The-Top) ở mảng video. Xuất phát điểm là ứng dụng xem video - nơi giải trí, sân chơi của giới trẻ, FPT Play thâm nhập thị trường ngách bằng các chương trình dành riêng cho bóng đá nhưng đã nhanh chóng phát triển

khi lượng người sử dụng tăng trưởng với tốc độ 100% mỗi tháng. Chỉ trong vòng một năm, FPT Play đã có hơn 1 triệu người sử dụng. Thậm chí, thời điểm 10/2013, FPT Play ghi nhận 48.000 CCU (concurrent users - lượng người truy cập trong cùng một thời điểm) - con số kỷ lục cho một ứng dụng xem truyền hình trực tuyến.

Bên cạnh đó, dịch vụ Internet truyền thống mà FPT Telecom đang đứng thứ 2 về thị phần băng rộng cố định tại Việt Nam (Tiếp theo trang 38)

BẢO MINH:

Giữ vững vị trí Top đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ

Bảo Minh được thành lập năm 1994, ngay sau khi Chính phủ ban hành Nghị định 100/1993/NĐ-CP ngày 18/12/1993 về kinh doanh bảo hiểm, bãi bỏ độc quyền Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, với số vốn ban đầu 40 tỷ đồng và 84 nhân viên.

Sau 20 năm hình thành và phát triển, lực lượng lao động của Bảo Minh đã tăng hơn 20 lần, với 1.800 cán bộ, nhân viên và 4.000 đại lý. Đến cuối năm 2014, tổng tài sản của Bảo Minh đạt 5.340 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 2.185 tỷ đồng, tổng doanh thu đạt 3.081 tỷ đồng, hàng năm nộp ngân sách nhà nước gần 150 tỷ đồng.

Trong quá trình 20 năm phát triển, Bảo Minh đã gặp không ít khó khăn trong xu thế mở cửa và hội nhập, cạnh tranh khốc liệt trên thị trường bảo hiểm, đặc biệt là lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Tuy nhiên, Bảo Minh vẫn vươn lên và luôn được đánh giá là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu và có uy tín trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Năm 2014 có thể coi là một năm bứt phá thành công của Bảo Minh khi các chỉ tiêu phấn đấu để chào mừng 20 năm thành lập đều vượt qua ngoạn mục: tăng trưởng phí bảo hiểm đạt 13,1% so với năm 2013 và hoàn thành 106,5% kế hoạch; tỷ lệ bồi thường/tổng doanh thu giữ lại là 38,3%; công nợ phí bảo hiểm đã được giải quyết đạt mức cho phép giảm 103 tỷ đồng so với năm 2013; lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm đạt 51,4 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế đạt 145 tỷ đồng, tăng 26% so với năm 2013 và đạt 106,1% kế hoạch; lợi nhuận sau thuế đạt 120 tỷ đồng, tăng 20,7% so với năm 2013 và đạt 106,1% kế hoạch; đảm bảo chia cổ tức 20%, trong đó 10% bằng tiền mặt và 10% bằng cổ phiếu. Đây là kết quả kinh doanh tích cực trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, tạo động lực



Tính đến thời điểm hiện tại, mạng lưới hoạt động của Bảo Minh đã có mặt tại hầu hết các tỉnh, thành trên toàn quốc, với 58 công ty thành viên, 1 văn phòng đại diện tại Hà Nội, 1 trung tâm bảo hiểm sức khỏe chuyên biệt, 1 trung tâm đào tạo, 2 trung tâm chuyên xét và giải quyết bồi thường xe ô tô tại TP. HCM và Hà Nội. Mạng lưới chăm sóc và phục vụ khách hàng lên đến 550 phòng giao dịch, trải khắp các tỉnh, thành trên toàn quốc. Bảo Minh hiện nằm trong Top 3 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất Việt Nam.

để Bảo Minh bứt phá trong năm 2015.

Kiên định với mục tiêu “Hiệu quả, tăng trưởng và tiếp tục đổi mới”, năm 2015, Bảo Minh quyết liệt thực hiện tái cơ cấu mô hình tổ chức kinh doanh, triển khai các giải pháp về quản lý, quản trị rủi ro doanh nghiệp, tập trung vào công việc kinh doanh nghiệp vụ là bảo hiểm gốc và tái bảo hiểm, thực hiện đánh giá rủi ro khi khai thác bảo hiểm và quản lý chặt chẽ tình hình bồi thường, giảm chi phí, đầu tư an toàn để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Năm 2015, Bảo Minh phấn đấu đạt tổng doanh thu 3.113 tỷ đồng, tăng 7% so

với năm 2014; lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm tiếp tục tăng trưởng; lợi nhuận trước thuế 170 tỷ đồng, tăng 17,1% so với năm 2014; chia cổ tức tối thiểu ở mức 10% trên vốn góp.

Ông Lê Văn Thành, Tổng giám đốc Bảo Minh chia sẻ, chỉ tiêu kinh doanh năm 2015 mà Công ty đưa ra đã được cân nhắc kỹ lưỡng trên cơ sở phân tích tình hình thị trường cũng như các thuận lợi và khó khăn của năm 2015.

“Mục tiêu này không quá khó nếu toàn hệ thống phấn đấu với quyết tâm cao nhất”, ông Thành nói.

Sở hữu độc quyền mỏ antimony lộ thiên có trữ lượng lớn thứ 10 thế giới, tiềm năng đó của CTCP Cơ khí và khoáng sản Hà Giang chỉ được khai thác hiệu quả nhờ hệ thống quản trị bài bản, chuyên nghiệp với vai trò chi phối của cổ đông SCIC.

HGM, câu chuyện thành công nhờ cổ phần hóa

“Địa lợi, nhân hòa...”

CTCP Cơ khí và khoáng sản Hà Giang (HGM) tiền thân là doanh nghiệp Nhà nước, được cổ phần hóa từ năm 2005 và đến tháng 12/2009, Công ty lên niêm yết trên Sở GDCK Hà Nội (HNX). Kể từ khi được cổ phần hóa tới nay, HGM luôn là doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh tốt trên địa bàn tỉnh Hà Giang nói riêng và trên TTCK nói chung. 5 năm trở lại đây, doanh thu trung bình hàng năm của Công ty đạt khoảng 150 tỷ đồng, lợi nhuận trung bình trên 90 tỷ đồng trên vốn điều lệ 126 tỷ đồng. Với mức cổ tức trung bình hàng năm trên 50%, HGM luôn nằm trong nhóm công ty trả cổ tức cao nhất trên sàn chứng khoán.

Lợi thế lớn của HGM là mỏ Mậu Duệ do Công ty độc quyền sở hữu có trữ lượng lớn quặng antimony, chứa những thân quặng antimony với phẩm cấp chất lượng cao nằm lộ thiên, nên chi phí khai thác của Công ty khá thấp so với các doanh nghiệp cùng ngành. Những năm gần đây, nhu cầu sử dụng antimony ngày càng tăng do thế giới phát hiện thêm nhiều tính năng ứng dụng mới của nguyên tố kim loại hiếm này. Yếu tố “địa lợi” này của HGM được phát huy nhờ mô hình quản trị của công ty cổ phần. Nhờ cổ phần hóa, hoạt động quản trị của HGM có sự kết hợp giữa tính chắc chắn, bài bản của cổ đông Nhà nước (SCIC - chiếm 46% cổ phần) và sự xông xáo, quyết liệt của cổ đông tư nhân.

Với mục tiêu chung là phát triển doanh nghiệp bền vững, các thành viên HĐQT luôn đạt được sự đồng thuận cao để xây dựng chiến lược, phương hướng kinh doanh hiệu quả, bền vững. Công ty đã mạnh dạn đầu tư những dây chuyền công nghệ tiên tiến, kết hợp với đội ngũ công nhân lành nghề và cho ra đời những sản phẩm antimony với độ tinh khiết lên tới hơn 99%. Sản phẩm antimony Hà Giang đã được khách hàng quốc tế chấp nhận và trở thành một thương hiệu có tên tuổi trong thị trường antimony thế giới.

Theo lãnh đạo HGM, khách hàng chính của Công ty hiện nay là Nhật Bản, vốn được



coi là khách hàng rất kỹ tính, việc HGM có cổ đông lớn và uy tín như SCIC càng khiến khách hàng thêm tin tưởng và luôn bày tỏ quan điểm muốn hợp tác lâu dài.

Cũng nhờ vai trò cầu nối của cổ đông lớn SCIC, HGM đã trở thành cổ đông chiến lược của một số doanh nghiệp cùng ngành, trong đó có CTCP Khoáng sản Hải Dương, một đơn vị làm ăn hiệu quả và trước đây cũng do SCIC quản lý.

Thích ứng khó khăn, chờ cơ hội khởi sắc

Là doanh nghiệp kinh doanh chủ yếu dựa vào sản phẩm antimon xuất khẩu, nên sự biến động của giá cả antimony kim loại thế giới có tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của HGM. Từ năm 2014 trở lại đây, giá quặng antimon trên thị trường thế giới đã sụt giảm đáng kể. Chỉ trong vòng 6 tháng gần đây, giá antimon kim loại đã giảm từ 8.900 USD/tấn xuống còn 6.300 USD/tấn. Doanh thu giảm, trong khi thuế tài nguyên lại tăng gấp đôi là rủi ro kếp cho Công ty, khiến lợi nhuận của HGM trong 6 tháng đầu năm 2015 sụt giảm mạnh.

Trước bối cảnh đó, Ban lãnh đạo HGM xác định, điều chỉnh chiến lược hoạt động để thích nghi với khó khăn là nhiệm vụ sống còn lúc này. Giải pháp đầu tiên được HGM triển khai là cơ cấu lại lực lượng lao

động và tiến hành nhiều giải pháp để tiết giảm chi phí.

Điểm tích cực là theo kết quả thăm dò mới đây, trữ lượng của mỏ Mậu Duệ vẫn rất khả quan. Do vậy, trong thời gian tới, HGM xác định, sản phẩm kim loại antimony hàm lượng trên 99% vẫn là sản phẩm chủ lực của Công ty. Ngoài ra, HGM sẽ nghiên cứu đầu tư và xây dựng xưởng tuyển để có thể sử dụng những quặng antimony có hàm lượng thấp và rất thấp, nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng tài nguyên, tránh lãng phí nguồn tài nguyên quý giá này, đồng thời cũng ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào cho sản xuất.

Công ty cũng dự kiến sẽ nghiên cứu nhu cầu thị trường, xu hướng ứng dụng kim loại antimony trên thế giới nhằm nghiên cứu đầu tư để chế biến ra những sản phẩm antimony ở mức độ sâu hơn, như sản phẩm bột oxit antimony. Ngoài ra, Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu đầu tư vào các đơn vị cùng ngành khoáng sản để đa dạng hóa hoạt động, nâng cao doanh thu, cổ tức cho các cổ đông.

Với hàng loạt giải pháp, HGM tin tưởng sẽ đứng vững trước khó khăn và chờ đợi cơ hội thị trường kim loại thế giới khởi sắc.

“Sau cơn mưa trời lại sáng, chân lý này đã được kiểm nghiệm nhiều lần trên thị trường kim loại”, lãnh đạo HGM khẳng định.

Nhựa Bình Minh: Doanh nghiệp hàng đầu ngành ống nhựa Việt Nam

Với quan điểm chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng hàng đầu, từ rất sớm, BMP đã đầu tư hệ thống máy móc thiết bị và công nghệ thuộc thế hệ tiên tiến nhất từ các nước Ý, Đức, Áo, Canada. Hệ thống máy móc hiện đại được trang bị đồng bộ ở cả 3 nhà máy TP.HCM, Bình Dương và Hưng Yên, hàng năm cung cấp cho thị trường 80.000 tấn sản phẩm. Quý III/2015 này, dự kiến nhà máy Long An Bình Minh giai đoạn 1 sẽ chính thức đi vào hoạt động, với công suất ban đầu 5.000 tấn, sau khi nhà máy hoàn thành toàn bộ các giai đoạn, Nhựa Bình Minh sẽ tăng công suất lên gấp 3 lần hiện nay.

Trên thị trường, uy tín và chất lượng sản phẩm ống nhựa của BMP ngày càng được người tiêu dùng tin tưởng. Nhiều công trình trọng điểm quốc gia, các công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp đã sử dụng sản phẩm BMP. Thương hiệu Nhựa Bình Minh được khẳng định với 18 năm liên đạt danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao, 4 lần được bình chọn thương hiệu quốc gia, 8 lần đạt giải Sao Vàng Đất Việt và nhiều giải thưởng khác. Không chỉ được sử dụng rộng rãi trong nước, sản phẩm BMP còn được xuất khẩu sang Úc, Mỹ, Đan Mạch, Lào, Campuchia... Ngoài thế mạnh về chất lượng sản phẩm, BMP còn xây dựng thành công hệ thống phân phối rất mạnh gồm hơn 800 cửa hàng thuộc hệ thống của Công ty và hơn 90% cửa hàng bán lẻ ống nhựa trên toàn quốc có kinh doanh sản phẩm nhựa Bình Minh.

Mặc dù ngành nhựa xây dựng đang cạnh tranh gay gắt, song với chiến lược đi trước đón đầu, tăng cường năng lực sản xuất, củng cố hệ thống phân phối và linh hoạt trong chính sách kinh doanh, Nhựa Bình Minh đã có bước phát triển mạnh mẽ. 6 tháng đầu năm 2015, Công ty đạt 730,9 tỷ đồng doanh thu thuần, tăng 23,4% so với cùng kỳ năm ngoái, lãi ròng đạt 274 tỷ đồng, tăng gần 46% so với cùng kỳ. Như vậy kết thúc nửa đầu năm 2015, BMP đã hoàn thành được 50% kế hoạch doanh thu và 72% kế hoạch LNTT (2.600 tỷ đồng và 482 tỷ đồng). Nhựa Bình Minh

Vượt qua những thách thức từ bối cảnh thị trường cạnh tranh gay gắt, Nhựa Bình Minh tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu với định hướng phát triển bền vững, luôn phấn đấu để tối ưu hóa và hài hòa lợi ích của khách hàng, đối tác, cổ đông và người lao động.



là một trong những doanh nghiệp niêm yết có năng lực tài chính tốt với dòng tiền mạnh, hầu như không có nợ vay ngân hàng, không chịu rủi ro biến động lãi suất và quản trị rủi ro nợ vay khách hàng tốt....

Với thành tích tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng dựa trên định hướng phát triển bền vững, tập trung mọi nguồn lực cho lĩnh vực kinh doanh chính, cổ phiếu BMP trở thành khẩu vị ưa thích của rất nhiều nhà đầu tư và nằm trong nhóm cổ phiếu duy trì thị giá ổn định, cao nhất sàn chứng khoán. Ngoài cổ đông lớn là Tổng công ty Đầu tư kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), BMP có nhiều cổ đông tổ chức là các quỹ đầu tư nước ngoài lớn như Nawaplastic, Franklin Templeton Investment Fund, Vietnam Holding...

Theo đánh giá của các nhà đầu tư tổ chức, BMP đang thực hiện khá tốt các thông lệ quản trị doanh nghiệp hiện đại, đơn cử như tách biệt hoàn toàn 2 chức

danh Chủ tịch HĐQT và Tổng giám đốc, thường xuyên bổ sung và củng cố ban điều hành bằng việc đề bạt các cán bộ trẻ. Với 38 năm xây dựng và phát triển, BMP đã xây dựng được văn hóa doanh nghiệp với nét đặc trưng là sự đồng thuận cao trong nội bộ, môi trường làm việc thân thiện, chuyên nghiệp và đề cao tính sáng tạo. Nhiều lao động có trình độ tại đây chia sẻ, họ luôn cảm thấy tự hào khi làm việc và gắn bó với BMP.

Nền kinh tế đang thay đổi, thị trường thay đổi, mỗi doanh nghiệp đều phải thay đổi để thích ứng, Nhựa Bình Minh cũng không nằm ngoài dòng chảy đó, song có những điều sẽ không thay đổi tại BMP. Đó chính là định hướng phát triển bền vững, chia sẻ với cộng đồng, bảo vệ môi trường cho thế hệ mai sau. BMP luôn nỗ lực hướng tới tương lai trên nền tảng văn hóa doanh nghiệp đồng thuận, tôn trọng quá khứ và đoàn kết vượt qua khó khăn.



