

TIN TỨC - SỰ KIỆN

IFC hợp tác cùng SCIC tăng cường quản trị công ty và hỗ trợ quá trình cổ phần hóa (Tr 4)

Phó Tổng Giám đốc Hoàng Nguyên Học làm việc với Phó Tổng Giám đốc VTB Group (Tr 7)

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN

Nhựa Bình Minh vinh dự đạt Thương hiệu Quốc gia (Tr 9)

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Muốn trở thành nhà lãnh đạo giỏi, hãy học cách kể chuyện ngay từ hôm nay (Tr 13)

SCIC tổ chức chào bán cạnh tranh cổ phần của Nhà nước do SCIC làm đại diện chủ sở hữu tại Vinamilk (Tr 2)



SCIC TỔ CHỨC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN CỦA NHÀ NƯỚC DO SCIC LÀM ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU TẠI VINAMILK

(Chinhphu.vn) – Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) thực hiện việc bán vốn Nhà nước do SCIC đại diện chủ sở hữu tại Công ty CP Sữa Việt Nam (Vinamilk) ngày 12/12, là giao dịch cổ phiếu lớn nhất thị trường chứng khoán Đông Nam Á trong năm 2016.

Ngày 12/12, Sở giao dịch Chứng khoán TP HCM và SCIC tổ chức chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk (mã chứng khoán VNM). Kết quả, 78.378.300 cổ phần tương ứng 5,4% vốn điều lệ được bán cho 2 tổ chức nước ngoài với giá là 144.000 đồng/cổ phần.

Mức giá bán thành công, cao hơn giá đóng cửa cổ phiếu VNM tại ngày bán là 7,7%, tổng giá trị bán được cao hơn là 800 tỷ đồng.

Trong điều kiện thị trường trong nước và quốc tế nhiều biến động như hiện nay, việc bán được cổ phần với giá trị 500 triệu USD và giá cao hơn giá thị trường là một thành công, một đại diện của SCIC cho biết. Tuy nhiên, theo đại diện SCIC, do mức giá khởi điểm được xác định cao hơn giá thị trường tại thời điểm chào bán nên không thu hút được các nhà đầu tư tài chính tham gia.

Cơ chế bán phần vốn Nhà nước ở doanh nghiệp theo các quy định pháp luật hiện nay còn nhiều bất cập. Ví dụ như việc quy định đặt cọc 10% giá trị đặt mua bằng tiền đồng và chào bán thông qua phương thức cạnh tranh (tương tự như đấu giá kiểu Hà Lan). SCIC và tổ chức tư vấn đã báo cáo với các cơ quan chức năng để có thể áp dụng cơ chế đặt thù tuy nhiên việc xem xét thay đổi cần có nhiều thời gian và đúng quy trình nên trong lần bán vốn này chưa thực hiện được.

Về việc đặt cọc, mặc dù SCIC đã rất tích cực trong việc làm việc với các bên liên quan để đưa ra thêm

Công ty cổ phần Sữa Việt Nam			
Số lượng chào bán	: 130.630.500	Số lượng NĐT đăng ký	:
Mức giá	: 10.000	Số lượng NĐT đặt mua	:
Giá khởi điểm	: 144.000	Tổng KL đăng ký	: 78.378.300
Bước giá	: 100	Tổng KL đặt mua	: 78.378.300
Bước khối lượng	: 10	KL đặt cao nhất	: 78.378.300
Số mức giá	: 1	KL đặt thấp nhất	: 78.378.300
Tổ chức TN	: 39.189.150 NN: 39.189.150	Giá đặt cao nhất	: 144.000
Cá nhân TN	: 39.189.150 NN: 39.189.150	Giá đặt thấp nhất	: 144.000
		Giá dự kiến khớp	: 144.000
		Tỷ lệ (KL trúng/KL đặt) tại giá dự kiến khớp	: 100%
KẾT QUẢ ĐẤU GIÁ			
Giá đặt mua cao nhất	: 144.000	Giá đấu thành công cao nhất	: 144.000
Giá đặt mua thấp nhất	: 144.000	Giá đấu thành công thấp nhất	: 144.000
Khối lượng đặt cao nhất	: 39.189.150	Giá đấu thành công bình quân	: 144.000
Khối lượng đặt thấp nhất	: 39.189.150	Tổng số lượng CP bán được	: 78.378.300
Tổng giá trị CP bán được	: 1.286.475.200.000	SL CP trúng thầu của NĐT NN	: 78.378.300
Tổng số NĐT trúng giá	: 2		
Trong đó Tổ chức	: 2	Cá nhân	:

hình thức ký quỹ bằng USD bên cạnh hình thức đặt cọc bằng đồng Việt Nam nhưng thủ tục ký quỹ bằng USD vẫn là phức tạp đối với các nhà đầu tư nước ngoài ít có kinh nghiệm đầu tư tại Việt Nam, do đó chưa thực sự khuyến khích được nhà đầu tư sử dụng.

Về phương thức bán cổ phần, các giao dịch tương tự ở nước ngoài được thực hiện theo phương pháp dựng số thay vì đấu giá, phương thức này ghi nhận tổng hợp nhu cầu của các nhà đầu tư, từ đó xác định cơ cấu, khối lượng, giá bán một cách tối ưu ngay cả trong điều kiện thị trường bất lợi theo nhu cầu thực tế của thị trường. So với chào bán cạnh tranh thì phương thức dựng số phù hợp hơn với nhu cầu của các nhà đầu tư là tổ chức lớn về thủ tục đơn giản, bảo mật thông tin đặt mua của nhà đầu tư và bảo đảm các nhà đầu tư đều được mua ở cùng một mức giá.

Từ đợt bán cổ phần lần này để thực hiện các đợt bán cổ phần Nhà

nước quy mô lớn lần sau thành công hơn, đại diện SCIC cho biết sẽ tổng hợp phản hồi của thị trường và các đơn vị tư vấn để báo cáo Chính phủ xem xét, ban hành các văn bản pháp luật cho phép các cơ chế bán cổ phần linh hoạt và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế như bỏ quy định về đặt cọc, nghiên cứu luật hóa phương thức dựng số...

Việc SCIC thoái vốn khỏi Vinamilk là thương vụ quan trọng, do đó trong quá trình bán vốn SCIC đã liên tục được cập nhật để báo cáo Bộ Tài chính và Chính phủ.

Trong hội nghị cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước giai đoạn 2016-2020, lãnh đạo Chính phủ đã chỉ đạo việc bán vốn tại các doanh nghiệp Nhà nước, trong đó có Vinamilk, phải công khai, minh bạch, mang lại hiệu quả cao giúp Chính phủ có thêm nguồn lực quan trọng để đầu tư phát triển.

SCIC tổ chức chào bán cạnh tranh cổ phần của Nhà nước do SCIC làm đại diện chủ sở hữu tại Vinamilk

1. Thực hiện chỉ đạo của Thường trực Chính phủ và Bộ Tài chính, ngày 12/12/2016 tại Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HSX), Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) đã tổ chức buổi chào bán cạnh tranh cổ phần Vinamilk do SCIC đại diện chủ sở hữu với tổng số lượng 130.630.500 cổ phần, (tương ứng 9% vốn điều lệ của Vinamilk), mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Giá khởi điểm chào bán 144.000 đồng/cổ phần.

2. Buổi chào bán được thực hiện theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại Vinamilk với các thông tin như sau:

- Tổng số nhà đầu tư tham gia: 02 (hai) nhà đầu tư, bao gồm: F&N Dairy Investment Pte Ltd và F&N Bev Manufacturing PTE. LTD.

- Kết quả chào bán: Tổng số cổ phần bán 78.378.300 cổ phần (tương ứng 60% tổng số lượng cổ phần chào bán), giá 144.000 đồng/cổ phần. Tổng giá trị cổ phần bán ra đạt 11.286.475.200.000 đồng.

3. Trong bối cảnh thị trường chứng khoán Đông Nam Á và Việt Nam có nhiều biến động, giao dịch cổ phiếu VNM của SCIC được xem là thành công khi mức giá đạt cao hơn so với giá tham chiếu tại thời điểm bán là 8.200 đồng/cổ phần (trên 6%).

4. Đối với số lượng cổ phiếu không bán hết sau lần chào bán này, SCIC tiếp tục thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu và sẽ báo cáo xin chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ về các kế hoạch tiếp theo.

