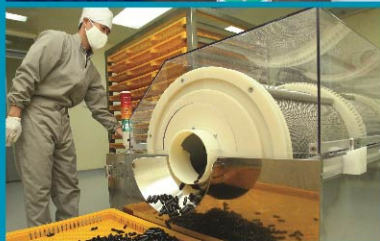


TRUNG ƯƠNG BAN HÀNH 3 NGHỊ QUYẾT CHUYÊN ĐỀ VỀ KINH TẾ



Đảng ủy SCIC phối hợp với Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương

TRIỂN KHAI CHUYÊN ĐỀ HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC, PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH LỰA CHỌN MÔ HÌNH QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC



Thông tin doanh nghiệp thành viên

- ❖ Bảo Minh đạt chỉ tiêu tăng doanh thu - tăng trưởng 4,5% trong năm tới (tr.9)
- ❖ Cổ đông FPT sắp nhận gần 70 triệu cổ phiếu (tr.9)
- ❖ CEO Traphaco Trần Túc Mã: Muốn thắng ván cờ kinh doanh, phải đi trước một nước (tr.10)

Quản trị doanh nghiệp

- ❖ Nguyên tắc email kỳ lạ của CEO thế giới (tr.14)

TRUNG ƯƠNG BAN HÀNH 3 NGHỊ QUYẾT CHUYÊN ĐỀ VỀ KINH TẾ



Chiều 10.5, Hội nghị lần thứ 5 Ban Chấp hành T.Ư Đảng khóa XII đã hoàn thành toàn bộ nội dung chương trình đề ra, sau 6 ngày làm việc khẩn trương, nghiêm túc. Tổng bí thư Nguyễn Phú Trọng có bài phát biểu quan trọng, bế mạc hội nghị.

Tại hội nghị lần này, Ban Chấp hành T.Ư đã thống nhất cao thông qua các nghị quyết, kết luận của T.Ư, đặc biệt là nhất trí ban hành 3 nghị quyết về: “Hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa (XHCN)”; “Tiếp tục cơ cấu lại, đổi mới và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước”; “Phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng XHCN” và quyết định một số vấn đề quan trọng khác.

Tạo động lực phát triển kinh tế - xã hội nhanh và bền vững

T.Ư thống nhất cho rằng, kinh tế thị trường định hướng XHCN là một vấn đề lý luận và thực tiễn cơ bản trong đường lối phát triển kinh tế ở nước ta, một sáng tạo mới của Đảng ta về mô hình kinh tế tổng quát trong thời kỳ quá độ đi lên chủ nghĩa xã hội ở VN.

Nền kinh tế thị trường định hướng XHCN mà nước ta xây dựng là nền kinh tế vận hành đầy đủ, đồng bộ theo các

quy luật của kinh tế thị trường, đồng thời bảo đảm định hướng XHCN phù hợp với từng giai đoạn phát triển của đất nước; là nền kinh tế thị trường hiện đại và hội nhập quốc tế, có sự quản lý của nhà nước pháp quyền XHCN, do Đảng Cộng sản VN lãnh đạo, nhằm mục tiêu “dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh”.

Trong phát biểu bế mạc, Tổng bí thư Nguyễn Phú Trọng chỉ rõ: Xây dựng và hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng XHCN là một nhiệm vụ chiến lược,

là khâu đột phá quan trọng, tạo động lực để phát triển kinh tế - xã hội nhanh và bền vững. Hoàn thiện thể chế kinh tế phải đi đôi với đổi mới, hoàn thiện bộ máy tổ chức, cán bộ của toàn hệ thống chính trị; xác định rõ và thực hiện đúng vị trí, vai trò, chức năng và mối quan hệ giữa nhà nước, thị trường và xã hội phù hợp với kinh tế thị trường; bảo đảm định hướng XHCN; giữ vững và tăng cường vai trò lãnh đạo của Đảng Cộng sản VN.

Tổng bí thư nhấn mạnh: Nhiệm kỳ này,

tập trung thực hiện tốt 5 nhiệm vụ trọng tâm. Đó là hoàn thiện thể chế về huy động, phân bổ, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực và thể chế về phân phối kết quả làm ra để giải phóng sức sản xuất, tạo động lực và nguồn lực cho tăng trưởng, phát triển, bảo đảm tiến bộ, công bằng xã hội, quốc phòng, an ninh quốc gia. Hoàn thiện thể chế về cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, có chính sách đột phá tháo gỡ những vướng mắc, tạo thuận lợi hỗ trợ doanh nghiệp phát triển trên cơ sở đẩy mạnh đồng bộ cải cách hành chính và cải cách tư pháp. Hoàn thiện thể chế về phát triển và ứng dụng khoa học - công nghệ, về giáo dục - đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, nhất là nhân lực chất lượng cao để tranh thủ những thành tựu của Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Đổi mới vai trò, chức năng, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nền kinh tế và năng lực kiến tạo sự phát triển của nhà nước, đặc biệt là năng lực, hiệu quả thể chế hóa đường lối, chủ trương của Đảng và tổ chức thực hiện chính sách, luật pháp của nhà nước. Đổi mới phương thức lãnh đạo của Đảng, hoàn thiện thể chế kiểm soát quyền lực, tinh giản bộ máy, biên chế, xây dựng đội ngũ cán bộ có năng lực, phẩm chất, đáp ứng yêu cầu, nhiệm vụ; nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của toàn hệ thống chính trị.

Phát huy vai trò then chốt trong khu vực kinh tế nhà nước

T.Ư thống nhất nhận định: Mặc dù còn nhiều hạn chế, yếu kém cần khắc phục, nhưng nhìn tổng thể, doanh nghiệp nhà nước (DNNN) đã nỗ lực vươn lên trong sản xuất, kinh doanh, không ngừng đổi mới, đạt được nhiều kết quả. Cùng với cơ chế, chính sách của nhà nước, DNNN là công cụ quan trọng để bảo đảm thực hiện có hiệu quả các chính sách ổn định vĩ mô, đối phó với những biến động thị trường, kiểm chế lạm phát; đóng góp lớn trong xây dựng, phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội, chuyển dịch cơ cấu kinh tế; là nguồn thu lớn của ngân sách nhà nước;

đóng góp quan trọng thực hiện nhiệm vụ quốc phòng, an ninh và thực hiện chính sách bảo đảm an sinh xã hội.

Tổng bí thư Nguyễn Phú Trọng nêu rõ: Thời gian tới, cần tiếp tục quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo cơ cấu lại, đổi mới, nâng cao hiệu quả DNNN để thực sự phát huy được vai trò, vị trí then chốt trong khu vực kinh tế nhà nước, là một lực lượng vật chất quan trọng của kinh tế nhà nước, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế và thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội. Nghiêm túc triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách, biện pháp mới, có tính đột phá vừa được T.Ư nhất trí cao thông qua.

Đẩy mạnh chuyển đổi hầu hết các DNNN thành doanh nghiệp có cơ cấu sở hữu hỗn hợp, chủ yếu là doanh nghiệp cổ phần, niêm yết trên thị trường chứng khoán, lấy hiệu quả kinh tế làm tiêu chí đánh giá chủ yếu. Tập trung xử lý dứt điểm các tập đoàn, tổng công ty, doanh nghiệp, các dự án, công trình đầu tư không hiệu quả, thua lỗ kéo dài, kể cả bằng biện pháp giải thể, phá sản...

Cơ cấu lại, đổi mới các DNNN đáp ứng các chuẩn mực quốc tế về quản trị doanh nghiệp; thật sự hoạt động theo cơ chế thị trường, tự chủ, tự chịu trách nhiệm, cạnh tranh bình đẳng với doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác theo quy định của pháp luật; bảo đảm công khai, minh bạch và trách nhiệm giải trình.

Tiếp tục đổi mới, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý, giám sát, kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động của DNNN; không để thất thoát, lãng phí vốn, tài sản nhà nước. Tách bạch, phân định rõ chức năng quản lý nhà nước đối với mọi loại hình doanh nghiệp nói chung với chức năng chủ sở hữu đối với DNNN và cổ phần, vốn góp của nhà nước tại doanh nghiệp, cũng như với chức năng quản trị kinh doanh của DNNN nói riêng. Khẩn trương hoàn thiện mô hình quản lý, giám sát doanh nghiệp và vốn, tài sản của nhà nước đầu tư tại doanh nghiệp; chậm nhất đến năm 2018, thành lập một cơ quan chuyên trách làm đại diện chủ sở hữu đối với DNNN và cổ phần, vốn góp của nhà

nước tại doanh nghiệp.

Kiên quyết đấu tranh và có biện pháp phòng ngừa, khắc phục tình trạng cán bộ lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp nhà nước móc ngoặc với cán bộ, công chức nhà nước và khu vực kinh tế tư nhân để hình thành "nhóm lợi ích", "sân sau" thao túng hoạt động của DNNN, trục lợi cá nhân, tham nhũng, lãng phí, gây tổn hại cho nhà nước và doanh nghiệp.

Kinh tế tư nhân - động lực quan trọng của nền kinh tế

Sau hơn 30 năm đổi mới, nhận thức về vị trí, vai trò của kinh tế tư nhân (KTTN) đã có những bước tiến quan trọng. KTTN ngày càng phát triển, đến nay đã "là một động lực quan trọng" để phát triển kinh tế thị trường định hướng XHCN ở nước ta. Trên thực tế, KTTN chiếm tỷ trọng 39 - 40% trong GDP; đã hình thành được một số tập đoàn kinh tế tư nhân có quy mô lớn; đội ngũ doanh nhân ngày càng lớn mạnh.