NHỰA TIỀN PHONG -

Giữ vững vị trí số 1 Việt Nam trong ngành sản xuất ống nhựa

Công ty CP Nhựa Thiếu niên Tiên Phong tiền thân là Nhà máy Nhựa Thiếu niên Tiên Phong, được thành lập từ năm 1960 với nhiệm vụ chủ yếu sản xuất các mặt hàng phục vụ thiếu niên, nhi đồng. Với ý nghĩa lịch sử thiêng liêng đó, 55 năm qua, tập thể cán bộ công nhân viên Công ty đã từng bước nỗ lực hết mình, phát huy tinh thần chủ động, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, đưa Công ty từng bước phát triển vững mạnh, đảm bảo hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ mà Đảng, Nhà nước và nhân dân giao phó.

Ngày 29/4/1993 với Quyết định số 386/CN/CTLD của Bộ Công nghiệp Nhẹ (nay là Bộ Công Thương), nhà máy Nhựa Thiếu niên Tiên Phong được đổi tên thành Công ty Nhựa Thiếu niên Tiên Phong. Với mô hình tổ chức mới, chủ động đáp ứng nhu cầu của thị trường, Công ty đã mạnh dạn chuyển đổi mặt hàng truyền thống từng nổi tiếng một thời nhưng hiệu quả thấp là giấy, dếp, bóng bàn... sang sản xuất các loại ống nhựa PVC, HDPE, PPR... để phục vụ hệ thống cấp, thoát nước, xây dựng, tưới tiêu.

Từ những bước đi đúng đắn, vững chắc, sản phẩm của Công ty ngày càng chiếm

lĩnh thị trường bằng uy tín chất lượng. Ngày 17/8/2004, Công ty Nhựa Thiếu niên Tiên Phong đã được chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần bằng Quyết định số 80/2004/QĐ-BCN của Bộ Công Nghiệp, đánh dấu một bước phát triển mới của công ty.

Từ khi đổi mới cơ chế quản lý từ doanh nghiệp nhà nước sang mô hình công ty cổ phần, hàng năm Công ty đều đạt tốc độ tăng trưởng 10-25%. Đặc biệt, việc chuyển giao phần vốn nhà nước từ Bộ chủ quản là Bộ Công Thương về SCIC năm 2006 đã tạo ra sự thay đổi cơ bản trong Công ty, hiệu

quả sản xuất kinh doanh không ngừng gia tăng. Trong gần 8 năm qua, các chỉ tiêu của Công ty đều tăng cao, cụ thể là: Vốn điều lệ Công ty khi bàn giao vốn nhà nước về SCIC năm 2006 là 90 tỷ đồng, đến thời điểm này đã tăng lên 619,7 tỷ đồng, tăng gần 7 lần; vốn nhà nước tại Công ty khi bàn giao về SCIC là 33,5 tỷ đồng, tới thời điểm này đã là 229,9 tỷ đồng, tăng gần 7 lần tương ứng với tăng trưởng về vốn điều lệ. Tổng tài sản của Công ty kể từ khi bàn giao vốn nhà nước về SCIC đến nay cũng đã tăng 8 lần, doanh thu tăng 3,5 lần, sản lượng tiêu thụ tăng gần 2 lần, lợi nhuận tăng 3 lần so với trước khi bàn giao vốn.

Với tổng doanh thu năm 2014 là 3.500 tỷ đồng, Nhựa Thiếu niên Tiên Phong giữ vững danh hiệu là nhà sản xuất sản phẩm ống nhựa lớn nhất Việt Nam.

Để đạt được tốc độ tăng doanh thu, sản lượng, lợi nhuận cao như ở trên, Công ty đã luôn chú trọng đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại, đầu tư xây dựng mở rộng mặt bằng, quy mô sản xuất, phát triển sản phẩm mới, nâng cao chất lượng (Tiếp theo trang 38)

VINARE - nhà tái bảo hiểm chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam

Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam (VINARE), tiền thân là Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam, được thành lập theo quyết định số 920TC/QĐ/TCCB ngày 27/9/1994 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Với chức năng hoạt động chính từ ngày đầu thành lập là kinh doanh tái bảo hiểm trong và ngoài nước, trung tâm trao đổi dịch vụ tái bảo hiểm, tư vấn hỗ trợ về mọi mặt cho các doanh nghiệp bảo hiểm trong lĩnh vực tái bảo hiểm và thực hiện đầu tư theo luật định, VINARE đã xác lập vị trí trung tâm điều tiết nhận và nhượng tái bảo hiểm trên thị trường và hoàn thành xuất sắc những nhiệm vụ chính trị được Nhà nước và Bộ Tài chính giao phó.

Sau 20 năm thành lập và phát triển, Tổng công ty đã đạt được nhiều thành tích xuất sắc, được tặng thưởng 3 Huân chương Lao động hạng Nhất, Nhì, Ba và Huân chương Độc lập hạng Ba cùng nhiều bằng khen của Bộ Tài chính. Trong lĩnh vực kinh doanh tái bảo hiểm, doanh thu phí nhận tái bảo hiểm đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 13%/năm, doanh thu phí giữ lại tăng trưởng bình quân 20%/năm. Trong lĩnh vực đầu tư tài chính, thu nhập hoạt động đầu tư đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 29%/năm. Bình quân lợi nhuận trước thuế của Tổng công ty tăng trưởng 24%/năm. Sau 20 năm hoạt động, Tổng công ty đã có vốn điều lệ thực góp 1.310 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 2.605 tỷ đồng, các quỹ dự phòng nghiệp vụ đạt trên 2.500 tỷ đồng, tổng tài sản đạt gần 6.000 tỷ đồng.

Những kết quả đạt được từ sau khi chuyển giao phần vốn Nhà nước về SCIC

VINARE là doanh nghiệp đi đầu trong việc thực hiện chủ trương sắp xếp đổi mới nâng cao hiệu quả doanh nghiệp của Đảng với việc thực hiện cổ phần hóa thành công năm 1994. Bắt đầu từ 1/1/2005 Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam chính thức hoạt động với các cơ



đồng chính là 13 doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động trong nước. Tháng 8/2006, Bộ Tài chính chính thức bàn giao quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước tại VINARE cho Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC).

Được sự chỉ đạo sát sao của SCIC, đến năm 2007, VINARE đã thực hiện bước đi chiến lược tiếp theo là phát hành bổ sung vốn và lựa chọn đối tác chiến lược. Kết quả lựa chọn đối tác chiến lược là Tập đoàn Swiss Re – tập đoàn tái bảo hiểm lớn nhất thế giới với lịch sử 150 năm – đã được lựa chọn làm cổ đông chiến lược nước ngoài duy nhất của VINARE với tỷ lệ sở hữu 25% vốn điều lệ cùng các cam kết/hợp tác chiến lược đã tạo điều kiện cho VINARE được tiếp nhận những kinh nghiệm, công nghệ, sản phẩm bảo hiểm tiên tiến nhất thế giới, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và uy tín của VINARE trên thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế. Giao dịch lựa chọn đối tác chiến lược của VINARE đã được tạp chí Finance Asia bình chọn là “Giao dịch thành công nhất

của Việt Nam năm 2008”.

Với nguồn lực tài chính được tăng cường và sự hỗ trợ toàn diện của cổ đông chiến lược Swiss Re, VINARE đã không ngừng nỗ lực nhằm cung cấp giá trị gia tăng cho khách hàng cũng như toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam trên các lĩnh vực: tư vấn, hỗ trợ đánh giá, kiểm soát rủi ro, thiết lập chương trình tái bảo hiểm; đào tạo và chuyển giao kiến thức công nghệ; tổng hợp và xử lý thông tin thị trường; hỗ trợ phát triển sản phẩm bảo hiểm mới;...

Năm 2013 VINARE đã hoàn thành việc xếp hạng tín nhiệm theo tiêu chuẩn quốc tế. Mức xếp hạng hiện nay của VINARE theo A.M.Best là: Năng lực tài chính mức B++ (Tốt), triển vọng ổn định và Năng

lực tín dụng của tổ chức phát hành mức “bbb”, triển vọng tích cực.

Theo Chiến lược phát triển của SCIC đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, VINARE nằm trong nhóm “A” là nhóm các doanh nghiệp nằm trong chiến lược nắm giữ và đầu tư dài hạn. ...

Từ năm 2006 đến nay, vốn điều lệ của VINARE đã tăng từ 343 tỷ lên 1.310 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu tăng từ 346 tỷ lên 2.605 tỷ đồng, tổng tài sản tăng từ 877 tỷ lên 5.959 tỷ đồng. Về kết quả hoạt động kinh doanh, doanh thu phí nhận tái bảo hiểm tăng trưởng bình quân 10% /năm, doanh thu phí giữ lại tăng trưởng bình quân 18%/năm, lợi tức trước thuế tăng trưởng bình quân 30% /năm.

Mục tiêu phát triển của VINARE là trở thành nhà tái bảo hiểm chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam, cung cấp các giải pháp dài hạn và dịch vụ chất lượng quốc tế cho thị trường trong nước và khu vực, góp phần thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển bền vững và hiệu quả, thực thi các trách nhiệm đối với cộng đồng.



Lễ khai trương Công ty SIC, tháng 1/2013.

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN ĐẦU TƯ SCIC

Không ngừng tìm kiếm các cơ hội đầu tư

Được sự chấp thuận của Thủ tướng chính phủ tại Công văn số 680/TTg-ĐMDN ngày 23/5/2012 của Chính phủ phê duyệt đề án thành lập Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Đầu tư SCIC (SIC), Công ty (SIC) đã được SCIC thành lập theo Quyết định số 25/QĐ-ĐTKDV. HĐTV ngày 16/10/2012 của Hội đồng thành viên SCIC với số vốn điều lệ đăng ký là 1000 tỷ đồng. Số vốn SCIC góp vào SIC tới cuối năm 2014 là 498,1 tỷ đồng căn cứ vào nhu cầu giải ngân đầu tư thực tế của Công ty.

Kể từ khi chính thức đi vào hoạt động năm 2013, hoạt động Công ty có nhiều chuyển biến tích cực. Cụ thể riêng trong năm 2014, các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của SIC đều đạt vượt mức kế hoạch đề ra cho năm 2014, cụ thể: Doanh thu: 59,08 tỷ đồng, đạt 113% kế hoạch, trong đó: doanh thu từ kinh doanh nguồn 32,27 tỷ đồng, đạt 149% kế hoạch; doanh thu đầu tư tài chính 26,8 tỷ đồng, đạt 92% kế hoạch; Lợi nhuận sau thuế 31,24 tỷ đồng, đạt 124% kế hoạch; Tổng chi phí 20,64 tỷ đồng, tăng 5% so với kế hoạch; Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty đạt ở mức tốt, cụ thể: ROE đạt 5,97%, ROA đạt 5,81%, tỷ suất lợi nhuận gộp đạt 91,83%.

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán

của công ty đều ở mức rất cao do công ty không sử dụng nợ vay ngắn hạn. Cơ cấu nguồn vốn không có nợ vay do đó chủ yếu là nguồn vốn chủ sở hữu.

Tình hình triển khai các dự án đầu tư

Hoạt động của Công ty tập trung vào 2 mảng: đầu tư tài chính (bao gồm đầu tư cổ phần ngắn, trung và dài hạn, đầu tư trái phiếu) và đầu tư dự án. Kể từ khi đi vào hoạt động tới nay, công ty đã triển khai nghiên cứu và tìm kiếm cơ hội đầu tư tích cực song song giữa 2 mảng, tuy nhiên việc giải ngân đầu tư mới chỉ được thực hiện đối với đầu tư tài chính, trong đó chủ yếu là đầu tư tài chính ngắn hạn.

Trong năm 2014, trong điều kiện thị trường nhiều biến động, đặc biệt là vào cuối năm, nhờ tích cực tìm kiếm các cơ hội đầu tư (Số dư giải ngân thời điểm cao nhất là 153 tỷ đồng, vốn giải ngân bình quân là 64,45 tỷ đồng/tháng). Hoạt động đầu tư tài chính chủ yếu là đầu tư ngắn hạn đạt khá tốt (90% kế hoạch năm) và đầu tư nguồn hiệu suất cao (150% kế hoạch năm), giúp Công ty hoàn thành vượt chỉ tiêu năm 2014 trung bình là 13%.

Trong 6 tháng đầu năm 2015, Sau khi được phân cấp thẩm quyền đầu tư, SIC đã chủ động hơn trong các hoạt động đầu tư tài chính (đặc biệt là hoạt động đầu tư tài

chính ngắn hạn). Điều này góp phần tạo điều kiện giúp SIC chủ động và linh hoạt tận dụng được các cơ hội của thị trường (6 tháng đầu năm số dư giải ngân cao nhất đạt 246 tỷ đồng và thực hiện thoái tổng cộng 19,82 tỷ đồng giá vốn). Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính của SIC đạt 11,13 tỷ đồng, mới chỉ đạt 25,01% kế hoạch 2015, nhưng so với cùng kỳ năm 2014 (6,83 tỷ đồng) thì đạt 162%. Mặc dù khó khăn tuy nhiên hoạt động đầu tư tài chính có đóng góp tích cực hơn so với cùng kỳ năm trước.

Bên cạnh đó, công ty cũng đã tích cực kết nối với các tổ chức tư vấn phát hành để tìm kiếm thêm các cơ hội đầu tư trung dài hạn và trái phiếu.

Trong năm 2014, công ty cũng thực hiện việc tìm kiếm và đánh giá nhiều dự án về bất động sản, thủy điện, cảng biển tuy nhiên các dự án chưa đáp ứng được tiêu yêu cầu năng lực pháp lý cũng như năng lực tài chính của đối tác nên công ty chủ động ngừng triển khai.

Chiến lược phát triển của doanh nghiệp

Kế hoạch kinh doanh của Công ty được Tổng công ty phê duyệt và thực hiện hàng năm. Tuy nhiên chiến lược của Công ty sẽ được xây dựng trên cơ sở chiến lược của Tổng công ty được Thủ tướng phê duyệt. Theo đó, chiến lược của Công ty vẫn sẽ tập trung vào lĩnh vực tìm kiếm các cơ hội đầu tư từ các hoạt động tài chính và các dự án mang lại hiệu quả.

Trong quá trình hoạt động của mình, SIC luôn nhận được sự hỗ trợ tích cực của Tổng công ty cả về mặt cơ chế cũng như cơ hội đầu tư. Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo của công ty cũng tích cực triển khai và tìm kiếm các cơ hội đầu tư. Thể hiện trong năm 2014 đã đạt vượt chỉ tiêu kế hoạch tài chính đề ra dao động quanh 15% cho cả năm.

Tuy nhiên, Công ty cũng còn nhiều khó khăn, như: Đối với đầu tư tài chính, SIC mới chỉ tập trung giải ngân, chưa hiện thực hóa lợi nhuận các khoản đầu tư, đồng thời, thị trường chứng khoán cũng chưa tăng trưởng thuận lợi, tạm thời bị hạn chế đầu tư vào lĩnh vực ngân hàng bảo hiểm, các tiêu chí cao về tính an toàn và hạn chế rủi ro khiến việc sàng lọc cơ hội đầu tư cần thận trọng hơn. Đối với đầu tư dự án, do những vướng mắc về pháp lý và năng lực đối tác, khó khăn trong việc phối hợp với đối tác, đồng thời có những hạn chế chủ quan khiến việc đầu tư còn vướng mắc.

CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VÀ BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM: Không ngừng nỗ lực để phát triển

Trưởng thành từ gian khó

Thực hiện ý tưởng của lãnh đạo Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), Công ty cổ phần cơ điện lạnh (REE) và Tổng công ty lắp máy Việt Nam (Lilama) tạo dựng một thương hiệu mạnh trong lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng và bất động sản cho đất nước, Công ty cổ phần Hạ tầng và Bất động sản Việt Nam (VIID) được thành lập. Ngày 27 tháng 02 năm 2012, Tổng công ty lắp máy Việt Nam chính thức chuyển nhượng toàn bộ 2.000.000 cổ phần phổ thông (4,88% vốn điều lệ) tại Công ty cổ phần Hạ tầng và Bất động sản Việt Nam (VIID) cho Công ty cổ phần cơ điện lạnh (REE). Đến nay, VIID có hai cổ đông lớn là SCIC và REE, trong đó SCIC là cổ đông có số vốn góp chiếm 47,6% vốn điều lệ.