Một số hình ảnh tại buổi đấu giá



IFC hợp tác cùng SCIC tăng cường quản trị công ty và hỗ trợ quá trình cổ phần hóa



Hà Nội, ngày 7 tháng 12 năm 2016 - Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC), thành viên của Nhóm Ngân hàng Thế giới và Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) đã ký biên bản ghi nhớ nhằm tăng cường năng lực quản trị công ty tại các doanh nghiệp SCIC đang đại diện sở hữu vốn nhà nước, hỗ trợ thực hiện kế hoạch thoái vốn của SCIC cũng như khai thác các cơ hội đầu tư trong các lĩnh vực nông nghiệp, dịch vụ và sản xuất tại Việt Nam. Hợp tác giữa IFC và SCIC sẽ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp thuộc danh mục đầu tư của SCIC, góp phần thúc đẩy quá trình cổ phần hóa của chính phủ, thúc đẩy tăng trưởng và thu hút thêm đầu tư nước ngoài.

Trong hai năm tới, IFC sẽ thực hiện đánh giá và xây dựng kế hoạch tăng cường quản trị công ty phù hợp với thông lệ quốc tế ở một số công ty thuộc danh mục đầu tư của SCIC. IFC cũng sẽ tổ chức các chương trình đào tạo thường niên cho các thành viên hội đồng quản trị là người đại diện vốn của SCIC tại các doanh nghiệp SCIC đang nắm giữ cổ phần, tập trung vào các nội dung như hiệu quả của hội đồng quản trị, giám sát tài chính của hội đồng quản trị, minh bạch và công khai thông tin...

“Quản trị công ty luôn là một trong những hoạt động ưu tiên của SCIC nhằm giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Hiện nay, số lượng doanh nghiệp mà SCIC đang nắm giữ vào khoảng gần 200 doanh nghiệp. SCIC đang tiếp tục rà soát xem xét tổng thể, để tiếp tục quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm nâng cao giá trị doanh nghiệp, đảm bảo quyền lợi của

nhà nước,” ông Nguyễn Đức Chi, Chủ tịch Hội đồng Thành viên SCIC cho biết. “Với sự hỗ trợ của IFC, chúng tôi hy vọng sẽ cập nhật những thông lệ quốc tế tiên tiến về quản trị và tìm kiếm thêm nhiều cơ hội đầu tư ở cả thị trường trong nước và quốc tế.”

IFC cũng sẽ hỗ trợ quá trình cổ phần hóa của chính phủ Việt Nam thông qua việc mua cổ phần ở các doanh nghiệp nhà nước hoặc huy động vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài. Hai bên sẽ cân nhắc các cơ hội tham gia cổ phần hóa theo từng trường hợp cụ thể.

“Hợp tác với SCIC là một phần trong nỗ lực của IFC hỗ trợ quá trình cổ phần hóa các tài sản thuộc sở hữu của nhà nước và giúp đẩy mạnh sự phát triển của khu vực tư nhân với vai trò là động lực chính cho tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm tại Việt Nam,” ông Vivek Pathak, Giám đốc IFC phụ trách khu vực Đông Á và Thái Bình Dương nói. “Chúng tôi tin chắc rằng kinh nghiệm toàn cầu và mối quan hệ

Chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về SCIC

(Chinhphu.vn) - Thủ tướng Chính phủ vừa có ý kiến chỉ đạo về việc chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC).

Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ và UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chỉ đạo các đơn vị liên quan và Người đại diện phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp đã thống

nhất chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về SCIC phối hợp với SCIC khẩn trương hoàn thiện hồ sơ và thực hiện chuyển giao theo đúng quy định của pháp luật trong năm 2016 và quý I năm 2017.

Đồng thời thực hiện nghiêm túc việc chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước về SCIC theo đúng chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại công văn số 655/TTg-ĐMDN ngày 11/5/2015, công văn số 10382/VPCP-ĐMDN ngày 11/12/2015 và quy định của pháp luật.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ và UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đề xuất hướng xử lý đối với các doanh nghiệp thuộc diện chuyển giao về SCIC nhưng SCIC và các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ và UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chưa thống nhất được, báo cáo Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định.



rộng khắp của chúng tôi sẽ hỗ trợ hiệu quả cho quan hệ hợp tác với SCIC."

Năm 2016 đánh dấu 60 năm hoạt động đầu tư và tư vấn của IFC nhằm thúc đẩy khu vực tư nhân tại các nước đang phát triển. Trải qua hơn hai thập kỷ hoạt động tại Việt Nam, IFC đã hỗ trợ khu vực tư nhân phát huy tối đa tiềm năng của mình và đóng vai trò động lực cho tăng trưởng kinh tế, góp phần vào sự thịnh vượng chung của Việt Nam. Kể từ dự án đầu tư trực tiếp

đầu tiên năm 1994, đến nay, tổng đầu tư của IFC tại Việt Nam lên tới 5,6 tỷ USD, hỗ trợ 120 dự án trên hàng loạt các lĩnh vực bao gồm hạ tầng, sản xuất, nông nghiệp, năng lượng tái tạo, và tài chính - ngân hàng.

VỀ IFC

IFC, thành viên của Nhóm Ngân hàng Thế giới, là tổ chức phát triển toàn cầu lớn nhất tập trung hỗ trợ khu vực tư nhân ở các nền kinh tế mới nổi. Hỗ trợ hơn 2,000 doanh nghiệp tư

nhân trên khắp thế giới, với sáu mươi năm kinh nghiệm, chúng tôi giúp tạo ra các cơ hội phát triển ở những nơi cần nhất. Trong năm tài chính 2016, tổng đầu tư dài hạn của chúng tôi tại các nước đang phát triển đạt gần 19 tỷ USD, kết hợp cùng năng lực tài chính, chuyên môn và tầm ảnh hưởng để hỗ trợ khu vực tư nhân xóa bỏ đói nghèo cùng cực và thúc đẩy thịnh vượng chung.

Phó Tổng Giám đốc Hoàng Nguyên Học làm việc với đại diện Tập đoàn Abbott

Ngày 8/12/2016, tại trụ sở SCIC, Phó Tổng Giám đốc Hoàng Nguyên Học đã có buổi làm việc với ông Sean Philip Shrimpton, Phó Chủ tịch Tập đoàn Abbott phụ trách Dược phẩm (Established Pharmaceuticals – EPD) của khu vực Châu Á-Thái Bình Dương để trao đổi về hướng hợp tác giữa hai bên với tư cách là các cổ đông lớn tại Công ty cổ phần xuất nhập khẩu y tế Domesco (DMC) trên cơ sở các thỏa thuận hợp tác đã được ký kết giữa hai bên.

Tại buổi làm việc, ông Shrimpton chia sẻ ba vấn đề chính, gồm đánh giá những sự hỗ trợ từ phía Abbott để tối ưu hóa năng lực sản xuất của DMC, tiến trình chuyển nhượng li-xăng sản phẩm cho DMC và khả năng hợp tác giữa Abbott và SCIC trong hoạt động M&A tại thị trường Việt Nam. Theo đó, từ tháng 9 đến tháng 11/2016, Abbott đã cử nhiều đoàn khảo sát đến nhà máy của DMC tại Đồng Tháp để đưa ra phương án nâng cao năng lực toàn diện cho DMC. Kết thúc hoạt động khảo sát, căn cứ vào phê duyệt của ban lãnh đạo Abbott, phía Abbott sẽ đưa ra khuyến nghị để giúp DMC tối ưu hóa hoạt động sản xuất, kinh doanh trong thời gian tới. Các khuyến nghị được đưa ra trên cơ sở đánh giá hiện trạng hoạt động của DMC và so sánh với chuẩn hoạt động của các nhà máy của Abbott tại khu vực châu Á Thái Bình Dương nên sẽ mang tính khả thi cao, ít gây xáo trộn lớn trong hoạt động của DMC và do vậy sẽ dễ dàng nhận được sự đồng thuận của lãnh đạo, cổ đông cũng như cán bộ công nhân viên của DMC. Về lộ trình chuyển nhượng li-xăng các sản phẩm của Abbott cho DMC, dự kiến Abbott sẽ thực hiện chuyển nhượng li-xăng 28 sản phẩm, trong đó có 17 sản phẩm thuốc thông thường và 11 sản phẩm thuốc điều trị ung thư. Chia sẻ về hoạt động M&A tại thị trường VN, ông Shrimpton cho biết trong năm 2016, Abbott đã hoàn tất thương vụ mua 100% cổ phần của công ty Glomed và trong thời gian tới cũng sẽ tiếp tục tìm kiếm các



Ông Sean Philip Shrimpton, Phó Chủ tịch Tập đoàn Abbott phụ trách Dược phẩm (Established Pharmaceuticals – EPD) của khu vực Châu Á-Thái Bình Dương và Ông Hoàng Nguyên Học, Phó Tổng Giám đốc SCIC tại buổi làm việc

cơ hội M&A phù hợp. Đối với việc sở hữu công ty Glomed của Abbott, ông Shrimpton cam kết sẽ không có nguy cơ về xung đột lợi ích giữa Glomed và DMC do hai công ty hoạt động trong hai phân khúc thị trường hoàn toàn khác nhau và với tư cách là cổ đông chi phối tại DMC, sự hỗ trợ của Abbott dành cho DMC sẽ không bị ảnh hưởng bởi thương vụ này.