T.Ư yêu cầu: Thời gian tới cần tiếp tục đổi mới tư duy, nâng cao nhận thức về phát triển KTTN, coi đây là yêu cầu tất yếu, khách quan trong quá trình phát triển nền kinh tế thị trường định hướng XHCN. Chăm lo phát triển KTTN nhanh, lành mạnh và đúng đắn hơn, thực sự trở thành một động lực quan trọng để giải phóng sức sản xuất, phát triển kinh tế - xã hội; cùng với kinh tế nhà nước, kinh tế tập thể làm nòng cốt để bảo đảm xây dựng thành công nền kinh tế độc lập, tự chủ và hội nhập quốc tế. Tạo điều kiện thuận lợi để KTTN phát triển ở tất cả các ngành, lĩnh vực mà pháp luật không cấm. Thúc đẩy phát triển mọi hình thức liên kết sản xuất, kinh doanh, cung cấp hàng hóa, dịch vụ theo mạng sản xuất, chuỗi giá trị thị trường giữa KTTN với kinh tế nhà nước, kinh tế tập thể và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhằm tiếp nhận, chuyển giao, tạo sự lan tỏa rộng rãi về công nghệ tiên tiến và quản trị hiện đại. Phát huy, nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo

(Xem tiếp trang 13)

Đảng ủy SCIC phối hợp với Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương:

TRIỂN KHAI CHUYÊN ĐỀ HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TƯ TƯỞNG, ĐẠO ĐỨC, PHONG CÁCH HỒ CHÍ MINH



Đồng chí Nguyễn Đức Chi phát biểu tại Hội nghị.

Thực hiện chương trình công tác năm 2017, ngày 23/5, tại Hà Nội, Đảng ủy Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) phối hợp với Đảng ủy Cơ quan Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương tổ chức Kỷ niệm 127 năm ngày sinh Chủ tịch Hồ Chí Minh (19/5/1890-19/5/2017) và Hội nghị chuyên đề “Học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh về phòng, chống suy thoái tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống, tự diễn biến, tự chuyển hóa trong nội bộ”. Đồng chí Nguyễn Đức Chi, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT SCIC chủ trì Hội nghị.

Tham dự Hội nghị có đồng chí Trần Hữu Bình, Phó Bí thư Thường trực Đảng ủy Khối DNTW; đồng chí Phạm Tấn Công, Phó Bí thư Đảng ủy Khối, Bí thư Đảng ủy cơ quan Đảng ủy Khối DNTW và toàn thể đảng viên Cơ quan Đảng ủy Khối DNTW; GS. TSKH. Hoàng Chí Bảo, Chuyên gia cao cấp Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh, nguyên Ủy viên Thư ký Hội đồng Lý luận Trung ương.

Về phía SCIC, có Đảng ủy, HĐQT, Ban giám đốc, Kiểm soát viên, cấp ủy chi bộ, lãnh đạo các đơn vị; toàn thể cán bộ, đảng viên, đoàn viên công đoàn, đoàn viên thanh niên các chi bộ, đơn vị thuộc Tổng công ty, Công ty SIC; đại diện cấp ủy, công đoàn, đoàn thanh niên: Công ty cổ phần hạ tầng và bất động sản Việt Nam (VIID), Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Tràng Tiến; cùng toàn thể Chi nhánh SCIC phía Nam và Chi nhánh Miền Trung dự qua cầu truyền hình trực tuyến.

Đồng chí Phạm Tấn Công, Phó Bí thư Đảng ủy Khối, Bí thư Đảng ủy cơ quan Đảng ủy Khối DNTW phát biểu khai mạc Hội nghị đã ôn lại những cống hiến to lớn, khẳng định giá trị tư tưởng của Chủ tịch Hồ Chí Minh và nhấn mạnh: Chủ tịch Hồ Chí Minh là Lãnh tụ thiên tài của Đảng và nhân dân ta, Người Thầy vĩ đại của cách mạng Việt Nam, Anh hùng giải phóng dân tộc, Danh nhân văn hoá thế giới, Người Chiến sĩ Cộng sản quốc tế mẫu mực, người bạn thân thiết của các dân tộc đã và đang đấu tranh vì hòa bình, độc lập dân tộc, dân chủ và tiến bộ xã hội trên toàn thế giới... Tư tưởng, đạo đức và phong cách Hồ Chí Minh là kết tinh của tinh hoa văn hoá Việt Nam, là mẫu mực của

con người Việt Nam. Tư tưởng, tâm hồn, cốt cách của Người là sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa chủ nghĩa yêu nước chân chính với chủ nghĩa quốc tế trong sáng.

Hội nghị đã nghe GS.TS Hoàng Chí Bảo giới thiệu Chuyên đề thực hiện Chỉ thị số 05-CT/TW năm 2017: Học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh về phòng, chống suy thoái tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống “tự diễn biến”, “tự chuyển hóa” trong nội bộ.

Thông qua học tập Chuyên đề nhằm giúp cho cán bộ, viên chức và người lao động SCIC và các đơn vị thành viên nhận thức ngày càng sâu sắc về những nội dung cơ bản, giá trị to lớn của tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh. Xác định đây là một nội dung quan trọng của công tác xây dựng, chỉnh đốn Đảng. Trong đó, rất quan trọng là phải đề cao trách nhiệm nêu gương tự giác học trước, làm theo trước của người đứng đầu và cán bộ chủ chốt các cấp, của cán bộ, đảng viên; gắn việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh với thực hiện Nghị quyết Trung ương 4 (khóa XII), làm cho tư tưởng, đạo đức, phong cách của Hồ Chí Minh thật sự trở thành nền tảng tinh thần vững chắc của đời sống xã hội, xây dựng văn hoá, con người Việt Nam đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững và bảo vệ vững chắc Tổ quốc.

Phát biểu bế mạc hội nghị, thay mặt Đảng ủy, Ban lãnh đạo, đồng chí Nguyễn Đức Chi, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT đã kêu gọi cán bộ, đảng viên và người lao động SCIC hãy sống, lao động, học tập và làm việc theo tư tưởng, đạo đức, phong

cách của Bác, đưa việc học tập và làm theo Bác tiếp tục đi vào chiều sâu, thiết thực; phát huy những kết quả đã đạt được, tận dụng thời cơ, tăng cường đoàn kết thống nhất, nỗ lực phấn đấu để hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ để ra.



Đồng chí Trần Hữu Bình, Phó Bí thư Thường trực Đảng ủy Khối DNTW trao Bằng khen của Đảng ủy DNTW cho Đảng bộ SCIC

Tại Hội nghị, Đảng bộ SCIC đã vinh dự được nhận Bằng khen của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương vì có thành tích đặc biệt xuất sắc trong thực hiện nhiệm vụ năm 2016.

Đảng ủy Khối DNTW cũng tặng bằng khen cho 4 đảng viên hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ 5 năm, giai đoạn từ 2012 đến 2016: Đồng chí Hoàng Nguyên Học, Phó Bí thư Đảng ủy, Phó Tổng giám đốc phụ trách TCT; đ/c Nguyễn Quốc Trị, Kiểm soát viên; đ/c Nguyễn Ngọc Quý, Trưởng ban Tổ chức cán bộ; đ/c Nguyễn Thị Diệu, Nguyên Phó giám đốc Chi nhánh Phía Nam.

Trên cơ sở đánh giá, xem xét thành tích đã đạt được năm 2016 của các chi bộ và đảng viên của Đảng bộ SCIC, Đảng ủy SCIC đã quyết định khen thưởng 02 chi bộ (Chi bộ Ban đầu tư 2, Ban đầu tư 5 và Chi bộ Chi nhánh Phía Nam) và 27 đảng viên đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2016.

LỰA CHỌN MÔ HÌNH QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC

Bản tin Người đại diện xin giới thiệu những phân tích, quan điểm của các nhà quản lý, chuyên gia kinh tế về mô hình cơ quan quản lý vốn nhà nước...



Ông Nguyễn Xuân Thành, ông Vũ Tiến Lộc, ông Nguyễn Đình Cung, ông Đặng Quyết Tiến.

Đối với doanh nghiệp nhà nước, hiện nay có hai vấn đề lớn đang được thảo luận nhiều.

Thứ nhất là xác định phạm vi, quy mô, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế.

Hai là mô hình tổ chức thực hiện quyền, trách nhiệm của chủ sở hữu vốn tại doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn nhà nước. Trong đó, dù đã được đặt ra và nghiên cứu, trao đổi từ nhiều năm nay nhưng mô hình đại diện chủ sở hữu đối với doanh nghiệp nhà nước vẫn luôn là vấn đề chưa được giải quyết thấu đáo.

Sau cuộc họp gần đây nhất của Chính phủ và các bộ ngành về mô hình cơ quan quản lý vốn nhà nước, 2 phương án đã được rút lại. Để góp thêm ý kiến cho việc lựa chọn và hoàn thiện mô hình đặc biệt này, Bản tin Người đại diện xin trân trọng giới thiệu những phân tích, quan điểm của các nhà quản lý, chuyên gia kinh tế.

Ông Nguyễn Xuân Thành - Giám đốc Phát triển, Trường Đại học Fulbright Việt Nam

“Ưu tiên hàng đầu cho hiệu quả kinh doanh”

“Sẽ không có phương án nào đáp ứng được toàn bộ các mục tiêu đề ra mà phải lựa chọn phương án tối ưu hơn bằng cách xác định mục tiêu nào là quan trọng nhất.

Về lựa chọn mô hình quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp, chúng ta đã đạt được sự đồng thuận cao nhất là yêu cầu phải tách vai trò chủ sở hữu vốn nhà nước ra khỏi vai trò quản lý nhà nước.

Nhưng nếu chỉ dừng lại ở đó thì chưa biết mô hình nào là tốt. Bởi vì nói lý thuyết là như vậy, theo thông lệ tốt nhất, ngay tại các nước phát triển mà OECD khuyến cáo thì việc tách biệt nên ở mức độ càng cao càng tốt. Nhưng thực tiễn Việt Nam cũng như các nước khác dù có tách bạch cũng không đạt được mục tiêu 100%.