Ngày đầu thành lập, Công ty chưa có trụ sở riêng, sử dụng chung văn phòng với Văn phòng đại diện của Công ty cổ phần cơ điện lạnh (REE). Vừa ổn định tổ chức và cơ sở vật chất vừa không ngừng tìm kiếm dự án, Công ty đã ký Hợp đồng hợp tác kinh doanh cùng tham gia đầu tư các dự án số 6 Nguyễn Công Hoan, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội; dự án 265 Cầu Giấy, quận Cầu Giấy, Hà Nội; dự án số 3 Lương Yên, phường Bạch Đằng, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Năm 2010 - 2013 được đánh giá là năm khó khăn của thị trường bất động sản do khủng hoảng của nền kinh tế toàn cầu, chính sách thắt chặt tín dụng với lãi suất cho vay cao và kiểm soát tỷ trọng dư nợ cho vay đối với các lĩnh vực không khuyến khích như cho vay đầu tư chứng khoán, bất động sản của Ngân hàng Nhà nước. Thị trường bất động sản ít giao dịch và trầm lắng đã kéo giá bất động sản giảm. Giá bất động sản giảm trong khi giá nguyên vật liệu tăng cao, tiền sử dụng đất được thu theo giá thị trường... là những yếu tố làm cho các đơn vị kinh doanh bất động sản thiếu vốn kinh doanh, các dự án bị chậm tiến độ. Bên cạnh đó, cơ chế chính sách chưa hoàn thiện, các thủ tục xin cấp giấy phép cho dự án bất động sản còn rất rườm rà qua nhiều cấp, nhiều ban ngành gây khó khăn và kéo dài thời



Dự án số 6 Nguyễn Công Hoan, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội

“Thành quả Công ty đạt được hiện nay được kết thành từ rất nhiều trí tuệ, công sức của các cổ đông sáng lập, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và toàn thể cán bộ, nhân viên công ty.

gian chuẩn bị đầu tư. Công ty VIID cũng không nằm ngoài những khó khăn chung của các công ty kinh doanh bất động sản, các dự án đều bị chậm tiến độ hơn so với dự kiến.

Mạnh dạn đầu tư phát triển

Đến năm 2012, dự án đầu tiên, dự án số 6 Nguyễn Công Hoan, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội được khởi công. Dự án có vị trí đắc địa nằm tại trung tâm quận Ba Đình, là tổ hợp công trình căn hộ cao cấp, văn phòng 21 tầng được xây dựng trên diện tích 1.370m² với tổng diện tích sàn khoảng 36.189m². Giá chào bán căn hộ ra thị trường vào thời điểm năm 2013 được đánh giá là một trong những dự án có mức giá bán cao nhất toàn thị trường bất động sản Hà Nội. Tuy mở bán vào thời điểm thị trường bất động sản trầm lắng, toàn bộ 190 căn hộ của dự án số

6 Nguyễn Công Hoan đã được bán hết và bàn giao cho khách hàng đúng tiến độ và chất lượng vào tháng 12/2014.

Năm 2013, dự án tại 24 Quang Trung, phường Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội được khởi công. Dự án 24 Quang Trung là tòa nhà văn phòng hạng A với 07 tầng nổi và 03 tầng hầm tọa lạc trên một trong những con phố xanh mát nhất ở trung tâm thủ đô, cung cấp khoảng 5.824,8m² diện tích kinh doanh văn phòng và có thể đáp ứng kỳ vọng của các tổ chức, doanh nghiệp tìm kiếm một tòa nhà chất lượng cao, vị trí trung tâm tại quận tập trung nhiều trung tâm buôn bán, thương mại lớn, các đại sứ quán và các cơ quan Bộ, ban ngành. Sau 18 tháng triển khai xây dựng, tòa nhà đã hoàn thiện và bàn giao vào tháng 6/2015. Hiện tại, tòa nhà 24 Quang Trung đang xúc tiến cho thuê. Năm 2014, Công ty đạt lợi nhuận 213 tỷ đồng và ROE là 40,7%.

Thành quả Công ty đạt được hiện nay được kết thành từ rất nhiều trí tuệ, công sức của các cổ đông sáng lập, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và toàn thể cán bộ, nhân viên công ty. Thành quả này là bước tạo đà cho Công ty cổ phần Hạ tầng và Bất động sản Việt Nam có những chuyển mình mới, sẵn sàng đón nhận những thử thách mới với quyết tâm cao.

Traphaco giữ vững vị thế hàng đầu bằng đổi mới và sáng tạo

Theo đuổi chiến lược Con đường sức khỏe xanh, Traphaco tận dụng những lợi thế về đa dạng sinh học của Việt Nam và nền y học cổ truyền lâu đời để phát triển thuốc từ dược liệu. Chuỗi giá trị xanh: nguyên liệu - công nghệ - sản phẩm - dịch vụ phân phối đã được Traphaco hình thành.

Về đầu tư phát triển vùng nguyên liệu, đến nay, Traphaco có hơn 2.000 héc-ta dược liệu được trồng, thu hái và kiểm soát theo GACP-WHO. Traphaco là doanh nghiệp đầu tiên được Bộ Y tế công nhận đạt chuẩn GACP-WHO cho vùng trồng của 4 dược liệu chủ lực: Đinh lăng, Actiso, Rau đắng đất, Bìm bìm. Tỷ lệ về khối lượng các dược liệu chủ lực được sử dụng trên tổng số dược liệu được sử dụng trong sản xuất là trên 90%. Những thành công ban đầu của Traphaco đã tạo nên một phong trào phát triển vùng trồng dược liệu đạt chuẩn GACP-WHO trong toàn ngành dược.

Có nguồn dược liệu sạch, an toàn là chưa đủ, Traphaco đã đầu tư nghiên cứu khoa học để đưa ra thị trường các sản phẩm độc đáo trong công thức, có hiệu quả điều trị cao, an toàn cho người sử dụng, có khả năng cạnh tranh với các sản phẩm nhập ngoại. 5 sản phẩm: Hoạt huyết dưỡng não, Boganic, Ampelop, Didicera, Dưỡng cốt hoàn của Traphaco đã được Bộ Y tế trao tặng danh hiệu Ngôi sao thuốc Việt năm 2014. Đây cũng là các sản phẩm được các thầy thuốc tin dùng sử dụng nhiều tại các cơ sở điều trị trên toàn quốc với nhận xét “về mặt tác dụng và hiệu quả điều trị, các sản phẩm này hoàn toàn có khả năng thay thế các thuốc nước ngoài cùng loại”.

Trong năm 2014, Traphaco đã thành công trong việc đổi mới và thiết lập hệ thống phân phối hiện đại, sử dụng công nghệ cao trong công tác quản trị hệ thống phân phối. Theo đó, Công ty có thể tiếp cận trực tiếp và chăm sóc kịp thời tới gần 20.000 nhà thuốc trên toàn quốc. Những cánh tay nối dài này đang góp phần đưa

Chủ động thực hiện hàng loạt giải pháp như nghiên cứu phát triển chuỗi giá trị xanh, đổi mới hệ thống phân phối, áp dụng các giải pháp quản trị hiện đại, Traphaco tiếp tục khẳng định vị thế công ty đông dược hàng đầu Việt Nam, từ đó tạo thế và lực để từng bước vươn ra khu vực.



“Traphaco theo đuổi chiến lược Con đường sức khỏe xanh, đưa ra thị trường các sản phẩm có hiệu quả điều trị cao, cạnh tranh với sản phẩm nhập ngoại

con đường thuốc Việt của Traphaco đến mọi con phố, đến từng tủ thuốc trong mỗi gia đình.

Bên cạnh đó, Công ty đã điều chỉnh mạnh mẽ chính sách bán hàng và phương thức tiếp cận thị trường bằng việc áp dụng chính sách bán hàng OTC mới, dựa trên quan điểm phát triển đồng lợi từ đầu năm 2014. Song song với việc thay đổi chính sách bán hàng, trong thời gian vừa qua, Traphaco tăng cường công tác quản trị tại các công ty phân phối dược phẩm ở các tỉnh từ các thương vụ M&A. Hiện nay, Traphaco được các tổ chức, nhà đầu tư nước ngoài đánh giá là doanh nghiệp có hệ

thống phân phối mạnh nhất ngành dược, với 3 công ty phân phối, 18 chi nhánh, 38 đối tác tại các tỉnh và hơn 20.000 nhà thuốc trên toàn quốc.

Với mục tiêu phát triển bền vững, từ 2 năm trước, Traphaco chủ động thay đổi trong việc tìm kiếm, áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng toàn diện theo các mô hình quản lý hiện đại trên thế giới. Công ty đã thiết kế các hệ thống làm việc bao trùm toàn bộ hoạt động nghiên cứu - phát triển, sản xuất - kinh doanh một cách tinh gọn, hiệu quả. Để tăng năng suất, không ngừng đổi mới, sáng tạo, nâng cao chất lượng sản phẩm, Công ty đã và đang áp dụng hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo yêu cầu của các tiêu chuẩn GPs-WHO, ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, hệ thống 5S-Kaizen của Nhật Bản, công cụ quản trị nhân sự tiên tiến trên thế giới - KPI...

Những nỗ lực không mệt mỏi, luôn hướng tới sự đổi mới, sáng tạo của Traphaco đã đem lại kết quả tích cực trong hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. 6 tháng đầu năm 2015, Traphaco đạt doanh thu 961 tỷ đồng, tăng trên 33% so với cùng kỳ năm 2014, thu nhập của người lao động tăng ít nhất 10%/năm. Năm 2014, thu nhập của người lao động đạt 13,5 triệu đồng/người/tháng.

Chưa hài lòng với những kết quả đạt được, ông Trần Túc Mã, Tổng giám đốc Traphaco cho biết, Công ty sẽ nỗ lực hơn nữa để thương hiệu Traphaco không chỉ giữ vững vị thế hàng đầu trong nước, mà còn vươn ra thị trường khu vực và thế giới. Thuốc Việt được tin dùng chủ yếu do chất lượng và hiệu quả điều trị của thuốc.

Để những viên thuốc nhỏ bé, chất chứa ân tình đi khắp muôn nơi là giấc mơ đang được các doanh nghiệp dược như Traphaco biến thành hiện thực. Các sản phẩm dược Việt Nam nâng cao vị thế trên trường quốc tế không chỉ là niềm tự hào của doanh nghiệp dược, mà còn là niềm tự hào của đất nước.

H.N

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu y tế DOMESCO được thành lập ngày 19/5/1989; hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh thuốc, xuất nhập khẩu thuốc và trang thiết bị dụng cụ y tế...

Hiện nay, dòng sản phẩm chủ lực tiêu biểu của DOMESCO là nhóm kháng sinh, tim mạch, đái tháo đường, nội tiết tố, thần kinh và kháng viêm, giảm đau với nguồn nguyên liệu là hóa dược và dược liệu.

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước, tháng 11/2003 DOMESCO thực hiện cổ phần hóa, chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành công ty cổ phần. Đến tháng 12 năm 2006 thì chuyển nguồn vốn Nhà nước tại DOMESCO từ UBND tỉnh Đồng Tháp quản lý về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC). Việc chuyển đổi này là phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế của xã hội, tạo sức bật mới cho DOMESCO trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động, thu hút vốn đầu tư và đổi mới quản trị, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, mang đến những kết quả khả quan trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Với vai trò là một cổ đông lớn của DOMESCO, SCIC đã đóng góp tích cực vào sự phát triển và thành công của DOMESCO thông qua các hoạt động tái cơ cấu các khoản đầu tư, tìm kiếm đối tác đầu tư, mở rộng thị trường, tham mưu định hướng phát triển phù hợp với năng lực của doanh nghiệp và tình hình kinh tế cho từng thời kỳ, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và giá trị thương hiệu DOMESCO.

Từ số vốn điều lệ khởi đầu là 60 tỉ đồng, đến nay đã tăng lên 267 tỉ đồng. Hiện nay DOMESCO có bốn nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP- WHO (3 nhà máy hóa dược, 1 nhà máy dược liệu) và một nhà máy thực phẩm chức năng đạt chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm.

Hệ thống phân phối được mở rộng từ 5 chi nhánh (năm 2006) đến nay là 12 chi nhánh đạt chứng nhận GDP (Thực hành tốt phân phối thuốc), hoạt động phủ rộng khắp 63 tỉnh thành, đáp ứng nhu cầu cung ứng thuốc phục vụ sức khỏe nhân dân trong cả nước và 10 thị trường xuất khẩu nước ngoài, đái tháo đường, nội tiết tố, thần kinh và kháng viêm, giảm đau với



DOMESCO

- Thương hiệu thuốc Việt

CÔNG TY DOMESCO LIÊN TỤC ĐẠT ĐƯỢC CÁC THÀNH TÍCH CAO TRONG NHIỀU NĂM QUA:

- Vinh dự được Đảng, Nhà nước trao tặng các danh hiệu cao quý: Huân chương Lao động hạng I, hạng II, hạng III; Danh hiệu Anh hùng Lao động; Huân chương Độc lập hạng III, cùng nhiều Bằng khen, Cờ thi đua của Thủ tướng Chính Phủ, của các Bộ, Ngành ở Trung ương và địa phương.
- Giải thưởng "Chất lượng Châu Á - Thái Bình Dương"
- Giải thưởng WIPO do tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới tặng cho doanh nghiệp có nhiều sáng tạo ứng dụng hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ;
- 16 năm liền được người tiêu dùng bình chọn "Hàng Việt Nam chất lượng cao"; được vinh danh Doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam;
- Năm 2015 DOMESCO vinh dự đạt danh hiệu "Ngôi sao thuốc Việt"
- Sản phẩm Thực phẩm chức năng - viên Dầu gấc Dorogac đạt "Huy chương vàng vì sức khỏe cộng đồng" do Hiệp hội thực phẩm chức năng Việt Nam chứng nhận.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY DOMESCO:

- Nghiên cứu và phát triển các nhóm hàng chuyên khoa sâu như ung thư, tâm thần kinh và da liễu.
- Đầu tư nhà máy sản xuất dược phẩm Non Betalactam đạt tiêu chuẩn GMP
- Xây dựng vùng trồng dược liệu đạt tiêu chuẩn GACP.
- Mở rộng thị trường

nguồn nguyên liệu là hóa dược và dược liệu.

Công ty DOMESCO tuân thủ và thực hiện tốt hệ thống quản lý chất lượng tích hợp ISO 9001:2008; ISO 14001:2004 và OHSAS 18001:2007, GPs- GLP, ISO 50001:2011. Phòng thí nghiệm đạt ISO/IEC 17025.

Doanh thu và lợi nhuận của Công ty DOMESCO tăng trưởng bình quân 15% mỗi năm. Doanh thu 2005 là 569 tỷ, đến năm 2014 là 1.485 tỷ. Lợi nhuận

sau thuế 2005 là 45,5 tỷ, đến năm 2014 là 131,4 tỷ đồng; riêng 6 tháng đầu năm 2015 lợi nhuận sau thuế đạt 67,589 tỷ, tăng trưởng 4,7%.

Công ty DOMESCO luôn hoàn thành tốt nghĩa vụ thuế đối với nhà nước. Đời sống cán bộ, công nhân lao động ngày càng được nâng cao, thực hiện tốt công tác an sinh xã hội, chăm lo xây dựng các chức Đảng, Đoàn thể trong Công ty luôn vững mạnh.

CÔNG TY CP CẢNG VŨNG ÁNG VIỆT - LÀO

Nâng cao hiệu quả đầu tư, quản lý tối ưu nguồn vốn

Công ty cổ phần Cảng Vũng Áng Việt - Lào được chuyển đổi từ Cảng Hà Tĩnh từ ngày 01/06/2011, quy mô vốn điều lệ tăng từ 45 tỷ lên 1.000 tỷ đồng, trong đó phía Việt Nam góp 80% vốn điều lệ và phía Lào góp 20% vốn điều lệ, bao gồm các cổ đông: Tổng công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh (Mitraco): 53%, Tổng công ty kinh doanh vốn nhà nước (SCIC): 27%, Công ty Lào phát triển cảng Vũng Áng (LDV): 20%.



Lễ Khởi công xây dựng công trình bến số 3 cảng Vũng Áng Hà Tĩnh ngày 22/09/2015.

Các ngành nghề kinh doanh chính: Xếp dỡ, khai thác dịch vụ cảng biển; Kinh doanh vận tải đường biển trong và ngoài nước; Kinh doanh vận tải đường bộ; Cung ứng, đại lý và môi giới thuê tàu biển; Xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị và hàng hóa; Dịch vụ lai dắt, cứu hộ, cứu nạn; Sửa chữa tàu biển.