Về phía SCIC, ông Hoàng Nguyên Học cho biết SCIC ghi nhận sự hỗ trợ của phía Abbott đối với việc nâng cao hiệu quả hoạt động của DMC. Tuy nhiên, về dài hạn, với tư cách là hai cổ đông lớn tại DMC, SCIC và Abbott nên tiếp tục phát triển quan hệ hợp tác chặt chẽ để tạo ra bước đột phá cho DMC, đưa DMC lên một tầm cao mới với nhà xưởng và quy trình sản xuất hiện đại, sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của thị trường, đạt các tiêu chuẩn tiên tiến của châu Âu, Mỹ để có thể xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài. Ngoài ra, SCIC còn nhấn mạnh, để đạt được mục tiêu, điều quan trọng nhất là việc tuân thủ các quy định của pháp luật và đạt được sự đồng thuận với ban lãnh đạo, các cổ đông và cán bộ nhân viên của DMC.

Đoàn đại biểu SCIC tổ chức viếng đồng chí Fidel Castro tại Đại sứ quán Cộng hòa Cu-ba tại Việt Nam

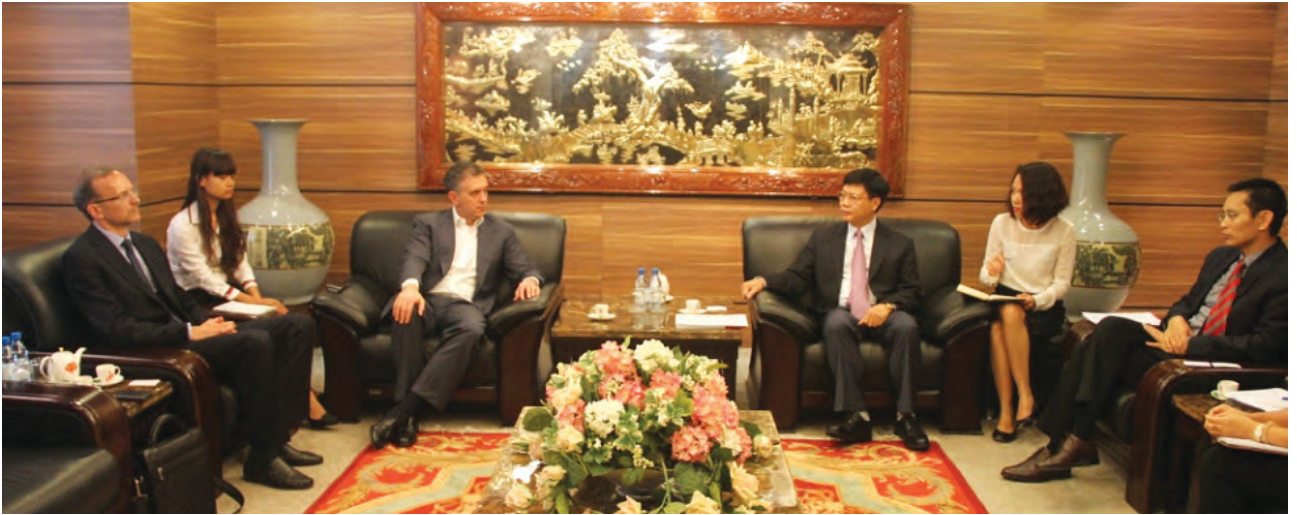


Sau khi nhận tin đồng chí Fidel Castro, nhà cách mạng vĩ đại, một trong những người kiệt xuất nhất của thế kỷ XX, qua đời ngày 25/11/2016; ngày 01/12/2016, đoàn đại biểu SCIC đã tổ chức viếng đồng chí Fidel Castro tại Đại sứ quán Cộng hòa Cu-ba tại Việt Nam do Phó Tổng giám đốc

phụ trách Hoàng Nguyên Học làm Trưởng đoàn.

Tại buổi viếng, PTGD. Hoàng Nguyên Học đã để lại lời viếng trên sổ tang, gửi lời chia buồn sâu sắc tới Ngài Herminio López Díaz, Đại sứ Cộng hòa Cu-ba tại Việt Nam và khẳng định SCIC sẵn lòng hợp tác trong khuôn khổ các chương trình hành động giữa Chính phủ Việt Nam và Cộng hòa Cu-ba nhằm hỗ trợ Cu-ba trong quá trình tái cơ cấu nền kinh tế. Đại sứ Herminio López Díaz cảm ơn và hứa sẽ chuyển lời chia buồn của đoàn đại biểu SCIC tới Chính phủ Cu-ba. Đại diện cho nhân dân Cu-ba, Ông cũng cho biết cán bộ nhân viên Đại sứ quán rất cảm động trước tình cảm của người dân Việt Nam dành cho Lãnh tụ Fidel Castro, những người đã tới viếng tại Đại sứ quán bất kể ngày đêm và để lại những bó hoa tưởng nhớ nhà lãnh đạo cách mạng xuất sắc, người anh em thân thiết của dân tộc Việt Nam lúc sinh thời./.

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC HOÀNG NGUYỄN HỌC LÀM VIỆC VỚI PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC VTB GROUP



Ông Riccardo Orcel, Phó Tổng Giám đốc VTB Group và Ông Hoàng Nguyễn Học, Phó Tổng Giám đốc SCIC tại buổi làm việc

Ngày 13/12/2016, tại trụ sở SCIC, Phó Tổng Giám đốc Hoàng Nguyễn Học đã có buổi làm việc với ông Riccardo Orcel, Phó Tổng Giám đốc VTB Group để đánh giá về kết quả hợp tác giữa hai bên sau khi ký kết MOU vào tháng 3/2016 và trao đổi về hướng hợp tác trong thời gian tới.

Tại buổi làm việc, ông Hoàng Nguyễn Học đánh giá cao việc hai bên duy trì liên hệ thường xuyên và tích cực chia sẻ thông tin về các cơ hội hợp tác tiềm năng trong thời gian vừa qua và đề xuất phía VTB cùng trao đổi về cách thức triển khai hiệu quả các hoạt động hợp tác cụ thể giữa hai bên căn cứ vào MOU mà hai bên đã ký kết.