Ví dụ tại thời điểm này, nếu chỉ nhìn vào mô hình SCIC đang kiểm soát 9.900 tỷ đồng vốn chủ sở hữu trong 1,37 triệu ty

đồng, tức là tập trung vào chức năng một tổ chức đại diện chủ sở hữu, thì mới chỉ chiếm tỷ lệ kiểm soát 0,7%. Nếu như vậy, cần nhắc đầu tiên là một mô hình mới liệu tập trung hoá được bao nhiêu?

Cần nhắc thứ hai cần tính đến khi lựa chọn mô hình là: mục tiêu sau khi tập trung hoá là gì. Cũng như các đề án khác, chúng ta muốn đa mục tiêu và không có thứ tự ưu tiên.

Chúng ta muốn tách bạch để nâng cao hiệu quả quản trị cũng như kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn nhà nước, chúng ta lại muốn đơn giản hoá thủ tục hành chính, nhưng chúng ta vẫn muốn giữ vai trò chính yếu của Nhà nước là thực hiện điều hành doanh nghiệp như một công cụ chính trị. Nếu đa mục tiêu như vậy thì không có mô hình nào thực hiện được. Mô hình nào cũng có

điểm lợi, có điểm bất lợi.

Mô hình doanh nghiệp điểm thuận lợi nhất là tập trung vào việc tối đa hoá hiệu quả hoạt động và gắn động cơ của mô hình doanh nghiệp đẩy với hiệu quả là tối đa hoá lợi ích cổ đông trong đó Nhà nước với vai trò là một cổ đông trong doanh nghiệp. Mô hình 1 cơ quan nhà nước vẫn thúc đẩy doanh nghiệp nhà nước thực hiện mục tiêu chính trị, kinh tế-xã hội.

Nhìn vào bối cảnh thực tiễn Việt Nam thì thấy rằng thời gian qua chúng ta đặt quá nặng vào yếu tố chính trị, sử dụng doanh nghiệp nhà nước làm công cụ để điều tiết kinh tế vĩ mô và chính vì vậy chúng ta đã gặp phải một số trục trặc hiện nay như về hiệu quả thấp, các dự án đầu tư không tuân thủ theo nguyên tắc thị trường như 12 dự án nghìn tỷ đồng thua lỗ, yếu kém trong ngành công thương.

Nhân cơ hội này, chúng ta nên đặt nặng mục tiêu mà thời gian qua đã lơ là: Nhà nước cổ phần hóa và thoái vốn, bây giờ Nhà nước quản lý vốn còn lại trong doanh nghiệp sau cổ phần hóa.

Vì vậy, thứ tự ưu tiên là hiệu quả kinh doanh, tuân theo các nguyên tắc của thị

trường, chức năng quản lý nhà nước đã tách bạch. Mục tiêu phải là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là cao nhất chứ không phải là mục tiêu chính trị, phát triển kinh tế xã hội chung chung.

Và như vậy, mô hình doanh nghiệp

là tốt hơn. Điểm quan trọng hơn là trong mô hình doanh nghiệp, không phải Công ty đầu tư vốn nhà nước như là siêu doanh nghiệp, mà quan trọng là: trong mô hình công ty quản lý vốn hay quỹ đầu tư, mọi cơ chế phải gắn liền với hiệu quả hoạt động doanh nghiệp.

Song song với đề án, dứt khoát phải có cơ chế cụ thể về đề cử và lựa chọn thành viên Hội đồng quản trị có vốn nhà nước, là đại diện phần vốn nhà nước và với một cơ chế lựa chọn không theo cơ chế hành chính và có thể áp dụng nguyên lý theo thông lệ OECD”.

Ông Vũ Tiến Lộc - Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

“Tập đoàn tài chính là mô hình phù hợp”

“Tôi rất mừng là chúng ta đã có phương án về việc này. Tuy nhiên, tôi khá băn khoăn với phương án thành lập một ủy ban chuyên trách quản lý doanh nghiệp nhà nước. Bởi ủy ban hay cơ quan thì cũng là đơn vị quản lý hành chính, nên quản lý vốn và tài sản nhà nước là khó phù hợp.

Theo tôi, không nên tập trung quyền lực tài chính và quyền lực quản lý vốn vào một cơ quan. Chúng ta muốn bỏ đi bộ chủ quản, không giao quyền quản lý vốn mà thành lập một cơ quan thì vừa có quyền lực hành chính, vừa có quyền lực về vốn là không thích hợp. Quy mô vốn nhà nước là rất lớn, đòi hỏi khả năng quản lý rất cao, việc tập trung vào một cơ quan sẽ tạo

quyền lực quá lớn là không nên.

Trong các phương án, tôi vẫn cho rằng cơ quan quản lý vốn nhà nước theo yêu cầu của Nghị quyết Đại hội Đảng phải là hình thức tổ chức tập đoàn tài chính, gắn với mô hình SCIC được nâng cấp, thay vì một bộ hay ủy ban. Bộ Tài chính sẽ là cơ quan giúp Chính phủ quản lý.

Tôi đề nghị thành lập hai tập đoàn tài chính của Nhà nước, thực hiện nhiệm vụ tập hợp tất cả vốn của doanh nghiệp nhà nước, thực hiện vai trò quản lý vốn nhà nước tại các doanh nghiệp hoạt động như công ty tài chính đầu tư vào tất cả các doanh nghiệp, kể cả các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước và các doanh nghiệp có vốn của Nhà nước.

Việc thành lập các công ty quản lý vốn nhà nước như vậy vẫn đảm bảo quyền tự chủ trong kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế thị trường, đảm bảo khả năng cạnh tranh và công ty tài chính quản lý vốn sẽ hoạt động với tư cách như một nhà đầu tư, chứ không phải tư cách một cơ quan chủ quản, càng không phải là cơ quan quản lý chuyên ngành thì đảm bảo quản lý vốn nhà nước hiệu quả hơn.

Công ty đầu tư tài chính thì chỉ chịu trách nhiệm nguồn vốn đầu tư của mình vào các khoản đầu tư đó, chứ không phải là cơ quan cấp trên, có quyền can thiệp vào doanh nghiệp.

Đồng thời, việc này cũng phù hợp với chủ trương của Thủ tướng đã nói, là cần cổ phần hóa mạnh mẽ doanh nghiệp nhà nước, rút vốn nhà nước ra khỏi những lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh thuần túy và chỉ giữ lại vốn nhà nước trong một số lĩnh vực, để dành thị trường cho các thành phần kinh tế khác”.

Ông Phạm Đình Soạn - Nguyên Cục trưởng Cục Tài chính doanh nghiệp

“Mô hình tổ chức kinh tế là khả thi nhất”

“Kiến nghị mô hình và các bước đi cụ thể như sau. Bước 1: củng cố và phát triển SCIC hiện có, khắc phục những tồn tại, đẩy nhanh tiến trình thoái vốn, bán vốn. Chuyển dần các tổng công ty, tập đoàn 100% vốn nhà nước sang hoạt động theo mô hình chung của SCIC.

Có thể sáp nhập một số tổng công ty, tập đoàn nhỏ lẻ. Cho phép một số địa phương lớn như Tp.HCM, Hà Nội được thành lập các SCIC riêng. Trong giai đoạn đầu nên giữ nguyên mối quan hệ trực thuộc.

Đây là sự thay đổi về chất mối quan hệ giữa bộ ngành, UBND các địa phương với doanh nghiệp nhà nước, và cũng là một cách thực hiện Nghị quyết Trung ương về chuyển giao chức năng chủ sở hữu.

Thực hiện việc giao vốn cho các SCIC (do Bộ Tài chính chủ trì có sự chứng kiến của các bộ chuyên ngành, UBND các tỉnh thành phố), nhằm xác lập nghĩa vụ bảo toàn và phát triển vốn và nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước theo hai chế độ phân phối lợi nhuận như trên đã đề cập.

Tổ chức lại hệ thống giám sát tài chính doanh nghiệp: thành lập Tổng cục Quản lý và Giám sát tài chính doanh nghiệp (trên cơ sở nâng cấp Cục Tài chính doanh nghiệp thuộc Bộ Tài chính) làm chức năng quản lý nhà nước: ban hành chế độ chính sách về tài chính doanh nghiệp, kiểm tra giám sát và hướng dẫn việc thực thi các chế độ đó. Không phải chỉ với các doanh nghiệp nhà nước mà cả

các thành phần kinh tế khác. Nên chốt lại thời gian để thực hiện bước 1 là không quá 2 năm.

Bước 2: trên cơ sở đã tạo lập được những tiền đề để tiếp tục xây dựng mô hình mới, trong đó có việc xác lập được tổng số và quy mô doanh nghiệp nhà nước còn lại sau cổ phần hóa, chúng ta thực hiện việc sáp nhập một số SCIC lại, có thể chỉ để tồn tại một vài SCIC (thậm chí là 1 nếu có thể).

Về sự lựa chọn 1 trong 2 phương án đã được nêu theo chỉ đạo của Chính phủ, tôi cho rằng, phương án là một tổ chức kinh tế (doanh nghiệp) là khả thi nhất, vì nó không tạo ra sự xáo trộn nào. Tuy nhiên, nó cần được điều chỉnh và thực hiện theo lộ trình từng bước cụ thể. Phương án là một ủy ban chuyên trách hành chính nên tham khảo kỹ ý kiến doanh nghiệp.

Nếu là doanh nghiệp, tôi không muốn phương án này vì sẽ thêm một người nữa là chủ sở hữu đến gõ cửa

doanh nghiệp, trong khi người cũ (quản lý nhà nước) vẫn không thể bỏ được.

Điều mà doanh nghiệp muốn là

sự thay đổi bên trong, thay đổi về chất. Phương án là một uỷ ban chuyên trách nhưng thành lập trên cơ sở nâng cấp

SCIC sẽ là một bước thụt lùi do đưa SCIC quay trở về thành một cơ quan quản lý hành chính”.