Công ty CP Cảng Vũng Áng Việt Lào bao gồm hai khu cảng chính là Xí nghiệp Xếp dỡ Cảng Vũng Áng (quản lý hơn 450m cầu bến tại cảng Vũng Áng) và Xí nghiệp Cảng Xuân Hải (quản lý gần 150m cầu bến tại cảng Xuân Hải) cùng các thiết bị xếp dỡ và các kho bãi hiện đại, có năng lực khai thác lên đến 3,2 triệu tấn hàng mỗi năm. Với hệ thống kho bãi, đê chắn sóng, thiết bị chuyên dụng hiện đại, phục vụ giao thương hàng hóa và phát triển kinh tế, du lịch cho vùng hậu phương gồm các tỉnh miền Trung, nước bạn Lào và Đông Bắc Thái Lan thông qua tuyến hành lang kinh tế Đông Tây, có khả năng tiếp nhận tàu hàng tổng hợp lên đến 45.000 DWT.

Kể từ khi chuyển đổi thành CTCP cảng Vũng Áng Việt - Lào, cùng với sự phối hợp tích cực của cổ đông SCIC thông qua hệ thống Người đại diện, liên tục trong nhiều

năm, Công ty CP cảng Vũng Áng Việt - Lào luôn duy trì kết quả kinh doanh rất tốt với tốc độ tăng trưởng cao và tăng đều qua các năm. Cụ thể: Lợi nhuận sau thuế năm 2013 đạt 54,074 tỷ, vượt 505% kế hoạch; Tỷ lệ cổ tức đạt 18,38%; ROE đạt 20,82%; Lợi nhuận sau thuế năm 2014 đạt 81,527 tỷ, vượt 37% kế hoạch; Tỷ lệ cổ tức đạt 26,13%; ROE đạt 24,96%; Lợi nhuận sau thuế 6 tháng đầu năm 2015 đạt 48,063 tỷ, vượt 20% kế hoạch.

Từ năm 2012 đến nay, lượng hàng hóa thông qua cảng tăng đột biến đạt 3,1 triệu tấn trong năm 2014, vượt hơn 2 lần so với công suất thiết kế (1.320.000 tấn/năm). Dự kiến, trong những năm tiếp theo, lượng hàng hóa thông qua cảng Vũng Áng sẽ tiếp tục tăng trưởng với mức bình quân 15-30%, mục tiêu đến năm 2020 sẽ đạt khoảng 6 triệu tấn/năm.

Với sản lượng hàng hóa ngày càng tăng, để đáp ứng nhu cầu khai thác hàng hóa, Đại hội đồng cổ đông 2015 đã phê duyệt đầu tư mua 2 cần cầu phục vụ xếp dỡ hàng hóa. Hiện tại, đã thực hiện đầu tư 1 cần cầu bánh lốp di động 100 tấn do Đức sản xuất để phục vụ làm hàng, dự kiến cuối tháng 11/2015 sẽ đưa vào khai thác. Đối với cầu

chân đế chạy trên ray đang trong quá trình triển khai dự án, dự kiến sẽ hoàn thành và đưa vào khai thác trong năm 2016.

Ngày 22/9/2015 công ty đã tổ chức lễ khởi công xây dựng bến số 3, Dự án bến cảng số 3 được xây dựng cùng với bến cảng số 1 và 2 sẽ đảm bảo giao thông đường thủy, giảm tình trạng ách tắc hàng hóa, kẹt cầu bến và đáp ứng vận chuyển hàng hoá đối với các nước trong khu vực, các nước Lào, vùng Đông bắc Thái Lan (Hình ảnh lễ khởi công dự án bên dưới).

Song song với việc đầu tư xây dựng bến số 3, Công ty CP cảng Vũng Áng Việt Lào còn triển khai nhiều dự án, nghiên cứu thị trường để mở tuyến container.

Là đơn vị đại diện phần vốn Nhà nước tại Công ty CP cảng Vũng Áng Việt - Lào, SCIC đã phối hợp tích cực với Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát công ty trong xây dựng chiến lược và định hướng phát triển kinh doanh của công ty, nâng cao hiệu quả đầu tư, quản lý tối ưu nguồn vốn. Công ty CP cảng Vũng Áng Việt - Lào mong muốn SCIC tiếp tục thể hiện vai trò của một cổ đông lớn, tích cực hỗ trợ công ty hoàn thành tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và định hướng chiến lược để ra.

Dược Hậu Giang thay đổi để giữ vững vị thế tiên phong

Hơn 2 năm trở lại đây, ngành dược trong nước đứng trước nhiều, thách thức đến từ việc các chính sách, quy định quản lý ngành thường xuyên thay đổi, việc tham gia đấu thầu đưa thuốc vào hệ điều trị khó khăn hơn, sức mua của người tiêu dùng giảm sút trong khi số nhà thuốc mới mở ra ngày càng nhiều, dẫn đến cạnh tranh quyết liệt, trong khi đó doanh nghiệp dược nước ngoài với tiềm lực tài chính lớn mạnh đang ngày một thâm nhập và mở rộng vùng phủ sóng trên thị trường Việt Nam.

Tốc độ tăng trưởng của ngành dược do đó đã chậm lại, song DHG vẫn duy trì mức tăng trưởng cao trong 3 năm qua, lần lượt đạt 17,3%; 11,1 và 18,8% về doanh số sản xuất so với mức trung bình 5,3%; 8,3% và 7,7% của ngành. Năm 2015, trên cơ sở dự báo những rủi ro, thách thức, cũng như thăng trầm nhìn nhận điểm mạnh, điểm yếu của mình, DHG quyết định rà soát lại toàn bộ hoạt động và tái cấu trúc bộ máy quản lý, hoàn thiện hệ thống quản trị... để phù hợp với xu hướng phát triển thị trường, với quy mô của Công ty...

Đặc biệt, Công ty tập trung vào chiến lược tái cấu trúc hệ thống bán hàng chuyên nghiệp hiệu quả, vốn đã được triển khai từ năm 2014. Rất nhiều thay đổi, nhiều điểm mới đã được áp dụng nhằm tạo ra hệ thống phân phối chuyên nghiệp, phát triển bền vững và quản trị tốt rủi ro. Khách hàng tùy theo nhóm sẽ được cấp hạn mức tín dụng (trả chậm) khác nhau, nhân viên bán hàng không chỉ được khoán doanh số như trước đây mà còn phải quan tâm đến nhiều chỉ số khác như tiền thu về, hạn mức công nợ, tuân thủ việc triển khai marketing...

Cho đến nay, chiến lược tái cấu trúc hệ thống bán hàng của Công ty đang bắt đầu phát huy hiệu quả tốt, thể hiện qua số lượng khách hàng quý 2/2015 tăng 5,6% so với quý I/2015, tăng thêm gần 1.000 khách hàng. Số lượng khách hàng có phát sinh giao dịch thường xuyên (mua liên tục trong 3 tháng) quý 2/2015 tăng 56% so với quý I/2015. Số lượng khách hàng câu lạc bộ cùng thành vững tăng cao dần từ

Trong một cuộc trò chuyện với chúng tôi, khi được hỏi là công ty dược phẩm hàng đầu, có lúc nào Dược Hậu Giang thấy áp lực, bà Nguyễn Thị Việt Nga, Tổng giám đốc Công ty cười hóm hỉnh “Có chứ, cánh chim đầu đàn thì luôn phải giữ sức để dẫn đầu”. 2015 chính là năm DHG bước chậm lại để thay đổi mạnh mẽ, tạo đà cho những bước phát triển vững chắc trong tương lai.



6.351 khách hàng vào quý 1 lên 8.248 vào quý 2. Chính sách bình ổn giá của Công ty bắt đầu có tác dụng, giúp nhân viên bán hàng chia đều doanh số ra từng tháng thay vì bán tập trung doanh số vào các tháng quý cuối năm.

6 tháng đầu năm nay, DHG đạt doanh thu thuần 1.468 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 315 tỷ đồng, giảm so với cùng kỳ, song vẫn giữ ngôi vương trong số các DN dược trong nước. Tuy doanh thu và lợi nhuận giảm song chỉ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần 6 tháng đầu năm vẫn tăng 1,81 điểm phần trăm so với cùng kỳ do nỗ lực tiết kiệm chi phí, khai thác tốt hiệu quả phân phối hàng ngoại của DHG...

Phân tích báo cáo tài chính bán niên của Công ty có thể thấy rõ, doanh thu thuần giảm chủ yếu ảnh hưởng bởi doanh thu hàng sản xuất của Công ty giảm. DHG đã chủ động bước chậm để tái cơ cấu hoạt động, tái cấu trúc hệ thống bán hàng nhằm tạo nền tảng phát triển vững chắc trong tương lai của Công ty.

Nhận định về các tháng còn lại của năm, lãnh đạo DHG cho biết, Công ty sẽ nỗ lực phấn đấu hoàn thành kế hoạch đã

được ĐHCĐ thông qua, cụ thể là 4.000 tỷ đồng doanh thu và 729 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Bên cạnh nhóm sản phẩm tự sản xuất, DHG sẽ tiếp tục triển khai phân phối thêm hàng ngoại nhập, với mục tiêu khai thác hệ thống phân phối, tăng doanh thu, trao đổi kinh nghiệm quản lý hàng hóa và phương

pháp bán hàng hiện đại trên thế giới.

Tuy DHG xác định là một năm tạo đà, song những con số này vẫn tăng lần lượt 2,2% và 6% so với năm trước. Doanh nghiệp vẫn đặt kế hoạch trả cổ tức 25% bằng tiền mặt, thuộc nhóm DN trả cổ tức cao trên sàn chứng khoán. Trong cơ cấu cổ đông của DHG, ngoài cổ đông lớn nhất là SCIC hiện sở hữu 43,31% cổ phần, còn có các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu tới 49% vốn điều lệ của doanh nghiệp. Đại diện của nhiều cổ đông lớn cho biết, họ hoàn toàn tin tưởng vào khả năng chèo lái con tàu của ban lãnh đạo DHG và ủng hộ những thay đổi mà Công ty đang thực hiện nhằm đón đầu những cơ hội mới trong tương lai.

Không đi sẽ không tới. Những ngày này, ban lãnh đạo DHG và nhiều cán bộ nhân viên đang trong hành trình thực hiện chuỗi ngày hội khách hàng thường niên. Họ sẽ lắng nghe, chia sẻ và học hỏi để vững vàng ở vị thế cánh chim đầu đàn của ngành dược Việt Nam, hướng đến mục tiêu trở thành một trong các công ty dược lớn nhất Việt Nam và ngang tầm khu vực.

Lee Boon Yang



Rolando Gapud



Tan Guong Ching



Serge Pun



Sumitri Menon



Đa dạng giới tính trong HĐQT quan trọng như thế nào? Vì sao?

TS Lee: Chúng tôi cố gắng đạt được sự cân bằng hợp lý và đa dạng về kỹ năng, kinh nghiệm, giới tính, kiến thức, cũng như năng lực yêu cầu. Gạt vấn đề giới tính sang một bên, chúng tôi muốn có thành viên HĐQT tốt nhất, đủ tiêu chuẩn nhất cho Keppel. Chỉ khi đó, mỗi thành viên HĐQT có thể hoàn toàn thực hiện trách nhiệm của mình và đóng góp vào hiệu quả chung của HĐQT. Hiện chúng tôi có 02 thành viên nữ trong HĐQT.

Ông Tan: Chúng tôi không những ủng hộ đa dạng về ý kiến, chuyên môn, kinh nghiệm hay văn hóa trong HĐQT, mà còn cả sự đa dạng giới tính nữa.

Trong nỗ lực đa dạng hóa này, Bà Rachel Eng, một cựu luật sư doanh nghiệp, đã tham gia HĐQT với tư cách thành viên độc lập không điều hành vào tháng 5 năm nay. Bà Eng không phải là phụ nữ đầu tiên tham gia HĐQT. Chủ tịch sáng lập của chúng tôi là Bà Ho Ching (TGD Temasek). Bà Low Sin Leng (cựu Chủ tịch điều hành của SembCorp Development) cũng đã từng ngồi trong HĐQT của StarHub.

Ông Pun: Các bên liên quan hiện rất quan tâm đến tính đa dạng trong HĐQT, không chỉ là đa dạng giới tính. Nhiều báo cáo chỉ ra rằng các công ty có tính đa dạng cao có kết quả tài chính tốt hơn đối thủ ít tính đa dạng. Lý do là sự đa dạng mang đến việc ra quyết định mạnh mẽ/khách quan hơn. Chúng tôi tin rằng đa dạng giới tính, khi mỗi cá nhân được chọn dựa trên năng lực, là quan trọng. Các quan điểm đa dạng có thể mang lại thêm những giá trị lớn cho tổ chức.

Bà Menon: Khi Micro-Mechanics niêm yết năm 2003 và một vài năm sau đó, 02 trong số 06 thành viên HĐQT (1/3) là phụ nữ, một người là tôi. Một vài năm sau thì chỉ còn tôi. Việc bổ nhiệm gần đây đối với bà Chin Yee, Trưởng ủy ban kiểm toán, hiện có

Điều gì tạo nên một hội đồng quản trị hiệu quả?

05 chủ tịch Hội đồng Quản trị (HĐQT) của các công ty đoạt giải Hội đồng Quản trị Tốt nhất cho biết: Các nhân tố chính bao gồm tính đa dạng và chủ động tham gia.

THÀNH PHẦN THAM DỰ TỌA ĐÀM BÀN TRÒN GỒM:

- Lee Boon Yang, Chủ tịch Keppel Corporation;
- Rolando Gapud, Chủ tịch Del Monte;
- Tan Guong Ching, Chủ tịch StarHub;
- Serge Pun, Chủ tịch Điều hành Yoma Strategic Holdings;
- Sumitri Menon, Chủ tịch Micro-Mechanics Holdings;

Tiền sỹ Lee: “Một khía cạnh quan trọng của quản trị tốt là có một HĐQT hiệu quả, mạnh và độc lập, chủ động tham gia cùng Ban Điều hành trong các quyết định kinh doanh quan trọng và chiến lược”.

Ông Gapud: “Trách nhiệm chính của HĐQT là bảo vệ lợi ích và gia tăng giá trị cho cổ đông của công ty”.

Ông Tan: “Điều quan trọng là có một nhân tố độc lập mạnh mẽ trong HĐQT. Tại StarHub, các thành viên HĐQT độc lập đại diện cho hơn 1/3 tổng số lượng thành viên HĐQT”.

Ông Pun: “Quản trị doanh nghiệp tốt đem lại nhiều lợi ích, vị thế cao hơn khi giao dịch với các chính phủ, tăng lòng tin của các bên liên quan. Tất cả những điều này là tối cần thiết cho tăng trưởng bền vững, đặc biệt là tại các thị trường sơ khai như Myanmar”.

Bà Menon: “HĐQT các công ty Singapore không xếp hạng tốt lắm xét về đa dạng giới tính. Theo tôi điều này khá lạ, khi rõ ràng có sẵn nhiều phụ nữ có năng lực, tài giỏi. Tôi nghiêng về đa dạng giới tính trong HĐQT”.

02 thành viên HĐQT nữ, lại trở lại tỷ lệ 1/3. Tôi phải nói rằng trong việc tìm kiếm ứng cử viên HĐQT qua các năm, chúng tôi không chủ định tìm kiếm phụ nữ nhằm tăng đa dạng giới tính, mà tìm kiếm rộng khắp để có được ứng cử viên phù hợp, tốt nhất. HĐQT các công ty Singapore không được xếp hạng cao về đa dạng giới tính. Tôi thấy điều này lạ khi có sẵn phụ nữ tài giỏi, năng lực. Tôi ủng hộ sự đa dạng giới tính.

Ông/bà nghĩ tỉ lệ thành viên độc lập trong HĐQT lý tưởng là bao nhiêu?

TS Lee: Không có tỷ lệ cụ thể. Quy mô tối ưu của HĐQT cần tính đến bản chất, phạm vi và độ phức tạp của hoạt động của doanh nghiệp. Kích cỡ HĐQT nên thúc đẩy, không cản trở việc ra quyết định nhanh chóng, hiệu quả.

Chúng tôi có 02 thành viên HĐQT không độc lập và 08 thành viên độc lập. Kinh nghiệm làm việc của các thành viên rất tốt và mọi người có thể tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT, giúp các cuộc họp không bị kéo dài mệt mỏi.

Ông Gapud: Chúng tôi tin rằng đa số thành viên HĐQT nên là độc lập. Điều này rất quan trọng khi chúng tôi có một cổ đông sở hữu 51% công ty. Điều quan trọng, đặc biệt đối với công ty đại chúng, là các cổ đông thiểu số được lắng nghe và bảo vệ lợi ích.