Ông Riccardo Orcel cho biết, với tư cách là một tập đoàn ngân hàng, tài chính hàng đầu của Nga, VTB mong muốn tìm kiếm các cơ hội đầu tư trong lĩnh vực tài nguyên, dầu mỏ, nông nghiệp và chế biến thực phẩm với quy mô đầu tư từ 75-100 triệu USD/thương vụ. Ngoài các lĩnh vực ưu tiên này, VTB với quan hệ hợp tác chặt chẽ với các tổ chức/tập đoàn lớn tại Nga trong lĩnh vực hàng không, dầu mỏ, ngân hàng trung ương Nga... sẽ sẵn sàng tìm hiểu các cơ hội trong lĩnh vực khác tại Việt Nam nếu có tiềm năng. Về cơ hội dành cho SCIC và các nhà đầu tư Việt Nam tại thị trường Nga, ông Orcel cho biết đây chính là “thời điểm vàng” để các doanh nghiệp Việt Nam,

đặc biệt là doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp, thực phẩm, bất động sản, sản xuất, tiếp cận thị trường Nga khi Mỹ đang áp dụng lệnh cấm vận hàng hóa đối với Nga. Ông cũng cho biết, doanh nghiệp Trung Quốc và doanh nghiệp tại châu Âu hiện đã nắm bắt cơ hội này và đã gặt hái khá nhiều thành công khi nhập khẩu các sản phẩm sữa/gia cầm vào Nga hoặc mua đất tại Nga để xây dựng các nhà máy sản xuất và xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài với mức giá cạnh tranh nhờ chi phí đất đai, nhà xưởng tại Nga đang giảm mạnh. Về cơ hội M&A, ông Orcel cũng chia sẻ thông tin về một công ty lớn trong lĩnh vực thực phẩm và bán lẻ tại Trung Âu có kế hoạch IPO vào năm tới. Đây là một doanh nghiệp rất tiềm năng và nếu SCIC hoặc doanh nghiệp thành viên của SCIC quan tâm việc mua cổ phần, trước mắt có thể là cổ phần thiểu số, của doanh nghiệp này thì VTB sẵn sàng cung cấp thêm thông tin. Với việc SCIC và VTB đã ký kết MOU, ông Orcel cho biết VTB không chỉ kỳ vọng tìm kiếm hoạt động hợp tác giữa hai bên thông qua các thương vụ cụ thể mà còn mong muốn SCIC trở thành cầu nối giữa VTB Group với các tập đoàn, tổng công ty lớn tại Việt Nam. Về khía cạnh này, ông Orcel đã chia sẻ một số ý tưởng như SCIC hỗ trợ VTB trong việc tiếp cận và hợp tác với Vietnam Airlines để thực hiện các thương vụ bảo lãnh giá

nhiên liệu cho VNA trong bối cảnh giá dầu đang giảm sâu trong thời điểm hiện nay hoặc tiếp cận và hợp tác với PetroVietnam để thực hiện các hợp đồng hoán đổi (SWAP) khi PetroVietnam đang có thế mạnh về các sản phẩm hóa dầu và Nga cũng có nhiều sản phẩm khác mà Việt Nam cần nhập khẩu từ Nga.

Về phía SCIC, ông Hoàng Nguyễn Học đánh giá cao các thông tin và các đề xuất hợp tác mà phía VTB đưa ra. Căn cứ vào các tiêu chí đầu tư của VTB, SCIC sẽ tích cực tìm kiếm các cơ hội hợp tác tiềm năng căn cứ vào việc đánh giá danh mục hiện tại cũng như các cơ hội hợp tác tiềm năng khác tại Việt Nam để giới thiệu cho phía VTB. Để đảm bảo hiệu quả hợp tác, ông Hoàng Nguyễn Học đề xuất hai bên giữ liên hệ thường xuyên, tích cực cập nhật các cơ hội hợp tác giữa hai bên để đề xuất hình thức hợp tác phù hợp cho lãnh đạo cấp cao của mỗi bên kịp thời nắm bắt các cơ hội tiềm năng.

Kết thúc buổi làm việc, ông Hoàng Nguyễn Học và ông Riccardo Orcel cùng nhất trí rằng, với nền tảng là quan hệ hợp tác truyền thống, tốt đẹp giữa Việt Nam và Nga và thiện chí hợp tác giữa hai bên, VTB và SCIC sẽ nỗ lực để hiện thực hóa khả năng hợp tác giữa hai bên và thúc đẩy hơn nữa quan hệ hợp tác thương mại, đầu tư giữa hai nước.

DOMESCO - TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2016 VÀ NGÀY HỘI HỢP MẶT (TOWNHALL MEETING) VỚI ĐẠI DIỆN TẬP ĐOÀN ABBOT

Ngày 06/12/2016, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Y tế DOMESCO đã tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2016 và Ngày hội họp mặt (Townhall Meeting) với đại diện lãnh đạo Tập đoàn Abbott.

Đại hội có sự tham dự của ông Nguyễn Chí Thành - Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), Chủ tịch HĐQT Công ty DOMESCO; bà Lương Thị Hương Giang - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty DOMESCO; đại diện lãnh đạo Tập đoàn Abbott có ông Sean Philip Shrimpton - Phó Chủ tịch phụ trách Dược Phẩm Tập đoàn Abbott - Khu vực Châu Á Thái Bình Dương, ông Amer Mahmud Malik - Giám đốc Tài chính Abbott Dược phẩm - Khu vực Châu Á Thái Bình Dương, cùng với 95 cổ đông, đại diện cho 30.793.235 cổ phần, chiếm tỷ lệ 88,6% tổng số cổ phần của Công ty.

Đại hội đã bầu bổ sung ông Douglas Kuo là thành viên HĐQT nhiệm kỳ III (2014-2018). Như vậy, hiện tại HĐQT của Công ty CP XNK Y tế DOMESCO nhiệm kỳ III (2014 - 2018) gồm các ông, bà: Ông Nguyễn Chí Thành, Chủ tịch HĐQT; Bà Lương Thị Hương Giang, Thành viên HĐQT - TGD Công ty; Ông Huỳnh Trung Chánh, Thành viên HĐQT; Ông Nguyễn Văn Hóa, Thành viên HĐQT; Ông Sean Philip Shrimpton, Thành viên HĐQT; Ông Amer Mahmud Malik, Thành viên HĐQT; Ông Douglas Kuo, Thành viên HĐQT.

Đại hội cũng đã bầu Ông Yap Khin Choy và Ông Samuel Timothy Nance làm thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ III (2014 - 2018) thay thế cho bà Huỳnh Thị Tố Quyên và bà Trần Thái Thanh đã xin từ nhiệm.

Chiều cùng ngày, đại diện lãnh đạo Tập đoàn Abbott đã có buổi họp mặt với hơn 1.300 CB.CNLĐ Công



Toàn cảnh Đại hội.



Ông Nguyễn Chí Thành - Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước - Chủ tịch HĐQT Công ty DOMESCO phát biểu tại Đại hội.

ty DOMESCO. Sở hữu 51,69% cổ phần tại DOMESCO, Abbott đã trở thành cổ đông lớn nhất tại DOMESCO. “Ngày hội họp mặt” là dịp để Tập đoàn Abbott chính thức ra mắt và giới thiệu về mình trước tập thể CB.CNLĐ công ty DOMESCO. Ông Sean Philip Shrimpton đã giới thiệu sơ lược về tập đoàn Abbott. Ông đã bày tỏ sự vui mừng khi là đối tác chiến lược và được hợp tác với DOMESCO trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Ông cũng đánh giá cao tinh thần và kinh nghiệm làm việc của nhân viên DOMESCO. Đồng thời, cam kết cùng nhau mang đến những sản phẩm chất lượng chăm sóc sức khỏe toàn diện dựa trên những thành tựu khoa học với phương châm “Thành tựu khoa học cho tương lai cuộc sống”.

Cũng tại buổi họp mặt này,

ông Sean Philip Shrimpton đã giải đáp thỏa đáng những vấn đề mà CB.CNLĐ Công ty DOMESCO quan tâm như về tổ chức nhân sự, về chiến lược hoạt động sản xuất-kinh doanh, về kế hoạch phát triển sản phẩm mới của Abbott đối với DOMESCO trong thời gian tới, về tiếp tục duy trì sự ổn định và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.

Với vai trò đại diện cấp cao của SCIC - cổ đông lớn thứ hai của công ty DOMESCO và là Chủ tịch HĐQT Công ty DOMESCO, ông Nguyễn Chí Thành đã phát biểu ghi nhận những nỗ lực quyết tâm của Ban Điều hành và CB.CNLĐ Công ty DOMESCO đã luôn vượt qua trở ngại, luôn hoàn thành và vượt chỉ tiêu lợi nhuận của từng năm, đem lại lợi ích cho tất cả cổ đông trong

Nhựa Bình Minh vinh dự đạt Thương hiệu Quốc gia

Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh vinh dự là doanh nghiệp có sản phẩm ống nhựa được lựa chọn tham gia chương trình Thương hiệu Quốc gia năm 2016 - 2018. Đặc biệt, với thành tích 5 lần liên tiếp được lựa chọn khi tham gia Chương trình từ năm 2008 đến nay, Nhựa Bình Minh được giữ vinh viễn biểu trưng và chứng nhận Thương hiệu Quốc gia.

Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh vinh dự là doanh nghiệp có sản phẩm ống nhựa được lựa chọn tham gia chương trình Thương hiệu Quốc gia năm 2016 - 2018. Đặc biệt, với thành tích 5 lần liên tiếp được lựa chọn khi tham gia Chương trình từ năm 2008 đến nay, Nhựa Bình Minh được giữ vinh viễn biểu trưng và chứng nhận Thương hiệu Quốc gia.

