

BẢN TIN Lean 6 Sigma

Số 69 tháng 11 năm 2017

TRUNG TÂM KỸ THUẬT TCDLCL 3

QUATEST 3

LÃNH ĐẠO THÀNH VIÊN APEC VÀ DOANH NGHIỆP

Chúng tôi, các nhà Lãnh đạo APEC, họp tại Đà Nẵng, Việt Nam, với chủ đề "Tạo động lực mới, cùng vun đắp tương lai chung". Chúng tôi quyết tâm cùng tiếp tục hành động mạnh mẽ liệt hơn để tạo động lực mới cho hợp tác APEC, nhằm thúc đẩy tăng trưởng bền vững, sáng tạo và bao trùm, tăng cường liên kết kinh tế khu vực, phát huy mọi tiềm năng tiềm năng của các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSMEs), tăng cường an ninh lương thực và nông nghiệp bền vững.

(Trích phần mở đầu Tuyên bố Đà Nẵng)



Kể từ Số 64,
Bản tin sẽ phát
hành trực tuyến và
không có bản in.
Bạn đọc có thể
tải xuống trên các trang
<http://quatest3.com.vn/tin-tuc>
và hoặc http://lean6sigma.vn/component/option,com_flippingbook/Itemid,45/

10 điều cần biết về ERP

Kết nối doanh nghiệp nhỏ và vừa trong APEC

Kết nối doanh nghiệp nhỏ và vừa trong APEC

Tuyên bố Đà Nẵng của hội nghị lãnh đạo APEC lần thứ 25 ra tuyên bố Đà Nẵng về tạo động lực mới, cùng vun đắp tương lai chung (trích phần về MSMEs)

III. Nâng cao năng lực cạnh tranh và sáng tạo của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSMEs)

28. Chúng tôi cam kết tăng cường khả năng cạnh tranh của MSMEs tại các thị trường và tham gia vào các chuỗi giá trị qua các biện pháp sau:

- Nâng cao năng lực sáng tạo của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, thông qua tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp này tiếp cận tài chính, công nghệ và xây dựng năng lực, đặc biệt đối với doanh nghiệp do phụ nữ và thanh niên lãnh đạo;

- Cải thiện tiếp cận cơ sở hạ tầng mạng và số;

- Tăng cường năng lực số, tính tự cường và cạnh tranh của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa;

- Xây dựng môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, bao gồm nâng cao đạo đức kinh doanh;

- Hỗ trợ khởi nghiệp thông qua xây dựng một hệ sinh thái các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với các khuôn khổ quản lý thuận lợi, hướng tới tạo dựng môi trường hỗ trợ hiệu quả các doanh nghiệp, bảo đảm tiếp cận các nguồn lực và xây dựng các mạng lưới và quan hệ đối tác của các doanh nghiệp khởi nghiệp.

29. Ghi nhận những nỗ lực nhằm thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ, chúng tôi khuyến khích các nền kinh tế nâng



cao tính cạnh tranh và tạo thuận lợi cho sự tham gia của các ngành công nghiệp vào các chuỗi giá trị toàn cầu.

30. Chúng tôi hoan nghênh việc thông qua Chiến lược APEC về Doanh nghiệp Siêu nhỏ, Nhỏ và Vừa Xanh, Bền vững và sáng tạo. **6**

Toàn văn Tuyên bố xin xem: <https://vnexpress.net/tin-tuc/apec-2017/toan-van-tuyen-bo-da-nang-cua-hoi-nghi-lanh-dao-apec-3669041.html>

Hội nghị Bộ trưởng Doanh nghiệp nhỏ và vừa lần thứ 24

Tuần lễ Hội nghị Bộ trưởng Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) APEC năm 2017 đã diễn ra từ ngày 10-15/9/2017 tại Thành phố Hồ Chí Minh, với trọng điểm là Hội nghị Bộ trưởng DNNVV APEC lần thứ 24 tổ chức ngày 15/9/2017. Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc (ảnh) đã tham dự và phát biểu khai mạc Hội nghị.

Với chủ đề của Năm APEC 2017 “Tạo động lực mới, cùng vun đắp tương lai chung”, Việt Nam mong muốn chia sẻ quan tâm và kỳ vọng chung của APEC về tìm kiếm động lực mới cho hội nhập, liên kết kinh tế và tăng trưởng vì một châu Á - Thái Bình Dương hòa bình, ổn định, phát triển và thịnh vượng, trong đó việc phát triển các DNNVV trong kỷ nguyên số là một động lực quan trọng.

Những bước tiến mạnh mẽ của công nghệ số, sự biến đổi không ngừng của nền kinh tế thế giới, những cơ hội và điều kiện phát triển mới cho DNNVV, đang đặt ra nhiều yêu cầu mới đối với các cơ quan hỗ trợ DNNVV, đòi hỏi

các cơ quan này phải theo kịp xu thế của thời đại kỹ thuật số, tạo môi trường thuận lợi và áp dụng các phương pháp hỗ trợ hợp lý để thúc đẩy đổi mới, sáng tạo và phát triển các DNNVV.

Hướng tới mục tiêu đó, Hội nghị lần thứ 24 các Bộ trưởng phụ trách DNNVV APEC tập trung thảo luận chủ đề “Tăng cường khả năng cạnh tranh và đổi mới của DNNVV trong thời đại kỹ thuật số”, chia sẻ kinh nghiệm, các điển hình về thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong các DNNVV, cũng như thảo luận và đưa ra các sáng kiến nhằm đẩy mạnh các hoạt động hợp tác giữa các cơ quan hỗ trợ DNNVV trong thời gian tới, để các DNNVV thực sự là một động lực mới, tạo ra xung lực mới cho sự phát triển bền vững của các nền kinh tế APEC.

Nội dung thảo luận của Hội nghị tập trung vào ba nhóm vấn đề lớn như sau: Thứ nhất, tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận thị trường và tham gia nhiều hơn, sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu; Thứ hai, thiết lập môi trường

kinh doanh thuận lợi để DNNVV tiếp cận dễ dàng hơn, tốt hơn các công nghệ mới thông qua việc cải thiện năng lực quản lý, đào tạo, tư vấn và kết nối kinh doanh; Thứ ba, tăng cường tinh thần kinh doanh của các DNNVV APEC trong thời đại kỹ thuật số thông qua khuyến khích khởi nghiệp và tuân thủ đạo đức kinh doanh.

Hội nghị đã thông qua 3 văn kiện quan trọng gồm: (1) Sáng kiến về Thúc đẩy khởi nghiệp APEC, (2) Chiến lược phát triển DNNVV xanh, bền vững và sáng tạo, (3) Tuyên bố chung của Hội nghị Bộ trưởng phụ trách DNNVV lần thứ 24. Các văn kiện trên một lần nữa nhấn mạnh thêm tầm quan trọng của vấn đề phát triển DNNVV trong cộng đồng kinh tế châu Á - Thái Bình Dương. Sáng kiến về Thúc đẩy khởi nghiệp và Chiến lược phát triển DNNVV xanh, bền vững và sáng tạo dự kiến sẽ được trình lên Hội nghị các nhà Lãnh đạo kinh tế APEC tháng 11 tới đây tại thành phố Đà Nẵng. **6**

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là động lực cho tăng trưởng, sáng tạo của nền kinh tế APEC

Theo Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, APEC có 21 nền kinh tế thành viên, chiếm khoảng 39% dân số thế giới, 57% GDP và gần 50% thương mại toàn cầu.

Sức mạnh của mỗi nền kinh tế APEC có sự đóng góp quan trọng của các DNNVV, chiếm khoảng 97% số DN và tạo ra 60% việc làm, quan trọng hơn là nguồn động lực cho tăng trưởng, đổi mới và sáng tạo tại các nền kinh tế APEC.

Khát vọng vươn lên hùng cường của mỗi quốc gia, ý chí vươn lên làm giàu của mỗi người dân chính là khởi nguồn cho sự sáng tạo không giới hạn, sức mạnh phát triển to lớn của nhân loại trong kỷ nguyên số.

Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 với sự ra đời của các công nghệ mới như: internet kết nối vạn vật (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI), rô bốt cao cấp, công nghệ nano, công nghệ in 3D... đang làm thay đổi cách nghĩ, cách làm ra của cải vật chất và thay đổi cuộc sống của người dân trên thế giới.

Trong xu thế đó, các DNNVV với trình độ công nghệ, năng lực tài chính, quản trị còn hạn chế sẽ là đối tượng dễ bị tổn thương nhất nhưng chính họ cũng là nhóm đối tượng năng động và dễ thích nghi nhất. Vì vậy, rất cần sự quan tâm, hỗ trợ tích cực cho sự phát triển của khối DN này mở rộng quy mô, đẩy mạnh đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất và đóng góp quan trọng cho phát triển kinh tế xã hội.

Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0, tác động của công nghệ số đang lan tỏa đến từng DN, người dân, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, cho biết Quốc hội Việt Nam đã ban hành Luật hỗ trợ DNNVV; Chính phủ Việt Nam trên tinh thần kiến tạo phát triển và hành động quyết liệt, phục vụ nhân dân đã có nhiều quyết sách quan trọng nhằm xây dựng môi trường kinh

Thủ tướng cũng đánh giá cao chủ đề của Hội nghị Bộ trưởng DNNVV APEC 2017 “Nâng cao năng lực cạnh tranh, sáng tạo của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa trong kỷ nguyên số”, đây là một trong 4 lĩnh vực ưu tiên của chủ đề Năm quốc gia APEC 2017 và thể hiện mong muốn của Việt Nam được hợp tác cùng các đối tác thành viên nhằm tạo thuận lợi cho các DNNVV của khu vực có cơ hội sáng tạo, tiếp cận mạng thông tin và thị trường toàn cầu để vươn lên trong kỷ nguyên số.



doanh lành mạnh và “bao trùm”: thuận lợi, bình đẳng, tin cậy; thân thiện với các DN, nhất là DNNVV; không chỉ khuyến khích tự do kinh doanh, tự do sáng tạo mà còn an toàn với người đầu tư; không chỉ làm cho chi phí giao dịch thấp mà còn có rủi ro thấp; các nhà đầu tư, DN không chỉ được tôn trọng mà còn được vinh danh khi sáng tạo, thành công và đóng góp nhiều cho xã hội.

Từ thực tiễn Việt Nam, Thủ tướng mong nhận được sự hợp tác của APEC về tăng cường năng lực hệ thống thuế nhằm khuyến khích sản xuất kinh doanh, cạnh tranh lành mạnh, công bằng, đồng thời ngăn chặn vấn nạn về chuyển giá, “tránh” nộp thuế... của một số nhà đầu tư nước ngoài.

Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc cũng đề nghị các chuyên gia cấp làm việc (SOM) nghiên cứu việc thành lập một Quỹ hỗ trợ, khuyến khích các DNNVV tăng cường kết nối với các tập đoàn công ty đa quốc gia, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.

Để thực hiện mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh, sáng tạo của các DNNVV, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, nhấn mạnh các nền kinh tế APEC cần hợp tác thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp nhằm tạo thuận lợi cho các DN tiếp cận thị trường, tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu; Thuận lợi hóa môi trường kinh doanh cho các DNNVV, siêu nhỏ thông qua tiếp cận thuận lợi công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến và hỗ trợ nâng cao năng lực thông qua đào tạo, tư vấn và kết nối kinh doanh; Đẩy mạnh tinh thần kinh doanh APEC trong kỷ nguyên số: thúc đẩy DN khởi nghiệp và tăng cường đạo đức kinh doanh; Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững và thân thiện để thúc đẩy tinh thần đổi mới sáng tạo cho DNNVV trong khu vực, để cao vai trò lãnh đạo của phụ nữ. Mọi kế hoạch hợp tác với những mục tiêu tốt đẹp trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương sẽ chỉ trở thành hiện thực nếu chúng ta có lòng tin, sự quyết tâm hợp tác cùng nhau

để gìn giữ môi trường hòa bình, bảo đảm an ninh, an toàn cho sự tự do lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, dòng vốn đầu tư.

Từ thực tiễn Việt Nam, Thủ tướng mong muốn nhận được sự hợp tác của APEC về tăng cường năng lực hệ thống thuế nhằm khuyến khích sản xuất kinh doanh, cạnh tranh lành mạnh, công bằng, đồng thời ngăn chặn vấn nạn về chuyển giá, “tránh” nộp thuế,... của một số nhà đầu tư nước ngoài. Thủ tướng đề nghị các chuyên gia cấp làm việc (SOM) nghiên cứu việc thành lập một Quỹ hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ tăng cường kết nối với các tập đoàn công ty đa quốc gia, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.


Thủ tướng cũng đề nghị các thành viên APEC phối hợp thực hiện các giải pháp để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận thị trường, tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu, thuận lợi hóa môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa,

siêu nhỏ. Cùng với đó là đẩy mạnh tinh thần kinh doanh APEC trong kỷ nguyên số; phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững và thân thiện để thúc đẩy tinh thần đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong khu vực, để cao vai trò lãnh đạo của phụ nữ.

Đánh giá đây là Hội nghị Bộ trưởng chuyên ngành quan trọng nhất trong khuôn khổ hợp tác APEC, Thủ tướng tin tưởng Hội nghị sẽ thông qua Sáng kiến chung của Hội nghị Bộ trưởng doanh nghiệp nhỏ và vừa APEC lần thứ 24 về thúc đẩy doanh nghiệp khởi nghiệp và Chiến lược phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa xanh bền vững và sáng tạo, để báo cáo lên Hội nghị các Nhà lãnh đạo cấp cao APEC 2017, nhằm đưa “con tàu APEC” tới tương lai tươi sáng, thịnh vượng cho mọi người dân.

Phát biểu khai mạc hội nghị, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng, cho biết chủ đề của Năm APEC Việt Nam 2017: “Tạo động lực

mới, cùng vun đắp tương lai chung”, Việt Nam mong muốn chia sẻ sự quan tâm và kỳ vọng chung của APEC về tìm kiếm động lực mới cho hội nhập, liên kết và tăng trưởng vì mục tiêu hòa bình, ổn định, phát triển và thịnh vượng, trong đó có vấn đề phát triển DNNVV trong kỷ nguyên số.

Hướng tới mục tiêu đó, tại Hội nghị lần thứ 24 các Bộ trưởng phụ trách DNNVV lần này sẽ tập trung thảo luận để tăng cường khả năng cạnh tranh và đổi mới của DNNVV trong thời đại kỹ thuật số. Tại đây các Bộ trưởng, các đại biểu cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm, thực hành tốt về thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong các DNNVV. Từ đó, các nền kinh tế APEC có thể thảo luận và đưa ra các sáng kiến đẩy mạnh các hoạt động hợp tác trong tương lai giữa các cơ quan hỗ trợ, để các DNNVV thực sự là một động lực mới, tạo ra xung lực mới cho sự phát triển bền vững của các nền kinh tế APEC. 

Thúy Hải <https://www.baomoi.com>

APEC 2017: Hợp tác thúc đẩy phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngày 13/9/2017, tại Thành phố Hồ Chí Minh diễn ra phiên họp thứ 45 của Nhóm công tác Doanh nghiệp nhỏ và vừa APEC.

Phía Việt Nam đưa ra sáng kiến hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp và được đề xuất là một trong những kết quả chính của Hội nghị Bộ trưởng Doanh nghiệp nhỏ và vừa APEC năm nay.

Phát biểu khai mạc hội nghị, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam Đặng Huy Đông khẳng định: APEC đã trở thành một khu vực phát triển năng động và hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện chiếm 98% tổng số doanh nghiệp và đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, tạo việc làm, là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Nhiều sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp nhỏ và vừa có giá


trị gia tăng lớn, hiệu quả kinh tế cao, đóng góp quan trọng vào tăng trưởng của các nền kinh tế APEC.

Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn đang gặp phải khó khăn do khả năng cạnh tranh kém. Vì vậy, các nền kinh tế APEC, các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần tăng cường quản lý hiệu quả, thúc đẩy đổi mới công nghệ, tiếp cận tài chính, tìm kiếm thị trường mới, đảm bảo môi trường kinh doanh thuận lợi... Đặc biệt, nếu tận dụng được những tiến bộ trong xu hướng công nghệ 4.0 hiện nay sẽ tạo ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển nhanh hơn.

Đại biểu đến từ các nền kinh tế thành viên đã tập trung thảo luận để tìm kiếm biện pháp kinh doanh, đổi mới và tiếp cận nguồn tài chính, hệ sinh thái kinh doanh và tiếp cận thị trường cho phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm làm việc cũng thảo luận về tiềm năng hợp tác, đồng thời xác định những lĩnh vực ưu tiên để tăng cường khả năng cạnh tranh trong khu vực APEC.

Ông Nguyễn Hoa Cương, Phó Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam, Trưởng Nhóm công tác doanh nghiệp nhỏ và vừa APEC cho biết: Việt Nam năm nay đặc biệt có đóng góp sáng kiến đó là hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp.

Theo đánh giá của ông Cương, đây là một trong những hạt động rất mới mà chúng ta thực hiện trong một vài năm gần đây. Việc làm này thể hiện sự quan tâm rất lớn của Chính phủ, của các tổ chức hỗ trợ của Việt Nam cũng như nhiều nền kinh tế. Vì vậy, Việt Nam chủ động đề xuất sáng kiến này và được đưa vào là một trong những kết quả chính của Hội nghị Bộ trưởng doanh nghiệp vừa và nhỏ năm nay. 

APEC 2017 tìm giải pháp hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong khuôn khổ Hội nghị các Bộ trưởng APEC 2017 phụ trách doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh, Diễn đàn Nâng cao khả năng tiếp cận tài chính trong thời đại kỹ thuật số cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa đã khai mạc. Diễn đàn do Bộ Kế hoạch đầu tư phối hợp Tổ chức Tài chính quốc tế (viết tắt là IFC) thuộc Ngân hàng thế giới và Ban Thư ký APEC đồng tổ chức.

Phát biểu khai mạc diễn đàn, ông Nguyễn Hoa Cương, Chủ tịch nhóm làm việc về các doanh nghiệp nhỏ và vừa của APEC, Cục phó Cục Phát triển doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam cho rằng, doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa đã có nhiều đóng góp trong việc tạo công ăn việc làm, cải tiến sáng tạo, là động lực để chống lại những khủng hoảng trong toàn bộ nền

kinh tế. Vì thế mà việc ưu tiên phát triển các doanh nghiệp nhỏ và vừa là điều mấu chốt quan trọng để thúc đẩy hơn sự phát triển kinh tế. Ưu tiên này được đưa ra trong APEC 2017 nhằm duy trì tầm quan trọng và động lực, để từ đó đưa ra những công việc cụ thể để thúc đẩy các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Cùng với hỗ trợ tiếp cận tín dụng, theo ông Cương, mở rộng tài trợ theo chuỗi cung ứng sẽ tạo thêm động lực cho nhóm doanh nghiệp này tăng trưởng bền vững hơn. Việc đa dạng hóa các dịch vụ tài chính cũng sẽ giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tiếp cận với loại hình dịch vụ tài chính phù hợp để tận dụng và phát triển nhanh chóng.