Ông Tan: Tính độc lập của HĐQT là quan trọng, nhưng không có tỷ lệ chung. Tại StarHub, các thành viên HĐQT độc lập chiếm hơn 1/3. Điều quan trọng khi đảm bảo tính độc lập của thành viên HĐQT là khả năng của thành viên này suy nghĩ và phán xử độc lập để hành động trung thực, vì lợi ích tốt nhất của StarHub.

Ông Pun: Thành viên HĐQT độc lập chiếm hơn nửa trong HĐQT. Chúng tôi cũng áp dụng một thử nghiệm nghiêm ngặt hơn về yếu tố cấu thành tính độc lập của thành viên. Bộ Quy tắc 2012 định nghĩa "thành viên HĐQT độc lập" là người không có mối quan hệ với công ty, công ty thành viên của công ty, các cổ đông 10% của công ty hoặc các cán bộ của công ty mà có thể can thiệp vào sự phán xét độc lập của thành viên này vì lợi ích tốt nhất của công ty.

Bà Menon: Bộ Quy tắc QTDN quy định ít nhất 1/2 thành viên HĐQT phải là độc lập. Tôi nghĩ điều này đúng đối với công ty nhỏ có kích cỡ HĐQT nhỏ. Tỷ lệ nên tiến lên 2/3 cho các HĐQT kích cỡ lớn hơn.

Ông/Bà thấy thách thức gì trong ngành của mình? HĐQT có vai trò gì để vượt qua thách thức?

Tiến sỹ Lee: Keppel tiếp tục đối mặt với thách thức khi thị trường phát triển. Một HĐQT tốt với sự đa dạng về kinh nghiệm và các khả năng liên quan từ các thành viên có sự cam kết cao tất nhiên có thể giúp định hướng, hoạch định chiến lược của công ty, giúp Keppel vượt qua những thay đổi trong môi trường kinh doanh tại 30 nước trên toàn thế giới.

Các thành viên HĐQT được thông tin



đầy đủ, kịp thời về hoạt động kinh doanh của công ty. Chúng tôi đã xây dựng quy chế đối mới HĐQT, để tận dụng kinh nghiệm của những thành viên lâu năm cũng như quan điểm và hiểu biết của thành viên mới, nhằm củng cố các quyết định của HĐQT.

Tại Keppel, tất cả các thành viên HĐQT mới bổ nhiệm sẽ được đi đào tạo định hướng toàn diện, gồm thăm thực địa, thuyết trình của ban điều hành về công việc kinh doanh, kế hoạch chiến lược và mục tiêu của công ty.

Các thành viên HĐQT cũng được đào tạo tiếp về những nội dung như nhiệm vụ và trách nhiệm của thành viên, quản trị doanh nghiệp, thay đổi trong Luật Doanh nghiệp, nghĩa vụ công ty niêm yết, các vấn đề liên quan đến ngành, để họ cập nhật, đổi mới mình. Cũng có chương trình đào tạo cho thành viên HĐQT về kế toán, tài chính, quản trị/quản lý rủi ro.

Ông Tan: Ngành thông tin/truyền thông luôn phát triển, thay đổi nhanh khi lựa

chọn của khách hàng thay đổi, xu hướng thay đổi, công nghệ phát triển, quy định mới. Do đó chúng tôi phải nhanh nhạy. Để duy trì tăng trưởng trong thị trường cạnh tranh và bão hòa là một thách thức.

Để đối phó với thách thức, HĐQT cần tham gia nhiều hơn. Vì vậy chúng tôi thành lập các ủy ban HĐQT gồm các thành viên có kinh nghiệm và chuyên môn liên quan. Việc nhận biết rõ thế mạnh, điểm yếu của đội ngũ cán bộ sẽ hỗ trợ xây dựng kế hoạch kế nhiệm.

Ông Pun: Hoạt động kinh doanh của chúng tôi tại Myanmar, một quốc gia đang trong thời kỳ chuyển đổi, mở cửa cho nhà đầu tư quốc tế. Trong khi nước này phát triển và thích nghi với quy định, chuẩn mực của các nước đã phát triển, vẫn còn rủi ro nhất định. HĐQT đảm bảo công ty có một khuôn khổ quản lý rủi ro mạnh, tự tuân thủ các chuẩn mực cao hơn trong quản trị doanh nghiệp, nhằm đảm bảo cho các cổ đông và các đối tác làm ăn quốc tế.

Bà Menon: Yêu cầu của khách hàng thay đổi rất nhanh. Luôn có áp lực về chi phí. Một thách thức lớn nữa là thu hút và giữ nhân tài.

Để đối phó với thách thức, HĐQT hỗ trợ hoặc yêu cầu nghiên cứu các quy trình sản xuất không đòi hỏi nhiều lao động, nhanh, linh hoạt, ví dụ như khả năng hoạt động máy móc 24 giờ, kiểm soát chi phí nghiêm ngặt, linh hoạt về lương thưởng khi tiến gần liền với năng suất lao động, bảng cân đối kế toán đảm bảo tốt. Những việc này đã giúp chúng tôi thoát khỏi thời kỳ khủng hoảng, suy thoái gần đây.

Vai trò của HĐQT có phát triển hơn không? Nếu có thì như thế nào?

Ông Tan: Đối với StarHub, khi hoạt động kinh doanh tăng trưởng, phức tạp hơn, chúng tôi liên tục cập nhật bản thân với các tiến bộ công nghệ mới nhất, hoạch định tăng trưởng và tính ổn định của công ty trong tương lai.

Cả nhà đầu tư lẫn khách hàng ngày càng coi trọng quản trị doanh nghiệp và minh bạch. Do đó, HĐQT tập trung hơn vào vấn đề tuân thủ, tính bền vững và cả trách nhiệm xã hội nữa.

Ông Pun: HĐQT ngày nay đang phát triển và có vai trò chủ động hơn, đổi lập (Xem tiếp trang 38)

Vũ khí mới trong phòng chống gian lận tài chính

Nhiều hình thức gian lận tài chính...

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp hàng đầu trên thế giới, ngoài việc tập trung lập kế hoạch kinh doanh, còn đặc biệt quan tâm đến việc thu thập và lưu trữ số lượng lớn thông tin nhằm xây dựng chiến lược, ngăn ngừa và phòng chống rủi ro hiệu quả, đồng thời ứng phó với xu hướng gia tăng của tội phạm tài chính và gian lận, một trong các hình thức phổ biến và gây ảnh hưởng lớn về mặt tài chính, danh tiếng và thậm chí vấn đề về pháp lý cho các doanh nghiệp.

Thuận ngữ “Gian lận – Fraud” đã trở thành một chủ đề “nóng” trong nhiều ngành như ngân hàng, dịch vụ tài chính, bảo hiểm, viễn thông, y tế, thậm chí cả trong các cơ quan chính phủ. Gian lận đã tăng lên nhanh chóng trong các năm gần đây, đặc biệt bắt đầu từ những năm 2007 – 2009 khi cuộc khủng hoảng tài chính diễn ra, gây thiệt hại hàng trăm tỷ đô la trên toàn cầu. Điều này dẫn đến việc phát hiện gian lận đã trở thành một vấn đề quan trọng hơn bao giờ hết.

Gian lận tồn tại dưới nhiều hình thức nhưng có thể chia ra thành hai loại chính là: gian lận nội bộ và gian lận bên ngoài. Gian lận nội bộ bao gồm biển thủ hoặc sử dụng tài sản sai mục đích (lập giả hóa đơn chứng từ, lập giả hồ sơ lương, sử dụng sai thẻ tín dụng...); tham nhũng (người gian lận sử dụng sức ảnh hưởng của mình trong các giao dịch kinh tế và vi phạm trách nhiệm của mình để có được lợi ích cho mình hoặc cho người khác); làm giả số liệu báo cáo v.v. Các gian lận bên ngoài có thể xảy ra như: gian lận trong mua sắm đầu thầu, gian lận mạng (liên quan đến các thiết bị điện tử); Gian lận trong giao dịch, thanh toán; Gian lận trong truy đòi (các khiếu nại và yêu cầu thanh toán tiền bảo hiểm) v.v.

Dữ liệu lớn (Big data) và Phân tích học (Analytics) là hai “công cụ” có xu hướng được các doanh nghiệp và các tổ chức sử dụng rộng rãi trong thời gian tới. Vậy giá trị thực sự là gì - gia tăng hiệu quả hoạt động; cắt giảm chi phí hay quản trị rủi ro?

Tim Phillips, Phó TGDĐ phụ trách dịch vụ Tư vấn về Phân tích và Điều tra của Deloitte khu vực Đông Nam Á

Ví dụ, hiện nay nhiều công ty bảo hiểm sử dụng công cụ phát hiện gian lận để hỗ trợ cho bộ phận điều tra, phân tích và đánh giá nhằm đánh giá chính xác số tiền chi trả cho các đơn bảo hiểm đòi bồi thường. Bằng việc phân tích các dữ liệu và sử dụng các mô hình dự đoán để xác định gian lận, các chuyên gia bồi thường bảo hiểm sẽ tiết kiệm được thời gian và cắt giảm chi phí trong việc xử lý các đơn đòi bồi thường bảo hiểm.

Một ví dụ khác trong quản lý tài chính là việc gian lận liên quan đến bộ phận tài chính kế toán. Bằng việc tích hợp hết các dữ liệu từ nhân sự, mua sắm, kế toán, tiền lương, v.v. hệ thống sẽ phân tích toàn bộ hàng triệu dữ liệu để cho ra kết quả các hành vi bất thường như: các giao dịch mua sắm tài sản với bên liên quan, các bút toán hạch toán trùng hoặc hạch toán vào ngày nghỉ, ngày lễ, sự biến động không bình thường giữa doanh thu và chi phí để từ đó doanh nghiệp sẽ có biện pháp phù hợp để điều tra nhằm xác minh xem gian lận có tồn tại hay không.

Tại sao lại có “Gian lận”?

Các chuyên gia tư vấn của nhóm điều tra gian lận của Deloitte (Deloitte Forensic) đã thực hiện một số nghiên cứu và phân tích và kết quả cho thấy các lý do khiến xảy ra gian lận:

Về mặt giao dịch

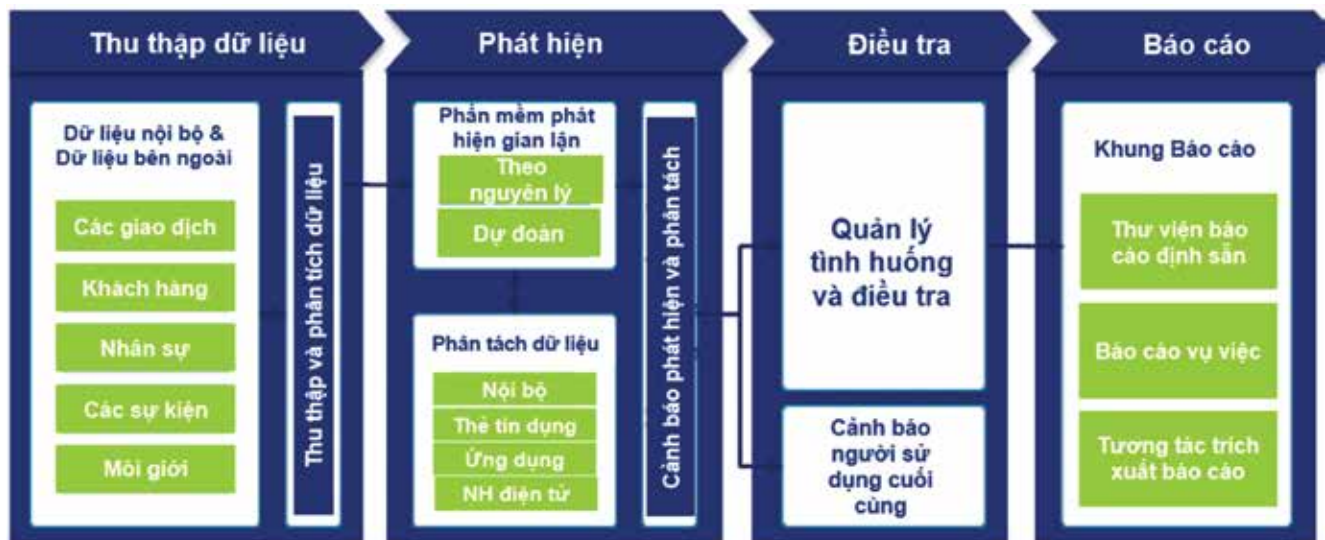
- Để hoàn thành mục tiêu đã đặt ra
- Để che dấu các dự án và các hợp đồng giả hoặc thực hiện sai
- Khi cần nguồn tài chính mới
- Về mặt cá nhân
- Do gặp vấn đề khó khăn về tài chính
- Chi tiêu quá mức khả năng chi trả
- Gặp các vấn đề về nghiện, sử dụng chất kích thích
- Đặc tính, tính cách

Về mặt logic, có một số vấn đề thường thu thập được từ việc điều tra các người gian lận thực tế như:

- “Thành tích của tôi không được ghi nhận”
- “Quản lý không quan tâm đến tôi”
- “Người khác cũng làm nên tôi cũng làm”
- “Đây là chi phí của việc làm kinh doanh”
- “Tôi bị đối xử và được trả lương không công bằng”

Về mặt hệ thống

- Thiếu việc giám sát từ quản lý cấp cao
- Các ứng dụng, tầng lớp trong hệ thống có xung đột với nhau nhưng không được nhận biết
- Áp dụng phần mềm kế toán mới, phần mềm quản lý khách hàng mới
- Hoạt động kinh doanh có nhiều giao dịch xảy ra (dễ dàng che dấu)



- Các sản phẩm mới và phức tạp
- Hệ thống kiểm soát nội bộ không hiệu quả

Làm thế nào để phát hiện Gian lận nhanh và hiệu quả?

Dữ liệu lớn và Phân tích học. Bằng việc phân tích dữ liệu và sử dụng toán thống kê, các công ty có thể dự báo và phát hiện gian lận và có biện pháp xử lý kịp thời nhằm giảm thiểu rủi ro và chi phí. Với các công cụ phức tạp như phân tích cây sự kiện (decision trees), phân tích cụm (cluster analysis), phân tích quy tắc liên kết (association rules), mạng lưới thần kinh (neural networks), hàng nghìn thậm chí đến hàng triệu giao dịch sẽ được xử lý, phân tích để chỉ ra các hình mẫu, các mô hình tiềm ẩn khả năng xảy ra gian lận. Một trong những bước quan trọng trong việc xác định gian lận là tìm ra các yếu tố có thể dẫn đến gian lận. Hiện tượng nào thường xảy ra trước và sau khi gian lận? Đặc tính nào thường đi kèm với gian lận? Khi các hiện tượng và đặc tính đó được “đánh dấu” thì việc quản lý và phát hiện gian lận là hoàn toàn khả thi.

Theo Deloitte Forensic, để áp dụng được mô hình của phân tích học, các công ty cần phát triển, thiết kế và ban hành các văn bản về chiến lược sử dụng, công nghệ, quy trình, dữ liệu và con người cùng với cơ cấu tổ chức phù hợp. Nền tảng đầu tiên và là quan trọng nhất cho việc phân tích là vấn đề về dữ liệu bao gồm: quản trị dữ liệu, kiến trúc dữ liệu, phân tích và thiết kế, quản lý an toàn và bảo mật, quản lý chất lượng, quản lý hồ sơ, kho dữ liệu – data warehouse và kinh doanh thông minh. Dưới đây là minh họa về hệ thống phát hiện gian lận từ việc áp dụng phân tích

Theo Kennedy – Hãng danh tiếng chuyên xếp hạng các công ty hàng đầu trên thế giới, Deloitte được đánh giá là công ty phân tích số 1 trên Toàn cầu với nguồn lực hơn 9,000 chuyên gia phân tích – tăng trưởng hàng năm trên 19%. Deloitte có kinh nghiệm trong việc trợ giúp khách hàng xây dựng chiến lược phân tích, và đảm bảo xác định chính xác nhu cầu phân tích của tất cả các phòng ban của công ty khách hàng hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Có trụ sở chính tại Singapore, Viện Phân tích Deloitte (Deloitte Analytics) vận dụng kỹ năng chuyên sâu vượt trội, cùng những am hiểu sâu sắc về thị trường để trợ giúp các doanh nghiệp/các tổ chức nắm bắt thông tin và dữ liệu một cách toàn diện và chính xác, từ đó, đưa ra những quyết định nhanh và chuẩn xác. Deloitte Analytics đảm bảo rằng ngoài việc truy cập các dữ liệu liên quan (kỹ thuật) và phân tích (toán học và tin học), khách hàng còn có thể tận dụng những phân tích chuyên sâu (với mô hình minh họa và chủ đề chuyên môn) để tạo lợi ra thế cạnh tranh.

học vào phân tích dữ liệu lớn của Deloitte Forensic:

Trong cuộc chiến phòng chống gian lận, các tổ chức và công ty sẽ gặp nhiều khó khăn như: các luận chứng và lý lẽ của người gian lận thường đưa công ty vào các tình huống không được chuẩn bị trước. Gian lận có xu hướng biến đổi rất nhanh khiến các công ty gặp khó khăn trong việc phát hiện và xử lý gian lận.