TS. Nguyễn Đình Cung - Viện trưởng Viện Quản lý kinh tế Trung ương - CIEM

“Hạn chế sự can thiệp hành chính vào doanh nghiệp”

“Phân tích về điểm mạnh, yếu của 2 mô hình có thể thấy mỗi mô hình đều có những lợi thế riêng. Mô hình cơ quan thuộc Chính phủ có vị thế pháp lý và chính trị mạnh hơn mô hình doanh nghiệp, trong việc: thực hiện đầy đủ chức năng đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước tại doanh nghiệp, nhất là nhiệm vụ đầu tư phát triển các ngành, lĩnh vực cần tới vai trò của doanh nghiệp nhà nước và vốn đầu tư nhà nước.

Tuy nhiên, do là cơ quan nhà nước nên việc khuyến khích động lực và trách nhiệm nâng cao hiệu quả quản lý chưa rõ ràng và cụ thể như mô hình doanh nghiệp... Còn mô hình doanh nghiệp thì có ưu điểm lớn là về phương diện đầu tư vốn để sinh lời, tạo động lực, trách nhiệm và phù hợp hơn với hoạt động kinh

doanh vốn nhà nước

Tuy vậy, vị thế pháp lý và chính trị yếu nên không dễ chuyển các tập đoàn, tổng công ty về doanh nghiệp này quản lý; do cơ chế kinh doanh vì lợi nhuận nên khó thực hiện chức năng đầu tư phát triển các ngành, lĩnh vực nền tảng, cần tới vai trò của doanh nghiệp nhà nước và của kinh tế nhà nước...

Cơ quan quản lý vốn nhà nước phải là một nhà đầu tư chủ động, trả lời được các câu hỏi mà hiện tại Chính phủ cũng không dễ đưa ra như: hiện đang có bao nhiêu tài sản công có tính thương mại, nằm ở đâu, dưới dạng nào, cái nào đang sinh lợi, cái nào kém hiệu quả, cái nào cần tiếp tục để thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế hay vốn “mồi”, cái nào cần thoái để trả lại không gian cho đầu tư tư nhân?...

Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là sẽ không có một cơ quan vừa làm chức năng hoạch định chính sách, điều tiết, quản lý thị trường, lại vừa quyết định đầu tư, kinh doanh. Dù gọi với cái tên gì đi chăng nữa thì cơ quan chuyên trách làm đại diện chủ sở hữu nhà nước tại doanh nghiệp sẽ phải hạn chế tối đa sự can thiệp hành chính và can thiệp chính trị mang tính vụ việc vào quản lý và sử dụng tài sản nhà nước, làm sai lệch mục tiêu chiến lược và dài hạn của đầu tư nhà nước.

Hiện còn ý kiến khác nhau về mô hình, cách thức hình thành và cơ chế hoạt động của cơ quan đại diện chủ sở hữu mới. Dù lựa chọn mô hình nào cũng phải có lộ trình chuyển giao doanh nghiệp, đặc biệt là: doanh nghiệp cung cấp sản phẩm, dịch vụ công ích, an sinh xã hội; doanh nghiệp quốc phòng, an ninh; doanh nghiệp là các tổ chức kinh tế đặc thù của các bộ; ngân hàng thương mại...

Ngoài ra phải giải quyết vấn đề doanh nghiệp lớn của các địa phương như Hà Nội, Tp.HCM”.

Ông Nguyễn Viết Lợi - Viện trưởng Viện Chiến lược và Chính sách tài chính

“Mô hình công ty có nhiều ưu thế hơn”

“Qua nghiên cứu kinh nghiệm của gần 40 quốc gia trên thế giới về mô hình thực hiện chức năng chủ sở hữu Nhà nước, một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam đã được rút ra.

Với các ưu điểm của mình, mô hình tập trung trong quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp là xu thế chung đang được đa phần các nước trên thế giới áp dụng.

Trong các mô hình tập trung thì mô hình công ty là có nhiều ưu thế và đang được nhiều nước áp dụng thành công, một số nước cũng đang từng bước chuyển đổi sang mô hình này (Trung Quốc).

Tuy nhiên, cần hiểu “tập trung” ở mức độ tương đối. Đa phần các nước áp dụng mô hình này đều có các doanh nghiệp

nhà nước đặc thù khác nhau thuộc quản lý ở các bộ, cơ quan, thực hiện quản lý và làm đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước.

Ngay cả với trường hợp của Trung Quốc thì ở cấp trung ương vẫn có 05 doanh nghiệp thuộc Bộ Tài chính và 94 doanh nghiệp do các cơ quan Trung ương khác (ngoài SASAC) quản lý. Việc áp dụng linh hoạt các mô hình có thể được thực hiện, tuy nhiên phải đảm bảo tính độc lập của các mô hình.

Mục tiêu phân tách giữa “chính và doanh”: phân tách quản lý hành chính nhà nước và quản lý doanh nghiệp, phân tách giữa chính trị và kinh doanh nên là mục tiêu hàng đầu khi xem xét lựa chọn mô hình quản lý doanh nghiệp nhà nước nhất là đối với các doanh nghiệp nhà

nước hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận.

Hiệu quả quản lý của một mô hình phụ thuộc rất lớn vào quy mô của khu vực doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế, tính phức tạp của các loại hình, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp.

Theo đó việc thu hẹp về số lượng, tỷ trọng doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế cũng như việc thực hiện triệt để quá trình phân loại, phân tách lĩnh vực kinh doanh (công ích và vì lợi nhuận) của các doanh nghiệp nhà nước là vô cùng quan trọng.

Việc tập trung sức mạnh các doanh nghiệp nhà nước lớn và quan trọng trong các lĩnh vực, ngành then chốt vào một tổ chức cũng có thể làm tăng sự rủi ro, phát sinh những vấn đề về tính minh bạch và trách nhiệm giải trình của các đơn vị, đặc biệt trong môi trường quản lý yếu kém.

Mô hình cần nâng cao năng lực ở cả 3 khâu là quản lý vốn từ phía chủ sở hữu, tạo môi trường nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

và giám sát hiệu quả sử dụng vốn. Tránh việc chỉ chú trọng vào 1-2 khâu đều làm hiệu lực quản lý không đạt yêu cầu.

Mô hình cần tạo thuận lợi cho việc áp dụng các thông lệ tốt trong quản trị doanh nghiệp. Thực hiện công khai minh bạch đối với việc sử dụng vốn nhà nước và công tác quản lý của các khâu trong mô hình quản lý. Phát huy vai trò giám sát của cộng đồng, người lao động, giám sát toàn diện trước, trong, sau.

Ngoài ra, cần lưu ý một số vấn đề có thể xảy ra đối với mô hình tập trung nói chung, như: (i) Tiếp tục can thiệp. Chính phủ vẫn có thể can thiệp vào quyết định hoạt động hoặc áp đặt các nghĩa vụ xã hội mà không được định nghĩa rõ ràng.

(ii) Thiếu chức năng và thẩm quyền. Các đơn vị thực hiện chức năng sở hữu có thể mang tính thụ động, ít quyền hơn so với doanh nghiệp nhà nước lớn, nhận được nhiều hỗ trợ từ Chính phủ; (iii) Thiếu

năng lực.

Thiếu nguồn ngân sách, khó khăn trong việc tuyển dụng nguồn nhân sự cần thiết có trình độ và kinh nghiệm; thiếu khả năng chiến lược, các vấn đề về chuyên môn, kỹ thuật chuyên ngành... để thực hiện nhiệm vụ và trách nhiệm đại diện chủ sở hữu nhà nước một cách hiệu quả".

Ông Đặng Quyết Tiến - Phó cục trưởng, Cục Tài chính doanh nghiệp, Bộ Tài chính

"Mô hình doanh nghiệp phù hợp hơn"

"Phân tích các ưu điểm, nhược điểm của 2 mô hình đang được đề xuất và mục đích, yêu cầu để ra, chúng tôi xin đề cập đến mô hình tổ chức đại diện chủ sở hữu theo mô hình Công ty đầu tư kinh doanh vốn nhà nước.

Về địa vị pháp lý, Công ty đầu tư kinh doanh vốn nhà nước tổ chức theo hình thức Công ty TNHH MTV thuộc Chính phủ; tổ chức, quản lý và hoạt động quy định của Luật Doanh nghiệp và Luật số 69/2014/QH13, sẽ giúp cho mô hình công ty đầu tư vốn nhà nước hoàn thiện hơn, đảm bảo thực thi tốt 3 nội dung.

Thứ nhất, mô hình công ty sẽ thay đổi cách thức quản lý và nhân lực, không chỉ thực hiện vai trò cổ đông thụ động tại công ty cổ phần, mà còn phải thực hiện trách nhiệm của chủ sở hữu doanh nghiệp nhà nước với nhiều công việc phức tạp và khó khăn hơn như bổ nhiệm cán bộ, phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh, giám sát, đánh giá doanh nghiệp, phê duyệt hoặc quyết định các dự án đầu tư lớn của doanh nghiệp...

Thứ hai, dễ dàng áp dụng hệ thống quản trị doanh nghiệp, quản trị vốn đầu tư theo đúng thông lệ quốc tế, thúc đẩy nguyên tắc bắt buộc công khai, minh bạch thông tin tài chính, thông tin hoạt động sản xuất kinh doanh và tăng trách nhiệm giải trình của Ban lãnh đạo công ty, gắn trách nhiệm chính trị của người đứng đầu công ty trước bộ, ngành, Chính phủ, Quốc hội và Trung ương về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đây chính là lời giải cho bài toán về mối quan hệ trong điều hành sản xuất kinh doanh khi thực hiện chuyển quyền đại diện vốn nhà nước từ các tập đoàn, tổng công ty quy mô lớn về thuộc quyền quản lý của mô hình doanh nghiệp; và giúp doanh nghiệp làm tốt công tác tham mưu, phối hợp với các bộ chuyên ngành lựa chọn cán bộ lãnh đạo chủ chốt trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, bổ nhiệm.