Diễn đàn này trao đổi về những giải pháp để tài trợ theo chuỗi cung ứng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, giúp tăng

cường tính cạnh tranh và đổi mới sáng tạo của nhóm doanh nghiệp này, đồng thời hỗ trợ các nền kinh tế Apec tận dụng được những mô hình phát triển dựa trên tín dụng theo chuỗi giá trị.

Theo ông Trần Quang Thắng, Viện trưởng Viện Kinh tế và Quản lý Thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp vừa và nhỏ khó tiếp cận nguồn tài chính từ các ngân hàng. Hiện nay các ngân hàng để đảm bảo rủi ro nên thường cho các nhà đầu tư, doanh nghiệp lớn vay vốn, trong khi nhiều doanh nghiệp giỏi và năng động nhưng mới thành lập, cho nên tài sản thế chấp không đủ đáp ứng yêu cầu vay vốn của ngân hàng. Bên cạnh đó, những quỹ đầu tư mạo hiểm vẫn chưa "chiếu cố" đến nhóm doanh nghiệp này. **6**

APEC 2017: Doanh nghiệp vừa và nhỏ phải thay đổi để phát triển

Trong khuôn khổ các cuộc họp tại Tuần lễ Hội nghị Bộ trưởng Doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC 2017 tại TP HCM, đã diễn ra Hội thảo APEC O2O Forum với sự tham dự của nhiều nhà quản lý, các chuyên gia kinh tế, diễn giả đến từ các nền kinh tế thành viên APEC.

Với sự phát triển của công nghệ trực tuyến, nền kinh tế điện tử đã trở thành khía cạnh cốt lõi trong sự phát triển kinh tế hiện đại. Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và công ty khởi nghiệp sẽ đối mặt với những khó khăn trong lúc thực hiện những giao dịch xuyên biên giới và tiếp cận thị trường nếu họ không thực hiện chuyển đổi kỹ thuật số.

Thêm vào đó, sự phát triển của công nghệ kỹ thuật số không chỉ mang tới thời cơ cho sự phát triển kinh tế, mà còn tiềm ẩn mối đe dọa an ninh mạng. Nghiên cứu và các số liệu cho thấy Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và công ty khởi nghiệp còn ít quan tâm tới sự linh hoạt, tương thích đối với vấn đề kỹ thuật số. An ninh mạng đã trở thành thách thức ngày càng đáng ngại và quan trọng đối với tất cả

các công ty, bất kể quy mô của họ lớn hay nhỏ.

Nắm bắt được các vấn đề trên, Đài Loan - Trung Quốc đã đưa ra giai đoạn thứ hai của sáng kiến APEC O2O của họ, nhằm giúp SME và Startups cũng như các doanh nghiệp tiếp nhận được mô hình kinh doanh O2O, nâng cao nhận thức về khả năng tương thích kỹ thuật số bằng cách thúc đẩy sự phối hợp giữa các khu vực nhà nước và tư nhân.

Người làm chính sách ở các nền kinh tế APEC, chủ sở hữu những nền tảng thương mại điện tử, công ty đa quốc gia, các vườn ươm công nghệ, người thúc đẩy, chuyên gia... sẽ cùng nỗ lực giúp đỡ SME và Startups tận dụng triệt để thời cơ được tạo ra từ công nghệ kỹ thuật số Chỉ khi SME hiểu được thời cơ và thách thức của chuyển đổi kỹ thuật số, họ mới có thể khai phá tiềm năng của sự phát triển bền vững, sáng tạo và chất lượng hướng tới một tương lai chung.

Diễn đàn doanh nghiệp nhỏ APEC O2O là sự kiện thứ 5 trong chuỗi 6 sự kiện tổ chức trong năm nay. Mục tiêu

của nó là nâng cao năng lực cạnh tranh và thích ứng cho startups, cung cấp cho startups một nền tảng để giới thiệu các kế hoạch kinh doanh, nâng cao nhận thức về thách thức mà SME và Startups có thể gặp phải trong nền kinh tế kỹ thuật số.

Trong vòng 1 ngày, chương trình sẽ có các phiên chính về thời cơ thách thức cho SME, thảo luận về doanh nghiệp O2O - thời cơ và thách thức...

Hội thảo được xem là cơ hội quan trọng để các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các công ty khởi nghiệp trong nước có thể có cơ hội tiếp cận, giao lưu với các doanh nghiệp các nước trong APEC để từ đó tìm hiểu, học hỏi các kinh nghiệm, đón đầu trước các thách thức trong thời kỳ hội nhập.

Ông Trần Văn Phát, Giám đốc điều hành Công ty Robot cho biết, doanh nghiệp Việt Nam cần phải tham gia nhiều hơn các diễn đàn kinh tế, bởi trong xu thế hội nhập toàn cầu, Đông Nam Á vẫn nằm trong dòng dịch chuyển. **6**

Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam hội nhập quốc tế và khu vực

D diễn đàn Chất lượng Quốc gia năm 2017 với chủ đề “**Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam hội nhập quốc tế và khu vực**” do Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng phối hợp với Viện Vật lý Kỹ thuật Cộng hòa liên bang Đức (PTB) tổ chức, đã diễn ra ngày 3/11/2017 tại Khu văn Phòng và Phòng Thí nghiệm QUATEST 3, KCN Cát Lái, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh. Diễn đàn được tổ chức tại Việt Nam, để các doanh nghiệp tham dự trao đổi về những vấn đề doanh nghiệp quan tâm trong hoạt động tiêu chuẩn, đo lường, chất lượng...

Tăng cường phát huy vai trò của hệ thống hạ tầng chất lượng quốc gia đối với doanh nghiệp

Diễn đàn Chất lượng Quốc gia 2017 là một trong những hoạt động thiết thực triển khai Nghị quyết 35 của Chính phủ về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020 trong quá trình hội nhập, với mục tiêu chia sẻ thông tin về vai trò của hạ tầng chất lượng quốc gia (NQL) bao gồm: tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường và đánh giá sự phù hợp; các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ASEAN, các công cụ hỗ trợ thương mại, giúp doanh nghiệp hội nhập hiệu quả vào nền kinh tế khu vực và quốc tế. Ông Nguyễn Hoàng Linh, Phó Tổng cục trưởng Tổng cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng (Bộ Khoa học và Công nghệ) chia sẻ tại Diễn đàn.

Tại Diễn đàn, các chuyên gia về chất lượng trong và ngoài nước cũng đã cung cấp tầm nhìn tổng quan về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) và các quy định mới về TBT tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm của Việt Nam cũng như cách thức để các doanh nghiệp tiếp cận và vượt qua các hàng

rào kỹ thuật, thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm chủ lực của Việt Nam vào thị trường lớn trên thế giới.

Ông Rajinder Sud (chuyên gia Viện PTB) cho biết, đảm bảo kiểm tra chất lượng để xuất khẩu hàng hóa qua các thị trường khác rất khó đạt được trong bối cảnh hiện nay, bởi các thị trường vẫn chưa đạt được sự hài hòa giữa các tiêu chuẩn với nhau. “Đối với Việt Nam, các doanh nghiệp cần cố gắng tham gia giám định sản phẩm tại một số cơ quan được công nhận. Khi xuất khẩu vào thị trường châu Âu thì gửi sản phẩm tới các phòng thí nghiệm, cơ quan giám định được công nhận bởi Liên minh châu Âu.” Ông Rajinder nhấn mạnh.

Ông Rajinder Raj Sud là chuyên gia tư vấn chính trong Dự án Hỗ trợ Hội nhập Khu vực của Liên minh Châu Âu dành cho ASEAN (ARISE), hỗ trợ Ban Thư ký ASEAN trong các hoạt động hội nhập thị trường hướng tới thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN.



Thừa nhận quốc tế giúp sản phẩm dịch vụ được tiếp nhận

Theo ông Graham Talbot, cựu Chủ tịch Tổ chức Hợp tác Công nhận Châu Âu (EA), hạ tầng chất lượng là hệ thống gồm các tổ chức nhà nước và tư nhân cùng các chính sách, khung pháp lý và chế định tương ứng, các hoạt động cần thiết nhằm hỗ trợ và nâng cao chất lượng, tính an toàn và lành mạnh của môi trường, các dịch vụ và quy trình. Sự vận hành của hạ tầng chất lượng dựa trên các hoạt động đo lường, tiêu chuẩn hóa, công nhận, đánh giá sự phù hợp và giám sát thị trường.

Cần có sự thừa nhận của quốc tế, hạ tầng chất lượng đóng vai trò hết sức quan trọng giúp các sản phẩm, dịch vụ được thị trường quốc tế tiếp nhận. Do

đó, đây là yếu tố giúp thúc đẩy và duy trì sự phát triển kinh tế cũng như tính lành mạnh của môi trường xã hội.

Ông Graham Talbot đã từng đảm nhiệm vị trí thành viên Ban Giám đốc Cơ quan Công nhận Quốc gia Vương quốc Anh, từng điều hành Tổ chức Hợp tác Công nhận Phòng thủ nghiệm quốc tế và Diễn đàn Công nhận quốc tế, chỉ đạo các dự án quốc tế lớn.

Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay, hàng rào thuế quan giữa các quốc gia, các khu vực đang ngày càng được nói lỏng hơn. Thay vào đó, các quốc gia tăng cường siết chặt những hàng rào phi thuế quan mà điển hình là hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT).

Nói cách khác, hàng hóa của một quốc gia muốn gia nhập và cạnh tranh ở một thị trường mới thì trước hết phải vượt qua được kiểm tra, đánh giá về chất lượng theo tiêu chuẩn của thị trường đó. Việc này thường rất tốn kém về thời gian, chi phí cũng như công sức của doanh nghiệp.

Trong hoàn cảnh đó, các cơ quan chứng nhận trong hạ tầng chất lượng như các phòng thí nghiệm, phòng hiệu chuẩn, cơ quan giám định... đóng vai trò hết sức quan trọng, là bảo đảm chứng nhận cho chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể giảm bớt gánh nặng TBT.

Nội dung thông tin của Diễn đàn đã được phổ biến đến các tổ chức quốc tế như Tổ chức phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO), Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức (GIZ), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và gần 40 Hiệp hội như Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS), Hiệp hội Chế biến Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP), Hiệp hội doanh nghiệp TP. HCM), Hiệp hội Hồ tiêu Việt Nam, Hiệp hội Cao su Việt Nam, Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa khu vực phía Nam... và hàng nghìn doanh nghiệp. Diễn đàn nhận được sự quan tâm của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu (XNK) các mặt hàng chủ lực như: dệt may, da giày, cao su... vào các thị trường ASEAN và EU. **6**

Phòng Thông tin - Xúc tiến Trung tâm Kỹ thuật 3



10 lời khuyên dành cho các doanh nghiệp có quy mô kinh doanh vừa và nhỏ

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của thương trường, làm thế nào để có thể tiếp cận với khách hàng - người tiêu dùng, một cách hiệu quả mà không cần đến nguồn ngân sách lớn? Đặc biệt, khi doanh nghiệp của bạn hoạt động trong một quy mô nhỏ với nguồn tài chính eo hẹp, cách tiếp cận khách hàng như thế nào sẽ giúp bạn tăng năng suất kinh doanh?

Tìm cách tung thư quảng cáo theo kiểu "dội bom" đến tất cả các địa chỉ e-mail mà bạn biết? Dán các mẫu quảng cáo lên trạm chờ xe buýt hay bất cứ chỗ nào mà bạn tận dụng được? Hãy cẩn thận với những cách tiếp thị đó, bởi có thể, cách làm của bạn sẽ được coi là một hình thức marketing "cưỡng bức" khiến khách hàng khó chịu, và dĩ nhiên, sẽ dẫn đến kết quả trái ngược với điều bạn từng mong đợi. Dưới đây là một số mẹo nhỏ giúp bạn thực hiện được ước mơ này.

1. In mẫu quảng cáo nhỏ lên bưu thiếp và gửi chúng cho những khách hàng tiềm năng trong thị trường mục tiêu của bạn.

Hẳn bạn cũng đã từng có một lúc nào đó nhận được thiệp chúc mừng từ các khách hàng khác nhau. Bạn có để ý rằng, trên các tấm thiệp ấy là những dòng chữ gì? Bình thường thì đó là những lời chúc phúc tốt đẹp, có đúng không? Vậy tại sao không kèm một vài dòng quảng cáo nhỏ phía dưới tấm bưu thiếp để chủ nhân của bức thiệp nhận biết được bạn? Khách hàng thường thích đọc

các bưu thiếp với nội dung ngắn gọn, súc tích. Một mẫu quảng cáo nhỏ trên bưu thiếp sẽ có tác dụng làm tăng số lượng người truy cập vào website của bạn và thúc đẩy doanh số bán hàng với một chi phí rất thấp.

2. Luân phiên thay đổi các chiêu thức marketing

Không nên sử dụng một chiến lược marketing duy nhất bởi chẳng những việc đó không thu hút được sự chú ý của khách hàng mà nó còn khiến bạn cảm thấy nhàm chán. Marketing là một công việc thú vị, và nếu biết sử dụng, có thể kết quả nhận được sẽ khiến bạn ngạc nhiên. Bởi vậy, hãy tận dụng những thuận lợi từ hàng ngàn cơ hội có sẵn để giao tiếp với khách hàng. Tuy nhiên, đừng tùy hứng chọn lựa những chiêu thức marketing theo ý mình mà hãy lên kế hoạch một cách chu đáo. Hãy nghe phản hồi từ phía khách hàng để theo đó điều chỉnh cho phù hợp.

3. Tận dụng mối quan hệ "có đi có lại" với các đối tác mà bạn có quan hệ

Chẳng hạn, khi gửi brochure của công ty, bạn hãy gửi kèm theo tờ rơi hoặc danh thiếp của một công ty khác, đổi lại, họ cũng sẽ phải đính kèm các tờ rơi của công ty bạn vào brochure gửi khách hàng... Bằng cách này, bạn đã tận dụng được thêm kênh tiếp thị hiệu quả nhưng đơn giản và tiện lợi để có được những khách hàng tiềm năng.

4. Biết cách trả lời điện thoại

Hãy tranh thủ gửi một chào hàng đặc biệt của công ty khi bạn trả lời điện thoại của khách hàng sao cho họ buộc phải hỏi về nó. Ví dụ, khi nhắc điện thoại, bạn có thể nói "Xin chào, tôi là Ann Marie - dịch vụ XYZ ! Rất vui lòng được

tư vấn cho quý khách về dịch vụ của chúng tôi". Để đỡ phải nói quá nhiều, một số công ty chọn cách ghi âm lại, khách hàng dĩ nhiên cũng khó biết được đó chỉ là một thông điệp đã được ghi âm.

5. Phương pháp "dán nhãn"

Dùng sticker, tem và các loại giấy dán khác để dán bên ngoài tất cả những thư trực tiếp và thư thương mại mà bạn gửi cho khách hàng mỗi ngày với một thông điệp ngắn. Những miếng dán này sẽ có tác dụng như một bảng hiệu quảng cáo thu nhỏ. Khách hàng sẽ đọc nó trước tiên. Lưu ý là thông điệp phải thật ngắn và súc tích sao cho người nhận không mất quá 10 giây để có thể đọc xong nó.

6. Gửi thư cảm ơn kèm một bảng chào hàng cho khách ngay sau khi họ mua sản phẩm của bạn

Khách hàng vừa mua tại cửa hàng thời trang của bạn một chiếc áo len, hãy gửi thư cảm ơn họ đã ủng hộ, trong đó không quên "ghi chú" rằng nếu họ trở lại mua sắm, họ sẽ nhận được ưu đãi đặc biệt nào đó, chẳng hạn như được giảm giá 20% cho lần mua thứ hai. Để cho hiệu quả hơn, hãy ghi thêm ngày hết hạn của ưu đãi đặc biệt này.

7. Sức mạnh của các bản tin

Bạn có biết rằng chi phí để tạo được một giao dịch với khách hàng mới nhiều hơn gấp 6 lần so với khách hàng cũ? Hãy gửi các bản tin như một cách marketing đối với những khách hàng thân quen. Bạn có thể tiết kiệm chi phí bằng cách giảm bớt tần số và thu hẹp số lượng của các bản tin này. Nếu việc in các bản tin quá tốn kém, hãy sử dụng những bản tin điện tử gửi qua

Từng sắp phá sản, chỉ bằng một câu nói của Steve Jobs, cả Nike lẫn Apple đã hồi sinh “kỳ diệu”

Vận mệnh của những doanh nghiệp lớn đều phụ thuộc vào quyết định của những nhà lãnh đạo có sức ảnh hưởng. Vì lẽ đó, họ cần phải sở hữu một kho tàng kinh nghiệm và kỹ năng hữu dụng. Vậy kỹ năng gì có thể vô cùng hữu dụng khi một công ty đang trong tình thế “ngàn cân treo sợi tóc”?

Một câu nói đã “cứu sống” Nike...

Khi Mark Parker được bổ nhiệm vào vị trí CEO của Nike năm 2006, việc đầu tiên ông làm là gọi điện cho Steve Jobs - khi đó là “thuyền trưởng Apple” - để xin lời khuyên từ ông. Đó là khoảng thời gian Nike đang vật lộn với khó khăn.

Trong cuộc gọi, Steve Jobs đưa một lời khuyên duy nhất mà đến nay Parker vẫn còn nhớ rõ:

Nike đã tạo ra những sản phẩm tốt nhất thế giới, những sản phẩm mà ai cũng khao khát theo đuổi. Nhưng anh cũng đã tạo ra một vài thứ “vớ vẩn”. Hãy loại bỏ những thứ



“vớ vẩn” đó và tập trung vào những sản phẩm tốt.

Quả thực, Nike đã xây dựng được một thương hiệu rất thành công, nhưng họ lại thất bại trong việc thích nghi với những thay đổi của công nghệ. Thay vì sáng tạo ra những sản phẩm mới đáp ứng yêu cầu của thời đại công nghệ kỹ thuật thì Nike lại bế tắc trong những sản phẩm họ đã làm tốt. Do vậy, họ đã lâm vào khó khăn khi doanh số tụt giảm.

Mark Parker vị CEO tài ba của Nike

Câu nói của Jobs thực sự đã



thức tỉnh Parker để ông sửa chữa sai lầm, nhờ đó mà Nike được cứu sống.

Và một câu nói cũng cứu sống cả Apple

Năm 1985, Steve Jobs bị Apple sa thải và đến tận năm 1997

⇒ e-mail cho những khách hàng ủng hộ website của công ty bạn.