Thương hiệu Quốc gia là chương trình duy nhất của Chính phủ tiến hành với mục đích quảng bá hình ảnh Quốc gia thông qua thương hiệu sản phẩm, xây dựng hình ảnh Việt Nam gắn liền với các giá trị “Chất lượng - Đổi mới, sáng tạo - Năng lực tiên phong”, tăng thêm uy tín, niềm tự hào và sức hấp dẫn cho đất nước và con người Việt Nam, thu hút nhiều cơ hội đầu tư từ nước ngoài.

Vinh dự này là thành quả lao động hết mình của toàn thể cán bộ công nhân viên, sự hợp tác hữu hiệu của Hệ thống phân phối, Khách hàng toàn quốc và sự tin cậy, ủng hộ của các cổ đông Nhựa Bình Minh.

Nhựa Bình Minh xin tri ân những đóng góp to lớn trên và cam kết sẽ tiếp tục phấn đấu giữ vững vị thế doanh nghiệp



Ông Nguyễn Hoàng Ngân – Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh nhận biểu trưng và đại diện các Doanh nghiệp phát biểu tại buổi lễ.

nhựa hàng đầu và có uy tín trong ngành công nghiệp nhựa Việt Nam, thực hiện một cách hiệu quả các giá trị “Chất lượng - Đổi mới, sáng tạo - Năng lực tiên phong” theo tinh thần của chương trình Thương hiệu Quốc gia.

Lễ Công bố các doanh nghiệp có sản phẩm được lựa chọn tham gia chương trình Thương hiệu quốc gia 2016 - 2018” diễn ra tối 30/11/2016, tại Cung Văn hóa Hữu nghị Việt Xô, thành phố Hà Nội, do Hội đồng Thương hiệu Quốc gia, Ban Thư ký Chương trình Thương hiệu Quốc gia phối hợp với Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương) tổ chức.

DOMESCO - TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2016 VÀ NGÀY HỘI HỢP MẶT (TOWNHALL MEETING) VỚI ĐẠI DIỆN TẬP ĐOÀN ABBOT



Thành viên Hội đồng Quản trị.

đó có SCIC và Abbott.

Ông cũng ghi nhận các đóng góp tích cực của công ty DOMESCO trong việc thực thi chính sách phúc lợi cho người lao động ngoài quy định của nhà nước, nhằm chăm lo an sinh cho người lao động. Đồng thời chia sẻ nhiều thông tin về những thỏa thuận giữa SCIC

với Abbott và với DOMESCO về chuyển giao công nghệ, về nâng cao năng lực sản xuất, năng lực tài chính, nhượng quyền sản phẩm,... Với vai trò của hai cổ đông lớn nhất tại DOMESCO, SCIC và Abbott với những thế mạnh riêng của mình, sẽ hợp tác chặt chẽ cùng với nhau tìm ra nhiều giải pháp



Toàn cảnh Buổi họp mặt.

cho sự thành công và phát triển của Công ty DOMESCO, đóng góp nhiều lợi ích hơn nữa cho các cổ đông, cho người lao động Công ty DOMESCO, cho xã hội và cộng đồng.

ĐỔI MỚI, SÁNG TẠO NÂNG TẦM THƯƠNG HIỆU TRAPHACO



Traphaco lần thứ 3 liên tiếp nhận giải Thương hiệu Quốc gia

Sáng tạo là nguồn lực đổi mới của doanh nghiệp

Ngày 30/11/2016, tại Hà Nội đã diễn ra Lễ công bố các doanh nghiệp đạt Thương hiệu Quốc gia năm 2016 (Vietnam Value). Chương trình được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho phép Bộ Công thương triển khai từ năm 2003 nhằm xây dựng hình ảnh Việt Nam là quốc gia có uy tín về hàng hoá và dịch vụ đa dạng phong phú với chất lượng cao, nâng cao sức cạnh tranh cho các thương hiệu sản phẩm Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế trong quá trình hội nhập.

Công ty Cổ phần Traphaco vinh dự là một trong 88 thương hiệu tiêu biểu của Việt Nam được Chính phủ Việt Nam vinh danh dựa trên các tiêu chí của chương trình là: “Chất lượng - Đổi mới, Sáng tạo - Năng lực tiên phong”.

Trong đó, không ngừng đổi mới, sáng tạo và nâng cao chất lượng sản phẩm cũng là những giá trị mà Traphaco hướng tới để giúp doanh nghiệp tạo ra nhiều lợi thế cạnh tranh, thu hút được lao động giỏi nhất, nâng cao nét đặc trưng và giá trị doanh nghiệp.

Với chiến lược đúng đắn trong việc phát triển và bảo vệ thương hiệu; Traphaco luôn được người tiêu dùng ưa chuộng, bình chọn... Công ty cổ phần Traphaco vinh dự ở vị trí

đứng đầu trong Top 10 Công ty được Việt Nam uy tín năm 2016 theo công bố của Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) - Bộ Thông tin và Truyền Thông. Đặc biệt, theo kết quả survey khách hàng có tới 37,8% số người tham gia khảo sát (tỷ lệ cao nhất) đã lựa chọn Traphaco khi được hỏi “Nếu được chọn một công ty được Việt Nam tốt nhất, anh/ chị chọn công ty nào?” Lần thứ ba liên tiếp được lựa chọn là Thương hiệu Quốc gia, Traphaco tự hào hội tụ đầy đủ những giá trị mà doanh nghiệp Việt Nam hướng tới, đồng thời tiếp tục khẳng định vị thế là thương hiệu dẫn đầu ngành dược.

Đi đầu trong hoạt động phát triển thuốc Đông dược

Khẳng định vị thế số 1 về Đông dược, tiên phong trong các hoạt động phát triển thuốc từ dược liệu có chất lượng cao, Traphaco đã triển khai xây dựng mô hình phát triển dược bền vững. Đến nay, Công ty đã có 05 dược liệu (Đinh lăng, Rau đắng đất, Actiso, Bìm bìm, Chè dây) được Bộ Y tế cấp chứng nhận đạt chuẩn GACP- WHO.

Traphaco cũng là một đơn vị tiêu biểu của Bộ Y Tế trong việc thực hiện đề án: “Người Việt dùng thuốc Việt” của Bộ Y Tế, tích cực hưởng ứng cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” do Bộ Chính trị phát động. Đồng chí Nguyễn Thiện

Quá trình phát triển của Traphaco trong những năm qua luôn gắn liền với các hoạt động đổi mới sáng tạo từ xây dựng, phát triển vùng trồng nguyên liệu đến áp dụng công nghệ sản xuất hiện đại với mục tiêu trở thành doanh nghiệp tiên phong trong ngành Dược Việt Nam.

Nhân, Ủy viên Bộ Chính trị, Chủ tịch Ủy ban Trung ương MTTQ Việt Nam đã có đánh giá cao sự nỗ lực của Traphaco, đặc biệt trong vấn đề tích cực sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước đã góp phần nâng cao đời sống của đồng bào các dân tộc. Đồng chí Nguyễn Thiện Nhân khẳng định, hoạt động chăm sóc, quản lý khách hàng và quản trị kênh phân phối của Traphaco cũng là một điểm sáng cần được phát huy và chia sẻ thành bài học kinh nghiệm cho các đơn vị khác.