Thứ ba, khi chuyển các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn nhà nước về mô hình công ty, thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu đối với vốn nhà nước tại doanh nghiệp sẽ tham gia phối hợp giúp Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ban hành và thực hiện chính sách sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp nhà nước và đầu tư phát triển các ngành cần tới vai trò của doanh nghiệp nhà nước sát thực tiễn, đảm bảo công khai, minh bạch hơn.

Nhà nước là chủ sở hữu của doanh nghiệp đầu tư vốn nhà nước. Chính phủ thống nhất thực hiện quyền, nghĩa vụ của chủ sở hữu nhà nước đối với cơ quan chuyên trách. Thủ tướng Chính phủ trực tiếp thực hiện quyền, nghĩa vụ của chủ sở hữu theo phân công của Chính phủ.

Công ty đầu tư kinh doanh vốn nhà nước sẽ đảm nhận là cơ quan đại diện chủ sở hữu của doanh nghiệp nhà nước và vốn nhà nước chuyển giao từ các bộ, ngành, địa phương, bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước và phần vốn nhà nước do SCIC hiện nay quản lý.

Về phương diện quản lý kinh tế và

quản trị kinh doanh, mô hình doanh nghiệp sẽ tạo động lực, trách nhiệm và phù hợp hơn với hoạt động quản lý vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Nhờ đó, việc giám sát, đánh giá của Nhà nước cũng thuận tiện và dễ dàng hơn so với mô hình cơ quan hành chính nhà nước.

Công ty đầu tư kinh doanh vốn nhà nước sẽ đảm bảo nguyên tắc là người đồng hành cùng với các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn nhà nước trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Theo đó, sẽ không thiết lập cơ chế cấp trên - cấp dưới theo mô hình công ty mẹ - công ty con đối với các doanh nghiệp nhà nước quy mô lớn, không tạo ra sự xung đột, cản trở công tác điều hành, quản trị sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Đồng thời sẽ thống nhất lợi ích gia tăng lợi nhuận đối với các doanh nghiệp kinh doanh... Như vậy, việc lựa chọn mô hình nào phù hợp nhất, thuận lợi và có hướng đến phát triển trong tương lai cần được xem xét cận kề tránh việc phải sửa chữa, hoàn thiện nhiều lần.

Xuất phát từ yêu cầu đó, chúng tôi cho rằng mô hình tổ chức đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước theo hình thức công ty đầu tư kinh doanh vốn nhà nước cần được phân tích, đánh giá đúng những điểm mạnh vốn có của mô hình.

Đó là đáp ứng được các mục tiêu đề ra, đặc biệt sẽ tách triệt để chức năng đại diện chủ sở hữu đối với vốn nhà nước tại doanh nghiệp ra khỏi cơ quan quản lý hành chính nhà nước, đảm bảo ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước và không phải thay đổi lớn các văn bản luật do Quốc hội ban hành".

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2017:

BẢO MINH ĐẠT CHỈ TIÊU TĂNG DOANH THU - TĂNG TRƯỞNG 4,5% TRONG NĂM TỚI

Vừa qua, Bảo Minh đã tổ chức Đại hội đồng Cổ đông Thường niên 2017 (ĐHĐCĐ) vào ngày 28/04/2017 tại văn phòng Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh – 26 Tôn Thất Đạm, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh với sự tham gia của các Thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát, Ban Điều Hành cùng toàn thể những Cổ đông của Bảo Minh.



TGD Lê Văn Thành - báo kết quả kinh doanh trước Đại hội đồng Cổ đông

Tại Đại Hội, Tổng Giám đốc Lê Văn Thành đã báo cáo kết quả kinh doanh 2016, phương hướng và kế hoạch chi tiết năm 2017 cho toàn đại hội với nhiều điểm sáng trong công tác kinh doanh bảo hiểm như:

Tổng doanh thu đạt 3.353 tỷ đồng, bằng 104,48% KH, tăng trưởng 111,87%.

Trong đó: doanh thu phí bảo hiểm gốc: 3.101 tỷ đồng, bằng 102,7%KH, tăng

trưởng 110%; doanh thu nhận tái bảo hiểm: 371 tỷ đồng, bằng 103,28%KH, tăng trưởng 110,5%; doanh thu hoạt động tài chính: 277 tỷ đồng, bằng 131,99%KH, tăng trưởng 140,96%; Chi bồi thường: 1.065 tỷ đồng, bằng 41,29% doanh thu. Một số vụ tổn thất lớn đã thực hiện duyệt chi trả bồi thường lớn như Ngân Sơn, Dệt Hà Nam... Lợi nhuận trước thuế cả năm đạt 222,7 tỷ đồng, đạt 147,51% so với kế hoạch. Đặc biệt lợi nhuận thuần hoạt động KDBH cả năm 2016 đạt 48,9 tỷ, tỷ suất lợi nhuận/doanh thu thuần HĐKDBH đạt 1,8%. Tỷ lệ chi phí kết hợp đạt 98,2%.



Toàn cảnh ĐHĐCĐ thường niên 2017

Ngoài ra, tại ĐHĐCĐ năm nay, Bảo Minh cũng giới thiệu thành viên HĐQT & BKS mới thông qua việc bổ phiếu:

Hội Đồng Quản Trị: Ông Malik Abbassi Antonie; Ông Kwok Wing Tam

Ban Kiểm Soát: Ông Yau Chung Hung; Bà Nguyễn Thị Thư

Kết thúc đại hội, Tổng Giám đốc Lê Văn Thành cũng đề ra kế hoạch kinh doanh 2017 với nhiều thách thức: Tổng doanh thu phí bảo hiểm: 3.918 tỷ đồng, tăng trưởng 4,46%. Trong đó: Doanh thu phí bảo hiểm gốc: 3.322 tỷ đồng, tăng trưởng 7%; Doanh thu nhận tái bảo hiểm: 407 tỷ đồng, tăng trưởng 9,5%; Doanh thu hoạt động tài chính: 189 tỷ đồng, bằng 68,19% so với thực hiện năm 2016; Lợi nhuận trước thuế: 198 tỷ đồng.

Đại hội kết thúc vào lúc 12h cùng ngày.

BMI News

CỔ ĐÔNG FPT SẴP NHẬN GẦN 70 TRIỆU CỔ PHIẾU



Tập đoàn dự kiến phát hành hơn 69,24 triệu cổ phiếu, tương ứng tỷ lệ 15% vốn điều lệ để trả cổ tức cho cổ đông.

FPT vừa thông báo thời hạn đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông để nhận cổ tức năm 2016 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15% là ngày 26/5. Với tỷ lệ này, cổ đông sở hữu 20 cổ phần hiện hữu được chia thêm 3 cổ phần mới. Thời gian chi trả cổ tức bằng

cổ phiếu dự kiến trong quý II.

FPT đã ấn định thời gian chốt danh sách cổ đông nhận cổ tức còn lại năm 2016: 10% tiền mặt và 15% cổ phiếu. Các cổ đông FPT sẽ nhận tiền và cổ phiếu ngay trong quý II.

Đại hội cổ đông thường niên công ty diễn ra ngày 31/3 đã thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2016 tổng tỷ lệ 35%, trong đó 20% bằng tiền mặt và 15% bằng cổ phiếu. Trước đó, cổ đông FPT đã được tạm ứng cổ tức bằng tiền đợt 1/2016 tỷ lệ 10%.

Mới đây, ngày 24/4, FPT đã thông báo ngày chốt danh sách nhận cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 10% còn lại. Theo đó, 26/5 là ngày đăng ký cuối cùng nhận cổ tức và thời gian thanh toán được ấn định là ngày 9/6. Như vậy, với hơn 459,42 triệu cổ phiếu

đang niêm yết, FPT sẽ chi gần 460 tỷ đồng trả cổ tức lần này cho cổ đông.

Báo cáo mới nhất cho hay, hết quý I, FPT ghi nhận doanh thu hợp nhất đạt 9.768 tỷ đồng, tăng 14% so với cùng kỳ năm 2016, đạt 106% kế hoạch quý. Lợi nhuận trước thuế đồng thời tăng 14% so với cùng kỳ, đạt 643 tỷ đồng, tương đương 107% kế hoạch quý. Lợi nhuận sau thuế đạt 540 tỷ đồng, tăng 21% so với cùng kỳ.

Các đơn vị thành viên nhà F cũng đã hoàn tất Đại hội cổ đông thường niên năm 2017. Về cổ tức năm 2016, FPT Online tiếp tục duy trì là quán quân nhà F với tỷ lệ 60%, cao hơn năm trước 10%. Trong khi đó, FPT Telecom trả cổ tức 30% với 20% tiền mặt và 10% cổ phiếu.

Nguồn: chungta.vn

CEO TRAPHACO TRẦN TÚC MÃ: Muốn thắng ván cờ kinh doanh, phải đi trước một nước

(NDH) Traphaco đưa ra mục tiêu đến năm 2020 trở thành doanh nghiệp số 1 trên thị trường về tốc độ tăng trưởng với doanh thu 4.000 tỷ đồng, gấp đôi doanh số hiện nay.

Tổng giám đốc Traphaco ông Trần Túc Mã luôn tâm niệm, kinh doanh cũng như chơi cờ, phải luôn tính toán chọn đi trước một nước. Nhiều chính sách của Traphaco do ông khởi xướng đã trở thành lối đi tiên phong trong ngành dược.



CEO Traphaco Trần Túc Mã.

Chủ động tạo áp lực và động lực

Bắt đầu vào làm việc tại Traphaco từ năm 1997 với vị trí khởi đầu là cán bộ kinh doanh, suốt 20 năm gắn bó, ông Trần Túc Mã đã đóng góp nhiều ý tưởng để từ đó hình thành nên những chiến lược kinh doanh mang tính đột phá của Traphaco. Traphaco từng bị cạnh tranh khốc liệt, sản phẩm bị bắt chước, làm nhái, tiếp thị đưa vào các đại lý thuốc với giá rẻ hơn, các doanh nghiệp nhỏ có chiến lược bám đuổi ráo riết...