8. Những cuộc hội thảo, hội nghị khách hàng

Tổ chức các cuộc hội thảo là một cách hay để bạn có thể gặp gỡ những khách hàng chính của mình cũng như khách hàng tiềm năng, đồng thời đó cũng là một phương pháp truyền bá danh tiếng của công ty. Với một chương trình hành động thích hợp, bạn sẽ thu được kết quả tốt đối với doanh số bán hàng cũng như danh tiếng của công ty nhờ vào tin tức về những hoạt động của công ty bạn được đăng tải trên

các phương tiện truyền thông. Nếu là hội thảo, hãy giới hạn số lượng khách mời và thu một khoản phí nào đó. Khoản chi phí phải trả này sẽ làm cho khách hàng của bạn đánh giá cao về tính giá trị của cuộc hội thảo đó. Nếu hội thảo được tổ chức miễn phí, cho dù khách hàng có tham dự hay không thì thông thường họ sẽ nghĩ mình sắp phải chịu đựng một cuộc rao bán hàng của bạn mà thôi.

9. Trao đổi sản phẩm, dịch vụ

Đây là một công cụ rất hữu hiệu để bạn xúc tiến việc bán hàng hoá,

dịch vụ. Bạn có thể trao đổi sản phẩm hay dịch vụ của mình với các đối tác khác để gia tăng khả năng nhận biết của khách hàng đối với sản phẩm của bạn. Việc trao đổi này sẽ đặc biệt có ý nghĩa khi cả hai công ty tham gia trao đổi đều có ngân sách hạn chế.

10. Gửi thư

Hãy gửi kèm brochure, mẫu quảng cáo, tờ rơi... trong tất cả thư từ gửi đi của công ty. Việc đó chẳng gây tốn kém đáng kể trong khoảng buu phí phải trả thêm nhưng hiệu quả của nó sẽ khiến bạn phải ngạc nhiên. 6



ông mới quay trở lại. Khi ấy, công ty đang trong trạng thái khủng hoảng trầm trọng. Lúc này, chiến lược kinh doanh đầu tiên mà ông thực hiện chính là cắt bỏ.

Vào cuối năm 1997, Jobs đã quyết định loại bỏ 70% sản phẩm của Apple. Một năm sau, công ty thu được lợi nhuận 309 triệu USD, trong khi vào năm trước đó đang ở mức thua lỗ 1,04 tỷ USD.

Steve Jobs cho rằng: Nếu như bạn có thể tập trung vào những sản phẩm mang thông điệp đơn giản nhưng nhất quán, bạn sẽ nổi bật.



Do vậy, dưới thời Steve Jobs, Apple đã dành ra 3 năm chỉ để bán một sản phẩm duy nhất: The Apple 1. Và chỉ khi sản phẩm đầu tiên có thể khẳng định chỗ đứng của Apple, họ mới tiếp tục sản phẩm thứ hai.

“Apple là một công ty trị giá 30 tỷ USD, nhưng chúng tôi có chưa đến 30 sản phẩm chủ lực. Tôi không biết trước đây đã có công ty nào như thế chưa”, Steve Jobs từng phát biểu.

Vào cuối năm 1997, Jobs đã quyết định loại bỏ 70% sản phẩm của Apple

Khi tập trung vào một sản phẩm, bạn sẽ có nhiều thời gian để hoàn thiện nó và tạo ra bước đột phá đáng kinh ngạc. Ngược lại, khi nguồn lực và năng lượng của công ty bạn phải san đều cho nhiều sản phẩm khác nhau, bạn sẽ khó có thể tạo ra bước đột phá. Khi bạn không có sự tập trung cao nhất, sản phẩm của bạn làm ra cũng chỉ “đu xà”. Trong khi đó, có quá nhiều đối thủ trên thị trường đang tìm mọi cách để tung ra sản phẩm tốt hơn của bạn.

Ai cũng có thể bị cám dỗ bởi những cơ hội, nhưng điều quan trọng là bạn phải tập trung vào một thứ có tiềm năng và thể mạnh nhất. Vì thế, thay vì lập danh sách những cơ hội cần nắm bắt, hãy lập danh sách cơ hội nên bỏ qua. Nói cách khác, bạn cần phải biết nói “Không” khi cần thiết.

Chìa khoá ẩn giấu sau 2 câu nói của Steve Jobs: Kỹ năng đặt ưu tiên cho điều quan trọng

Chúng ta thường cho rằng càng làm được nhiều việc trong một ngày thì tức là càng năng suất và hiệu quả. Thực ra, đây chỉ là một ngộ nhận. Bạn chỉ có thể làm việc hiệu quả, năng suất khi duy trì thực hiện được những công việc quan trọng một cách đều đặn.

Thực tế, dù bạn đang phải làm bao nhiêu thứ đi chăng nữa thì cũng chỉ có vài việc trong đó thực

sự quan trọng. Hãy nhớ rằng: *Làm việc năng suất có nghĩa là duy trì tiến độ ổn định với một số đầu việc nhất định, chứ không phải gồng hết “công suất” đẩy tới đa tốc độ với tất tần tật mọi thứ.*

‘Kỹ năng đặt ưu tiên cho điều quan trọng’, bí quyết mà Steve Jobs vạch dậy Apple và Nike của Mark Parker

Khi làn sóng Internet bùng nổ, con người dường như choáng ngợp trong những lựa chọn và thông tin đa chiều. Trong khi đó, bộ não chúng ta lại muốn mọi thứ thật đơn giản, nó gần như không thể xử lý được lượng thông tin quá nhiều mà chúng ta nạp vào. Đó là lý do mà càng cố gắng làm nhiều việc, bạn càng bế tắc và thất bại.

Khi mới bước chân vào kinh doanh, việc bắt đầu quá nhiều thứ cùng một lúc sẽ không thể giúp bạn đi nhanh hơn được đâu. Thay vào đó, hãy tập trung vào một thứ mà bạn có khả năng làm tốt nhất. Tất nhiên, trước khi bắt tay vào bất cứ sản phẩm gì, bạn cũng tìm hiểu xem mọi người có nhu cầu đối với sản phẩm của bạn hay không.

Thực tế, không chỉ riêng lĩnh vực kinh doanh, trong bất kỳ khía cạnh nào của cuộc sống cũng vậy, đặt ưu tiên trong cuộc sống và đơn giản hóa luôn là lựa chọn tối ưu để giúp bạn thoát ra khỏi “mớ bòng bong” mang tên khủng hoảng và tận hưởng cuộc sống trọn vẹn, hạnh phúc.

Ai cũng có thể bị cám dỗ và muốn có được nhiều hơn, nhưng chủ yếu là bạn phải tập trung vào thứ quan trọng nhất. Vì thế, thay vì lập danh sách những điều cần đạt được, hãy lập danh sách những thứ nên bỏ qua. Nói cách khác, bạn cần phải biết nói “KHÔNG” với những thứ không cần thiết. **6**

Hiếu Minh

Không phát triển công nghệ cao, ta mãi đi làm thuê, “ráo mồ hôi là hết tiền”

Ông Hoàng Văn Dũng - Chủ tịch Hội đồng tư vấn kinh doanh ABAC Việt Nam đã chia sẻ với phóng viên *Dân trí* như trên sau phiên khai mạc kỳ họp thứ 4 của ABAC (Hội đồng tư vấn doanh nghiệp APEC) sáng 5/11, tại Đà Nẵng.

PV: Ông có thể cho biết những nội dung mà ABAC đã thống nhất để đưa ra những khuyến nghị với lãnh đạo các nền kinh tế thành viên tại Tuần lễ Cấp cao APEC 2017?

- Ông Hoàng Văn Dũng: Cuộc họp lần này của ABAC tập trung khuyến nghị 3 nhóm vấn đề: Một là hội nhập sâu hơn trong khu vực và bỏ hàng rào bảo hộ tạo điều kiện tốt nhất cho doanh nghiệp phát triển và đầu tư; hai là tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao năng lực cạnh tranh, tiếp cận tài chính, khoa học công nghệ và tiến bộ về kỹ thuật số; ba là tầm nhìn 2020 và những năm tiếp sau đó.

Trước đây, chúng ta dự kiến đưa ra 20 khuyến nghị, nhưng nếu như thế thì dàn trải, không tập trung, nên chúng ta đưa ra 3 vấn đề cốt lõi như trên. Đây là một sáng kiến của Việt Nam năm nay.

Còn một vấn đề nữa là năm nay chúng ta tập trung rất nhiều về công nghệ số, các dịch vụ công nghệ số. Đây là cái sẽ thúc đẩy quá trình tăng trưởng của khu vực trong thời gian tới.

*** Một trong những mục tiêu trọng điểm của APEC là tự do hóa thương mại trong khu vực. Mục tiêu này đang gặp phải một số thách thức như là sự gia tăng của chủ nghĩa bảo hộ. Phải nhìn nhận mục tiêu tự do hóa thương mại như thế nào để thấy đây là định hướng đúng cho Việt Nam nói riêng, khu vực nói chung trong bối cảnh hiện nay, thưa ông?**

- Trong 28 năm hoạt động của APEC, với mục tiêu tự do hóa thương

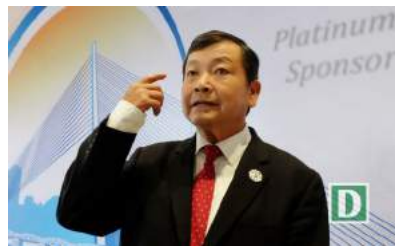
mại, chúng ta đã đưa được thu nhập bình quân đầu người của mỗi nền kinh tế tăng lên gấp 5 lần; 1,2 tỷ người dân thoát nghèo; rào cản thuế từ 17% giảm xuống còn 12,5% và đang tiếp tục giảm. Và càng giảm chủ nghĩa bảo hộ, giảm hàng rào thuế quan thì kinh tế trong khu vực sẽ càng phát triển. Chỉ có tiếp cận với hội nhập, tiếp cận với công nghệ hiện đại của thế giới thì chúng ta mới phát triển được.

Và chúng ta phải tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu thì người dân Việt Nam mới được hưởng lợi, các doanh nghiệp của chúng ta mới trưởng thành.

*** ABAC đã đưa ra những nội dung trao đổi nào hướng tới một trong những ưu tiên của Năm APEC 2017 là phát triển bền vững, sáng tạo và bao trùm (tất cả doanh nghiệp, người dân ở các nền kinh tế thành viên đều được hưởng lợi - PV)?**

Chúng tôi mong muốn chia sẻ các kinh nghiệm phát triển của thế giới trong khu vực. Chỉ có như thế chúng ta mới có thể phát triển. Và không có bất cứ một nền kinh tế nào có thể tự mình làm ra sản phẩm hoàn chỉnh nào mà phải tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, thì mới có thể sử dụng thế mạnh của mình mới có thể phát triển được. Ví dụ, máy bay Boeing của Mỹ có 3 triệu bộ phận thì có đến 70% bộ phận được làm ở bên ngoài nước Mỹ.

Nhưng phải nhìn nhận trong thực tế, người công nhân tham gia quá trình sản xuất được hưởng lợi rất là thấp, còn hầu hết là lợi nhuận đổ vào những nhà sáng chế, trí tuệ cao. Thế nên chúng ta muốn phát triển nhanh, chúng ta phải phát triển khoa học công nghệ và có những sản phẩm mang dấu ấn Việt Nam từ khâu nghiên cứu đến phát triển sản phẩm. Còn nếu chúng ta vẫn đi làm thuê thì mãi mãi là “ráo mồ hôi hết



tiền”, và không chỉ đi làm thuê ở nước ngoài mà làm thuê ngay trên chính đất nước của mình.

*** Vậy ABAC có khuyến nghị gì để phát triển công nghệ cao?**

Chúng tôi khuyến nghị xây dựng chính sách, môi trường pháp lý bình đẳng, minh bạch, khoa học, để công nghệ mới có thể được áp dụng nhanh chóng. Ví dụ như công nghệ của Uber, Grab. Họ rất là hay ở chỗ họ không có ô tô nào, cũng không có người lái xe, cũng không phải trả lương, mà mỗi năm họ kiếm được hàng tỷ đồng dù họ đang ngồi ở bên Mỹ. Còn chúng ta ở đây thì tốn kém tiền nông các thứ mà cũng chỉ là làm thuê thôi. Cho nên chúng tôi muốn nhấn mạnh lại là muốn phát triển, chúng ta phải đi vào khoa học công nghệ.

*** Vậy ABAC đã có những khuyến nghị nào để phát triển doanh nghiệp sáng tạo, ủng hộ start-up, thưa ông?**

Với các start up, chúng tôi khuyến nghị Chính phủ tạo môi trường để doanh nghiệp phát triển. Và chúng tôi vẫn khuyến khích doanh nghiệp phải và muốn tự đứng bằng chính đôi chân của mình chứ không trông đợi ngân sách hỗ trợ, tự đi câu con cá thì mới phát triển bền vững.

Nếu người ta đói, mình cho họ con cá thì ngày mai người ta lại đói, lại đi xin con cá. Và thực tế hiện nay, như chúng ta thấy, rất nhiều doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp trí tuệ, sáng tạo rất thành công trên thương trường. **6**

TÂM AN (thực hiện)

Doanh nghiệp đổi mới, sáng tạo để phát triển bền vững

Để giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể về **phát triển bền vững** cũng như lợi thế bền vững đến từ sự sáng tạo, chiều 30/11/2016, Báo Diễn đàn Doanh nghiệp đã tổ chức buổi Tọa đàm trực tuyến “**Doanh nghiệp đổi mới, sáng tạo để phát triển bền vững**”.

Mở đầu Tọa đàm, ông Lại Hợp Nhân - Phó Tổng Biên tập Báo Diễn đàn Doanh nghiệp cho biết, phát triển bền vững đã và đang trở thành mối quan tâm hàng đầu của các quốc gia trên thế giới, trong đó DN đóng vai trò tích cực trong việc hiện thực hóa mục tiêu phát triển bền vững của Quốc gia. Đối với Việt Nam, nhằm đóng góp vào quá trình tái cấu trúc nền kinh tế theo hướng bền vững, trong thời gian qua việc cần gắn kết mục tiêu phát triển bền vững trong chiến lược kinh doanh của DN đang được đặc biệt quan tâm và chú trọng, nhất là trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng.

Hiện tại, ở Việt Nam đã có một số DN Việt Nam ngày càng quan tâm tới vấn đề phát triển bền vững. Họ không chỉ quan tâm đến mục tiêu thúc đẩy hoạt động kinh doanh



nhằm tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của DN mà còn kết hợp với thực hiện các mục tiêu xã hội và môi trường, đảm bảo hài hòa lợi ích của các bên liên quan. Tuy nhiên, mới chỉ có rất ít DN có tầm nhìn và đưa phát triển bền vững vào trọng tâm chiến lược kinh doanh của mình.

- Ngày 8/11, VCCI đã tổ chức một chương trình tôn vinh các DN phát triển bền vững. Ở góc độ là Ủy viên Ban thường trực, Phó Tổng Thư ký, Giám đốc Văn phòng doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững, Tổng Thư ký Hội đồng doanh nghiệp vì sự Phát triển bền vững Việt Nam của VCCI, theo ông Nguyễn Quang Vinh, một doanh nghiệp phát triển bền vững phải đảm bảo được 3 phương diện chính: Tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp đóng góp vào tăng trưởng bền vững của nền kinh tế; Đóng góp cho sự phát triển bền vững của xã hội;

Như vậy, một DN bền vững phải là một DN có mối gắn liền với bảo vệ môi trường, ổn định xã hội, quan hệ lao động. Trong bộ chỉ số phát triển bền vững mà Hội đồng DN vì sự phát triển bền vững xây dựng, chúng tôi đã định lượng ra những vấn đề tưởng

chừng không thể định lượng được, từ đó quyết định đâu là một DN bền vững, hoặc bền vững ở mức độ nào.

Để xây dựng được bộ chỉ số này, cần sự chung tay góp sức của nhiều chuyên gia trong lĩnh vực kinh tế, môi trường. Các chuyên gia cũng đã nghiên cứu nhiều bộ chỉ số trên thế giới cũng như bộ chỉ số báo cáo toàn cầu để chọn ra bộ chỉ số đo lường phát triển bền vững của DN Việt Nam. Từ đó, phân biệt được DN nào đang bền vững, bền vững ở mức độ nào.

Các DNNVV, DNNN, DNTN có thể soi mình vào bộ chỉ số này để tự đánh giá mình đang bền vững ở mức độ nào, từ đó có thể đến các công ty tư vấn, hoặc đến Hội đồng DN phát triển bền vững của VCCI để được hỗ trợ.

Trong thời gian tới, đi cùng với sự đánh giá, xếp hạng, 100 DN bền vững được đánh giá hàng năm sẽ lan tỏa ra tới các đối tác, bạn hàng trong chuỗi giá trị để ngày càng có nhiều DN Việt Nam phát triển bền vững. Cùng với đó, chúng tôi cũng tổ chức hàng loạt các khóa huấn luyện tại các hiệp hội để các DN có thể nắm được 151 bộ chỉ số này, qua đó có



Từ trái qua: Ông Phạm Hoàng Hải - Trưởng Ban thư ký Hội đồng doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững; Ông Nguyễn Quang Vinh - Ủy viên Ban thường trực, Phó Tổng Thư ký VCCI, Giám đốc Văn phòng doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững, Tổng Thư ký Hội đồng doanh nghiệp vì sự Phát triển bền vững Việt Nam; Ông Lại Hợp Nhân - Phó Tổng biên tập Báo Diễn đàn Doanh nghiệp

thể tự xây dựng cho mình báo cáo bền vững giữa DN và các cổ đông bên trong và bên ngoài DN.

- Việc thực hiện tốt phát triển bền vững sẽ tạo rất nhiều cơ hội cho DN trong việc nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh, thu hút nguồn nhân lực, các nhà đầu tư. Thông qua các hoạt động phát triển bền vững, DN còn cải thiện được năng suất và giảm chi phí thông qua việc bố trí tận dụng các nguồn lực và bảo tồn tài nguyên, giúp nâng cao năng suất của nhân viên và giảm thiểu chi phí, tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, cũng như tạo thuận lợi cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Chúc mừng Deloitte đạt top 10 DN dịch vụ bền vững nhất Việt Nam. Có thể nói, bộ chỉ số DN Bền vững - CSI mà Hội đồng DN vì sự phát triển bền vững Việt Nam phổ biến tới DN là bộ chỉ số đầu tiên tại Việt Nam dành riêng cho mục tiêu đo lường và quản lý các thay đổi trong hoạt động của DN nhằm hướng tới phát triển bền vững. Bà Trang có thể cho biết việc áp dụng các tiêu chí này có phù hợp với bối cảnh, tiềm lực của các DN Việt Nam, nhất là DNNVV không? Deloitte ứng dụng bộ chỉ số CSI thế nào trong chiến lược phát triển?