Có được thành công đó, theo ông Trần Túc Mã, Tổng Giám đốc Traphaco là bởi: Con đường dược liệu của Traphaco không chỉ xây bằng các kết quả nghiên cứu, mà bằng sự tận tâm cống hiến của hàng ngàn cán bộ công nhân viên của Traphaco. Traphaco đã thoát ra khỏi lợi ích của một doanh nghiệp đơn thuần để thực hiện trách nhiệm chung, khai thác nguồn lợi quốc gia, góp phần phát triển một ngành kinh tế hướng vào xuất khẩu, đem lại việc làm và thu nhập cho hàng vạn nông dân nghèo. Việc gắn thương hiệu Traphaco với hình ảnh những vùng nguyên liệu sạch là một hướng tiếp cận đem lại niềm tin và sự ủng hộ từ người tiêu dùng, đồng thời thể hiện cam kết trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

Đưa sản phẩm thuốc Việt đến với người Việt

Trong những năm qua, năng suất lao động tại Traphaco tăng cao nhờ ứng dụng tiến bộ kỹ thuật, công nghệ thông tin vào sản xuất, kinh doanh; sử dụng công cụ KPI trong quản trị hệ thống phù hợp với đặc thù doanh nghiệp, tạo nên hệ thống

HỎI - ĐÁP CHÍNH SÁCH

1. Căn cứ đánh giá tính hợp lệ của đơn dự thầu

Hỏi: Trong đơn dự thầu nhà thầu ghi thời gian cung cấp hàng hóa là 11 tháng. Thời gian thực hiện dịch vụ kỹ thuật là 60 ngày. Trong khi hồ sơ mời thầu yêu cầu thời gian cung cấp hàng hóa là 10 tháng, thời gian thực hiện dịch vụ là 60 ngày. Nhưng phần chấm điểm kỹ thuật tiến

độ thực hiện trong hồ sơ mời thầu có mức điểm tối đa 10 điểm, tối thiểu 6 điểm và có ghi cứ chậm 1 tuần trừ 1 điểm và chậm trên 5 tuần thì bị loại. Tôi muốn hỏi, đơn dự thầu của nhà thầu ghi thời gian cung cấp hàng hóa là 11 tháng có được đánh giá là hợp lệ không?

Trả lời:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư trả lời vấn đề này như sau:

Theo hướng dẫn tại Mục 1.2 Chương III Mẫu hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa ban hành kèm Thông tư số 05/2015/TT-BKHĐT

ngày 16/6/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đơn dự thầu hợp lệ phải có thời gian thực hiện gói thầu phù hợp với đề xuất về kỹ thuật đồng thời đáp ứng thời gian theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu.

Đối với trường hợp của ông Khoa, việc đánh giá tính hợp lệ của đơn dự thầu căn cứ theo hướng dẫn nêu trên.

2. Nhà thầu không bảo mật đề xuất tài chính có bị loại?

Hỏi: Tôi muốn hỏi, theo phương thức đấu thầu một giai đoạn hai túi hồ sơ, nhà thầu đã nộp riêng túi hồ sơ để xuất kỹ thuật và đề xuất tài chính, tuy nhiên trong nội dung đề xuất kỹ thuật có bao gồm cả nội dung về giá và tài chính

thì có vi phạm không? Gói thầu đơn giản, quy mô lớn có được phép áp dụng phương pháp giá thấp nhất không? Căn cứ nào để xác định gói thầu là đơn giản hay phức tạp?

Trả lời:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư trả lời vấn đề này như sau:

Đối với câu hỏi của ông Khuê, chủ đầu tư cần căn cứ vào quy mô, tính chất của gói thầu và quy định của pháp luật về đấu thầu để xác định gói thầu là đơn giản hay phức tạp.

Gói thầu quy mô nhỏ được xác định theo hạn mức quy định tại Điều 63 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ. Theo đó, đối với gói thầu tư vấn đơn giản và gói thầu

dịch vụ phi tư vấn, xây lắp, hàng hóa quy mô nhỏ được áp dụng phương pháp giá thấp nhất.

Đối với gói thầu theo phương thức một giai đoạn hai túi hồ sơ, trường hợp nhà thầu nộp cả đề xuất tài chính trong túi đựng hồ sơ để xuất về kỹ thuật thì không bị vi phạm pháp luật về đấu thầu, tuy nhiên nhà thầu này sẽ chịu bất lợi khi không bảo mật đề xuất tài chính của mình.

3. Nhà thầu không nộp hồ sơ chào lại giá có bị loại?

Hỏi: Đơn vị tôi đang thực hiện gói thầu theo hình thức chào hàng cạnh tranh rút gọn. Có 3 nhà thầu đều vượt giá, chủ đầu tư có văn bản đề nghị 3 nhà thầu chào lại giá (chỉ quy định ngày chào lại, không gia hạn hiệu lực hồ sơ đề xuất). Khi mở chào lại giá thì có 1 nhà thầu không nộp chào

lại giá (hiệu lực hồ sơ nhà thầu này vẫn còn). Xin hỏi, việc đánh giá hồ sơ chào lại giá như thế nào? Có loại nhà thầu không chào lại giá không? Nếu không chào lại giá nhưng vẫn thấp hơn các nhà thầu chào lại thì xử lý như thế nào?

Trả lời:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư trả lời vấn đề này như sau:

Theo quy định tại Khoản 8, Điều 117 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ, trường hợp giá dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) của tất cả các nhà thầu đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật và nằm trong danh sách xếp hạng đều vượt giá gói thầu đã duyệt thì có thể xem xét xử lý theo hướng cho phép các nhà thầu chào lại giá.

Đối với trường hợp của bà Vân, nếu nhà thầu không nộp hồ sơ chào lại giá nhưng hồ sơ đề xuất (bao gồm nội dung về giá) trước đây vẫn còn hiệu lực thì tiếp tục đưa hồ sơ đề xuất trước đây của nhà thầu vào xem xét tiếp.

4. Quy định về giảm giá trong đấu thầu

Hỏi: Một nhà thầu có giá trúng thầu sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ đi giá trị giảm giá là 24 tỷ đồng. Trong đó, giá dự thầu chưa giảm giá là 24,5 tỷ đồng và giá trị giảm giá nhà thầu đề xuất là 500 triệu đồng (đề xuất giảm giá cho tất cả các hạng mục). Khi thương thảo hợp

đồng, chủ đầu tư yêu cầu nhà thầu tính toán lại toàn bộ đơn giá các đầu mục công việc sau khi đã phân bổ lại giá trị giảm giá. Tôi xin hỏi, yêu cầu của chủ đầu tư như trên có hợp lý không? Giá trị giảm giá trong thư giảm giá là cố định hay thay đổi?

Trả lời:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư trả lời vấn đề này như sau:

Trường hợp nhà thầu có thư giảm giá 500 triệu đồng thì giá trị giảm giá này là cố định không thay đổi.

Giá đề nghị trúng thầu là giá dự thầu của nhà thầu được đề nghị trúng thầu sau khi đã được sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu, hồ sơ yêu cầu, trừ đi

giá trị giảm giá theo quy định tại Khoản 19, Điều 4 Luật Đấu thầu và là căn cứ để hai bên tiến hành ký kết hợp đồng.

Trường hợp nhà thầu không nêu rõ cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các hạng mục.

5. Có giới hạn số lần mua sắm trực tiếp trong đấu thầu?

Hỏi: Công ty tôi có 3 gói thầu có nội dung tương tự, thực hiện vào các thời điểm khác nhau. Công ty đã lựa chọn nhà thầu gói thầu thứ nhất theo hình thức đấu thầu rộng rãi trong nước, áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp cho gói thầu thứ hai. Xin hỏi, hiện nay Công ty muốn tiếp

tục áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp đối với gói thầu thứ ba có được không? Với gói thầu thứ nhất thì Công ty có thể thực hiện được bao nhiêu gói thầu tương tự khác thông qua hình thức mua sắm trực tiếp?

Trả lời:

Bộ Kế hoạch và Đầu tư trả lời vấn đề này như sau:

Pháp luật đấu thầu không quy định giới hạn số lần áp dụng hình thức mua sắm trực tiếp. Tuy nhiên, việc áp dụng mua sắm trực tiếp phải bảo đảm cạnh tranh, công

bằng, minh bạch và hiệu quả kinh tế, tránh tình trạng chia dự án, dự toán mua sắm thành các gói thầu trái với quy định của pháp luật đấu thầu nhằm mục đích hạn chế sự tham gia của các nhà thầu.

(Tiếp theo trang 10)

ĐỔI MỚI, SÁNG TẠO NÂNG TẦM THƯƠNG HIỆU TRAPHACO

chuyên nghiệp và hiệu quả.

Traphaco là doanh nghiệp được đầu tiên thực hiện thành công chính sách bán hàng dựa trên nguyên tắc “Thành tín - Đồng lợi cùng phát triển”. Sau 2 năm triển khai, đến nay chính sách này đã nhận được sự ủng hộ rất lớn từ khách hàng. Hệ thống phân phối của Traphaco đã chăm sóc trực tiếp tới hơn 23.000 nhà thuốc trên toàn quốc với các hoạt động dịch vụ hỗ trợ bán hàng chuyên nghiệp và hiện đại.