Năm 2009, đứng trước khó khăn về doanh số giảm sút, áp lực cạnh tranh gia tăng, ông Trần Túc Mã quyết định Traphaco phải đến từng nhà thuốc thuyết phục khách hàng mua sản phẩm của công ty. Không ngờ chiến dịch ấy đã giúp Traphaco thắng lớn, vừa tiếp cận được đối tác, khiến họ hiểu rõ hơn về mình, đồng thời phát

triển thị trường, mở rộng địa bàn, đặc biệt tăng doanh thu lên gấp đôi.

Có thời điểm, Traphaco không quan tâm nhiều đến bán hàng, thu hồi công nợ khiến hàng tồn kho cao, nợ nhiều. Thời điểm ấy cũng là lúc ông Mã bắt đầu đảm nhiệm vị trí Tổng Giám đốc. **Không để cảnh hàng tồn kho kéo dài, ông chọn dùng sản xuất để giải phóng hàng tồn. Cách làm này của ông Mã đã gặp phải nhiều phản ứng từ chính nhân viên, nhiều ánh mắt tỏ ra nghi ngờ về năng lực của ông khi vừa ngồi trên “ghế nóng”, nhà máy đã không có việc làm.** Tâm lý căng thẳng bao trùm toàn công ty, sức ép nặng nề, ông tự nhủ, chỉ bằng hiệu quả thực tế mới vượt qua búa rìu dư luận.

Đi cùng với quyết tâm đó là những tính toán cẩn thận về nguồn lực tài chính, con người, những chiến lược xử lý. Đối với

người lao động nghỉ việc, ông đưa ra một số chính sách cam kết để đảm bảo thu nhập như tăng hệ số lương, ba năm không khoán lại lương... Với tinh thần làm đến cùng của CEO Traphaco chỉ trong vài tháng hàng tồn kho đã được giải phóng, hoạt động sản xuất trở lại bình thường, người lao động có động lực đẩy nhanh năng suất, công ty hưởng lợi trong guồng quay mới. Ánh mắt nghi ngờ lãnh đạo khi xưa nay chuyển dần sang nể phục.

Phá bỏ lối mòn

Ông là người xây dựng nên chiến lược kinh doanh của Traphaco từ những ngày đầu nhưng chính ông cũng là người phá bỏ đi chiến lược từng giúp mình thành công. Ông chia sẻ “nếu vẫn duy trì cách làm cũ sẽ dễ khiến doanh nghiệp tụt hậu”.

Trước năm 2014, Traphaco chỉ có khoảng 6.700 khách hàng phân phối trong đó chỉ tập trung vào các nhà thuốc bán buôn. Ông chuyển định hướng từ tập trung vào nhà bán buôn sang chiến lược hướng vào nhà bán lẻ. Nước cờ này đã đem lại cho Traphaco một hệ thống nhà phân phối vững chắc khi **tăng gấp 4 lần từ 6.700 khách hàng lên hơn 24.000 khách hàng trong ba năm.** Bước thay đổi ngoạn mục này đã giúp Traphaco nhanh chóng trở thành doanh nghiệp có số lượng khách hàng lớn trong top đầu ngành.

Tuy nhiên, khi xây dựng hệ thống phân phối OTC ông gặp phải khó khăn trong quản lý. Một người từng không biết gì về công nghệ thông tin như ông đã phải mang sách đi học từ đầu, khám phá, ứng dụng để cùng khơi dậy những sáng tạo của nhân viên trong lĩnh vực này.

Làm thế nào để kiểm soát được lượng thuốc bán ra hàng ngày, cập nhật trên dữ liệu ra sao, trình dược viên có lấy thuốc giao đúng với nhu cầu của các nhà thuốc hay không, có đến nhà thuốc như đăng ký hay tham ô thời gian của công ty làm việc khác... nhiều câu hỏi được đưa ra liên quan đến khâu quản lý bán hàng. Khi ấy,

với sáng kiến giao mỗi trình dược viên một Ipad có cài đặt định vị GPS và phần mềm cập nhật dữ liệu bán hàng, CEO Traphaco đã quyết đi một nước cờ tiên phong trong ngành dược, quản lý bán hàng thông qua ứng dụng công nghệ thông tin. Điều mà trước nay trong ngành dược chưa có đơn vị nào triển khai.

“Chúng tôi cập nhật dữ liệu liên tục, đảm bảo không để một sản phẩm nào của công ty trống trên kệ bán hàng trong 24h”, CEO Traphaco chia sẻ.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý bán hàng là điều mà lãnh đạo Traphaco luôn dành một sự quan tâm đặc biệt. Ông đã thành lập một nhóm nghiên cứu riêng để tìm ra nhiều giải pháp cải thiện doanh nghiệp.

Chia sẻ về câu chuyện này, bà Đào Thúy Hà, Giám đốc Marketing Công ty Traphaco cho hay: “Một nhóm nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý bán hàng của Traphaco được lập ra do Tổng Giám đốc Trần Túc Mã điều hành đã liên tục cho ra những ý tưởng sáng tạo. Áp dụng công nghệ vào quản lý, Traphaco quyết định thay đổi toàn bộ hệ thống bán hàng và xây dựng chính sách mới trên 50 tỉnh thành. Đây là một cuộc cách mạng của Traphaco, khi làm ra chính sách mới nhiều nhà thuốc còn nghi ngờ, không tin tưởng nhưng kết quả cho thấy nhiều tính minh bạch và có lợi cho nhà thuốc họ đã hoàn toàn tin tưởng vào chính sách đồng lợi của Traphaco”.

Chia sẻ tại Đại hội cổ đông, ông Mã cho biết, Traphaco rất tự tin với hệ thống bán hàng của công ty và kiểm soát được giá bán đồng nhất từ nhà máy tới các đại lý, sẽ không có chuyện khách hàng mua thuốc của Traphaco mỗi nơi mỗi giá.

Ông Trần Túc Mã từng chia sẻ: “Các nhà thuốc ở gần nhau thường nhìn nhau cạnh tranh, tăng giá từng 500 đồng không có lợi cho người dân. Traphaco làm ra chính sách để các nhà thuốc bán hàng bằng giá nhau, tôi muốn các nhà thuốc nâng cao trách nhiệm với người dân, và họ vẫn được hưởng lợi bằng chính sách bán hàng của công ty”.



Lãnh đạo Traphaco chia sẻ công ty kiểm soát tốt về giá bán

Hiện ông rất tự tin với những nỗ lực trong 3 năm từ 2014-2016 đã xây dựng được hệ thống phân phối mạnh và chắc trong ngành dược.

Mục tiêu tham vọng

Luôn đặt quan điểm đồng lợi xuyên suốt các chiến lược kinh doanh, ông Trần Túc Mã từng chia sẻ “chỉ khi hài hòa được lợi ích của các bên doanh nghiệp mới phát triển bền vững”. Vì vậy ông luôn có những chính sách cân đối quyền lợi của cổ đông, của nhân viên, khách hàng và người tiêu dùng. Ông thấu hiểu bài học “không quan tâm đến khách hàng, họ sẽ quay lưng” bởi vậy Traphaco chăm chút rất kỹ chính sách khách hàng, qua đó giữ vững được thị phần và vị trí của công ty.

Traphaco đưa ra mục tiêu đến năm 2020 trở thành doanh nghiệp số 1 trên thị trường về tốc độ tăng trưởng với doanh thu 4.000 tỷ đồng, gấp đôi doanh số hiện nay (năm 2017 dự kiến doanh số 2.000 tỷ). Dù đây là một chiến lược đầy tham vọng, ông Trần Túc Mã tự tin cho rằng, Traphaco có đủ cơ sở để thực hiện tham vọng này. Ông chia sẻ sức mạnh mà Traphaco sẽ tập trung khai thác, đó là hệ thống phân phối rải khắp toàn quốc với hơn 24.000 nhà thuốc, đó là công nghệ trong sản xuất, chế biến sản phẩm, đặc biệt là công nghệ thông tin.

Theo ông Mã, hiện doanh nghiệp áp dụng KPI trong từng bộ phận, đảm bảo thực hiện đúng mục tiêu để ra đồng thời triển khai hệ thống quản trị doanh nghiệp ERP cho phép công ty nắm bắt số liệu nhanh, chính xác, phân tích lợi nhuận dựa trên số liệu về chi phí, doanh thu, số lượng bán hàng, khách hàng mục tiêu, khuynh hướng thị trường... Doanh nghiệp dễ dàng có thông tin chính xác, có định hướng để thay đổi và phát triển.

Cùng với những chiến lược táo bạo, ông Mã vẫn được biết đến là một lãnh đạo biết cách dùng người. Ông từng chia sẻ, dùng người cũng như chơi cờ phải chọn đúng quân và giao việc đúng với sở trường của họ. Trong con mắt của nhân viên, ông là người ít nói nhưng lời nói có trọng lượng, ông biết cách khơi dậy nhiệt huyết cho nhân viên và định hướng cho nhân viên nếu làm không đúng.

Chẳng có đỉnh núi cao nào dễ dàng chinh phục, con đường giành ngôi vị số 1 ngành dược về tốc độ tăng trưởng trong một thị trường đang hâm hấp sức nóng cạnh tranh càng không đơn giản. Chiến lược mới song ông Trần Túc Mã không phải là người mới ở Traphaco. Là người kiến tạo chiến lược, luôn “nói được, làm được”, vị CEO truyền đi một cảm hứng rằng, chắc chắn đỉnh núi tiếp theo sẽ được chinh phục trên hành trình của Traphaco.

Nguồn: ndh.vn

HỎI - ĐÁP CHÍNH SÁCH

Hỏi: Chủ đầu tư là bên mời thầu, tổ chức đấu thầu thế nào?