Bà Trần Thuỳ Trang - Giám đốc nhân sự Deloitte Việt Nam: Phát triển bền vững hiện đang là xu hướng và là mục tiêu của các DN trên toàn thế giới, trong đó có Việt Nam. Bên cạnh bộ tiêu chí phát triển bền vững (GRI), việc Việt Nam xây dựng bộ tiêu chí CSI phù hợp với bối cảnh



chính trị, xã hội cũng như các thông lệ quốc tế là một sáng kiến kịp thời và tạo cơ sở thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước hướng tới mục tiêu phát triển bền vững.

Theo tôi, mỗi doanh nghiệp có lợi thế phát triển bền vững khác nhau phụ thuộc vào đặc thù hoạt động của từng doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chuyên ngành như Deloitte Việt Nam, lợi thế phát triển bền vững chính là nguồn nhân lực.

Đặc điểm riêng của Deloitte Việt Nam là có đội ngũ nhân sự trẻ với độ tuổi trung bình 23-28 tuổi, có kỹ năng và trình độ chuyên môn cao. Với bộ chỉ số CSI, chúng tôi có được sự linh hoạt để soi xét kỹ lợi thế của mình (nguồn nhân lực) trong bức tranh rộng lớn trên thị trường; đồng thời, để xác định rõ những mục tiêu phát triển cũng như lập kế hoạch và theo đuổi kế hoạch phát triển bền vững của Deloitte Việt Nam.



Ông Hoàng Hà Phương - Tổng giám đốc Tasco: Chúng tôi rất tự hào là 1 trong 100 DN nghiệp được bình chọn DN phát triển bền vững năm 2016. Theo tôi, DN để tồn tại thì phải phát triển bền vững. Bộ chỉ số CSI này rất công phu và đánh giá, định lượng được những tiêu chí khó đánh giá, là thước đo để chúng tôi biết nên đi theo hướng nào để phát triển bền vững, qua đó cũng nắm được những tiêu chí cần cải thiện để phát triển tốt hơn nữa.

Về phía DN, chúng tôi rất mong muốn VCCI có những hướng dẫn cụ thể hơn nữa về bộ chỉ số này để doanh nghiệp có thể có phương

pháp tiếp cận tốt hơn. Đồng thời cần truyền thông để bộ chỉ số này được nhiều doanh nghiệp biết đến hơn nữa.

Về phía Tasco, chúng tôi luôn hướng tới việc tạo ra không gian để con người đam mê sáng tạo. Là một DN kinh doanh về lĩnh vực bất động sản, chúng tôi không chỉ tạo ra những sản phẩm sáng tạo cung ứng cho khách hàng mà ngay trong nội hàm DN, chúng tôi cũng luôn tạo không gian để nhân viên luôn đam mê để sáng tạo.

DN chúng tôi có khẩu hiệu “khác biệt hay là chết”. Qua đó, chúng tôi luôn chú trọng phát triển sản phẩm, luôn tìm cái mới cải tiến sản phẩm, dịch vụ, quy trình công nghệ đáp ứng mong muốn khách hàng thông qua khảo sát khách hàng.

Ở Tasco, chúng tôi luôn khuyến khích và có nhiều cơ chế thưởng xứng đáng để kích thích mọi người phát huy sự sáng tạo và có thành tích tốt. Ví dụ, trong sản phẩm bất động sản trong các thiết kế chúng tôi luôn chú trọng đến công năng và tham khảo ý kiến khách hàng để điều chỉnh từ khi bắt đầu đến khi hoàn thiện.

Ông Nguyễn Tất Hải - chuyên gia tài chính cấp cao Kangaroo: Kangaroo lấy mục tiêu phát triển bền vững là phương thức để phát triển. Ở Kangaroo, lãnh đạo nói xây dựng DN cũng giống như xây ngôi nhà cần nền móng vững chắc. Và khi nói đến doanh nghiệp thì mọi người thường nói đến lợi nhuận nhưng với Kangaroo đây chỉ là bề nổi, giá trị mà Kangaroo hướng tới bền vững là mối quan hệ với các cổ đông, nhà cung cấp, khách hàng, các tổ chức chính trị xã hội và môi trường.

Ở Kangaroo, sáng tạo không phải là cái gì diễn ra hàng ngày, nó áp dụng không chỉ trong sản phẩm mà ở cách thức giao tiếp, đối xử với nhau hàng ngày. Sản phẩm của chúng tôi có thể không mới nhưng



nó bao gồm rất nhiều sáng tạo về cách thức giao hàng, phương thức sản xuất để tiết kiệm thời gian, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, môi trường...

Ban lãnh đạo Kangaroo không lấy tiêu chí tập trung chính vào sáng tạo sản phẩm mà là cơ chế tạo ra sáng tạo đó và sẽ được Ban lãnh đạo ghi nhận bằng nhiều hình thức.

Ông Nguyễn Quang Vinh: Theo ý kiến của nhiều chuyên gia trên thế giới, phát triển bền vững là một chặng đường dài. Trên chặng đường đó, DN phải đặt ra và đạt được giá trị về tài chính, xã hội và môi trường.

Phát triển bền vững là những giá trị gắn liền với DN. Mục tiêu phát triển bền vững phải được đặt ra và thấm thấu vào từng hoạt động kinh doanh của DN. Kể cả khi DN thành công rồi, họ lại tiếp tục sáng tạo, suy nghĩ, trăn trở để làm thế nào đưa tiếp phát triển bền vững vào chiến lược kinh doanh để tạo ra lợi thế cạnh tranh, nâng cao năng suất, và tạo ra những lợi thế DN mà các đối thủ cạnh tranh chưa có. Quan trọng hơn, không chỉ tạo ra lợi thế khác biệt, lợi thế cạnh tranh mà còn duy trì được các lợi thế đó trong công cuộc phát triển DN của mình.

Phát biểu tại Diễn đàn Doanh nghiệp Phát triển Bền vững Việt Nam lần thứ III mới đây, Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và môi trường Trần Hồng Hà cho rằng, cần có sự sáng tạo để phát triển bền vững. Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cần tập trung vào các ngành kinh tế mũi nhọn phát triển kinh tế bền vững, liên

kết mạnh mẽ để tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, lấy tri thức khoa học công nghệ là nền tảng. Bên cạnh đó, cần có xu hướng cởi mở trong phát triển. Vậy sáng tạo của các ông, bà là gì?

Bà Trần Thùy Trang: Cùng với sự phát triển của thị trường và xu hướng hội nhập quốc tế, ngành kiểm toán và tư vấn nói chung và Deloitte nói riêng cũng đòi hỏi phải không ngừng sáng tạo và đổi mới để phát triển và hội nhập thành công.

Câu chuyện sáng tạo nằm ngay trong quá trình phát triển hơn 25 năm qua của Deloitte Việt Nam và là mục tiêu chúng tôi đang tiếp tục theo đuổi. “Đem lại những giá trị nổi bật tới khách hàng và thị trường” với các dịch vụ chuyên ngành đạt “chuẩn mực của sự hoàn hảo” là giá trị cốt lõi mà chúng tôi luôn hướng tới. Và để đạt được giá trị này trong các giai đoạn phát triển khác nhau, chúng tôi phải không ngừng đổi mới - đổi mới trên toàn hệ thống và đổi mới trong chính mỗi thành viên của Deloitte.

Ngày 21/9 hàng năm được lựa chọn là “Ngày Sáng kiến” (Innovation Day) của Deloitte Việt Nam, bên cạnh đó, chúng tôi triển khai nhiều chương trình và tạo ra các công cụ để hỗ trợ và khuyến khích nhân viên phát huy khả năng sáng tạo của bản thân, đóng góp những sáng kiến của mình một cách liên tục.

Có thể có ý kiến cho rằng, hoạt động trong lĩnh vực tài chính mà cụ thể là kiểm toán và tư vấn, chúng tôi có thể bị bó hẹp trong những quy tắc, những chuẩn mực. Tuy nhiên, thực tế không phải như vậy. Đội ngũ nhân viên của chúng tôi là những người có trình độ chuyên môn cao, tài năng và luôn luôn đòi hỏi phải cập nhật tri thức mới do yêu cầu của công việc, do vậy chúng tôi tin tưởng họ luôn tiềm ẩn nhiều khả năng sáng tạo và nếu như chúng ta đưa ra được cách thức phù hợp để thúc đẩy sự sáng tạo từ họ thì sẽ có nhiều ý tưởng tốt

được đóng góp và giúp tạo nhiều giá trị mới cho chính DN mình.

Và không chỉ có ngày 21/9 mà ngày nào cũng có thể được coi là ngày sáng kiến. Chúng tôi nỗ lực xây dựng môi trường làm việc mà ở đó việc khơi nguồn sáng tạo liên tục như một dòng chảy mạnh mẽ, tạo nên sự khác biệt cho giá trị chiến lược phát triển của Deloitte Việt Nam.

Ông Phạm Hoàng Hải: Một trong những yếu tố mà chúng tôi nói đến phát triển bền vững đó là phát triển môi trường. Khi nói đến những sản phẩm, công nghệ thân thiện môi trường, chúng ta không thể nói là không đầu tư mà lại có những sáng tạo, đổi mới cũng như quy trình quản lý để có sản phẩm thân thiện.

Để có sản phẩm thân thiện nhất, doanh nghiệp phải có những công nghệ thân thiện và quy trình quản lý tinh gọn nhất. Trong 151 chỉ tiêu, những chỉ số về mặt môi trường, sáng tạo, áp dụng công nghệ chiếm 30% trong bộ chỉ số.

Ông Nguyễn Quang Vinh: Sáng tạo mang tính chất sống còn đối với từng DN trong bối cảnh hội nhập. Không phải ngẫu nhiên mà chúng tôi chọn chủ đề Diễn đàn Sáng tạo để thực hiện mục tiêu phát triển bền vững. Hội đồng Phát triển bền vững rất trăn trở với từ “sáng tạo”, bởi sự sáng tạo trong DN là điều đương nhiên.

Ngày 25/9 vừa qua, các nguyên thủ quốc gia của thế giới đã thông qua 169 các chỉ tiêu cụ thể về phát triển bền vững. Nếu nghiên cứu 169 chỉ tiêu này trong 17 mục tiêu phát triển bền vững thì chúng ta có thể



thấy rằng 169 chỉ tiêu này đã phản ánh hết sức đầy đủ cho sự phát triển mang tính nhân văn. Nó hàm chứa cả về kinh tế và môi trường.

Với môi trường kinh doanh của mình, Kangaroo, Deloitte, Tasco đã sáng tạo như thế nào để có thể tồn tại, có tính cạnh tranh, để nâng cao năng suất và quan trọng nhất là sáng tạo như thế nào để người tiêu dùng chọn sản phẩm của mình thay vì chọn sản phẩm của các DN khác.

Các DN có thể tham chiếu 169 chỉ tiêu, từ đó đưa ra mô hình sáng tạo để tạo ra năng suất, thị phần. Đây là bài toán mà DN nào cũng phải trăn trở. Không phải chỉ riêng Việt Nam, các DN trên thế giới cũng đều phải trăn trở về vấn đề này. Phải làm thế nào để sản phẩm của DN, mô hình kinh doanh của DN ngày hôm nay phát triển hơn ngày hôm qua và phù hợp với mục đích và nhu cầu phát triển của xã hội.

Tôi với ông Phạm Hoàng Hải vừa đến Singapore để giới thiệu về Top 10 DN phát triển bền vững 2016 tham gia cuộc thi Châu Á. Bảo Việt là DN đạt được giải cao nhất trong cuộc bình chọn vừa qua. Báo cáo của Tập đoàn Bảo Việt được chọn là báo cáo bền vững của năm. Đây không chỉ là niềm vui của Bảo Việt mà là niềm vui chung của các DN Việt Nam. Tôi tin rằng trong những năm tới, chắc chắn số DN đạt được giải cao trên khu vực và thế giới sẽ nhiều thêm. Mục tiêu cuối cùng của xã hội là tạo lập được bao nhiêu DN tốt, bền vững để đưa ra xã hội, góp phần đóng góp vào sự phát triển bền vững hơn của nền kinh tế.

Chưa thể nói cứ Top 10 của Việt Nam đi thì là có kết quả. Bởi chúng ta đang sống trong một thế giới mà sự sáng tạo được đặt lên hàng đầu. Những đối thủ của chúng ta trên thế giới luôn chuyển động không ngừng, sáng tạo không ngừng để đưa ra những sản phẩm tốt nhất. Sáng tạo là những nỗ lực không ngừng nghĩ

và phần thưởng sẽ dành cho DN biết sáng tạo và sáng tạo hiệu quả nhất. Các DN vào top 10 thậm chí vào top 100 có thể đi thi các cuộc thi trên thế giới, tuy nhiên việc được giải hay không còn phụ thuộc vào các DN khác họ có sáng tạo hơn ta không.

Ông Nguyễn Tất Hải: Tiêu chí trong mọi hoạt động của Tập đoàn Kangaroo là “Luôn đi trước đón đầu”, chính vì vậy việc đổi mới và sáng tạo là tiêu chí được đặt lên hàng đầu. Mục tiêu phát triển của Kangaroo là xây dựng hệ sản phẩm sinh thái phục vụ sức khỏe cộng đồng. Vì vậy các sáng tạo trong việc phát triển sản phẩm đều xoay quanh việc nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ hiện đại và tiên tiến nhất nhằm bảo vệ sức khỏe cộng đồng.

Ví dụ như những công nghệ về kháng khuẩn, lọc nước... Bên cạnh đó, Kangaroo còn xây dựng Viện nghiên cứu và ứng dụng nhằm liên tục phát triển các hệ sản phẩm mới, bắt kịp với xu hướng của thời đại và phục vụ các tiện ích cho cuộc sống.

Ông Hoàng Hà Phương: Ở Tasco, chúng tôi có ông Phạm Quang Dũng - Chủ tịch HĐQT cùng với ông Hoàng Trung Dũng - thành viên của HĐQT đồng thời là Phó chủ tịch Hiệp hội Khởi nghiệp quốc gia thường xuyên tham gia vào các diễn đàn khởi nghiệp. Thông qua các diễn đàn về khởi nghiệp, chúng tôi tìm kiếm ý tưởng từ các thành viên khởi nghiệp để hỗ trợ họ và sẵn sàng đầu tư cho những ý tưởng tốt. Đó cũng là 1 trong những nguồn ý tưởng để chúng tôi sáng tạo phát triển dịch vụ của mình.

Ông Phạm Hoàng Hải: Một trong những yếu tố mà chúng tôi nói đến phát triển bền vững đó là phát triển môi trường. Khi nói đến những sản phẩm, công nghệ thân thiện môi trường, chúng ta không thể nói là không đầu tư mà lại có những sáng tạo, đổi mới cũng như quy trình quản lý để có sản phẩm thân thiện.

Để có sản phẩm thân thiện nhất, doanh nghiệp phải có những công nghệ thân thiện và quy trình quản lý tinh gọn nhất. Trong 151 chỉ tiêu, những chỉ số về mặt môi trường, sáng tạo, áp dụng công nghệ chiếm 30% trong bộ chỉ số.

Khi nói đến yếu tố xanh trong sản xuất kinh doanh là chúng ta muốn nói về công nghệ, quy trình sản xuất phù hợp với môi trường. VD: Nhà máy bia Heniken đã sử dụng công nghệ xanh trong sản xuất. Thay vì sử dụng năng lượng bình thường, họ thay thế bằng sử dụng pin mặt trời. Ngoài ra còn nhiều công ty khác như Bảo Việt. Tập đoàn này cung cấp dịch vụ và tài chính. Họ đã nhận thấy rằng năng lượng họ sử dụng trong tòa nhà như bây giờ quá tốn kém và họ đưa vào sử dụng năng lượng tiết kiệm nhằm giảm chi phí, nâng cao tính cạnh tranh. Có thể khẳng định, những DN nằm trong bảng xếp hạng đều là những DN có công nghệ và biện pháp để nâng cao sức cạnh tranh của DN.

Bà Trần Thủy Trang: Là công ty hàng đầu cung cấp các dịch vụ kiểm toán, tư vấn thuế, tư vấn tài chính, tư vấn quản trị rủi ro và các dịch vụ đào tạo chuyên ngành, Deloitte Việt Nam không chỉ cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện cho các DN thuộc mọi thành phần kinh tế, đóng góp cho sự phát triển của ngành nghề Kiểm toán và Tư vấn, mà còn hỗ trợ tích cực cho sự phát triển của các ngành nghề khác thông qua việc trợ giúp cho sự phát triển của các DN hoạt động trong tất cả các thành phần kinh tế.

Trong nhiều năm qua, chúng tôi luôn tích cực tham gia vào việc ban hành các chính sách quản lý doanh nghiệp niêm yết, các chuẩn mực ngành thuế, kế toán, kiểm toán, qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp và nền kinh tế chung.

Với vai trò trung gian giữa doanh nghiệp và cơ quan Nhà nước, chúng

tôi đã tham gia đóng góp các ý kiến, khuyến nghị cho các chính sách tài chính, thuế, hải quan tới các Bộ, ngành và được nhìn nhận như việc chuyển tải tích cực phản ứng từ các tế bào kinh tế tới các cơ quan đầu não để có các chính sách và ứng xử thương mại phù hợp để hỗ trợ cộng đồng các doanh nghiệp tốt hơn.

Bên cạnh các dịch vụ nêu trên, chúng tôi cũng hỗ trợ khách hàng tư vấn xây dựng báo cáo phát triển bền vững nhằm giúp họ nâng cao khả năng cạnh tranh và thúc đẩy doanh nghiệp hướng tới phát triển bền vững.

Bà Trần Thùy Trang: Deloitte Việt Nam xác định con người là yếu tố cốt lõi, quyết định đến sự phát triển bền vững của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ chuyên ngành đặc thù như chúng tôi. Vì vậy trong chiến lược quản trị nguồn nhân lực, Deloitte tập trung vào: Xây dựng, phát triển đội ngũ nhân sự có trình độ cao; Xây dựng và phát triển môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện với các chế độ đãi ngộ hấp dẫn; Đánh giá nhân viên theo hiệu quả công việc để đảm bảo kết quả làm việc và công sức của nhân viên được ghi nhận một cách kịp thời và công bằng; Xây dựng các chương trình đào tạo thường xuyên trong và ngoài nước.

Cụ thể, Deloitte đã và đang triển khai nhiều chương trình trọng điểm để xây dựng, thu hút và phát triển nhân tài. Ví dụ như chương trình chăm sóc sức khỏe cao cấp dành cho các cấp bậc nhân viên; Chính sách trả lương, thưởng minh bạch, hấp dẫn theo hiệu quả công việc; Chương trình quy hoạch bồi dưỡng tạo nguồn cho các vị trí chủ chốt và đội ngũ lãnh đạo kế cận; Luân chuyển nhân viên toàn cầu và trong khu vực để nâng cao trình độ kinh nghiệm thông qua làm việc với các

văn phòng tại các nước phát triển trong hệ thống của Deloitte toàn cầu.