Trước những xu hướng và thách thức mới ngày càng gia tăng về tội phạm tài chính nói chung và gian lận nói riêng, bộ

phận Deloitte Forensic đã phát triển ra các phương pháp và công cụ nhằm trợ giúp khách hàng phát hiện và phòng chống gian lận. Với các phương pháp và công cụ này, các doanh nghiệp sẽ có thể tự kiểm soát và quản lý rủi ro gian lận, xây dựng kế hoạch khắc phục, xây dựng mô hình dự đoán gian lận nhằm giảm thiểu gian lận và góp phần vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Trên thế giới nhiều tập đoàn đa quốc gia đã áp dụng phân tích trong cạnh tranh và gặt hái thành công. Một số công ty tiêu biểu áp dụng cạnh tranh bằng phân tích như Walmart - ứng dụng phân tích chuỗi cung ứng. Thành phần độc đáo nhất trong số liệu về chuỗi cung ứng của Wal-Mart chính là khả năng sẵn có cho các nhà cung ứng. Hay Marriot ứng dụng quản lý lợi nhuận – quy trình thiết lập mức giá tối ưu cho các phòng cho thuê của khách sạn. Thành công của hệ thống quản lý lợi nhuận đã giúp Marriott liên tục đạt được kết quả tài chính ấn tượng. Cạnh tranh bằng phân tích cũng được ứng dụng trong một số ngân lớn như ngân hàng Bank of America, Barclays - ứng dụng quản lý khách hàng dựa trên cơ sở dữ liệu.

Với các doanh nghiệp Việt Nam, vấn đề xây dựng “doanh nghiệp cạnh tranh bằng phân tích” còn khá mới mẻ mặc dù phân tích học đang ngày càng trở nên quan trọng bởi môi trường kinh doanh của một thị trường mới nổi với áp lực cạnh tranh của cả doanh nghiệp đòi hỏi phải chú trọng đầy đủ đến chiến lược cạnh tranh bằng phân tích. Đã đến lúc các doanh nghiệp Việt Nam phải áp dụng và khai thác phân tích học trong hoạt động kinh doanh của mình.

FPT Telecom và...

(Tiếp theo trang 22)

(theo Sách Trắng CNTT-TT Việt Nam 2014) cũng thể hiện những nỗ lực có tính chất tiên phong trong hạ tầng và công nghệ của FPT như chuyển đổi xong toàn bộ khách hàng sử dụng dịch vụ Internet cáp đồng sang cáp quang, đi đầu trong việc triển khai chuyển đổi giao thức liên mạng IPv6....

“FPT Telecom đang hướng đến là đơn vị cung cấp đầy đủ dịch vụ viễn thông và CNTT (Digital Service Telco). Công nghệ chính là chìa khóa cho sự chuyển đổi này. Chúng kiến sự thay đổi nhanh chóng của các mô hình kinh doanh và công nghệ, chúng tôi thấy trách nhiệm của FPT Telecom là tham gia vào ‘cuộc chơi’ này”, ông Tú tự tin và cho biết sứ mệnh này đang đặt trên vai đội ngũ chuyên gia công nghệ lên đến hàng trăm người.

Vài năm trở lại đây, FPT Telecom đang cho thấy những động thái tích cực trong việc đáp ứng kịp các xu hướng dịch vụ số khi đẩy mạnh đầu tư và ứng dụng công nghệ vào hàng loạt các dự án như FPT Play, Fshare, Viecnha.vn, NhạcSO và mới nhất là Fsend. Các dịch vụ này đang phục vụ hàng chục triệu người dùng và đều gắn với mảng dịch vụ truyền thống và khai thác được thế mạnh của công ty. Cũng như Truyền hình FPT, một cái tên mới nhưng đã nhanh chóng “quen mặt” thị trường dịch vụ IPTV tại Việt Nam, dịch vụ này đang được xác

định là một hướng phát triển mũi nhọn, dựa trên nền tảng truyền dẫn internet mà FPT Telecom đã nhiều năm xây dựng. Tin vui mới nhất là ngày 6/7/2015, FPT là doanh nghiệp nước ngoài đầu tiên được Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin Myanmar cấp phép triển khai hạ tầng và cung cấp dịch vụ viễn thông. Kết quả của 3 năm công ty kiên trì bám sát thị trường và hoàn tất các thủ tục tham gia đấu thầu.

Để theo đuổi “giấc mơ” công nghệ và tham vọng mang đến cho khách hàng đại chúng những trải nghiệm công nghệ cao từ các sản phẩm, dịch vụ mới, đa dạng, FPT nói chung và FPT Telecom nói riêng đã không ngừng đầu tư cả về tài chính, nhân lực, trang bị...với chính sách phát triển và mô hình tổ chức rõ ràng mà trong đó luôn nhấn mạnh: con người là yếu tố cốt lõi.

Bài học về sự tự lực, trọng dụng nhân tài không phải là câu chuyện riêng của các doanh nghiệp công nghệ, nhưng kết quả tăng trưởng doanh thu 34% trong 6 tháng đầu năm 2015, cùng những đóng góp của FPT Telecom trong lĩnh vực viễn thông – CNTT đã phần nào minh chứng rằng đơn vị này đang hiểu rõ lợi ích của việc “chiêu hiền đãi sĩ”. Mà ở đó, những cá nhân như ông Vũ Anh Tú hay hàng trăm cán bộ công nghệ khác cũng sẽ gắn liền ước mơ của mình với FPT.

Điều gì...

(Tiếp theo trang 35)

với mô hình thụ động, định hướng tuân thủ. HĐQT chúng tôi đưa ra ý kiến quý giá cho ban điều hành dựa trên chuyên môn và kinh nghiệm tập thể, đánh giá việc quản lý rủi ro, xem xét chiến lược của ban điều hành. Do vậy, HĐQT cần bảo đảm có đủ năng lực cần thiết của tất cả các thành viên để thực hiện nhiệm vụ.

Bà Menon: HĐQT hiện nay nên dành thời gian nhiều hơn cho chiến lược và kế hoạch dài hạn, đánh giá rủi ro, quản lý rủi ro, lên kế hoạch trong trường hợp khẩn cấp. Khi thế giới ngày càng phức tạp, HĐQT có thể dùng chuyên môn bên ngoài. HĐQT ngày càng yêu cầu ban điều hành có kế hoạch và tư duy chiến lược, và cũng đang xem xét kỹ các nền tảng và giả thiết của những kế hoạch đó.

Cách làm ăn kinh doanh cũng đang phát triển. Ví dụ, một thành viên HĐQT chúng tôi nói trong một cuộc họp gần đây rằng trong khi công ty phải tiếp tục cố gắng trở thành nhà cung cấp các sản phẩm tuyệt vời, được làm tốt, một cách nhanh nhất có thể, thì công ty cũng nên tiếp thị mình như là nhà cung cấp các giải pháp tuyệt vời cho khách hàng. Việc này đòi hỏi tư duy khác, kỹ năng khác ở tất cả các cấp bậc trong công ty.

Nhựa Tiên Phong... (Tiếp theo trang 26)

sản phẩm, xây dựng thương hiệu “Nhựa Tiên Phong”, phát triển hệ thống phân phối, mở rộng thị trường.

Từ những cố gắng và thành công đạt được trong 55 năm qua, Công ty cổ phần Nhựa Thiếu niên Tiên Phong đã vinh dự được Đảng và Nhà nước trao tặng những danh hiệu cao quý như Huân chương Độc lập hạng Nhì (2014), “Cổ phiếu vàng Việt Nam” năm 2009, Giải thưởng “Top 20 Nhân hiệu nổi tiếng Việt Nam”, Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt dành cho top 10 thương hiệu nổi tiếng năm 2010, Giải thưởng chất lượng vàng 2011, Giải thưởng Châu Á Thái Bình Dương năm 2012.

Đồng hành với sự phát triển của Nhựa Tiên Phong, kể từ khi trở thành cổ đông lớn nhất của Công ty từ năm 2006, SCIC đã luôn thể hiện vai trò của một thể chế tài chính lớn, đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Trong các năm qua, SCIC luôn đồng hành cùng doanh nghiệp, thực sự chứng tỏ là một cổ đông năng động, một nhà đầu tư chiến lược, luôn sát cánh cùng doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp vượt qua những khó khăn, thử thách trong quá trình phát triển, tìm ra những định hướng, đường lối, bước đi đúng đắn thông qua mối quan hệ chặt chẽ giữa doanh nghiệp và người đại diện vốn (NDD) của SCIC.

Ngoài việc chỉ định các NDD nằm trong bộ máy lãnh đạo Công

ty, SCIC còn cử cán bộ tham gia trực tiếp vào Hội đồng quản trị Công ty, nhờ vậy mối liên kết giữa SCIC và Nhựa Tiên Phong rất chặt chẽ, gắn bó. Mọi đường lối, chủ trương, kế hoạch mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh, mọi dự án đầu tư của Công ty đều nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của SCIC. Các cán bộ SCIC tham gia Hội đồng quản trị Nhựa Tiên Phong là những cán bộ có năng lực, giúp Công ty rất nhiều trong công tác quản trị tài chính, công tác quản trị doanh nghiệp.

Theo định hướng phát triển giai đoạn 2015-2019, Nhựa Thiếu niên Tiên phong đặt mục tiêu giữ vững mức tăng trưởng doanh thu 12% giai đoạn 2015-2019, tăng thị phần lên 65%, phấn đấu doanh thu năm 2019 đạt 5.100 tỷ để giữ vững danh hiệu là nhà sản xuất ống nhựa số 1 Việt Nam. Để đạt được các mục tiêu này trong tình hình thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay và trong tương lai, trong các năm tới Nhựa Tiên Phong cần phải đầu tư rất nhiều vào cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, công nghệ, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, chi phí xúc tiến bán hàng, truyền thông, quảng bá thương hiệu, chi phí dịch vụ sau bán hàng... Nhựa Tiên Phong rất cần sự ủng hộ của SCIC trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để đem lại nhiều hiệu quả trong quản lý quản trị doanh nghiệp, quản trị công ty, giữ vững hình ảnh thương hiệu mạnh Nhựa Thiếu niên Tiên phong.

TRẦN BÁ PHÚC - Chủ tịch Hội đồng quản trị

Nhi lại về trễ. Đây là lần thứ tư trong tuần Nhi đi quá nửa khuya mới về. Lần nào Nhi cũng rón rén mở cửa, rón rén tránh những vật dụng xung quanh để lên căn gác nhỏ. Sau đó lại khẽ khàng đẩy cửa vào phòng, lục đục một hồi rồi cũng yên vị bên con bạn đang ngon giấc, chờ đợi giấc ngủ muộn màng.

Những giấc mơ

Truyện ngắn của TRẦN THỊ KIM NHIÊN

Sáng hôm sau, tôi bị những tiếng léo nhéo và âm thanh va vào nhau của những thanh sắt nằm ngang dọc lối đi. Tối hôm qua vì thức khuya để hoàn thành bài nộp cho nhóm trưởng nên giờ đây đầu tôi nhức như búa bổ. Tôi bật dậy tìm đồng hồ. Thôi rồi, tôi đã lỡ mất một tiết của “Bác học gây mê” (đó là cái tên mà bọn tôi ngấm ngấm dành tặng cho thầy dạy môn Mỹ học đại cương yêu quý). Đấu tranh tâm lý thêm một lát, tôi quyết định tuần sau sẽ đi học đầy đủ, sinh viên mà. Nhưng dù có quyết định ở nhà thì tôi không tài nào có thể ngủ trong những âm thanh hỗn độn kèm những lời chối lỏi khó nghe phía bên dưới.

- “Con gái con đứa đi chơi khuya lơ khuya lác, đã vậy rồi còn không thêm khóa cửa lại, cũng may là ăn trộm chỉ mới tới phòng một thôi thì bị phát hiện. Nó mà sang tới phòng tôi đi rồi sẽ không sống yên với tôi đâu”.

Vừa mới mở cửa ra, tôi nhận ra đó là giọng nói của người đàn bà ở phòng hai, phía dưới phòng tôi.

- “Nhìn cái gì? Cô kêu cô bạn quý hóa của cô xuống đây nói phải quý nè. Người ta mất đồ mất của là tại mấy người đó, đừng tưởng có bồ đi xe hơi là khinh rẻ những người nghèo. Thứ cái đó...” - Giọng bà ta bỗng dừng bị ngưng giữa chừng, hình như có ai đó ngăn lại, những âm thanh cuối cùng như bị nén lại và vọng qua vọng lại trên vách đá.

“Hùm, bà ta có tốt lành hơn gì ai đâu mà bày đặt...” - Chị Tho lên tiếng, giọng đánh đá một cách trẻ con. Nói xong thì chị khệ nệ bê thau đổ ra vòi nước chung của dãy nhà trọ. Chị Tho ở bên cạnh phòng chúng tôi, và cũng là người duy nhất trong dãy nhà trọ chịu tâm sự với tôi. Thi thoảng chị mang sang cho hai đứa vài cái bánh hay



sang ngủ chung với tôi cho đỡ nhớ nhà (là chị nói vậy). Tôi nhìn vào trong, Nhi vẫn còn say ngủ. Có lẽ đêm qua, Nhi về rất trễ. Tôi quyết định đi xuống phòng một để thay Nhi xin lỗi, dù sao bọn tôi cũng cùng học chung một lớp, cùng một quê. Tôi không quen những người bên dưới lần những người phòng bên cạnh (trừ chị Tho). Ai cũng như nhau, cũng giữ vệ lắm lũi trên mặt và vẻ mệt mỏi trên những đôi vai rũ xuống. Đối diện với những đôi mắt trũng sâu ấy, tôi thấy sợ.

Không như người đàn bà đánh đá kia, đôn tôi là đôi mắt dịu dàng và thấu hiểu:

- “Thôi em ạ, dù sao nó cũng cũ lắm rồi, được dịp anh đổi xe mới vậy. Em đừng buồn” - anh cười hiền, quả là một hình ảnh trái ngược với thái độ chua ngoa của người đàn bà đang ở ngoài cửa sừng sĩa nhìn vào.

Tôi thấy áy náy. Tôi xuống xin lỗi anh cơ mà, và nếu anh không chấp nhận tôi

sẽ bàn với Nhi đến anh chiếc xe khác, thế mà thành ra anh an ủi tôi. Nhưng không hiểu sao khi nhìn vào đôi mắt nâu ấy, tôi không thể nào thốt nên lời, dù là chính người về khuya tối hôm qua không phải tôi.

Khi tôi trở lên phòng, Nhi đã dậy. Đôi mắt trũng sâu, không giấu được vẻ mệt mỏi, tiêu tụy trên từng đường nét vốn xinh đẹp của nó. Tôi và Nhi là bạn thân từ nhỏ, cùng sinh ra trong xóm nghèo nhất của cái tỉnh nghèo nhất. Những đứa trẻ lớn lên bằng những lần ăn khoai độn cơm và bắt cá ngoài đìa là trò vui vẻ nhất, khi đó chúng gần hơn với những giấc mơ về bữa ăn có đủ đạm. Tuy nhà Nhi cách nhà tôi một con sông nhưng chúng tôi vẫn rất thân. Tôi cũng nhận ra tình bạn của chúng tôi ngày càng khập khiêng. Nhi lớn lên càng phổng phao và đẹp mặn mà. Cái đẹp mà ai nhìn vào cũng ngẩn ngơ. Trời phú cho nó hai cái lúm đồng tiền, lại hào

phóng tặng thêm cho chiếc răng khểnh. 17 tuổi, nó có cả tá cái đuôi và hàng trăm bức thư tình ướt át (nó chuyên bảo tôi đốt đi khi không thèm liếc lấy một cái). Trong khi đó tôi vẫn không khác cái thời dạt tay nó qua cánh đồng rộng cùng bọn con trai thả diều và... đánh nhau, nghĩa là đen như củ ấu và không có cái đuôi nào. Hai chúng tôi như hai bên bờ của con sông, bên Nhi là bên bồi còn bên tôi là bên lở. Bên bồi cứ bồi còn bên lở vẫn cứ lở...