Tôi có tham khảo Thông tư số 23/2015/TT-BKHĐT thấy quy định, bên mời thầu trong quá trình đấu thầu phải làm các tờ trình chủ đầu tư các tờ trình phê duyệt hồ sơ mời thầu, tờ trình phê duyệt xếp hạng nhà thầu, tờ trình phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu... Vậy, xin hỏi, trong trường hợp chủ đầu tư cũng là bên mời thầu thì có phải làm những tờ trình này không? Nếu có thì đơn vị nào làm? Điều kiện năng lực của chủ đầu tư như thế nào mới được làm bên mời thầu?

Trả lời:

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

Khoản 13, Điều 74 Luật Đấu thầu quy định, trường hợp chủ đầu tư đồng thời là bên mời thầu thì còn phải thực hiện các trách nhiệm quy định tại Điều 75 của Luật này.

Đối với trường hợp của ông Tú, khi chủ đầu tư đồng thời là bên mời thầu thì cần sắp xếp, tổ chức nhân sự, đơn vị trực thuộc hợp lý để việc trình, thẩm định, phê duyệt các nội dung trong đấu thầu được thực hiện theo đúng quy định.

Hỏi: Phần việc nào phải có trong kế hoạch lựa chọn nhà thầu?

Tôi muốn hỏi, khi lập kế hoạch lựa chọn nhà thầu cho công trình thì phần di dời điện thuộc phần công việc nào? Đây là phần gói thầu xây lắp có đúng không?

Trả lời:

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

Điểm c và Điểm b, Khoản 2, Điều 36 Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 quy định, phần công việc không áp dụng được một trong các hình thức lựa chọn nhà thầu,

bao gồm: Hoạt động của ban quản lý dự án, tổ chức đền bù giải phóng mặt bằng, khởi công, khánh thành, trả lãi vay và các công việc khác không áp dụng được các hình thức lựa chọn nhà thầu; phần công việc thuộc kế hoạch lựa chọn nhà thầu, bao gồm nội dung công việc và giá trị tương ứng hình thành các gói thầu được thực hiện theo một trong các hình thức lựa chọn nhà thầu quy định tại các Điều 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 và 27 của Luật này. Trong phần này phải nêu rõ cơ sở của việc chia dự án, dự toán mua sắm thành các gói thầu. Đối với từng gói thầu, phải bảo đảm có đủ các nội dung quy định tại Điều 35 của Luật này.

Đối với gói thầu không áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi, trong văn bản trình duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu phải nêu rõ lý do áp dụng hình thức lựa chọn khác.

Theo đó, phần công việc di dời các công trình hạ tầng kỹ thuật do một đơn vị chuyên ngành trực tiếp quản lý để phục vụ công tác giải phóng mặt bằng thuộc phần công việc thuộc kế hoạch lựa chọn nhà thầu.

Hỏi: Nhà đầu tư nước ngoài có cần đăng ký mạng đấu thầu quốc gia?

Tôi đang lập hồ sơ mời sơ tuyển quốc tế cho Dự án đầu tư xây dựng tuyến đường cao tốc đầu tư theo hình thức BOT. Theo hướng dẫn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì nhà đầu tư phải đăng ký trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia. Tôi muốn hỏi, nhà đầu tư nước ngoài lần đầu tham gia đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư có nhất thiết phải đăng ký trên mạng đấu thầu quốc gia hay không?

Trả lời:

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

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 37 Thông tư liên tịch số 07/2015/TT-BKHĐT-BTC ngày 8/9/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Bộ Tài chính, bắt đầu từ ngày 1/7/2016, trước thời điểm đóng thầu 2 ngày làm việc, nhà thầu, nhà đầu tư chưa có xác nhận đăng ký thông tin trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia không được tham dự thầu đối với các gói thầu, dự án có hình thức lựa chọn nhà thầu quy định tại các Điều 20, 21, 22, 23, 24, 25 và 26 của Luật Đấu thầu.

Hỏi: Từng thành viên liên danh phải đáp ứng năng lực, kinh nghiệm

Để nghị cơ quan chức năng hướng dẫn tôi tình huống trong đấu thầu như sau: Một gói tư vấn bao gồm hai công việc A và B. Nhà thầu tham gia dự thầu với tư cách liên danh 3 công ty (1, 2, 3). Tuy nhiên, sau khi xem xét hồ sơ năng lực thì nhà thầu số 2 đáp ứng về năng lực và kinh nghiệm cho công việc A, nhà thầu số 3 đáp ứng về năng lực và kinh nghiệm cho công việc B, còn nhà thầu số 1 thì không có kinh nghiệm năng lực liên quan đến cả 2 công việc A và B. Nếu xét về tổng năng lực và kinh nghiệm của liên danh (1, 2, 3) thì liên danh vẫn đáp ứng yêu cầu để thực hiện gói thầu này. Vậy, trường hợp này liên danh có hợp lệ không? Nhà thầu số 1 không có năng lực thì đứng tên trong liên danh có vi phạm không?

Trả lời:

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

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 15 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ, việc đánh giá hồ sơ dự thầu phải căn cứ vào tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu và các yêu cầu khác trong hồ sơ mời thầu, căn cứ vào hồ sơ dự thầu đã nộp, các tài liệu giải thích, làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu để bảo đảm lựa chọn được nhà

thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm, có giải pháp khả thi để thực hiện gói thầu.

Ngoài ra, theo quy định tại Mục 2 Chương III Mẫu hồ sơ mời thầu gói thầu dịch vụ tư vấn ban hành kèm Thông tư số 01/2015/TT-BKHĐT ngày 14/2/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đối với nhà thầu liên danh thì năng lực, kinh nghiệm được xác định bằng tổng năng lực, kinh nghiệm của các thành viên liên danh song phải bảo đảm từng thành viên liên danh đáp ứng năng lực, kinh nghiệm đối với phần việc mà thành viên đó đảm nhận trong liên danh; nếu bất kỳ thành viên nào trong liên danh không đáp ứng về năng lực, kinh nghiệm thì nhà thầu liên danh được đánh giá là không đáp ứng yêu cầu.

Hỏi: Có cần lập tổ xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu?

Tôi tham khảo Điều 76, Điều 78 Luật Đấu thầu quy định nhiệm vụ của tổ chuyên gia và tổ thẩm định đấu thầu, nhưng không thấy đề cập đến việc xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu và hồ sơ mời thầu. Vậy, có cần thiết lập tổ xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu và hồ sơ mời thầu hay không? Các thành viên của tổ xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu và hồ sơ mời thầu phải có những điều kiện gì? Thành viên của tổ xây dựng kế hoạch lựa

chọn nhà thầu và hồ sơ mời thầu có thể là thành viên của tổ chuyên gia đấu thầu hoặc tổ thẩm định đấu thầu hay không? Có thể giao nhiệm vụ xây dựng dự toán gói thầu, kế hoạch lựa chọn nhà thầu, xây dựng hồ sơ mời thầu cho tổ chuyên gia đấu thầu hay không?

Trả lời:

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

Pháp luật đấu thầu không quy định về tổ xây dựng kế hoạch lựa chọn nhà thầu và điều kiện đối với thành viên của tổ này.

Việc lập, trình, thẩm định và phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu thực hiện theo quy định từ Điều 33 đến Điều 37 Luật Đấu thầu và Thông tư số 10/2016/TT-BKHĐT ngày 26/10/2015 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Ngoài ra, nhiệm vụ của tổ chuyên gia và tổ thẩm định trong đấu thầu được quy định tại Điều 76 và Điều 78 của Luật Đấu thầu.

Hỏi: Hợp đồng tương tự có cần cùng loại và cấp công trình?

Đơn vị của tôi tham dự gói thầu xây nhà kho chứa thiết bị, nhà bảo vệ của một nhà máy, trong đó có yêu cầu về hợp đồng

tương tự là cùng loại và cấp công trình. Đơn vị tôi liệt kê công trình tương tự là hợp đồng xây trường học có giá trị, quy mô lớn hơn gói thầu đang xét. Tuy nhiên, đơn vị của tôi bị loại do chủ đầu tư cho rằng, hợp đồng tương tự không cùng loại và cấp công trình. Tôi muốn biết, chủ đầu tư xét như vậy có đúng không?

Trả lời:

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

Khoản 1, Điều 15 Nghị định số 63/2014/NĐ-CP của Chính phủ quy định việc đánh giá hồ sơ dự thầu phải căn cứ vào tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu và các yêu cầu khác trong hồ sơ mời thầu, căn cứ vào hồ sơ dự thầu đã nộp, các tài liệu giải thích, làm rõ hồ sơ dự thầu của nhà thầu để bảo đảm lựa chọn được nhà thầu có đủ năng lực và kinh nghiệm, có giải pháp khả thi để thực hiện gói thầu.

Theo đó, việc đánh giá hồ sơ dự thầu, trong đó có nội dung đánh giá về năng lực và kinh nghiệm được thực hiện theo quy định nêu trên.

Việc xác định loại và cấp công trình thực hiện theo quy định của pháp luật về xây dựng.

(Tiếp theo trang 3)

Trung ương ban hành 3 nghị quyết chuyên đề về kinh tế

và phong trào khởi nghiệp. Tạo thuận lợi để các hộ, cá nhân tự nguyện liên kết hình thành doanh nghiệp hoặc các hình thức tổ chức hợp tác khác. Khuyến khích hình thành các tập đoàn KTTN đa sở hữu và tư nhân góp vốn vào các tập đoàn kinh tế nhà nước, có đủ khả năng tham gia mạng sản xuất, chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.

Tổng bí thư Nguyễn Phú Trọng nhấn mạnh: Nhà nước và đội ngũ cán bộ, công chức cần có sự đột phá trong tư duy và hành động, kiên trì đổi mới, hoàn thiện, tổ chức thực hiện thật tốt luật pháp, cơ chế,

chính sách phù hợp với quy luật thị trường và thông lệ, chuẩn mực quốc tế; xóa bỏ mọi định kiến, rào cản; cải cách mạnh các thủ tục hành chính rườm rà, tạo điều kiện thuận lợi cho KTTN phát triển. Phát huy mặt tích cực có lợi cho đất nước, doanh nghiệp, doanh nhân và người lao động; đồng thời tăng cường kiểm tra, thanh tra, giám sát, kiểm soát, thực hiện công khai, minh bạch; ngăn chặn, hạn chế mặt tiêu cực, đặc biệt là phòng chống mọi biểu hiện của "chủ nghĩa tư bản thân hữu", quan hệ "lợi ích nhóm", "thao túng chính

sách", cạnh tranh không lành mạnh để trực lợi bất chính...