Ông Hoàng Hà Phương: Về chiến lược nhân sự, ở Tasco, chúng tôi luôn muốn có sự công bằng giữa các thành viên trong DN, từ đó sẽ tiến hành đánh giá, ghi nhận họ. Bên cạnh chiến lược nhân sự, ở Tasco chúng tôi luôn chú trọng tới công tác đào tạo. Chúng tôi có 1 công ty chuyên đào tạo nội bộ và lấy yếu tố thực tiễn làm nền tảng. Giảng viên của Tasco là những người không chỉ có kiến thức mà còn có nhiều kinh nghiệm. Trong giá trị cốt lõi của Tasco, bên cạnh yếu tố sáng tạo và học tập, chúng tôi còn chú trọng đến việc hoạch định nguồn nhân lực kế thừa. Từ đó bồi dưỡng và định hướng cho nguồn nhân lực này.

Ông Nguyễn Tất Hải: Chiến lược chung của Kangaroo nằm ở 2 khái niệm: Cùng nhau phát triển và phù hợp, trong đó cùng nhau phát triển bởi DN có phát triển thì tất cả khách hàng, nhà cung cấp, nhân viên cùng phát triển. Do đó, Kangaroo luôn tạo ra thông tin minh bạch về sự phát triển của Tập đoàn để tất cả mọi người thấy được.

Khái niệm thứ 2 là Phù hợp. Kangaroo chọn người không chỉ dựa trên các tiêu chí về tuổi tác, giới tính, trình độ mà là sự phù hợp. Phải phù hợp với văn hóa, mục tiêu, tôn chỉ của công ty. Có như vậy mới có thể cùng nhau phát triển. Riêng lĩnh vực phát triển sản phẩm, mỗi năm chúng tôi đưa ra 30 - 50 sản phẩm mới qua đây cũng thấy được hiệu quả của sự sáng tạo của Tập đoàn.

- Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã khẳng định, xây dựng văn hóa DN là một phần không thể tách rời trong việc thực hiện mục tiêu xây dựng VN trở thành một quốc gia khởi nghiệp. Điều quan trọng hơn để trở thành một quốc gia phát triển trước hết phải có một lực lượng DN sáng

tạo và phát triển bền vững; hướng DN thực sự đầu tư vào công nghệ, hướng tới tăng trưởng xanh, hướng tới doanh nhân DN xã hội. Vậy yếu tố văn hóa DN có tầm quan trọng như thế nào trong bộ chỉ số phát triển bền vững?

Ông Phạm Hoàng Hải: Trước đây khi nói đến văn hóa DN người ta hay nghĩ đến trách nhiệm xã hội của DN và sau đó là phát triển bền vững. Ngày nay người ta nhắc đến văn hóa doanh nghiệp và thường nói nhiều hơn để phát triển bền vững. Cụ thể, người ta sẽ nghĩ đến môi trường kinh doanh của DN. Một DN có văn hóa DN là phải có môi trường kinh doanh lành mạnh, thân thiện, để có thể huy động sự sáng tạo, cống hiến của từng con người, để đóng góp vào sự phát triển chung của DN. Vì vậy có thể nói, văn hóa DN đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển bền vững của DN.

Ông Hoàng Hà Phương: Việc xây dựng văn hóa DN đã rất quen thuộc. Về phía Tasco, văn hóa DN đầu tiên phải phù hợp với quy luật xã hội. Tiếp đó, văn hóa DN được xây dựng thành những quy tắc, được truyền thông thường xuyên để các thành viên trong tổ chức luôn tuân thủ quy tắc đó, coi đó như là tôn giáo của mình. Đó mới là thành công của việc xây dựng văn hóa DN.

Trải qua nhiều năm, chúng tôi thấy xây dựng văn hóa DN là một việc khó nên phải kiên trì mới có thể xây dựng nét văn hóa riêng. Ở Tasco, văn hóa DN của chúng tôi xuất phát từ sự minh bạch, đoàn kết và trách nhiệm với cộng đồng. Qua thời gian xây dựng và phát triển, Tasco luôn đặt xây dựng phát triển văn hóa DN và coi đó là 1 điểm then chốt để xây dựng phát triển DN.

Ông Nguyễn Tất Hải: Đối với Kangaroo, doanh nghiệp và nhân viên có mối quan hệ như nhân viên là khách hàng của doanh nghiệp. Chúng tôi coi nhân viên như khách

hàng và cần phải tìm hiểu nhu cầu của khách hàng về vật chất, tinh thần. Do vậy chúng tôi hiểu được nhân viên muốn gì và đáp ứng tối đa yêu cầu cho nhân viên, đổi lại nhân viên có thể sáng tạo cho DN.

Lãnh đạo Kangaroo từng chia sẻ: “xây dựng doanh nghiệp cũng giống như xây dựng một ngôi nhà, nền móng vững chắc là nền tảng cho phát triển... Xây dựng các mục tiêu phát triển bền vững là giúp cho Việt Nam kiến thiết các doanh nghiệp khổng lồ”. Với góc nhìn của Hội đồng phát triển bền vững, Ông Hải bình luận gì về quan niệm này?

Ông Phạm Hoàng Hải: Việc ra đời bộ chỉ số với 151 chỉ tiêu là công cụ mà chúng tôi hỗ trợ DN. Với bộ chỉ số này, ngay cả các DN chưa muốn tượng ra phát triển bền vững là như thế nào cũng có thể hiểu và thực hiện được. Ngoài ra, chúng tôi còn có nhiều khóa tập huấn về tiết kiệm năng lượng, tăng trưởng xanh... hay các công cụ online trên website để DN có thể truy cập để tìm hiểu thêm thông tin.

Bên cạnh đó, chúng tôi còn tổ chức nhiều hội thảo hội nghị nhằm chia sẻ kinh nghiệm giúp DN có thể hiểu và tiếp cận phát triển bền vững một cách nhanh nhất. Đặc biệt, Hội đồng doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam đã và đang là cầu nối đưa đề đạt, nguyện vọng của DN đến với Chính phủ.

Các DN luôn nỗ lực xây dựng được văn hóa DN, bộ nhận diện thương hiệu của riêng mình. Vậy làm thế nào để Deloitte xây dựng được một bộ máy tự vận hành chứ không phải là một bộ máy với chế tài, giám sát chặt chẽ?

Tại Deloitte, một trong 4 giá trị cốt lõi của chúng tôi là “Cam kết lẫn nhau”. Chúng tôi nhìn nhận các vấn đề từ sự cam kết lẫn nhau - cam kết từ đội ngũ lãnh đạo xuống đến từng nhân viên. Nếu chỉ đưa ra các chỉ số, chỉ tiêu hay chế tài để buộc

nhân viên phải thực hiện thì không khó, nhưng điều chúng tôi muốn làm vượt trên cả điều đó. Chúng tôi thể hiện với nhân viên sự cam kết, sự đồng lòng rất lớn từ chính Ban Lãnh đạo công ty. Sự cam kết đó được thể hiện bằng việc cam kết phát triển nhân viên, phát triển tổ chức, chế độ đãi ngộ, và lớn hơn nữa là cam kết của chúng tôi đối với khách hàng và đối tác.,...

Từ cam kết của đội ngũ lãnh đạo, chúng tôi còn lan toả cam kết tới từng nhân viên. Thay vì yêu cầu nhân viên phải cam kết một cách cứng nhắc, chúng tôi biến cam kết thành điều tự nhiên, mềm hoá nó để bản thân từng nhân viên thấy được trách nhiệm của mình với công ty. Như vậy, sự cam kết được đồng thuận thực hiện từ Ban Lãnh đạo đến tập thể nhân viên một cách tự nhiên, nhất quán và tạo ra sức mạnh vô hình giúp công ty vận hành một cách tốt nhất.

Ông Phạm Hoàng Hải: Nếu nhìn sâu vào bản chất của 151 tiêu chí bộ chỉ số phát triển bền vững có thể thấy, bộ chỉ số này nặng ở chỉ số mang tính chất quản trị. Nếu chúng ta có quy trình quản trị nội bộ tốt thì đã là DN phát triển bền vững tốt rồi. Khi có quy trình quản trị tốt, kết quả kinh doanh đạt được tốt hơn về mặt kinh tế, lợi nhuận tốt hơn có thể có nguồn vốn đầu tư vào công nghệ. Đây cũng chính là lý do vì sao chúng tôi xây dựng xuất phát điểm của bộ chỉ số này bởi chỉ số cần phải hài hòa với môi trường kinh doanh của VN, từng bước hội nhập với môi trường quốc tế.

Ông Nguyễn Tất Hải: Nghiên cứu phát triển là nguồn sống nuôi dưỡng sự sáng tạo. Để đạt được mục tiêu này, Kangaroo tập trung vào 2 giải pháp là chuyên nghiệp và bán chuyên nghiệp.

Giải pháp chuyên nghiệp là việc Kangaroo xây dựng Viện nghiên cứu và ứng dụng. Bán chuyên nghiệp

đến từ chính các nhân viên văn phòng, kinh doanh, nghiên cứu thị trường. Tất cả đều được khuyến khích đóng góp các ý tưởng, sáng tạo cho Tập đoàn.

Bà Trần Thuý Trang: Tại Deloitte, chúng tôi đầu tư vào 2 yếu tố có thể nói là xu hướng được các doanh nghiệp coi trọng: Đào tạo Nguồn nhân lực và Công nghệ thông tin.

Về khía cạnh Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực, Deloitte toàn cầu đã thành lập và vận hành trường đại học (Deloitte University) để đào tạo cho chính những nhân viên của Deloitte trong toàn hệ thống trên toàn cầu. Các chương trình đào tạo của Deloitte được thiết kế phù hợp với thực tiễn để đi trước đón đầu những xu hướng phát triển ngành nghề, đáp ứng yêu cầu của DN và cung cấp dịch vụ gia tăng cho DN với nhiều giá trị mới.

Chúng tôi cho rằng, chặng đường dài đã đi qua (hơn 25 năm phát triển) và trên con đường phía trước, điều chúng tôi luôn quan tâm làm là làm sao đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động. Trong rất nhiều năm vừa qua, chúng tôi chú trọng đổi mới hệ thống công nghệ thông tin nhằm mục tiêu đem lại hiệu quả và các giá trị gia tăng mới cho các khách hàng. Việc áp dụng các phần mềm chuyên ngành tiên tiến, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại đã giúp tiết kiệm đáng kể công sức và thời gian làm việc của nhân viên. Từ đó, giúp tiết kiệm thời gian, gia tăng hiệu quả dịch vụ cung cấp tới khách hàng cũng như sự hài lòng của họ.

Hai yếu tố này bổ trợ cho nhau và mang tính dẫn dắt cho giải pháp R&D vì phát triển bền vững của mỗi doanh nghiệp.

Ông Hoàng Hà Phương: Vấn đề đào tạo, như đã chia sẻ, chúng tôi có 1 công ty chuyên đào tạo nội bộ và chú trọng đào tạo thực tiễn.

Chúng tôi thuê các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm và bản thân những người đi trước của công ty cũng sẵn sàng chia sẻ cho những người đi sau.

Về việc xây dựng nhân sự kế thừa, chúng tôi xây dựng, hoạch định nhân sự kế thừa, đưa vào đánh giá và đưa ra lộ trình đào tạo. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng thực hiện luân chuyển các vị trí để họ trải nghiệm thực tiễn trước khi vào một vị trí mới. Ở Tasco, chúng tôi có 1 kho dữ liệu lưu trữ những bài học kinh nghiệm để chúng tôi rút kinh nghiệm và coi đó là tài sản của DN.

Ông Nguyễn Tất Hải: Kangaroo tuân theo nguyên tắc, cách thức đào tạo thông thường nhưng thêm một cách nữa mà chúng tôi học được ở các tập đoàn đa quốc gia là quyền được thất bại. Kangaroo coi đó là nguồn kinh phí đào tạo và chấp nhận nguồn kinh phí rủi ro cho nhân viên, qua đó nhân viên và Tập đoàn sẽ rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm.

Ông Hoàng Hà Phương: Về trách nhiệm xã hội, ngoài từ thiện, tạo công ăn việc làm cho người lao động, chúng tôi còn thường xuyên tham gia vào diễn đàn khởi nghiệp để tìm kiếm và hỗ trợ ý tưởng tốt. Về lĩnh vực đầu tư, những dự án chỉ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp mà có ảnh hưởng không tốt đến xã hội, cộng đồng, môi trường, chúng tôi sẽ không đưa vào nghiên cứu đầu tư. Anh Phạm Quang Dũng - Chủ tịch HĐQT của Tasco cũng luôn muốn chia sẻ những kinh nghiệm khởi nghiệp của bản thân thì đó cũng là trách nhiệm xã hội của DN chúng tôi.

Ông Nguyễn Tất Hải: Kangaroo xây dựng mục tiêu DN. Mục tiêu này không phải lợi nhuận, doanh số, thị phần mà là giá trị cao hơn mà Tập đoàn từ lãnh đạo, nhân viên theo đuổi là mục tiêu vì cộng đồng, xã hội. Đây là cách thức cơ bản để

Kangaroo đóng góp cơ bản cho xã hội và cộng đồng.

Lãnh đạo Kangaroo là người rất ủng hộ cho phong trào Khởi nghiệp và đã đầu tư 10 tỷ đồng cho một dự án và đã trở thành hiện thực. Còn cán bộ công nhân viên cũng luôn nêu cao tinh thần, trách nhiệm chia sẻ với cộng đồng. Bằng chứng là Kangaroo đã thành lập “Quỹ áo xanh” với sự đóng góp của toàn bộ công nhân viên nhằm giúp đỡ các trường hợp thiếu may mắn. Quỹ này không chỉ thực hiện mục đích hỗ trợ cộng đồng mà qua đó tăng cường sự gắn kết, cũng như ý thức, trách nhiệm của toàn bộ cán bộ công nhân viên với xã hội.

Bà Trần Thủy Trang: Chúng tôi đang thực hiện khẩu hiệu trên toàn cầu “Kiến tạo những ảnh hưởng tích cực” và khẩu hiệu này được mỗi một nhân viên Deloitte Việt Nam hay trong toàn hệ thống khắc ghi và thực hiện hàng ngày. Đặc biệt, tại Deloitte, công việc kiến tạo những ảnh hưởng tích cực được trực tiếp Ban Lãnh đạo công ty thực hiện và lan toả đến từng nhân viên; từ đó giúp mỗi nhân viên nhận thức được và biết cách làm thế nào để tạo nên những điều tích cực trong mỗi công việc của mình cũng như đối với những người xung quanh và cộng đồng.

Chúng tôi cho rằng những ảnh hưởng tích cực mà từng người, từng nhân viên tạo ra có thể nhỏ hay lớn nhưng tổng hoà lại sẽ tạo nên được những tác động đáng kể, hướng tới những giá trị vững bền mà doanh nghiệp và cả xã hội đang hướng tới.

Hội đồng phát triển bền vững sẽ có hỗ trợ gì cho DN phát triển bền vững, ngoài bộ công cụ đang triển khai, thưa ông Hải?

Ông Phạm Hoàng Hải: Như quý vị đã biết, với việc ra đời bộ chỉ số với 151 chỉ tiêu, đó là công cụ mà chúng tôi hỗ trợ DN.

Với bộ chỉ số này, ngay cả các DN chưa muốn tương ra phát triển

bền vững là như thế nào cũng có thể hiểu và thực hiện được. Ngoài ra, chúng tôi còn có nhiều khóa tập huấn về tiết kiệm năng lượng, tăng trưởng xanh... hay các công cụ online trên website để DN có thể truy cập tìm hiểu thêm thông tin.

Bên cạnh đó, chúng tôi còn tổ chức nhiều hội thảo hội nghị nhằm chia sẻ kinh nghiệm giúp DN có thể hiểu và tiếp cận phát triển bền vững một cách nhanh nhất. Đặc biệt, Hội đồng doanh nghiệp vì sự phát triển bền vững Việt Nam đã và đang là cầu nối đưa để đạt, nguyện vọng của DN đến với Chính phủ.

Phát biểu tổng kết Tọa đàm, ông Lại Hợp Nhân - Phó Tổng Biên tập Báo Diễn đàn Doanh nghiệp nhấn mạnh, phát triển bền vững đã trở thành yếu tố cấp bách và cần thiết trong hoạt động kinh tế toàn cầu, đồng thời cũng là một thách thức với Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Và điều đáng mừng là doanh nghiệp ngày càng quan tâm tới vấn đề phát triển bền vững.

Qua phần chia sẻ của các chuyên gia và khách mời, hy vọng rằng các doanh nghiệp sẽ có thêm những thông tin hữu ích và giải pháp phù hợp để thực hiện tốt phát triển bền vững, nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh, thu hút nguồn nhân lực, các nhà đầu tư. Tin tưởng rằng, thông qua các hoạt động phát triển bền vững, doanh nghiệp cũng sẽ cải thiện được năng suất và giảm chi phí thông qua việc bố trí tận dụng các nguồn lực và bảo tồn tài nguyên, giúp nâng cao năng suất của nhân viên và giảm thiểu chi phí, tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, cũng như tạo thuận lợi cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. **6**

Các bạn quan tâm xin xem thêm tại: <http://enternews.vn/doanh-nghiep-doi-moi-sang-tao-de-phat-trien-ben-vung-103910.html>

1. ERP là gì?

Ý nghĩa của 3 từ ERP:

R: Resource (Tài nguyên).

Trong kinh tế, resource là nguồn lực (tài chính, nhân lực, công nghệ). Tuy nhiên, trong ERP, resource có nghĩa là tài nguyên (TN). Trong CNTT, tài nguyên là bất kỳ PM, phần cứng hay dữ liệu thuộc hệ thống mà có thể truy cập và sử dụng được. Ứng dụng ERP vào quản trị DN đòi hỏi DN phải biến nguồn lực (NL) thành tài nguyên (TN). Cụ thể là:

- Phải làm cho mọi bộ phận của đơn vị đều có khả năng khai thác NL phục vụ cho DN.



- Phải hoạch định và xây dựng lịch trình khai thác NL của các bộ phận có sự phối hợp nhịp nhàng.

- Phải thiết lập được các quy trình khai thác đạt hiệu quả cao nhất.

- Phải luôn cập nhật thông tin tình trạng NL DN một cách chính xác, kịp thời.

Muốn biến NL thành TN, DN phải trải qua một thời kỳ 'lột xác', thay đổi văn hóa kinh doanh trong và ngoài DN, đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ giữa DN và nhà tư vấn. Đây là giai đoạn 'chuẩn hóa dữ liệu'. Giai đoạn này quyết định thành bại của việc triển khai hệ thống ERP, chiếm phần lớn chi phí đầu tư cho ERP.

P: Planning (Hoạch định).

Planning là khái niệm quen thuộc trong quản trị kinh doanh.