"Mày thay đồ đi, ra ngoài ăn sáng với tao" - Tôi nhận ra Nhi đã chỉnh tề quần áo và chuẩn bị ra ngoài, nó vẫn đẹp như chưa từng có những đêm thâu đêm suốt sáng và khi về thì nồng nặc mùi rượu mạnh. Tôi định từ chối nhưng không hiểu sao lại ngoan ngoãn đi thay đồ.

Nhi cùng tôi đi đến quán bún ngay phía dưới khu nhà trọ của chúng tôi, đây là quán quen thuộc của hai đứa. Không phải vì nó ngon nhất mà là vì nó rẻ nhất (những cọng bún đây hóa chất và nước thì chỉ toàn bột ngọt rẻ tiền), phù hợp với túi tiền luôn rỗng của hai đứa sinh viên nghèo. Nhưng dạo gần đây tôi ít khi lui tới, Nhi bận bịu với nhiều thứ lấp lánh hấp dẫn hơn nên ăn một mình cũng buồn. Chủ quán là bà chủ phốp pháp hay cau có và gắt gỏng với bất cứ ai, kể cả khách hàng. Bà có con mèo thường hay trèo lên phòng tôi vào những đêm muộn, Nhi rất ghét nó nên tôi cũng thôi không mở cửa sổ nữa. Đêm nào tôi cũng trần trọc nghe những tiếng rên tha thiết, không hiểu sao tôi cứ nghĩ rằng, chúng đang gọi tôi. Những khi như vậy, Nhi cười mĩa tôi "đồ khùng". Nhi vẫn hay thốt lên như vậy mỗi khi bắt gặp tôi đang ngơ ngẩn thả hồn theo mây theo gió. Nó ghét cái kiểu "nghệ sĩ" của tôi (như nó nói). Và nó cũng phán một câu xanh rờn: "Sống kiểu của mày chắc có ngày cạp đất mà ăn quá". Tôi không giận Nhi bao giờ, bởi tôi biết Nhi không bao giờ ác ý với tôi. Ít ra thì chúng tôi đã lớn lên cùng nhau mà...

Nơi tôi ngồi đây, buổi tối là một quán nhậu bình dân, phục vụ cho những người công nhân trong xóm trọ. Lâu lâu có những anh chị sinh viên ra ngồi "1...2...3... Dzô" như những kẻ sậu đời thứ thiệt. Ở, đôi khi cũng sậu lắm chứ. Tôi nhớ cũng có lần ba chị em cũng kéo nhau ra đây, cũng "1...2...3... Dzô" cho biết với người ta. Đó là ngày chị Tho chính thức bị đá ra khỏi trường đại học và tham gia vào đoàn quân "cử nhân thất nghiệp" của thành phố. Tôi

không thể nào nuốt nổi cái thứ rượu trong vắt như nước mưa và bốc mùi cồn nồng nặc. Nhi cũng không uống nhiều, dạo này Nhi ít khi ăn ở nhà hay la cà những quán vỉa hè như trước, bao tử của nó bắt đầu biết chọn lọc những thứ đất tiền và không đất tiền. Chỉ có chị Tho là nốc tì ti những ly rượu, tôi nghĩ rằng chị không đang uống giải sầu mà đang cố tự chúc cho mình say. Bàn bên cạnh vang lên giọng hát non choẹt:

"... MÀN ĐÊM VÂY QUANH ANH, ANH CẦN CÁI NẮM TAY THẬT CHẶT. CẦN EM SAU LƯNG ANH, ÔM LẤY ANH GIỐNG NHƯ LÚC ĐẦU. MINH CHIA TAY BAO LÂU, NHỮNG KỶ NIỆM MINH ANH CHÔN GIẤU. ANH NHỚ EM NGƯỜI YÊU CŨ CỦA



anh..."

Tôi ngạc nhiên nhìn thẳng nhóc cỡ chừng 8, 9 tuổi đang rống lên với giọng đau khổ ngỡ như vừa bị cô bỏ xinh đẹp đá một cú vào mông. Nhi nhìn vào cái Ipad đời mới mà thằng nhóc đang cầm trên tay, mắt lấp lánh. Bọn trẻ bây giờ lớn nhanh thật, mới mấy tuổi đầu được ba mẹ đưa đi "nhậu" (tất nhiên, ai lại vào quán nhậu để uống trà sữa bao giờ) và đang ư ử một bài hát thất tình ướt át. Đến chúng tôi còn chưa được sờ vào chúng (Ipad) và hát chúng (thất tình - tất nhiên là chỉ với tôi thôi). Chị Tho nhìn tôi cười khẩy mang theo nhiều ý vị chua chát, kiểu như chị đã bảo mày rồi, yêu đi để rồi chia tay, tình yêu sinh viên là mối tình đẹp nhất cơ mà. Tôi lờ mờ nhận ra chuyện gì làm cho chị Tho uống một cách "tâm trạng" như thế. Có lẽ có liên quan đến anh Quân - người yêu của chị - còn chuyện cụ thể

thế nào thì tôi không rõ. Tôi không quan tâm những lời khuyên yêu đi của chị mỗi khi có anh chàng nào đó đưa tôi về. Ôi chao, người ta yêu nhau sao mà dễ dàng còn với tôi lại khó khăn, tôi không cho phép mình dễ dãi gạt đầu trước lời yêu thương của ai khi tôi chưa nhận được sự rung động trong tim và sự chân thành từ ánh mắt người đối diện. Nhi bảo: "Mày lạc loài quá". Chị Tho nhếch môi: "Tìm người yêu mình, đừng tìm người mình yêu, con gái mình lỗ lắm cưng à..."

"Mày vẫn ngơ ngẩn như vậy hoài sao sống được ở cái đất này chứ" - Nhi ngước mắt, câu nói của nó lời tôi trở về với hiện tại - "Mơ mộng hoài hà! Sống ở đây hai năm rồi mày vẫn cứ quê quê vậy thì bị người ta gạt bán sang Trung Quốc mất thôi".

Tôi phì cười. Nhi nói những điều giống hệt mẹ tôi dặn dò mỗi đêm trước khi tôi đi đâu đó xa nhà. Mẹ cũng thường hay thờ dài lo lắng rồi nhìn tôi bằng ánh mắt y như Nhi bây giờ. Thấy tôi không để tâm đến những lời cảnh cáo nó cũng thôi không nói nữa. Tôi nhận ra Nhi dạo này thường hay đánh ánh mắt đi xa, nó cũng thường thờ dài một mình. Tôi rất muốn hỏi nó, hỏi về những đêm nó không về, hỏi về những vết hằn trên má, những vết thâm trên cánh tay thường xuyên xuất hiện. Nhưng tôi lại không thốt thành lời. Nhi lại thờ dài, bỏ ngang tổ bún mới ăn được một nửa, tôi cũng không muốn ăn, lục tục theo Nhi về phòng. Không hiểu sao tôi cứ nghĩ về một dự cảm không lành.

Chiều hôm đó, tôi được nghỉ đột xuất. Lọc cọc đạp xe về trong nỗi tức anh ách. Lại tắc lưới, thời kẹ, sinh viên mà, sẽ cố học sau vậy. Về đến phòng, tôi không thấy Nhi đâu, chị Tho sang phòng tôi và đang say ngủ. Nhìn chị ngủ tôi thấy thương, sao mà đến đáng ngủ cũng nhọc nhằn. Tôi nhớ đến những khi rảnh rỗi, chị thường hay kể cho tôi nghe về những cánh đồng lúa, về những ước mơ hay những điều thú vị trong lúc làm gia sư cho những đứa trẻ có cha mẹ lắm tiền và thiếu thốn thời gian. Chị thường nhìn tôi cười cười: "Ráng tận hưởng đi cưng! Sau khi ra trường cưng cũng sẽ như chị thôi, bây giờ việc làm hiếm như nước trên sa mạc vậy. Lại thêm cá lớn nuốt cá bé nữa, Bill Gates nói "Cuộc sống không công bằng" mà". Tôi nghe sao có nhiều vị chua lẫn chát. Chị đã thế là không về quê, cố gắng bám trụ ở thành phố. Nhưng muốn tìm một công việc ổn định ở đây không phải là chuyện dễ, cho

nên giờ chị vẫn phải chạy qua chạy lại với những nơi dạy gia sư để có tiền trang trải cho bản thân và gửi về nhà.

Chị Tho trở mình, như nhận ra tôi ngồi đó, chị ngồi dậy quơ lại mái tóc bù xù, nói nhưng không nhìn tôi: “Về rồi à? Đói không? Chị có mang cho cũng ít khô đó, ráng mà ăn, đừng thức khuya nữa. Mày xanh quá!”. Tôi phì cười. Chị Tho chẳng khi nào chê tôi gầy. Đôi khi chị cũng trách “sao mày ú nu mà lúc nào cũng xanh như tàu lá chuối vậy nè?”. Chị bao giờ cũng có vẻ quan tâm đặc biệt tới tôi. Chị cũng bảo tôi giống con nhỏ em kế của chị ở dưới quê. Mấy năm rồi chưa được gặp lại con nhỏ nên thương tôi cho đỡ nhớ. Tôi không có chị em gì nên đôi khi cũng thêm được bảo bọc, chở che. Tôi mặc nhiên hưởng thụ sự quan tâm của chị và, tất nhiên, cũng thương chị như chị ruột.

“Chắc tháng sau chị về quê thôi. Thành phố là nơi không dành cho chị”. Đón lấy ánh mắt ngỡ ngàng của tôi bằng một nụ cười buồn. “Chị có việc rồi, trong ủy ban của xã. Ông bà già cũng “chạy” hết một bầy heo, còn hơn là lòng bông”. Tôi bỗng thấy tim mình lặng đi một nhịp. Với tám bằng cử nhân kinh tế, chị làm gì trong cái ủy ban bé nhỏ ấy đây?

Nhi về, tôi nhìn thấy chiếc xe hơi màu trắng bạc dừng lại ở đầu ngõ. Nhìn Nhi bước ra xe, tôi ngạc nhiên thấy con bạn thân bấy lâu bỗng khác, khác quá. Không phải kiểu lột xác từ Lọ Lem trở thành nàng công chúa xinh đẹp mà là từ nàng Lọ Lem nó đã biến thành một bà hoàng.

“Lại ông ta. Chị không thể nào ưa nổi cái đầu hói và cái bụng phệ của ông” - Chị Tho vừa nói vừa trề môi. “Thôi chị đi làm tiếp đây, thằng nhỏ sắp thi rồi”.

*

Nhi dọn đi khỏi căn gác nhỏ của hai đứa để đến căn biệt thự ba tầng nằm trong khu dân cư đắt đỏ nhất thành phố. Nhi không mang theo gì. Nó để lại toàn bộ cho tôi, nếu không dùng thì quăng vào thùng rác như lời nó nói. Nhìn Nhi từ biệt tôi rồi đi, nhẹ như không. Chắc nó áy náy vì bỏ tôi lại một mình nên để lại mọi thứ cho tôi khỏi buồn? Nhìn dáng Nhi mất hút trong cánh cửa chiếc xe hơi màu bạc, tôi bỗng muốn hét lên, muốn đập phá thứ gì đó cho hả giận. Không! Tất nhiên tôi không việc gì phải giận Nhi. Tôi giận chính mình. Ngay lúc này đây, tôi muốn nói với Nhi rằng đừng chạy theo những phù phiếm nữa. Tất cả mọi thứ mua được bằng tiền

đều đi kèm với hạn sử dụng. Ràng càng chạy theo vật chất thì Nhi càng khổ sở thôi. Nhi sẽ làm sao khi những lúc đêm về, vùi vào cơ thể trinh nguyên là cái bụng bia và cái đầu hói hoi? Nó sẽ làm gì khi ông ta chết vì bia rượu, vì thuốc lá và vì gái? Trời ơi, tại sao tôi không thể thốt nên lời!!! Tôi gục xuống bàn, để mặc những giọt nước mắt từ từ rỉ ra.

Ngày đám cưới Nhi, họ hàng của Nhi xôn xao khi nhìn thấy căn nhà và chàng rể. Nhi không tổ chức đám ở quê. Nó bảo phiền, ở nhà hàng cho tiện, bà con ai muốn đi nó cho xe về rước. Tôi thấy Nhi đã thật sự rũ bỏ cái vị phèn trong từng centimet cơ thể. Ba má Nhi ngỡ ngàng

“Có lần, tôi hỏi Nhi có yêu chồng không. Nó cười khẩy. Nét cười bất cần nhưng cũng đẹp ngỡ ngàng không thể nào rời mắt. “Tình yêu là gì hả mày?”

ngùng kêu anh chàng đầu bóng hớn và tuổi lớn hơn mình là con. Hôm đó Nhi rất đẹp, vẻ đẹp được trát bằng vàng và kim cương, bằng hộ khẩu ở phố và anh chồng sắp xuống lỗ. Tôi có gặp đứa con riêng của chồng Nhi, lớn hơn Nhi 3 tuổi, tôi cũng bắt gặp ánh mắt hau háu của anh ta nhìn về phía phần ngực hở và cái eo thon trong chiếc xoa-rê trắng. Tôi nghe thấy má Nhi thờ dãi trong chiếc áo dài gấm thêu hoa, dưới làn áo là bàn tay chai sạm đi vì nắng, vì gió, vì nghèo. Không hiểu sao tôi thấy thương bà, những thứ trong nhà hàng xa xỉ này quá xa lạ với bà. Cái vẻ lóng ngóng đó làm người ta mỉm lòng.

Rất lâu về sau tôi vẫn còn tự hỏi rằng: “Nhi có hạnh phúc không?”. Câu hỏi đó trở đi trở lại trong đầu tôi nhiều đến nỗi thành ám ảnh. Nó xuất hiện lâu lắm rồi nhưng đến bây giờ mới trở nên nhức nhối. Tôi tự hỏi mình khi đi dự đám cưới của Nhi, khi nhìn thấy ánh mắt dò ngáu của anh chàng mà Nhi phải gọi là con, khi những ngón tay đẩy những mỡ của “anh chồng” vuốt ve phần eo thon và cái mông đầy gợi cảm của nó. Tôi cũng tự hỏi khi nhìn thấy những lúc Nhi bước ra từ cánh cửa chiếc xe hơi màu bạc, khi Nhi về nhà với một bên má sưng đỏ và đôi mắt đầy nước. Tôi cũng hỏi khi nhìn vào đôi mắt trùng sâu và đôi vai gầy guộc,

khi cả nhìn thấy cái cách nó đối xử phũ phàng khi từ chối mối tình với anh chàng chung lớp để chạy theo mối tình được bọc trong bạc vàng... Tôi tự trách mình là kẻ đa đoan. Tất nhiên tôi rất mong Nhi hạnh phúc, cái hạnh phúc do chính nó lựa chọn.

Có lần, tôi hỏi Nhi có yêu chồng không. Nó cười khẩy. Nét cười bất cần nhưng cũng đẹp ngỡ ngàng không thể nào rời mắt. “Tình yêu là gì hả mày? Thời bây giờ không còn một túp liêu tranh hai quả tim vàng nữa đâu. Tao không muốn về quê, chui vô một cơ quan nào đó nhàn rỗi ngồi ngáp cho qua thời gian. Tao sẽ già héo đi, mặt chảy xệ và tóc thì rụng dần vì những đứa con lần lượt ra đời. Tao sẽ nhìn nó lớn lên, búng beo vì suy dinh dưỡng và khóc ngán ngắt vì không đủ tiền mua thuốc. Hai vợ chồng tao sẽ suốt ngày cãi nhau vì tiền nong, vì nhà dột và vì đói. Tình yêu chết từ lúc mặc vào chiếc áo cưới rồi”. Tôi ngỡ ngàng nhìn vào đôi mắt Nhi, trong ấy có lửa. Lần đầu tiên, tôi thấy Nhi quyết tâm làm điều gì đó, làm cái điều mà quê hương nghèo khó khô cằn của chúng tôi không cho nó được. Tôi cũng thường hay mơ về Nhi và những đứa con của Nhi, chúng trắng trẻo và mập mạp như Nhi mong muốn. Nhưng ngay lúc đó, khi nhìn sâu vào đôi mắt Nhi, tôi thấy chúng cũng có nước. Để có những điều vật chất ấy, Nhi phải đánh đổi bằng những cái tát trên má (mỗi khi ông ta không vừa lòng) và những nhát dao cửa vào tim.