Các doanh nhân, doanh nghiệp cần chủ động, tích cực hơn nữa trong đổi mới quản lý, quản trị doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động, sức cạnh tranh của doanh nghiệp cũng như từng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cụ thể. Tăng cường liên kết sản xuất, tham gia chuỗi giá trị trong nước, khu vực và thế giới, xây dựng thương hiệu và "chữ tín" trong kinh doanh...

Nguyên tắc email kỳ lạ CỦA CEO THẾ GIỚI

Khi bạn nhận được khoảng 150 email công việc hằng ngày, inbox của bạn nhanh chóng trở thành một trong những nguyên nhân chính khiến bạn căng thẳng, mệt mỏi.

Vậy làm sao những người bận rộn kiểm soát được “quái vật” inbox của họ? Chúng ta hãy tìm hiểu cách mà những Tim Cook, Bill Gates kiểm soát vấn đề này và tìm ra một cách xử lý email phù hợp với chính mình:

Tim Cook, CEO của Apple, đọc hầu hết hơn 700 email hằng ngày



Ông dậy lúc 3g45 để bắt đầu một ngày mới thuận lợi hơn, nhất là với email. Ông cho biết hằng ngày thường nhận được từ 700 đến 800 email, “và tôi đọc hầu hết số đó... mỗi ngày. Tôi mắc bệnh tham công tiếc việc”.

Ivanka Trump đi tìm “máy sản xuất email



“Cũng giống như những điều khác trong cuộc sống, bạn phải kiểm soát inbox của mình, nếu không nó sẽ kiểm soát bạn”, người kế nhiệm tương lai Trump Organization và lãnh đạo của thương hiệu thời trang Ivanka Trump viết trên tờ Fortune.

Một phương pháp cô sử dụng để kiểm soát email là “giải quyết tận gốc vấn đề”: định kỳ rà soát inbox để tìm những người thường xuyên gửi email cho cô, đặc biệt với những người thường gửi

“email dài, nhiều nội dung mà thực ra nên được thảo luận trực tiếp hơn là qua email”, và sắp xếp lịch hẹn hằng tuần với họ để giải quyết các vấn đề vướng mắc.

Dần dần, những người này chỉ có thể email cho Trump khi có một vấn đề gì khẩn cấp. “Tôi phát hiện ra rằng một nhóm nhỏ những “máy sản xuất email” như vậy góp phần khá lớn trong sự quá tải email của mình”, cô nói.

Jeff Weiner, CEO của LinkedIn gửi ít email để nhận về ít email hơn



Theo Weiner, quy tắc vàng trong quản lý email là: nếu bạn muốn nhận được ít email hơn, hãy gửi ít email hơn.

Anh viết trên LinkedIn rằng mình nhận ra quy tắc này khi còn làm ở công ty trước đây, sau khi hai đồng nghiệp thích-trao-đổi-email rời công ty, inbox của anh đã giảm gần 30% số lượng.

“Hóa ra, không chỉ email đến mới làm inbox của tôi đầy tràn, chính những email phản hồi của tôi và những người tôi thêm vào danh sách nhận mail, rồi họ trả lời... và cứ thế số lượng email nhân lên”, Weiner viết.

Anh tiếp tục: “Sau khi nhận ra được những gì đang diễn ra, tôi quyết định tiến hành một thí nghiệm: tôi sẽ không viết email trừ khi thật sự hết sức cần thiết. Kết quả: số lượng email giảm đáng kể và inbox trở nên dễ kiểm soát hơn nhiều. Từ đó, tôi

đã cố gắng để giữ vững quy tắc này”.

Tony Hsieh, CEO của Zappos thuê một đội “ninja” toàn thời gian để giải quyết



Trong một bài viết ẩn tượng trên Quora về thói quen sử dụng email của các CEO, Michael Chen, một nhà báo đã từng phỏng vấn Hsieh, viết rằng vị CEO của Zappos có một đội ngũ bốn đến năm nhân viên giải quyết email toàn thời gian.

“Tên gọi đùa trong văn phòng dành cho đội này là ninja email”, Chen nói.

Katia Beauchamp, nhà đồng sáng lập Birchbox, yêu cầu nhân viên ghi rõ thời hạn trả lời email



Người sáng lập và CEO của Birchbox nói với tờ báo điện tử Lifehacker rằng cô rất cương quyết yêu cầu mọi người trong công ty phải chỉ rõ thời hạn họ cần nhận phản hồi trong tất cả mọi email họ gửi đi. Đó là một trong những cách cô tiết kiệm thời gian hữu hiệu nhất.

“Cách này giúp cho việc sắp xếp thứ tự ưu tiên nhanh chóng hơn rất nhiều”, cô nói.

Jonathan M. Tisch, nhà quản lý tại Loews không bao giờ bắt đầu email với từ "Tôi"



"Sếp của tôi đã từng nói với tôi rằng khi viết một bức thư – và trong thời đại bây giờ là email – đừng bao giờ bắt đầu một đoạn với từ "Tôi", bởi vì điều đó lập tức gửi đi một thông điệp rằng anh nghĩ mình quan trọng hơn người mình đang giao tiếp" – Tisch nói với Adam Bryant (New York Times).

Ông nói rằng khi bạn phải suy nghĩ về việc làm cách nào bắt đầu một câu mà không đề cập bản thân và những điều mình muốn trước tiên, điều đó sẽ giúp bạn trở thành một người giao tiếp tốt hơn và cần nhắc kỹ lưỡng hơn những vấn đề mình muốn giải quyết.

Bill Gates, nhà đồng sáng lập Microsoft cảm thấy có phúc khi giờ đây ông có quá ít email để mà căng thẳng



Gates cho biết hiện tại ông chỉ nhận được từ 40 đến 50 email mỗi ngày. "Cho nên tôi trả lời một số, rồi làm tiếp một ít nữa vào buổi tối. Chỉ cần tôi nhớ quay lại trả lời hết những email nào chưa trả lời là ổn", ông nói.

Jeff Bezos, CEO của Amazon chuyển tiếp các email quan trọng với chỉ một ký tự



Khi một khách hàng gửi email cho Bezos để phàn nàn về một vấn đề gì đó liên quan đến Amazon, mà điều này họ có thể làm rất dễ dàng, Bezos thường chuyển tiếp email đó cho người phụ trách liên quan, và chỉ thêm một ký tự?".

"Khi nhân viên Amazon nhận được một dấu chấm hỏi từ email của Bezos, họ phản ứng như thể họ vừa phát hiện một quả bom đang hẹn giờ vậy", tờ Businessweek viết.

"Họ thường có khoảng vài tiếng đồng hồ để giải quyết vụ việc mà vị CEO vừa đưa vào tầm ngắm và chuẩn bị một bài giải trình cặn kẽ vì sao sự cố đó xảy ra, để trình cho cấp trên của họ kiểm tra trước khi trả lời cho Bezos".

Arianna Huffington, người đồng sáng lập tờ Huffington Post áp dụng "3 Không" trong email



Bà Huffington có ba quy tắc đơn giản cho email:

- Không đọc hoặc trả lời email nửa tiếng trước khi đi ngủ
- Không đọc email ngay khi vừa ngủ dậy
- Không đọc email khi bà đang ở bên cạnh các con

"Lần cuối cùng mẹ tôi nổi giận với tôi trước khi bà mất là lúc bà thấy tôi đang vừa nói chuyện với các con mình vừa đọc email", Huffington viết trong cuốn sách Vươn lên của mình. "Kết nối hơi hợt với cả thế giới có thể ngăn cản chúng ta kết nối sâu sắc với những người gần gũi ta nhất – và ngay cả với chính bản thân mình".

Tim Armstrong, CEO của AOL cố gắng không gửi quá nhiều email vào sáng sớm



Cựu quản lý tại Google nói với tờ Guardian rằng anh không ngủ nhiều. Anh thức dậy vào khoảng 5g hoặc 5g15 hàng ngày để tập thể dục, đọc và dành thời gian cho con gái giữa của mình, vì cô bé cũng là người dậy sớm.

Nhưng anh cho biết anh cố gắng không đụng đến email cho đến 7g sáng.

Chad Dickerson, CEO của Etsy có một hệ thống để ghi nhớ các mối quan hệ



Vị CEO của Etsy nói với tờ Fast Company rằng bất cứ thứ gì cũng cần một hệ thống để quản lý.

Ví dụ, mỗi khi gặp một người mới, ông lưu thông tin liên lạc của họ cùng với những ghi chép về thời điểm họ gặp mặt và những điều họ đã trao đổi. Với cách này, mỗi khi ông gửi email cho một người nào đó mới gặp, ông có thể nhắc lại cuộc gặp của họ trước khi tiếp tục các vấn đề khác.

Kara Goldin, nhà sáng lập và CEO của Hint Water dậy sớm để kiểm tra email



Goldin xem thời gian buổi sáng sớm là một phần quan trọng trong ngày làm việc và dành trọn những giờ đầu tiên của một ngày cho việc kiểm tra email và sắp xếp lịch làm việc.

Cô nói cô mở email ngay khi ngủ dậy lúc 5g30 sáng vì "việc này giúp tôi biết rõ mình phải làm gì trong suốt 12 tiếng còn lại của ngày và những gì tôi cần phải ưu tiên khi tôi đến văn phòng".



- ✓ 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: Đàm Thúy Nga - Trưởng ban Đối ngoại Truyền thông

Thư ký biên tập: Nguyễn Hồng Hạnh - Chuyên viên

Điện thoại: (04) 62780 126 • Fax: (04) 62780 136 • Email: bantinfo@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