10 điều cần biết về ERP

Thời gian gần đây trong giới CNTT và các doanh nghiệp (DN) xuất hiện một thuật ngữ khá phổ biến, đó là ERP. Có thể ai cũng có một số khái niệm căn bản về ERP là: Enterprise Resource Planning - Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp, nhưng hầu như đó chỉ là khái niệm mơ hồ. Có DN nói đang ứng dụng ERP, nhưng thực chất chỉ triển khai một hai module nào đó. Một DN mua nhiều giải pháp của nhiều hãng phần mềm (PM) khác nhau, kết hợp chúng lại khá lỏng lẻo, chắp vá, liệu có thể tuyên bố 'Công ty chúng tôi dùng ERP' không?



Điều cần quan tâm ở đây là hệ ERP hỗ trợ DN lên kế hoạch ra sao? Trước hết, ERP tính toán và dự báo các khả năng sẽ phát sinh trong quá trình điều hành sản xuất kinh doanh của DN. Chẳng hạn, ERP giúp nhà máy tính chính xác kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu (NVL) cho mỗi đơn hàng dựa trên tổng nhu cầu NVL, tiến độ, năng suất, khả năng cung ứng... Cách này cho phép DN có đủ vật tư sản xuất nhưng vẫn không để lượng tồn kho quá lớn gây đọng vốn. ERP còn hỗ trợ lên kế hoạch trước các nội dung công việc, nghiệp vụ cần trong sản xuất kinh doanh. Chẳng hạn, hoạch định chính sách giá, chiết khấu, các kiểu mua hàng giúp tính toán ra phương án mua nguyên liệu, tính được mô hình sản xuất tối ưu... Cách này giảm thiểu sai sót trong xử lý nghiệp vụ.

E: Enterprise (Doanh nghiệp).

Đây chính là đích đến thật sự của ERP. ERP cố gắng tích hợp tất cả các phòng ban và toàn bộ chức năng của công ty vào chung một hệ thống máy tính duy nhất mà có thể đáp ứng tất cả các nhu cầu quản lý khác nhau của từng phòng ban.

Quả thật hết sức khó khăn để xây dựng một chương trình phần mềm duy nhất để phục vụ các nhu cầu quản lý khác nhau của nhân viên ở bộ phận Tài chính kế toán cũng như ở bộ phận Hành Chánh Nhân sự và Kho... Mỗi phòng ban hầu như đều có riêng một hệ thống máy tính để xử lý công việc của mình. Nhưng ERP kết hợp toàn bộ các hệ thống riêng lẻ vào chung một chương trình phần mềm tích hợp, chạy trên một cơ sở dữ liệu để các bộ phận có thể dễ dàng chia sẻ thông tin và tương tác với nhau. Việc tích hợp này sẽ mang lại nhiều lợi ích nếu các công ty biết thiết lập phần mềm một cách đúng đắn.

Chẳng hạn, về khâu Nhận đơn hàng. Thông thường, khi một khách hàng nào đó đặt hàng, đơn hàng đó thường đi theo một lộ trình dài trên mặt giấy tờ. Nào là nhận thông tin, lưu trữ, xử lý thông tin qua các hệ thống máy tính khác nhau của từng bộ phận lòng vòng trong công ty. Cách làm đó thường gây ra trễ hẹn giao hàng cho khách và thiệt hại nhiều đến đơn hàng. Vì bạn có thể hiểu rằng không một ai trong công ty có thể biết rõ tình trạng của đơn hàng vào thời điểm

quy định như thế nào? Bởi vì chẳng có cách nào cho bộ phận Tài chính, chẳng hạn, cập nhật vào hệ thống máy tính của bộ phận Kho để xem mặt hàng đó đã gửi hay chưa. “Anh phải gọi cho Kho hỏi thử xem!” - là một điệp khúc kêu ca quen thuộc từ phía khách hàng.



ERP loại bỏ các hệ thống máy tính riêng lẻ ở bộ phận Tài chính, Nhân sự, Sản xuất và Kho, và thay thế chúng bằng một chương trình phần mềm hợp nhất phân chia theo các phân hệ phần mềm khác nhau xấp xỉ gần đúng với các hệ thống riêng lẻ cũ. Tài chính, Sản xuất và Kho vẫn sẽ có phần mềm riêng của họ ngoại trừ giờ đây phần mềm sẽ được nối kết lại để nhân viên ở bộ phận Tài chính có thể nhìn vào phần mềm của Kho để xem đơn hàng đã xuất chưa. Hầu hết các nhà cung cấp phần mềm ERP linh động trong việc cài đặt một số phân hệ theo yêu cầu, ngoại trừ việc mua toàn bộ. Ví dụ, một số công ty chỉ cài đặt một phân hệ Tài chính hay quản lý Nhân sự và các chức năng còn lại sẽ triển khai sau.

ERP - Hệ thống hoạch định tài nguyên doanh nghiệp tổng thể

Tóm lại, ta có thể hình dung ERP là là PM quản lý tổng thể DN, cho phép DN tự kiểm soát được trạng thái NL của mình. Từ đó,

họ có thể lên kế hoạch khai thác các nguồn tài nguyên này hợp lý nhờ vào các quy trình nghiệp vụ thiết lập trong hệ thống. Ngoài ra ERP còn cung cấp cho các doanh nghiệp một hệ thống quản lý với quy trình hiện đại theo chuẩn quốc tế, nhằm nâng cao khả năng quản lý điều hành doanh nghiệp cho lãnh đạo cũng như tác nghiệp của các nhân viên.

2. Khác biệt cơ bản của ERP so với việc duy trì nhiều PM quản lý rời rạc

Điểm phân biệt cơ bản nhất của việc ứng dụng ERP so với cách áp dụng nhiều PM quản lý rời rạc khác (như PM kế toán, quản lý nhân sự, quản lý bảo hành...) là tính tích hợp. ERP chỉ là một PM duy nhất và các module của nó thực hiện các chức năng tương tự như các PM quản lý rời rạc, nhưng các module này còn làm được nhiều hơn thế trong môi trường tích hợp. Tính tích hợp của hệ thống ERP được gọi là tính “tổng thể hữu cơ” do các module có mối quan hệ chặt chẽ với nhau như các bộ phận trong cơ thể chúng ta. Vì sự khác biệt cơ bản này mà cách tiếp cận xây dựng hệ thống ERP của các công ty PM và cách hiểu về PM ERP của chúng ta cũng khác đi so với cách hiểu về PM thông thường. ERP là PM mô phỏng và quản lý các hoạt động của DN theo quy trình.

Cách tổ chức nhân sự theo phòng, ban của tất cả các DN hiện nay là cách tổ chức nhân sự theo từng nhóm mà DN cho là tốt nhất để có thể dễ dàng tác nghiệp và quản lý, phục vụ mục tiêu hoàn thành các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của DN. Cách tổ chức theo phòng, ban này cũng rất khác nhau tùy từng DN, kể cả với các DN hoạt động trong cùng ngành nghề. Khái niệm “quy trình” trong hoạt động của DN được hiểu như sau: nếu

cơ cấu tổ chức theo phòng ban của DN được thể hiện theo chiều dọc thì các bước của quy trình lại được tổ chức theo chiều ngang. Một quy trình hoạt động của DN bao gồm nhiều bước, mỗi bước thực hiện một chức năng nào đó, mỗi bước có hệ thống thông tin hoặc dữ liệu đầu vào và có kết quả là hệ thống thông tin hoặc dữ liệu đầu ra. Thông tin đầu vào của bước này là thông tin đầu ra của bước trước; thông tin đầu ra của bước này cũng là thông tin đầu vào của bước kế tiếp... Một điều dễ nhận ra là một quy trình hoạt động của DN, đặc biệt là các quy trình chính có thể liên quan đến nhiều phòng, ban của DN, tức là để cho quy trình hoạt động đến các bước sau cùng thì cần có sự tham gia về nhân sự từ nhiều phòng, ban. Các PM quản lý rời rạc thường phục vụ cho hoạt động của một phòng, ban cụ thể (như phòng kinh doanh, phòng kế toán, phòng nhân sự...) và như một “ốc đảo” đối với các PM của phòng ban khác. Việc chuyển thông tin từ phòng, ban này sang phòng, ban khác được thực hiện một cách thủ công (chuyển văn bản, copy file...) với năng suất thấp và không có tính kiểm soát. Các module của ERP cũng phục vụ cho các phòng, ban nhưng hơn thế, nó giải quyết mối quan hệ giữa các phòng, ban khi mô phỏng tác nghiệp của đội ngũ nhân viên theo quy trình. Thông tin được luân chuyển tự động giữa các bước của quy trình và được kiểm soát chặt chẽ. Các báo cáo trên PM ERP có thể lấy thông tin từ nhiều bước trong quy trình và thậm chí từ nhiều quy trình khác nhau. Cách làm này tạo ra năng suất lao động và hiệu quả quản lý thông tin rất cao cho DN.

Khi xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO, bạn sẽ thấy rõ nét nhất về các quy trình. Với mỗi DN, các quy trình được phân

thành các quy trình sản xuất kinh doanh chính và các quy trình phụ trợ. Các quy trình sản xuất kinh doanh chính là đối tượng đầu tiên được mô phỏng trên hệ thống ERP. Một điều cần nói là rất nhiều DN VN, cho dù đã hoạt động nhiều năm, nhưng vẫn không có các tài liệu về các quy trình hoạt động của mình và các tài liệu này chỉ được xây dựng dưới sự giúp đỡ của các công ty tư vấn xây dựng hệ thống quản lý chất lượng ISO.

3. Một hệ thống đạt tâm ERP cần phải:

- **Được thiết kế theo từng phần nghiệp vụ (moduler):** Ứng với từng chức năng kinh doanh sẽ một module PM tương ứng. Ví dụ: Phòng mua hàng sẽ có module đặt hàng (Purchase). Phòng bán hàng có module phân phối và bán hàng (Sale & Distribution), v.v... Mỗi module chỉ đảm trách một nghiệp vụ. Với thiết kế module, DN có thể mua ERP theo từng giai đoạn tùy khả năng.

- **Có tính tích hợp chặt chẽ:** Việc tích hợp các module cho phép kế thừa thông tin giữa các phòng, ban; đảm bảo đồng nhất thông tin, giảm việc cập nhật xử lý dữ liệu tại nhiều nơi; cho phép thiết lập các quy trình luân chuyển nghiệp vụ giữa các phòng ban.

- **Có khả năng phân tích quản trị:** Hệ thống ERP cho phép phân tích dựa trên các trung tâm chi phí (cost center) hay chiều phân tích (dimension); qua đó, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ có thể phân tích chi phí nhập kho ứng với toàn bộ NVL, một công trình, một đơn hàng, một nhà vận chuyển hay một sản phẩm... Hệ thống cũng có thể đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh thông qua tổ hợp các chiều phân tích. Ví dụ phân tích hiệu quả kinh doanh sản phẩm cho từng dây chuyền sản xuất ứng với vùng thị trường

của từng đơn hàng... Đây là điều các DN rất hay bỏ qua khi lựa chọn ERP.

- **Tính mở:** Tính mở của hệ thống được đánh giá thông qua các lớp tham số hóa quy trình nghiệp vụ. Tùy thuộc vào thực tế có thể thiết lập các thông số để thích ứng với thực tế (cấu hình hệ thống). Thông qua thay đổi thông số, người dùng có thể thiết lập quy trình quản lý mới trong DN. Với cách này DN có thể thêm, mở rộng quy trình quản lý của mình khi cần. Tính mở còn thể hiện trong khả năng kết nối dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau, từ nhiều CSDL khác nhau trong hệ thống.

Hệ ERP còn có khả năng sửa chữa, khai thác thông tin. Do đó, cùng với quy trình vận hành, ERP có tính dẫn hướng (driver). Mặt tích cực này cho phép DN học tập các quy trình quản lý DN trong chương trình, từ đó thiết lập quy trình quản lý của mình và hoạch định các quy trình dự kiến trong tương lai.



4. ERP cải thiện hoạt động kinh doanh của công ty như thế nào?

Hy vọng nhất của ERP trong việc chứng minh giá trị là cải thiện cách thức công ty nhận đơn hàng và xử lý nó cho đến khi ra hóa đơn và ghi nhận doanh thu - cách gọi khác là quá trình xử lý đơn hàng hoàn chỉnh (order fulfillment process). Chính vì thế mà ERP thường được xem như là phần mềm hỗ trợ vô hình. ERP không xử lý các quy trình trước khi bán hàng (hầu hết các nhà cung cấp phần mềm hiện nay phát triển

phần mềm CRM để đáp ứng yêu cầu quản lý này). Hơn thế, ERP nhận đơn hàng từ khách hàng và sau đó cung cấp “đường đi” phần mềm để thực hiện tự động hóa các bước khác nhau trong suốt quy trình xử lý đơn hàng cho đến khi hoàn tất. Khi Nhân viên dịch vụ khách hàng nhập đơn hàng vào hệ thống ERP, anh ta sẽ có đầy đủ thông tin cần thiết để hoàn tất đơn hàng (như hạn mức tín dụng của khách hàng, lịch sử đặt hàng từ phân hệ Tài chính, lượng hàng tồn kho của công ty từ phân hệ Kho và lịch trình giao hàng từ phân hệ Cung ứng, chẳng hạn). Nhân viên ở các phòng ban khác nhau đều có thể xem chung thông tin và cập nhật chúng. Khi một phòng ban nào đó thực hiện xong đơn hàng thì thông tin đó sẽ tự động nối kết qua hệ thống ERP rồi truyền tải đến bộ phận khác. Nếu bạn muốn kiểm tra xem thực hiện đơn hàng đến đâu rồi, bạn chỉ cần kết nối vào hệ thống ERP và theo dõi chúng. Với ERP, quá trình đơn hàng di chuyển như tia sét xuyên suốt hệ thống, khách hàng nhận hàng nhanh hơn và ít xảy ra sai sót hơn trước kia. Với cách thức như vậy ERP có thể vận dụng cho các quy trình kinh doanh chính khác của doanh nghiệp như quản lý nhân viên hoặc báo cáo tài chính... Bạn thấy đấy, ít nhất thì đó cũng là “giấc mơ” của ERP, nhưng thực tế thì khắc nghiệt hơn nhiều.

Chúng ta hãy quay lại vấn đề trên một chút. Quy trình hiện tại đó có thể không hiệu quả cao nhưng lại khá đơn giản. Tài chính làm công việc của Tài chính, Kho thì làm nhiệm vụ của mình và nếu có gì sai sót xảy không nằm trong phạm vi của các bộ phận đó thì lại là lỗi của người khác. Điều này sẽ không còn nữa! Với ERP, các nhân viên dịch vụ khách hàng sẽ thôi không còn là nhân viên đánh

máy, chỉ biết nhập tên khách hàng vào máy tính. Màn hình ERP sẽ khiến họ vận hành công việc như những nhà kinh doanh thực sự. ERP sẽ hiển thị những thông tin về hạn mức tín dụng của khách hàng từ bộ phận Tài chính và lượng tồn kho hàng hóa từ bộ phận Kho. Liệu khách hàng có thanh toán đúng hạn không? Chúng ta có thể giao hàng đúng hạn không? Đó là những vấn đề mà nhân viên dịch vụ khách hàng chưa bao giờ phải quyết định trước kia và các câu trả lời có ảnh hưởng rất lớn đến khách hàng và các phòng ban trong công ty. Nhưng nó không chỉ dành cho nhân viên dịch vụ khách hàng - người cần phải được thức tỉnh. Nhân viên Kho, những người nắm lượng tồn kho trong đầu họ hay bằng những giấy tờ rời rạc đây phải nhập toàn bộ thông tin lên mạng hết. Nếu họ không làm vậy thì bộ phận giao dịch khách hàng khi nhìn trên màn hình máy tính thấy số lượng tồn kho hàng hóa không đủ, họ thông báo với khách hàng là không đủ hàng tồn kho. Trách nhiệm giải trình, trách nhiệm của mỗi cá nhân và giao tiếp đã chưa bao giờ được thử nghiệm như thế này trước đây.

Mọi người thì không thích thay đổi, và ERP lại yêu cầu họ thay đổi cách làm việc của mình. Đó là lý do tại sao giá trị thật sự của hệ thống ERP rất khó xác định. Phần mềm ít quan trọng hơn việc công ty thay đổi cách thức làm việc. Nếu bạn sử dụng phần mềm ERP để cải tiến phương thức nhận đơn hàng, sản xuất hàng hóa, giao hàng và thanh toán, bạn sẽ thấy giá trị thật sự của phần mềm. Nếu bạn đơn giản cài đặt phần mềm mà không thay đổi cách thức làm việc của nhân viên bạn, bạn có thể sẽ không thấy được chút giá trị nào của nó. Và thậm chí, phần mềm mới còn làm chậm công việc lại vì họ đã quen

với phần mềm cũ và không có ai làm việc trên phần mềm mới.

5. Triển khai một dự án ERP sẽ mất bao lâu?

Để áp dụng đúng giải pháp ERP, bạn sẽ phải thay đổi phương thức hoạt động của công ty và phương pháp mà các nhân viên đang tiến hành công việc của họ. Và việc thay đổi như vậy không thể tránh việc ảnh hưởng đến toàn bộ công ty. Dĩ nhiên, nếu phương pháp điều hành công ty của bạn là hoàn toàn tốt (toàn bộ các đơn đặt hàng được hoàn thành đúng thời hạn, năng suất của công ty bạn cao hơn các đối thủ khác, và khách hàng của bạn hoàn toàn hài lòng), trong trường hợp này thì không có lý do gì mà bạn phải quan tâm đến giải pháp ERP cả.



Điều quan trọng là không nên chỉ tập trung vào việc xem xét tiến hành giải pháp này trong bao lâu, trên hết bạn cần phải hiểu vì sao bạn cần giải pháp này và làm thế nào bạn có thể áp dụng nó để cải thiện doanh nghiệp của mình.

Tuy nhiên, qua một vài năm, những thay đổi nhờ có Internet đã giúp các nhà cung ứng giảm đáng kể thời gian cung cấp các mô đun ERP. Quá trình triển khai nhanh chóng này (có nghĩa là thời gian triển khai chỉ tính bằng tuần chứ không tính bằng năm) là kết quả của việc phân phối loại phần mềm ERP mới được gọi dịch vụ theo yêu cầu hay còn gọi là phần mềm như một dịch vụ (SaaS). Các ứng dụng của ERP theo yêu cầu và ERP SaaS (như là toàn bộ nguồn nhân lực (HR) và tài chính) đều

do bên thứ ba cung cấp và khách hàng chỉ cần truy cập vào các ứng dụng ERP dành cho nhiều người (hay còn gọi là các ứng dụng ERP chia sẻ) bằng cách kết nối Web. Do phần mềm này không cần phải được cài đặt giống như các ứng dụng theo yêu cầu truyền thống nên thời gian triển khai có thể được rút ngắn một cách đáng kể so với việc triển khai các ứng dụng ERP theo yêu cầu.