Không lâu sau khi Nhi đi, tôi cũng tiễn chị Tho về quê, nhận công việc (theo như Nhi nói) nhàn nhạt. “Miễn là được ở quê, gần ba má. Ông bà cả đời khó nhọc, chị cũng muốn ở bên phụ chút ít. Nếu bám mãi ở đây thấy sao ích kỷ quá. Với lại thành phố không hợp với chị”. Tiễn chị ra xe, khi nhìn hình ảnh chị bên trong cửa sổ xe và chiếc xe từ từ lăn bánh. Tôi biết chia tay lần này là tiễn biệt. Về sau, nếu có gặp lại thì chẳng còn như xưa, cái thời sinh viên buồn tẻ và nghèo khó. Tôi cũng không thể tưởng tượng được việc ngày gặp lại sẽ như thế nào. Tôi không hay mơ về chị Tho và những đứa con của chị như mơ về Nhi. Có lẽ tôi nhận thấy được ánh mắt của anh Quân dành cho chị trong ngày đón chị về quê. Chuyện về chị chắc sẽ là một câu chuyện khác, ít buồn hơn và chắc là sẽ đẹp hơn. Tôi mong là vậy!

Tôi ngược lên nhìn trời. Trời xanh, những mảng bông trắng xóa trôi nhẹ nhẹ. Tôi thấy mình bẽnh bồng trôi.

Bờ bãi riêng tôi

NGUYỄN NHẢ TIÊN

Mỗi ngày sống mỗi đi xa
cháy với một ít quê nhà của tôi
mẹ xa,
em cũng xa rồi
cỏ xanh thôi gặng đắp bồi ngày xưa

Mỗi ngày sống
mỗi lứa thưa
bến hoang vu tiếng sớm trưa gọi dò

lao xao tóc gió không ngờ
thổi lay phay tự hư vô thổi về

Cát im lặng một miền quê
bồng dòn dập bước chân về giục vang
ven sông cái đã hoa vàng
nắng mê mãi chờ mùa sang tìm người

Mông lung ngồi ngó mây trời
cò bay như thả buồn rơi mắt mình.



Thu Hà Nội

Trời thu lắc thắc hương thu lạnh
Đáo dác chim tìm chốn nấu thân
Ao sen nước gợn cong tàu lá
Hương cốm nhà ai phảng phát gần.

Vào thu

Nắng nhạt rơi vào ngõ nhỏ
Thương câu vọng cổ bỗng bênh
Sông đau lở bồi mấy độ
Một đời cánh sếu lênh đênh

Chiều buông bóng dài bãi vắng
Mắt say sóng sánh mạn đò
Sương giăng tím bờ sông lạnh
Gió đồng se sắt hồn thu.

Mùa chim ngói

Lại mùa chim ngói giục về
Lại hanh hao nắng lại lè thê buồn
Những chiều sương ngậm hoàng hôn
Cánh chim chờ gió bốn chốn gọi thu.

Mùa Thu tím

Nụ hoa đầu đã nở
Tím rung rinh, ngõ ngang
Mảnh sân nhỏ xốn xang
Sương sớm về mát lạ.

Cơn gió thu vội vã
Nhuộm hương đồng xa say
Em: tuổi mới đầy tay
Anh: con tim bông cháy

Ta chìm trong ngày đại
Vị ngọt trái yêu đầu
Mắt trong mắt thâm sâu
Tím lưu ly chung thủy...

Ngon gió nào sơ ý
Cuốn lời thể bay xa
Tình vừa mới đơm hoa
Đã thu về, thay lá.

Sáo sang sông vội vã
Chơi với chiều vàng rơi
Mùa thu tím đơn côi
Hay là em - ảo ảnh ?

Sương buông trong giá lạnh
Xao xác bụi mờ xa
Mảnh sân nhỏ trước nhà
Chiều,
lưu ly có nở... ?



Tóc em dẫu chỉ ngang vai
Mà sao mỗi buổi mắt ai vẫn mòn
Má em dẫu chẳng phấn son
Mà sao xinh vẫn xinh giòn, em ơi!
Phải chăng khỏe mắt em tươi
Đôi môi em thắm, nụ cười em duyên
Phải chăng bác mẹ em hiền
Hái được em, đóa hoa tiên của Trời...

Làm sao cắt nghĩa được tôi
Lợ ngọt, gom hết cái cười của em
Để đem về, ướp hương đêm
Mắt em, với cả một thềm đầy trăng...

Tôi mơ...
em là chị Hằng
Và tôi - chú Cuội
tung tăng vui đùa
Cỏ non, mặc trâu nhón nhơ
Hai ta nổi nhịp đôi bờ sông Ngân...
Trời khuya, sao rớt đầy sân
Mình tôi với nét trắng ngần đôi mươi
Gió về, se chiếc lá rơi
Góc đa, chú Cuội vẫn cười sao đêm.

Hình như...
tôi đã
yêu em!

Với em

TRẦN TRUNG KIÊN,
Ban QLVT4



Lam Son



Khi đấu sĩ trả thù con bò

Một võ sĩ đấu bò nổi tiếng, khắp khiêng bước ra khỏi cổng bệnh viện.

Trước đây anh khắp người anh quần đầy băng do bị thương nặng trong trận đấu bò mới đây.

- Tôi sẽ trả thù! - Anh ta găm lên với đám đông người hâm mộ đang tụ tập chật kín trước cổng bệnh viện.

Chàng đấu sĩ bước vào quán ăn, đám đông bước theo sau, háo hức xem người hùng của mình trả thù thế nào. Oai vệ ngồi vào bàn, anh vẫy người phục vụ đến rồi kêu lớn:

- Giờ trả thù đã tới! Cho ngay một nôi... thịt bò tùng xèo!

- !?!

Câu hỏi khó của bố vợ tương lai

Phú ông có cô con gái rượu đến tuổi cập kê, rất xinh đẹp.

Phú ông muốn kén chồng cho con bèn đăng tin quảng cáo trên khắp các phương tiện thông tin đại chúng. Rất đông thí sinh đến ứng thí.

Phú ông hỏi một chàng rể tương lai:

- Con có yêu con gái của ta không?
- Dạ thưa, có.
- Con có đảm bảo được cuộc sống sau này cho con gái ta không?
- Dạ thưa, có.
- Thế con nghĩ con gái ta có yêu con không?
- Dạ thưa, có.
- Con biết có bao nhiêu người trả lời giống như con không?
- !?!



Bệnh nghề nghiệp của nhà toán học

Các nhà khoa học tổ chức một thí nghiệm để chứng minh về ảnh hưởng của nghề nghiệp đến hành vi ứng xử.

Họ đưa một kỹ sư, một nhà vật lý và một nhà toán học vào các phòng riêng biệt trong đó có một hộp thức ăn nhưng lại không có cái mở hộp.

Một ngày sau, các căn phòng được mở ra lần lượt.

Trong phòng thứ nhất, anh kỹ sư đang ngáy khò khò, với một cái hộp méo mó trông rỗng vì đã được mở ra.

Khi được hỏi, anh ta giải thích rằng khi đói, anh ta đập cái hộp cho đến vỡ ra thì thôi.

Trong căn phòng thứ hai, nhà vật lý đang đọc các đẳng thức với cái hộp được mở ra từ phía đáy.

Khi được hỏi, anh ta giải thích rằng vì quá đói đã nghiền cứu những điểm chịu áp lực của hộp và tác dụng lực lên, và thế là bụp.

Trong căn phòng thứ ba, nhà toán học đang toát mồ hôi, mồm lấm bắm:

- Giả định rằng cái hộp đang mở, giả định rằng cái hộp đang mở...
- !?!

Dù thua nhưng đối thủ vẫn khiếp sợ

Sau trận đấu quyền anh, HLV an ủi cậu học trò vừa thua cuộc của mình:

- Hôm nay, cậu đã chơi tốt và tỏ rõ khả năng chịu đòn của mình, điều mà không phải võ sĩ nào cũng làm được.

Cậu học trò càng uất ức:

- Nhưng cuối cùng em lại bị thua tuyệt đối.

Nghe vậy HLV lại an ủi:

- Cậu không nên buồn như vậy. Dù sao thì ở hiệp 3 cậu cũng làm cho đối phương sợ hết hồn.

- Sợ vụ gì? em chưa hiểu lắm.

- Vì anh ta tưởng đã đấm chết cậu.

- !?!



Vô phương cứu chữa

Một bệnh nhân tâm thần luôn mồm kêu chưa được ăn, mặc dù vừa được ăn no.

Sau vài tuần điều trị, một hôm anh ta không kêu ca nữa.

Bác sĩ hy vọng bệnh của anh ta đã giảm được phần nào nên đến hỏi han:

- Sao, cậu đã ăn no rồi à?

Anh kia thều thào:

- Đói quá, không kêu được nữa!



Lý do khiến đàn ông ga lăng

Hai bà bạn đang nói chuyện thì bất ngờ nhìn thấy người đàn ông bước ra khỏi xe và mở cửa cho một phụ nữ.

- Này bà có biết đâu là nguyên nhân quan trọng nhất khiến đàn ông ga lăng mở cửa xe ô tô cho phụ nữ không?
- Tôi không biết.
- Để tôi nói cho nghe, người ta tính toán rằng có 3 lý do để chuyện đó xảy ra:
- 3 lý do gì - Người bạn tò mò.
- Thứ nhất: Chiếc xe đó là xe mới, thứ hai người vợ đó cũng là vợ mới.
- Vậy còn lý do thứ ba?
- Lý do quan trọng nhất là người phụ nữ đó không phải là vợ anh ta.

Bí quyết để vợ thông minh hơn

Ngày làm việc cuối năm, một người nói với đồng nghiệp:

- Sang năm chắc vợ tôi sẽ thông minh hơn.

Người bạn nghe vậy lấy làm ngạc nhiên:

- Vậy chị nhà anh học thêm gì à?
- Không.
- Vậy hẳn cô ấy có bí quyết gì đó.
- Cũng không.
- Sao anh lại nghĩ sang năm vợ mình thông minh hơn?
- Vì tôi đã xài hết số tiền để dành mua tivi nhân dịp năm mới, cô ấy sẽ phải đọc sách thôi.
- !?!



Cách kiếm tiền của nha sĩ

Một cậu bé bị đau răng đến phòng khám nha khoa.

Sau khi xem xét, nha sĩ nói với bệnh nhân:

- Tôi sẽ nhổ cho cậu chiếc răng sâu này, an tâm đi chỉ mất có 5 phút thôi.
- Giá bao nhiêu thưa vậy bác sĩ?
- À chỉ có 90 đô la.

Bệnh nhân nghe vậy liền giật mình:

- Chỉ nhổ trong 5 phút mà mất những 90 đô la?
- Nếu cậu muốn tôi sẽ kéo dài thời gian nhổ cho cậu, vị nha sĩ từ tốn đáp.



Tuyệt chiêu câu khách

Hai người đứng ngoài cửa nhà hát nói chuyện:

- Sao lạ thế nhỉ, hôm nay có vở diễn gì mà lại treo biển 'Hết vé'?
- Chưa kịp để ông bạn lên tiếng, anh chàng lại tiếp tục:
- Đã bao giờ tôi thấy nhà hát này đông khách như vậy đâu!
- À, họ vừa có thay đổi.
- Thay đổi thế nào?
- Trong vở diễn này, nữ diễn viên chính cứ thay đổi quần áo liên tục, điều đó hấp dẫn phụ nữ. Mà cô ta lại thay đồ luôn trên sân khấu, điều đó hấp dẫn đàn ông.



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU

Sa Giang®

SA GIANG IMPORT EXPORT CORPORATION

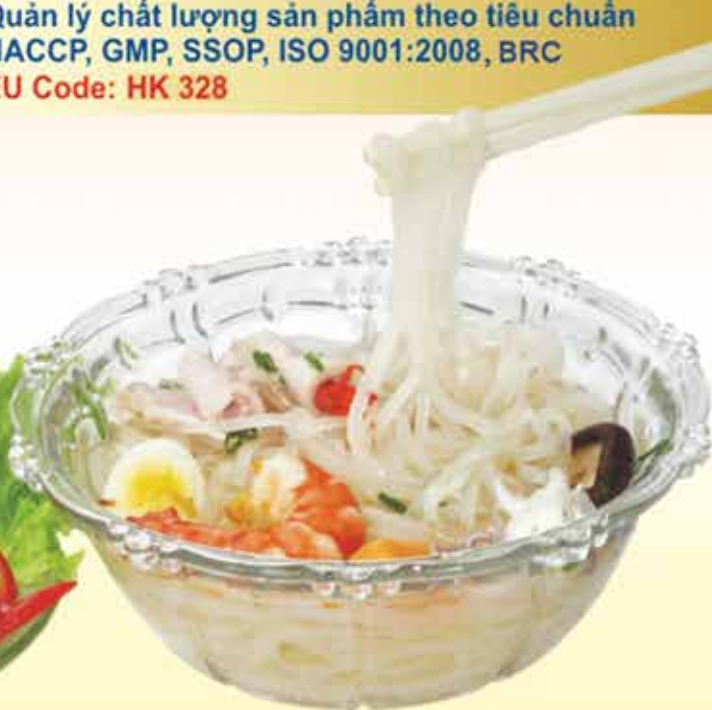
Địa chỉ: Lô CII-3, đường số 5, Khu Công nghiệp C, Thị xã Sa Đéc, Tỉnh Đồng Tháp

Tel: (84 - 67) 3 763 155 * Fax: (84 - 67) 3 763 152

Email: sagiang@hcm.vnn.vn * Website: www.sagiang.com.vn

Quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn
HACCP, GMP, SSOP, ISO 9001:2008, BRC
EU Code: HK 328

*"Thưởng thức
hương vị
tự nhiên"*



Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng:

- Bánh phồng tôm, bánh phồng cua, bánh phồng mực, bánh phồng cá, bánh phồng đặc sản, bánh phồng hảo hạng, bánh phồng tôm cao cấp, bánh phồng tôm Tứ quý.
- Hủ tiếu bột gạo lọc, bánh phở, bún gạo Sa Đéc, bún gạo, bánh canh ăn liền.
- Khô cá tầm gia vị, khô heo ăn liền, giò thủ, da bao, chả lụa.
- Nước uống đóng chai SAGIWA, rượu đậu nành.



CHẤT LƯỢNG - AN TOÀN - VỆ SINH



Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến đá An Giang

Giám đốc: Nguyễn Tấn Danh

Trụ sở văn phòng: Ấp Tô Bình, xã Cồ Tô, huyện Trĩ Tôn, tỉnh An Giang

Điện thoại: (076)3873478 - Fax: (076)3873536

Email: khaihacdaag@yahoo.com.vn



Ngành nghề:

Chuyên khai thác và chế biến đá phục vụ cho các công trình xây dựng dân dụng, đường giao thông... và kinh doanh cửa hàng xăng dầu. Địa bàn khai thác tại mỏ đá Cồ Tô, huyện Trĩ Tôn và mỏ đá Bà Đột, huyện Tịnh Biên, tỉnh An Giang.

Sản phẩm của công ty gồm:

Đá 40x60, đá 20x30, đá 5x7, đá 4x6, đá 0x4, đá 2x3, đá 1x2, đá mi. Hiện nay, sản phẩm của công ty cung cấp cho thị trường các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long và phục vụ cho các công trình xây dựng của tỉnh An Giang.

Ngoài việc quan tâm chăm lo đời sống tạo việc làm cho người lao động, công ty còn quan tâm công tác xã hội từ thiện, đặc biệt là đồng bào dân tộc tại 2 huyện miền núi Trĩ Tôn và Tịnh Biên, địa bàn công ty đóng.



Chào mừng 10 năm

thành lập SCIC
(2005 - 2015)



- ✓ Nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ
- ✓ Cổ đông năng động của Doanh nghiệp
- ✓ Nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp



SCIC

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước
State Capital Investment Corporation

www.scic.vn



www.scic.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản: Nguyễn Hồng Hiến - Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)

Chịu trách nhiệm nội dung: Nguyễn Anh Tùng, Chánh Văn phòng điều hành SCIC

Thư ký biên tập: Nguyễn Hồng Hạnh – Chuyên viên Văn phòng điều hành SCIC

Điện thoại: (04) 62780 126 • Fax: (04) 62780 136 • Email: bantin@scic.vn • Website: www.scic.vn

Địa chỉ xuất bản: 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội • In tại: Hà Nội • GPXB: Số 27/GP-XBBT ngày 13/5/2015