Traphaco hiện nay đã trở thành doanh nghiệp được niềm ýt lớn thứ 2 về doanh thu và lợi nhuận, có chuỗi giá trị hoàn thiện, thương hiệu mạnh, hệ thống phân phối rộng khắp cả nước qua 21 chi nhánh, 03

công ty con cùng các đối tác, đại lý trên toàn quốc làm nhiệm vụ phân phối.

Năm 2016 được Traphaco lựa chọn là năm “Đổi mới công nghệ, Phát triển sản phẩm” Mục tiêu này đã tạo nên một phong trào rộng lớn tại Traphaco, từ tạo ra sản phẩm mới, ứng dụng công nghệ đến phát triển số lượng sản phẩm trên thị trường, tạo nền tảng vững chắc để tăng doanh thu cho các năm tiếp theo. Đứng trước con đường mới, với khí thế quyết tâm, với tư duy đổi mới và áp dụng công nghệ trong sản xuất, kinh doanh, bằng việc tiếp thu những tinh hoa thế giới, các thành viên tại Traphaco tiếp tục cùng nhau tạo ra đột phá, kiến tạo thêm nhiều

sản phẩm dược phẩm công nghệ cao, nâng cao niềm tự hào của thuốc Việt.

Việc tiếp tục được lựa chọn là “Thương hiệu Quốc gia 2016” chính là sự ghi nhận của Chính phủ và người dân Việt Nam đối với những nỗ lực của Traphaco trong quá trình đổi mới sáng tạo và không ngừng cải tiến chất lượng để cống hiến những sản phẩm “xanh” phù hợp với xã hội hiện đại – những sản phẩm thuốc Việt vì người Việt. Với vị trí đứng đầu trong xu thế phát triển thuốc từ dược liệu tại Việt Nam đã khẳng định sự đúng đắn của chiến lược “con đường sức khỏe xanh” mà Traphaco đang lựa chọn.



Muốn trở thành nhà lãnh đạo giỏi, hãy học cách kể chuyện ngay từ hôm nay

Khi nhà lãnh đạo giỏi kể chuyện

Tổng thống Mỹ Barack Obama từng chia sẻ với giới trẻ Việt Nam: “Một trong những điều mà tôi học được trong sự nghiệp lãnh đạo của mình, là đôi lúc chúng ta cứ nghĩ rằng con người chỉ có thể được thúc giục bởi tiền bạc, quyền lực hay những thứ lợi ích khác. Nhưng thực ra mọi người cũng được truyền cảm hứng bởi những câu chuyện, những điều mà họ tự kể cho bản thân rằng chuyện gì là quan trọng đối với bản thân họ, với cộng đồng và quốc gia của họ”.

“Dù bạn đang hoạt động trong lĩnh vực nào đi nữa, cũng rất đáng giá để bỏ thời gian ra lắng nghe những người khác và tìm hiểu xem những câu chuyện nào là quan trọng với họ. Khi chúng ta tìm đến với nhau để cùng làm những việc quan trọng, đó thường là vì chúng ta được kể cho nghe một câu chuyện hay về lý do tại sao chúng ta nên làm việc cùng nhau”.

“Hãy nghĩ về nước Mỹ. Chúng tôi có một câu chuyện thật hay. Nó được mang tên là Tuyên ngôn Độc lập: “Chúng tôi khẳng định một chân lý hiển nhiên rằng mọi người sinh ra đều bình đẳng, rằng tạo hóa đã ban cho họ những quyền tất yếu và bất khả xâm phạm, trong đó có quyền sống, quyền được tự do và mưu cầu hạnh phúc””.

Biết cách kể chuyện sao cho thu hút người nghe luôn là một hình thức truyền đạt đầy hiệu quả. Tuy nhiên, nó có thể trở thành con dao hai lưỡi nếu bạn quá tự tin vào năng lực của mình trong khi không thực sự hiểu

cách kể chuyện. Dưới đây là 4 lỗi sai phổ biến khiến câu chuyện của bạn trở nên kém hấp dẫn.

Lỗi số 1: Những gì bạn kể chưa thật sự là một câu chuyện

Nếu bạn muốn có được các lợi ích của việc kể chuyện (để nhớ, hấp dẫn, lôi cuốn cảm xúc người nghe) thì bạn cần phải biết cách kể được một câu chuyện thật sự. Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, thế nhưng không phải lúc nào cũng trở thành dễ làm.

Nếu bạn hay bắt đầu bằng những câu đại loại như “Tầm nhìn của chúng tôi đã chỉ ra 4 điều phải thực hiện trong thập kỷ này...” hay “6 yếu tố tạo nên thương hiệu của chúng tôi...”, “Có 3 lý do khiến bạn nên đầu tư vào công ty của chúng tôi...” thì đó không phải là kể chuyện. Chúng không phải là những câu chuyện, đó đơn giản chỉ là danh sách liệt kê.

Một câu chuyện thật sự là một chuỗi những sự kiện đã xảy ra với một

ai đó, có thời gian cụ thể và rõ ràng. Nếu bạn có thể bắt đầu bằng: “Vào một buổi sáng thứ bảy, khách hàng lớn nhất của công ty hoảng loạn gọi điện cho CEO của chúng tôi...” hoặc “Lần đầu tiên Janet thử thương hiệu của chúng tôi, cô ấy đã...” hoặc “Tôi đã có ý tưởng để gây dựng công ty này ngay khi tôi vừa bị đuổi việc, và đây là những gì đã xảy ra...” thì đấy mới là kể chuyện.

Lỗi số 2: Xin phép hoặc xin lỗi trước khi kể chuyện

Hãy tưởng tượng có người nào đó làm gián đoạn buổi họp và nói “Tôi xin lỗi, liệu tôi có thể kể một mẩu chuyện ngắn được không? Tôi hứa là chỉ mất một phút thôi”. Cách nói như thế sẽ khiến người nghe nhầm hiểu rằng bạn chỉ đang cố kể một câu chuyện cho có lệ.

Nếu bạn đã nghĩ câu chuyện của mình là thực sự quan trọng, hãy kể lại nó. Người lãnh đạo không cần phải

5 sai lầm lớn của các chủ doanh nghiệp nhỏ

Sau hơn 8 năm lên sóng, chương trình truyền hình thực tế dành cho các doanh nhân khởi nghiệp Shark Tank đã giúp thay đổi cách nhìn của nhiều người về tầm quan trọng của những doanh nghiệp nhỏ.

“Hiện nay, xu hướng mở công ty và trở thành doanh nhân mới là cách kiếm tiền an toàn, thay vì làm việc cho một tập đoàn lớn và hưởng lương hưu khi về già như trước”, Robert Herjavec - Nhà sáng lập, CEO công ty an ninh mạng Herjavec Group và là nhà đầu tư của Shark Tank chia sẻ.

Tuy nhiên, kinh doanh vốn không phải chuyện dễ. Điều này thể hiện rõ trong mỗi tập phát sóng của Shark Tank, khi các doanh nhân - nhà đầu tư chỉ ra các điểm yếu, lỗi thường gặp của sản phẩm, ý tưởng kinh doanh hay mô hình kinh doanh của người chơi.

Dưới đây là 5 sai lầm lớn thường gặp của các doanh nhân, đặc biệt là những chủ doanh nghiệp nhỏ, được các nhà đầu tư Shark Tank chia sẻ trên Business Insider.

1. Không dám nghĩ lớn

Thách thức lớn nhất đối với một chủ doanh nghiệp nhỏ trong thị trấn cũng giống với một chủ doanh nghiệp nhỏ trong thành phố. Đó là họ không dám nghĩ lớn, không dám cạnh tranh với những đối thủ khổng lồ”, Herjavec nói.

“Dù công ty của bạn chuyên bán bánh mì, cung cấp dịch vụ giặt ủi hay chăm sóc thú cưng thì điều quan trọng là bạn đang làm những thứ mình đam mê. Thứ bạn đang thiếu là nguồn lực hỗ trợ”, ông nhận định. Herjavec khuyên các chủ doanh nghiệp nhỏ nên tìm kiếm thêm các đối tác chiến lược để mở rộng hoạt động kinh doanh.

“Nếu chỉ việc xây dựng thương hiệu trong một thị trấn nhỏ bạn cũng không làm được thì làm sao bạn có thể mở rộng thương hiệu đó ra toàn cầu?”, ông đặt vấn đề.