6. ERP sẽ giải quyết khó khăn nào trong công việc của tôi?

Bảy nguyên do chính để các công ty thực hiện dự án ERP, đó là: **Tiếp cận thông tin quản trị đáng tin cậy**

ERP giúp các nhà quản lý dễ dàng tiếp cận các thông tin quản trị đáng tin cậy để có thể đưa ra các quyết định dựa trên cơ sở có đầy đủ thông tin chính xác. Nếu không có hệ thống ERP, một cán bộ quản lý cấp cao phải dựa vào nhiều nguồn khác nhau và có thể tìm thấy nhiều số liệu khác nhau (Tài chính kế toán có con số doanh thu riêng, kinh doanh có một con số khác và những đơn vị khác có thể có số liệu khác để tổng hợp thành doanh thu của cả công ty). Với hệ thống ERP, chỉ có một kiểu sự thật; không thắc mắc, không nghi ngờ bởi vì tất cả phòng ban, nhân viên đều sử dụng chung một hệ thống trong thời gian thực. Hệ thống ERP tập trung các dữ liệu từ mỗi phân hệ vào một cơ sở quản lý dữ liệu chung giúp cho các phân hệ riêng biệt có thể chia sẻ thông tin với nhau một cách dễ dàng.

Giảm lượng hàng tồn kho

Phân hệ quản lý kho hàng trong phần mềm ERP cho phép các công ty theo dõi hàng tồn kho chính xác và xác định được mức hàng tồn kho tối ưu, nhờ đó mà giảm nhu cầu vốn lưu động và đồng thời giúp tăng hiệu quả kinh doanh.

Chuẩn hóa thông tin nhân sự

Phân hệ quản lý nhân sự và tính lương hỗ trợ tất cả các nghiệp vụ quản lý nhân viên giúp sắp xếp hợp lý các qui trình quản lý nhân sự và tính lương, giúp sử dụng nhân sự hiệu quả, đồng thời giảm thiểu các sai sót và gian lận trong hệ thống tính lương. Đặc biệt ở các công ty có nhiều đơn vị kinh doanh khác nhau, bộ phận Hành chính nhân sự có thể không có phương pháp chung và đơn giản để theo dõi giờ giấc của nhân công và hướng dẫn họ về các nghĩa vụ và quyền lợi. ERP có thể giúp bạn đảm đương việc đó.

Công tác kế toán chính xác hơn

Phần mềm kế toán hoặc phân hệ kế toán của phần mềm ERP giúp các công ty giảm bớt những sai sót mà nhân viên thường mắc phải trong cách hạch toán thủ công. Phân hệ kế toán cũng giúp các nhân viên kiểm toán nội bộ và các cán bộ quản lý cao cấp kiểm tra tính chính xác của các tài khoản. Hơn nữa, một phân hệ kế toán được thiết kế tốt sẽ hỗ trợ các qui trình kế toán và các biện pháp kiểm soát nội bộ chất lượng.

Tích hợp thông tin đặt hàng của khách hàng

Với hệ thống ERP, đơn hàng của khách hàng đi theo một lộ trình tự động hóa từ khoảng thời gian nhân viên dịch vụ khách hàng nhận đơn hàng cho đến khi giao hàng cho khách hàng và bộ phận Tài chính xuất hóa đơn. Chẳng thà bạn lấy thông tin từ chung một hệ thống còn hơn nhận thông tin rải rác từ các hệ thống khác nhau của từng phòng ban. Hệ thống phần mềm ERP giúp công ty bạn theo dõi đơn hàng một cách dễ dàng, giúp phối hợp giữa bộ phận kinh doanh, kho và giao hàng ở các địa điểm khác nhau trong cùng một thời điểm.



Chuẩn hóa và tăng hiệu suất sản xuất

Phân hệ hoạch định và quản lý sản xuất của phần mềm ERP giúp các công ty sản xuất nhận dạng và loại bỏ những yếu tố kém hiệu quả trong qui trình sản xuất. Chẳng hạn, nếu công ty không sử dụng phần mềm ERP mà lên kế hoạch sản xuất một cách thủ công dẫn đến tính toán sai và điều này gây nên các điểm thắt cổ chai trong quá trình sản xuất và do đó thường sử dụng không hết công suất của máy móc và công nhân. Nói cách khác, điều này có nghĩa là áp dụng một hệ thống hoạch định sản xuất hiệu quả có thể làm giảm chi phí sản xuất trên mỗi đơn vị sản phẩm.

Qui trình kinh doanh được xác định rõ ràng hơn

Các phân hệ ERP thường yêu cầu công ty xác định rõ ràng các qui trình kinh doanh để giúp phân công công việc được rõ ràng và giảm bớt những rối rắm và các vấn đề liên quan đến các hoạt động tác nghiệp hàng ngày của công ty. *Một chuyên gia về quản lý doanh nghiệp của tập đoàn PwC cho rằng nếu doanh nghiệp xuất hiện các tình huống xấu như thời gian đóng sổ cuối năm của doanh nghiệp vượt quá 30 ngày, hoặc khi doanh nghiệp không biết được các số liệu về hàng tồn, hoặc lượng vật tư dự trữ cho kế hoạch sản xuất, hoặc các lãnh đạo khi đi công tác mà vẫn phải liên lạc với công ty mỗi 15 phút để nhắc nhở... thì nên ứng dụng hệ thống ERP.*

Quá trình hội nhập nền kinh tế là quá trình tất yếu và không lâu nữa. Đứng trước thời điểm này, các doanh nghiệp đang nhanh chóng tìm cách nâng cao khả năng cạnh tranh ngay khi thị trường thương mại mở cửa và các công ty nước ngoài tràn vào. Một điều đơn giản có thể nhận thấy là nếu các doanh nghiệp không có khả năng cạnh tranh với các công ty nước ngoài thì cũng sẽ mất đi khả năng cạnh tranh ngay với các đối thủ trong nước. Việc ứng dụng một hệ thống quản trị bằng phần mềm, theo kết quả thống kê từ những công ty đã triển khai ERP, có thể giảm thời gian tối đa cho một đơn hàng từ 15 ngày xuống khoảng thời gian tối thiểu là 2 ngày; cải tiến các dịch vụ đáp ứng khách hàng từ 50% lên trên 90% gia tăng năng lực kinh doanh, doanh số và lợi nhuận, giảm chi phí... Đó quả là những hứa hẹn hấp dẫn mà các doanh nghiệp mong muốn.

7. Liệu ERP có phù hợp với cách thức làm việc của tôi?

Quả là một vấn đề khó khăn khi các công ty muốn biết trước các quy trình hiện tại liệu có phù hợp với gói ERP chuẩn trước khi ký hợp đồng và triển khai hệ thống ERP. Nguyên nhân phổ biến nhất khiến các công ty từ bỏ những dự án ERP hàng triệu đô-la một cách dễ dàng bởi vì họ phát hiện phần mềm ERP không hỗ trợ được các quy trình kinh doanh chính của họ. Theo điểm đó, có 2 điều họ có thể làm: một là, họ có thể thay

đổi quy trình kinh doanh để thích ứng với phần mềm. Có nghĩa là họ sẽ phải thay đổi cách thức làm việc, cái cách mà họ đã quen làm trong bao nhiêu năm nay. Hai là, họ có thể *thay đổi phần mềm để thích nghi với quy trình kinh doanh hiện tại, nhưng điều đó cũng đồng nghĩa với sự trì trệ của dự án, phát sinh nhiều lỗi tiềm ẩn trong hệ thống và việc nâng cấp phiên bản mới từ nhà cung cấp ERP sẽ khó khăn vì những phần tùy chỉnh (customization) và viết mới có thể không tương thích với phiên bản mới.*

Cần phải nói là để đi đến được dự án ERP thì phạm vi và giá cả của dự án đủ để làm hầu hết các CFO bối rối. Thêm vào dự thảo ngân sách cho các chi phí của phần mềm, bộ phận kế toán nên lập kế hoạch cho các chi tiêu về tư vấn, sắp xếp lại các quy trình kinh doanh, thử nghiệm tích hợp và một loạt danh sách các khoản chi tiêu cần thiết khác trước khi thấy được những lợi ích mà ERP mang lại. Việc đánh giá chi phí đào tạo các quy trình mới cho người sử dụng có thể tạo ra các cú sốc, và vì thế có thể dẫn đến sự thất bại của việc xem xét yêu cầu tích hợp dữ liệu và chi phí mở rộng phần mềm để chỉnh sửa mẫu các báo cáo cũ. Một vài sơ sót trong việc dự trù ngân sách và hoạch định chiến lược có thể dẫn đến chi phí ERP tăng lên đột biến vượt ngoài tầm kiểm soát nhanh hơn nhưng sơ sót trong hoạch định chiến lược của những hệ thống thông tin khác.

8. Dự án ERP thật sự tốn bao nhiêu tiền?

Meta Group gần đây đã làm một cuộc khảo sát tính toán tổng chi phí sở hữu (TCO) của ERP bao gồm phần mềm, phần cứng, các dịch vụ tư vấn và các chi phí nhân sự nội bộ. Các con số TCO bao gồm cài đặt phần mềm và chi phí


2 năm đầu tiên, chi phí thực sự là bảo trì, nâng cấp và tối ưu hóa hệ thống. Sau khi nghiên cứu khảo sát 63 công ty bao gồm những công ty có quy mô nhỏ, vừa và lớn theo nhiều ngành nghề khác nhau thì TCO trung bình là 15 triệu đô-la Mỹ (con số cao nhất là 300 triệu đô và thấp nhất là 400,000 đô). Mặc dù thật khó để đưa ra con số chi phí chính xác từ nhiều loại công ty khác nhau và các kết quả ERP mang lại, Meta đi đến một thống kê chứng minh rằng hệ thống ERP là thật sự đắt đỏ nhưng sẽ không là vấn đề gì đối với những công ty vận dụng thành công hệ thống ERP.

9. Ngân sách cho ERP nên như thế nào?

Ở các thị trường phát triển, nơi hầu hết các doanh nghiệp đã ứng dụng giải pháp CNTT trong quản lý, việc lập ngân sách tài chính cho IT hàng năm đã trở thành thông lệ. Đầu tư cho hệ thống ERP không phải là đầu tư một lần, mà đòi hỏi DN phải xây dựng một lộ trình phù hợp, có ngân sách phục vụ việc mở rộng và nâng cấp hệ thống. Thay vì tỷ lệ đầu tư trên doanh số, DN thường quan tâm hơn đến hiệu quả đầu tư, chính xác hơn là hệ số thu hồi vốn (ROI - Return On Investment). Sau bao lâu lợi nhuận sinh ra từ việc ứng dụng hệ thống ERP có thể bù được chi phí đầu tư cho hệ thống. Ở Việt Nam việc xác

định đúng con số này không phải là chuyện đơn giản. Tuy vậy đây là bài toán đầu tư thông thường. Nếu doanh nghiệp xác định rõ được mục đích đầu tư và được cung cấp đầy đủ thông tin về các giải pháp, họ có thể dễ dàng lập được ngân sách thích ứng cho việc sở hữu một hệ thống quản lý tổng thể và hiện đại. Ở đây, ngoài nhà cung cấp giải pháp, nhà tư vấn triển khai đóng vai trò quan trọng trong việc giúp khách hàng xây dựng một lộ trình hợp lý cho việc triển khai hệ thống ERP, nói rộng hơn là một chiến lược CNTT cho doanh nghiệp.

10. Khi nào thì tôi sẽ thu được lợi từ ERP và bao nhiêu?

Bạn đừng mong cách mạng hóa việc kinh doanh của bạn với dự án ERP. Nó giống như một sự thực hiện chú trọng vào việc cải tiến, phát triển cách thức làm việc bên trong nội bộ công ty hơn là với khách hàng, nhà cung cấp hay các đối tác. Và tất nhiên “cái lợi” của ERP sẽ đến với những ai kiên trì với nó. Công trình nghiên cứu 63 công ty của Meta Group đã cho thấy phải mất 8 tháng (và tổng cộng dự án là 31 tháng) sau khi vận hành hệ thống mới thấy được lợi ích của ERP. Nhưng hàng năm tiết kiệm thu được từ hệ thống ERP là 1,6 triệu đô-la Mỹ. 

Theo <http://gscom.vn>



Một số mặt lợi ích mà hệ thống ERP đem đến cho Doanh nghiệp

ERP có thể giúp Doanh nghiệp cải thiện việc xử lý đơn hàng cũng như những thứ liên quan đến doanh thu, lợi nhuận, xuất hóa đơn... Nhìn chung, có một số mặt lợi ích mà hệ thống phần mềm ERP sẽ đem đến cho Doanh nghiệp như sau:



Kiểm soát thông tin khách hàng: Vì dữ liệu nằm chung ở một nơi nên các nhân viên trong công ty đều có thể truy cập và xem thông tin khách hàng, một số người có quyền thì có thể đổi cả thông tin mà không lo sợ hồ sơ khách hàng không được cập nhật xuyên suốt các bộ phận khác nhau. Ngay cả một ông CEO cũng có thể dễ dàng xem ai mua cái gì ở đâu và bao nhiêu tiền.

Tăng tốc quá trình sản xuất, cung cấp hàng hóa, dịch vụ: Hệ thống phần mềm ERP có thể phục vụ như một công cụ giúp tự động hóa một phần hoặc tất cả quy trình sản xuất, từ việc chuẩn bị nguyên vật liệu cho đến ra thành phẩm, quản lý đầu ra đầu vào, đóng gói và nhiều việc khác. Do chỉ sử dụng một hệ thống máy tính duy nhất nên công ty có thể tiết kiệm thời gian, giảm chi phí, tăng năng suất và giảm lượng nhân sự cần thiết. Người quản lý có thể xem tất cả mọi thông số của công ty trong một giao diện đồng nhất, không phải nhảy từ khu vực này sang khu vực khác chỉ để kiểm vài con số.

Kiểm tra chất lượng, quản

lý dự án: Phần mềm ERP giúp doanh nghiệp kiểm tra và theo dõi tính đồng nhất trong chất lượng sản phẩm, đồng thời lên kế hoạch và bố trí nhân lực một cách hợp lý tùy nhu cầu dự án.

Kiểm soát thông tin tài chính: để hiểu được hiệu suất của công ty mình ra sao, người quản lý sẽ phải tìm hiểu số liệu từ nhiều bộ phận khác nhau, nhiều khi có cái đúng, có cái sai, mỗi cái theo nhiều tiêu chuẩn khác nhau. Phần mềm ERP sẽ tổng hợp mọi thứ liên quan đến tài chính lại một nơi và số liệu chỉ có một phiên bản mà thôi, hạn chế tiêu cực cũng như những đánh giá sai lầm của người quản lý về hiệu năng của doanh nghiệp.

Kiểm soát lượng tồn kho: ERP giúp kiểm soát xem trong kho còn bao nhiêu hàng, nguyên vật liệu còn như thế nào. Việc này giúp các công ty kiểm soát được hàng trong kho, biết khi nào cần nhập. Việc này sẽ giúp giảm chi phí, giảm số người cần thiết, tăng nhanh tốc độ làm việc.

Chuẩn hóa hoạt động về nhân sự: nhờ phần mềm ERP mà nhân sự có thể theo dõi sát sao giờ làm việc và ra về, khối lượng công việc từng nhân viên đã làm, tính lương bổng và các phúc lợi.

Giao tiếp, xã hội hóa việc liên lạc trong công ty: Môi trường doanh nghiệp thì cũng cần mạng xã hội, nó rất hữu ích trong việc liên lạc giữa nhân viên các phòng ban với nhau. Ví dụ như, giám đốc có thể nhanh chóng chat với thủ kho hỏi xem mặt hàng X còn lại bao nhiêu cái, thủ kho tra kết quả ngay trong giao diện nền web rồi trả lời ngay cho giám đốc biết. Ngoài ra, phần mềm ERP còn sở

hữu khả năng hiển thị những tác vụ mà một người cần làm, xem cập nhật trạng thái từ những người cùng phòng ban.

Tại sao doanh nghiệp nhỏ lại nói không với phần mềm ERP

Tại sao mà các doanh nghiệp nhỏ lại nói không với ứng dụng hệ thống phần mềm quản lý ERP, hãy cùng tìm hiểu và đưa ra giải pháp.

Báo cáo gần đây của Aberdeen Group, tập đoàn chuyên cung cấp dịch vụ nghiên cứu về các hoạt động của Doanh nghiệp, phân tích sự hờ hững của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (Small and midsize business - SMB) và lý giải vì sao lại có ít Doanh nghiệp dạng này muốn đầu tư một giải pháp quản trị nguồn lực doanh nghiệp ERP.

Với một doanh nghiệp còn non trẻ, nếu phát triển quá nhanh hoặc xuất hiện thảm họa, các ông chủ nhanh chóng nhận ra rằng các bảng tính Excel và QuickBook đơn giản không còn đủ cho doanh nghiệp của họ nữa.

Giải pháp phần mềm ERP cho các doanh nghiệp nhỏ

Họ bắt đầu xem xét đến việc triển khai hệ thống phần mềm ERP. Theo Cindy Jutras, nhà nghiên cứu và là Giám đốc nhóm các ứng dụng doanh nghiệp của Aberdeen Group, viết trong một



Những lý do doanh nghiệp nhỏ nói không với phần mềm ERP

báo cáo mới đây thì bà cho rằng ERP cho phép các doanh nghiệp chuẩn hóa các quá trình kinh doanh và đạt được sự minh bạch cao về những hoạt động tài chính, nguồn nhân lực và các chuỗi cung ứng của doanh nghiệp.

“ERP còn hơn cả hạ tầng cần thiết”, Jutras viết. “ERP giúp giảm chi phí và cải tiến hoạt động”. (Một số doanh nghiệp lớn đã tốn kém với ERP có thể không đồng ý nhưng đó lại là một câu chuyện khác).

Không phải tất cả các Doanh nghiệp vừa và nhỏ đều bị thuyết phục bởi ERP. Một khảo sát của Aberdeen với 579 doanh nghiệp vừa và nhỏ mùa Hè 2010 cho thấy rằng, gần 70% doanh nghiệp chưa đầu tư hệ thống ERP. Khảo sát đưa ra 6 lý do tại sao các doanh nghiệp nói không với phần mềm ERP:

- 39% - Chúng tôi quá nhỏ
- 34% - Chúng tôi vẫn hoạt động hiệu quả mà không cần có nó
- 33% - Chúng tôi có nỗ lực nội tại
- 28% - Chi phí phần mềm và dịch vụ
- 21% - Chúng tôi có thể hoạt động hiệu quả mà không cần có nó trong tương lai gần
- 10% - Các hệ thống quá phức tạp.