Nhà đầu tư Robert Herjavec

2. Thiếu sáng suốt

“Trong giai đoạn mới thành lập và vận hành doanh nghiệp, bên cạnh hạn chế về nguồn lực, một trong những thách thức lớn đối với doanh nhân là phải ra quyết định đúng đắn và tỏ ra sáng suốt”, Barbara Corcoran - nhà sáng lập Tập đoàn Corcoran, nhà đầu tư trên Shark Tank chia sẻ.

“Thành công và sự nổi tiếng sẽ sớm đến với người dám nghĩ lớn và biết sử dụng đầu óc”, bà nói.

3. Ngộ nhận về gọi vốn cộng đồng

Gọi vốn cộng đồng (crowdfunding) là hình thức gọi vốn đầu tư từ lượng lớn người dân thông qua nền tảng internet nhằm hỗ trợ vốn cho dự án của một cá nhân hay công ty. “Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ cho rằng việc huy động được số tiền lớn từ đám đông chứng tỏ họ đã thành công trong khi không nhìn thấy nhiều vấn đề nảy sinh sau đó”, Daymond John - nhà sáng lập thương hiệu quần áo FUBU, nhà đầu tư Shark Tank nói.



Nhà đầu tư Daymond John

John phân tích, nếu chủ doanh nghiệp may mắn gọi được nhiều vốn, điều tiếp theo họ cần quan tâm là làm thế nào sử dụng số vốn ấy một cách hiệu quả và thực hiện đúng lời hứa đã nói với những người cho vay.

“Bạn có thể tìm được khách hàng mua lô sản phẩm đầu tiên, nhưng còn những lần sản xuất thứ hai, thứ ba, thứ bảy thì sao. Chủ doanh nghiệp nhỏ nghĩ họ chỉ cần huy động/kiếm được một triệu USD đầu tư là đủ, nhưng đó mới chỉ là khởi đầu câu chuyện”, ông nhận định.

4. Không nắm rõ số liệu kế toán

Một sai lầm kế tiếp của nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ là họ không hiểu hoặc cố tình lờ đi các số liệu kế toán, theo Herjavec. “Không ai thích kế toán. Tôi cũng không ngoại lệ. Thậm chí tôi còn không thích cả nhân viên kế toán của mình dù đó là một anh chàng siêu tốt”, Herjavec nhớ lại.

Tuy nhiên, ông cho rằng việc doanh nhân không hiểu ý

nghĩa các con số coi như nắm chắc thất bại trong tay. “Vi kế toán và tài chính là ngôn ngữ của thế giới kinh doanh. Bạn buộc phải hiểu những thứ đó”, ông nói.

5. Thiếu nguồn tiền mặt dự trữ

Nhà đầu tư Corcoran cho rằng chủ doanh nghiệp nhỏ thường không quan tâm đến việc dự trữ tiền mặt, cho đến khi rủi ro xảy đến khiến họ trở tay không kịp. “Bạn cần có nguồn tiền dự trữ cho hoạt động mua, bán hàng hóa, hoặc chi trả cho những tình huống phát sinh ngoài dự kiến”, bà khuyên.



Nhà đầu tư Barbara Corcoran

(Tiếp theo trang 13)

Khi nhà lãnh đạo giỏi kể chuyện

xin để được phép lãnh đạo. Đừng bao giờ khách sáo nói xin lỗi hoặc xin phép trước khi kể một câu chuyện, nhất là khi bạn đã dành tâm huyết để làm cho nó trở nên thú vị hơn.

Lỗi số 3: Mở đầu bằng câu: “Hãy để tôi kể một câu chuyện”

Thử tưởng tượng bây giờ đang là 9 giờ sáng thứ Hai và cuộc họp giao ban đầu tuần sắp bắt đầu. Sếp của bạn bước vào và nói “Được rồi, bắt đầu nào, tôi sẽ bắt đầu cuộc họp bằng cách kể cho mọi người nghe một câu chuyện...” Thừa nhận đi, bạn đang ngồi nghiêng răng ken két rồi đấy.

Nào bây giờ hãy tưởng tượng, thay vì như thế, sếp bước vào và nói “Được rồi, chúng ta hãy bắt đầu. Theo như một số người trong nhóm đã biết, đã có vài điều thực sự quan trọng xảy ra trong thời gian qua, và làm thay đổi cách nghĩ của tôi về bộ phận này. Tôi muốn nói về...”. Bạn có háo hức muốn nghe không? Dĩ nhiên là có.

Trong cả hai tình huống, bạn đều nghe một câu chuyện. Nhưng trường hợp đầu tiên khiến bạn chán ngán và khiếm sợ ngay từ ban đầu, còn trường hợp thứ hai cho bạn cảm giác tò mò, khiến bạn nóng lòng muốn nghe câu chuyện.

Đó là lý do câu dẫn chuyện ban đầu rất quan trọng, nó là điểm mấu chốt để thu hút sự chú ý của khán giả và khiến họ tò mò về một điều gì đó quan trọng sắp được chia sẻ. Và trong

bất cứ trường hợp nào, tốt nhất đừng nên sử dụng từ “câu chuyện”.

Lỗi số 4: Bỏ lỡ cơ hội để tận dụng một câu chuyện tuyệt vời

Vào đầu những năm 1980, chàng trai Sterling Price đang làm việc tại một cửa hàng pizza ở Springdale, Arkansas. Đêm nọ, có một cô gái đến và yêu cầu món bánh mì kẹp thịt viên. Sterling bảo rằng cửa hàng không có, khiến cô gái rất buồn.

Cô này cho biết, chồng mình đang bị bệnh nặng và đã mất đi cảm giác ăn uống, nhưng cô tin chắc rằng chồng mình sẽ thèm ăn trở lại nếu có món bánh mì kẹp thịt viên. Không do dự, Sterling đã chủ động lấy bánh mì sandwich, sốt cà chua, và phô mai mozzarella đang có trong nhà bếp, và tự tay làm cho cô gái món bánh mì kẹp thịt viên ngon nhất mà anh từng làm. Cô gái cảm ơn Sterling và ra về.

Sterling đã không nghĩ ngợi gì thêm cho đến ngày hôm sau, cô gái gọi đến cửa hàng và hỏi tên người đầu bếp đã làm món bánh mì kẹp thịt viên tối hôm qua. Cô cho biết đó là món bánh mì kẹp thịt viên ngon nhất mà chồng cô đã từng ăn, và cô rất lấy làm biết ơn.

Sau đó, cô giải thích thêm rằng chồng cô được chẩn đoán bị ung thư giai đoạn 4 vài tháng trước. Điều này đã khiến cho anh ấy mất đi cảm giác ngon miệng và chán ăn, tuy nhiên món bánh mì kẹp thịt viên mà

Sterling làm ra đã khiến cho chồng cô cảm thấy thoải mái trở lại.

Vì vậy, cô rất biết ơn Sterling vì đã giúp đỡ cô. Cô gái cho hay chồng cô đã ra đi vào tối hôm qua. Bánh mì kẹp thịt viên là bữa ăn cuối cùng, và cũng là bữa ăn ngon nhất của anh ấy.

Đã hơn 30 năm kể từ khi câu chuyện này xảy ra, lần đầu tiên nó được ghi lại là vào năm 2012 trong quyển *Lead With a Story* (Mở màn bằng một câu chuyện) của Paul Smith. Thật đáng buồn là một câu chuyện hay như vậy lại bị lãng phí.

Hãy thử tưởng tượng xem, câu chuyện cảm động như vậy sẽ tác động như thế nào đến tư duy của chuỗi nhà hàng pizza kể trên. Nó sẽ giúp các nhân viên hiểu thế nào là dịch vụ chăm sóc khách hàng xuất sắc, và sự cảm thông là như thế nào.

Nhưng chuyện đó đã không xảy ra, tại sao? Bởi vì không ai buồn ghi lại câu chuyện đó, không ai nhìn thấy giá trị của nó. Đó là một tài sản vô giá bị lãng phí.

Những khoảnh khắc tuyệt vời và cảm động như thế diễn ra xung quanh chúng ta mỗi ngày. Đó là những trải nghiệm mang đậm màu sắc nhân văn, không thể bị ngụy tạo hoặc lãng quên. Khi đó, việc một câu chuyện tuyệt vời sẽ được tạo ra hoặc bị mất đi mãi mãi, chính là phụ thuộc vào quyết định của bạn.



- ✓ 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 43/GP-XBBT ngày 06/6/2016