Những khó khăn khi ứng dụng phần mềm ERP vào doanh nghiệp vừa và nhỏ

Vậy giải thích cho chủ trương ERP là gì ?. Theo khảo sát, “những trường hợp thuyết phục” rằng cần thiết triển khai ERP bao gồm:

- 44% - Khả năng lựa chọn chi phí thấp với rủi ro tối thiểu
- 40% - Tăng trưởng đột biến
- 29% - Tăng trưởng vượt ngưỡng xác định trước
- 27 % - Điều tiết theo yêu cầu
- 19% - Một sự kiện thất bại

chứng tỏ chúng tôi không thể hoạt động hiệu quả.

Trong các trả lời trên vẫn còn thiếu để cập tới những chức năng cốt lõi của phần mềm ERP hay các tính năng phần mềm cụ thể có thể cung cấp một trải nghiệm người dùng tốt hơn những gì SMB đang sử dụng hiện tại (ví dụ các bảng tính hay ứng dụng để bàn). Trong nhiều năm qua, các bộ phận phần mềm ERP truyền thống là “khó sử dụng”, kết hợp với những lý do đã nói ở trên, đã giải thích sự thiếu quyết tâm trang bị hệ thống ERP của các Doanh nghiệp.

Jutras lưu ý rằng có những lựa chọn thay thế cho việc triển khai phần mềm ERP truyền thống nhắm vào các SMB: phần mềm như một dịch vụ (SaaS) và dựa trên đám mây với các mô hình định giá dựa trên thuê bao. (Chẳng hạn như dịch vụ của Netsuite hoặc Workday).

Giải pháp Phần mềm ERP ROSY ở công ty Tân Thành Đạt

TTDCAPS tự hào là một trong những doanh nghiệp chuyên sản xuất các loại Mũ & Nón xuất khẩu lớn tại Việt Nam, là doanh nghiệp hợp tác với nhiều thương hiệu nổi tiếng trên thế giới như NEW ERA CAPS của Mỹ. TTDCAPS có hệ

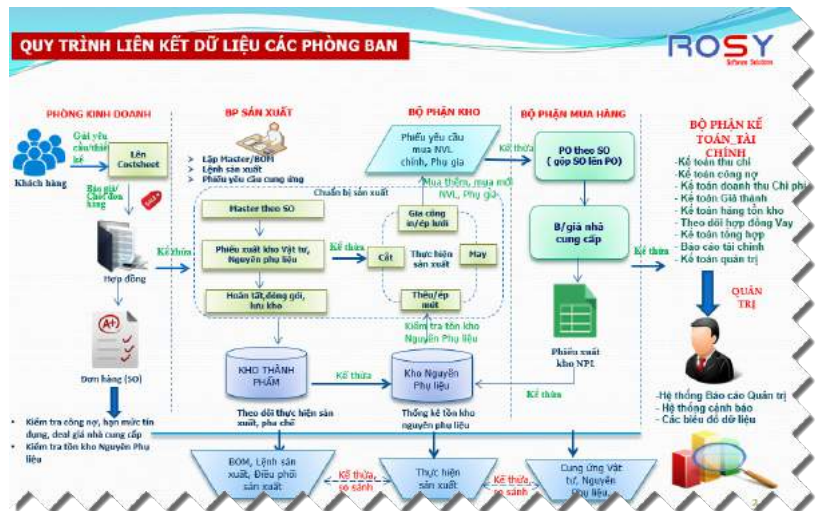
thống thiết bị tiên tiến đạt chất lượng ISO 9001: 2008 trong in ấn, may thuê các sản phẩm may mặc.

Với quy mô hoạt động và nhu cầu quản lý tổng thể nguồn lực ngày càng phát triển, Ban lãnh đạo TTDCAPS nhận thấy rằng công ty cần một phần mềm quản lý tổng thể để có thể đảm nhiệm kiểm soát toàn bộ các khâu sản xuất sản phẩm cũng như tài chính trong toàn Doanh nghiệp.

ROSY ERP là đơn vị được TTDCAPS tin tưởng hợp tác để xây dựng giải pháp quản lý ERP, tư vấn quy trình, cơ sở hạ tầng, đào tạo sử dụng và hướng dẫn đội ngũ nhân viên TTDCAPS bắt kịp với hệ thống mới.

Hiện tại, ROSY đã và đang triển khai triển khai dự án ERP tại TTDCAPS, với mục tiêu giúp TTDCAPS có một công cụ có thể giải quyết bài toán quản trị trong doanh nghiệp .

ROSY triển khai giải pháp quản lý từ Kinh doanh, đơn hàng - Mua hàng, cung ứng - Kho - Sản xuất đặc thù về mũ nón. ROSY ERP mong muốn sẽ mang đến một công cụ tốt đến TTDCAPS nói riêng và các doanh nghiệp may mặc nói chung, ROSY kính chúc dự án thành công tốt đẹp. 6



“Một giải pháp kết nối trong quy trình tổng thể”

Jack Ma: “Tôi đi bộ ở Hà Nội thấy thanh niên tràn đầy sức sống”

Sáng 6/11/2017, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã tiếp ông Jack Ma - Chủ tịch Tập đoàn thương mại điện tử Trung Quốc Alibaba.

Bày tỏ vui mừng gặp lại tỷ phú Jack Ma, Thủ tướng cho rằng, không chỉ là niềm tự hào của Trung Quốc, tài năng của Jack Ma còn là niềm tự hào của châu Á.

Lãnh đạo Chính phủ hy vọng, Jack Ma sẽ truyền cảm hứng cho giới trẻ Việt Nam khi mà thanh niên đang rất hào hứng chờ đón ông.

“Tôi rất mong chờ sang Việt Nam lần này”, tỷ phú Jack Ma bày tỏ và cảm ơn Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, mặc dù bận rộn cho APEC, đã dành thời gian đón tiếp. Ông cho biết, đây là lần thứ 2 đến Việt Nam và lần đầu tiên ông đến Việt Nam cũng vào dịp APEC (năm 2006).

“Tôi đi bộ ở Hà Nội và thấy thanh niên Việt Nam tràn đầy sức sống”

Tỷ phú Jack Ma nhìn nhận, qua hơn 10 năm, Việt Nam phát triển rất nhanh. Từ khi đến Hà Nội ngày hôm kia, ông cho biết đã đi bộ trên các con phố ở Hà Nội và thấy thanh



niên Việt Nam tràn đầy sức sống tuổi trẻ, có suy nghĩ rất lý thú.

Jack Ma nhắc lại, tại cuộc gặp gỡ Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc tại Davos (Thụy Sĩ) vào đầu năm nay, Thủ tướng có đề nghị ông chia sẻ kinh nghiệm khởi nghiệp với thanh niên Việt Nam và lần này, trong chuyến thăm Việt Nam, ông sẽ trao đổi về khởi nghiệp với sinh viên.

“Trong 2 ngày ở Hà Nội, tôi cảm nhận Việt Nam có tiềm năng rất lớn để phát triển thương mại điện tử và khoa học công nghệ. Tôi cho rằng chỉ có phát triển khoa học công nghệ, internet, thương mại điện tử mới đẩy mạnh phát triển kinh tế”, tỷ phú Jack Ma nói và bày tỏ quan tâm đến quyết định mà Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã ký về phát triển thương mại điện tử giai đoạn 2016-2020, với các mục tiêu 30% dân số tham gia

mua sắm trực tuyến, giá trị mua hàng trực tuyến đạt trung bình 350 USD/người/năm.

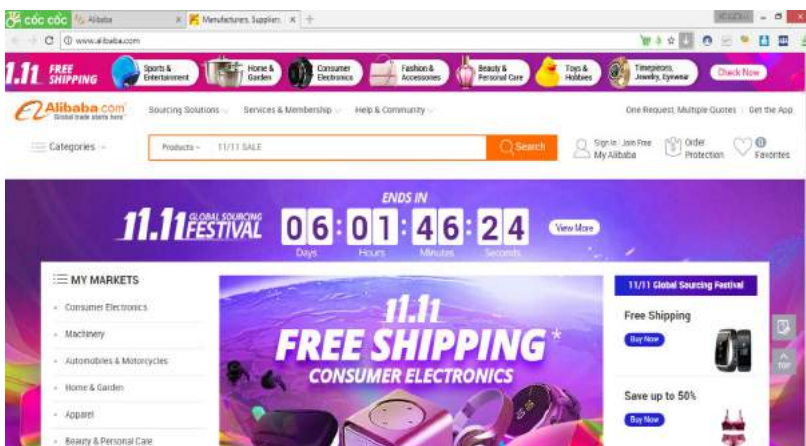
Theo Chủ tịch Alibaba, trên đây là những mục tiêu đầy thách thức mà để đạt được thì cần có chính sách đẩy mạnh các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Điều này cũng góp phần giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp, giảm tham nhũng.

Bên cạnh đó, với tỷ lệ dân số trẻ lớn thì trong 5 - 10 năm tới, Việt Nam đối diện vấn đề lớn về tạo việc làm mà theo Jack Ma, giải pháp tốt nhất là phát triển thương mại điện tử. Việt Nam cũng cần thúc đẩy logistic, vận chuyển hàng hóa, cải cách bộ máy hải quan, kiểm định thương mại, đẩy mạnh phát triển thương mại điện tử xuyên quốc gia và hình thức B2C (thương mại trực tiếp từ doanh nghiệp tới người tiêu dùng).

Alibaba mong muốn hỗ trợ Việt Nam phát triển thương mại điện tử

Chủ tịch Alibaba khẳng định Tập đoàn mong muốn hỗ trợ Việt Nam đẩy mạnh phát triển thương mại điện tử, phát triển các hình thức thanh toán online và cho biết, trong chuyến thăm Việt Nam lần này, đoàn cán bộ Alibaba sẽ ký thỏa thuận hợp tác về thương mại điện tử và khoa học công nghệ với phía Việt Nam.

Hoan nghênh các ý kiến của ông Jack Ma, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc cho rằng, việc Alibaba có mặt ở Việt Nam là tín hiệu đáng mừng đối với sự phát triển thương mại điện tử của Việt Nam và giao các bộ, ngành chức năng trao đổi, làm việc với Alibaba để hiện thực hóa các cơ hội hợp tác.



Công nghệ cho phép con người soạn nhạc bằng ý nghĩ

Các nhà khoa học Áo giới thiệu công nghệ giao diện não - máy tính (BCI) đầu tiên cho phép con người sử dụng ý nghĩ để soạn nhạc trong nghiên cứu đăng trên tạp chí Plos One.

Các nhà nghiên cứu trên thế giới nhiều thập kỷ qua thí nghiệm công nghệ BCI để giúp người mắc bệnh thoái hóa thần kinh hay bại liệt toàn thân do chấn thương cột sống có thể giao tiếp bằng ý nghĩ.

Khác với các giao diện cho phép chơi nhạc bằng ý nghĩ trước đây, công nghệ BCI mới cho phép người dùng chọn các loại nốt nhất định, dấu lặng hay hợp âm để soạn nhạc.

Công nghệ BCI đã xuất hiện trong 20 năm, hoạt động theo nguyên tắc đo tín hiệu não bằng phương pháp điện não đồ. Thiết bị được người dùng đội trên đầu và có thể đọc chính xác ý nghĩ của chủ thể bằng cách đo dạng sóng phát ra khi chủ thể quan sát màn hình máy tính.

Thử nghiệm công nghệ trên nhóm tình nguyện viên khỏe mạnh, các nhà nghiên cứu thu được kết

quả ấn tượng với độ chính xác trong quá trình sao chép giai điệu xấp xỉ 88%. Độ chính xác được nâng lên 93,6% khi người tham gia là một nhạc sĩ.

Nhóm tình nguyện viên mất 21 phút để sao chép 25 nốt nhạc. Tốc độ này ở nhạc sĩ là 20 phút. Trong bài thử nghiệm soạn nhạc, nhạc sĩ có thể soạn giai điệu 26 nốt trong 14 phút, trong khi những người không chuyên có thể soạn trung bình 18 nốt trong 30 phút.

Tác giả chính Gernot M#eller-Putz, người đứng đầu Viện Kỹ thuật Thần kinh tại Đại học Công nghệ Graz ở Áo, cho biết tốc độ không phải là vấn đề gây bận tâm nhất.

“Công nghệ này được thiết kế để giúp những người không có phong cách sống vội vàng như chúng ta. Quan điểm của họ có chút khác biệt”, M#eller-Putz nói.

Các nhà nghiên cứu sẽ thử nghiệm công nghệ với nhóm người



khuyết tật để thu thập phản hồi. Mục tiêu dài hạn của họ là biến hệ thống hoạt động với laptop sang hệ thống phù hợp với điện thoại thông minh.

M#eller-Putz cho biết lấy cảm hứng từ thành công của chương trình năm 2010 ở Đức cho phép bệnh nhân bị thoái hóa thần kinh, nhiều người trong số đó từng là nghệ sĩ, vẽ tranh bằng não bộ.

“Họ đã tổ chức triển lãm và bán tác phẩm”, M#eller-Putz nói. “Tại sao lại không thử kỹ thuật này với âm nhạc chứ?”. Những năm qua, công nghệ đã giúp người khuyết tật soạn tin nhắn, gửi email, lướt Internet, điều khiển nhà thông minh, thậm chí di chuyển ghế lăn. **6**

Vũ Phong

⇒ Thủ tướng đề nghị ông Jack Ma hỗ trợ xây dựng gian hàng Việt Nam trên ứng dụng thương mại điện tử của Alibaba; hỗ trợ tập huấn, đào tạo cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ về ứng dụng các mô hình thương mại điện tử.

“Việt Nam rất mong muốn Alibaba giúp thiết lập một hệ sinh thái giúp nông dân, các tiểu thương vừa và nhỏ của Việt Nam có thể xuất khẩu hàng hóa ra thế giới”, Thủ tướng nói và mong muốn với tư

cách là người khởi xướng và nhiều thành công trong khởi nghiệp, ông Jack Ma sẽ hỗ trợ phong trào khởi nghiệp của Việt Nam, đầu tư vào các quỹ cho khởi nghiệp.

Thủ tướng đánh giá cao việc ông Jack Ma sẽ có cuộc nói chuyện với các sinh viên Việt Nam chiều nay nhằm khơi gợi tinh thần, hoài bão cho các bạn trẻ Việt Nam.

Cảm ơn sự tin tưởng của Thủ tướng, tỷ phú Jack Ma khẳng định sẽ nghiên cứu, thảo luận về việc triển khai các ý kiến, đề nghị của

Thủ tướng như thiết lập gian hàng Việt Nam trên ứng dụng thương mại điện tử của Alibaba. Tỷ phú Jack Ma khẳng định ủng hộ kế hoạch kinh doanh của Tập đoàn tại Việt Nam. Trong thời gian tới, theo chia sẻ của ông Jack Ma, định hướng phát triển của Tập đoàn này là đẩy mạnh phát triển cung cấp các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp và cả người tiêu dùng Việt Nam... **6**

Theo <https://vnexpress.net>

Những công nghệ tương lai sẽ phổ biến vào năm 2025

Robot phẫu thuật, lò vi sóng hoạt động như đầu bếp, robot cứu hỏa là những công nghệ hiện đại sẽ xuất hiện vào năm 2025.

Trong 8 năm tới, robot có thể tiến hành kiểm tra sức khỏe cho con người. Số lượng nhân viên y tế trong bệnh viện không nhiều như hiện nay, theo Sun. Các bệnh viện hiện đại đã sử dụng robot trong quá trình chữa trị cho bệnh nhân, nhưng điều này sẽ trở nên phổ biến hơn vào năm 2025. Ảnh: Accuray. “Chúng tôi từng nhìn thấy rất nhiều robot tham gia phẫu thuật cho bệnh nhân. Chúng thường được điều khiển từ xa bởi bác sĩ có tay nghề. Nhưng một số robot hiện đại có khả năng tự hoạt động mà vẫn mang lại hiệu quả cao”, Ian Pearson, một chuyên gia về công nghệ đồng thời là nhà tương lai học, cho biết.



Pearson cho rằng, cảnh sát và binh lính trong tương lai có thể hoạt động cùng với máy bay không người lái trinh sát thông minh và xe



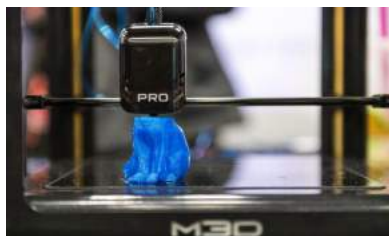
tăng tự lái. Robot cũng tham gia vào hoạt động cứu hỏa. Ảnh: Sun.

“Nếu bạn sử dụng robot để tìm kiếm, cứu hộ bằng cách sử dụng máy quay phim hồng ngoại, nó sẽ không bị ảnh hưởng bởi khói và sức nóng”, Pearson nói.

Xe hơi và tàu hỏa không người lái hiện nay đã trở thành hiện thực. Pearson nhận định, bước tiếp theo chúng ta sẽ tạo ra máy bay mà không cần phi công điều khiển. Các xe tải và xe bus tự lái cũng xuất hiện trên đường vào năm 2025. Ảnh: Sun.



Pearson nghĩ rằng, đến năm 2025 lò vi sóng robot hoặc máy in thực phẩm 3D có thể chuẩn bị và nấu toàn bộ bữa ăn khi bạn đặt các thành phần nguyên liệu vào bên trong. Cuối những năm 2020, robot gia đình xuất hiện với



khả năng dọn dẹp và làm những công việc đơn giản trong nhà bếp. Ảnh: Handout.

Năm 2025, những máy in 3D mới có khả năng tạo ra toàn bộ ngôi nhà chỉ trong vài giờ, hoặc robot lát gạch có thể đặt hàng nghìn viên gạch mỗi giờ, theo Pearson. Ảnh: Sun.



Robot tình dục hiện nay đã xuất hiện trên thị trường và trong tương lai nó sẽ có thêm những tính năng mới như ca hát, nhảy múa. Nhiều chuyên gia cho rằng robot tình dục dễ khiến người sử dụng mắc nghiện vì chúng không bao giờ từ chối yêu cầu của con người. Ảnh: Realdoll.



Năm 2025, những chiếc smartphone đầu tiên gắn trực tiếp vào da sẽ xuất hiện. Thiết bị này có thể theo dõi sức khỏe người dùng, giao tiếp thông qua sóng não. Ngoài ra, công nghệ giải trí thực tế ảo (VR) sẽ trở nên phổ biến trong các gia đình. Ảnh: Realdoll. 6

Lê Hùng <https://vnexpress.net>



TRUNG TÂM KỸ THUẬT TIÊU CHUẨN ĐO LƯỜNG CHẤT LƯỢNG 3 TRUNG TÂM NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG

CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GIẢI PHÁP TIÊU CHUẨN - ĐO LƯỜNG - CHẤT LƯỢNG

Tháng 10, 11, 12 năm 2017

NHÓM ĐÀO TẠO

Nhóm **01**
Hệ thống quản lý

Nhóm **02**
Công cụ
năng suất chất lượng



LIÊN HỆ VỚI CHÚNG TÔI

- Trung tâm Năng suất Chất lượng - QUATEST 3
Phòng 702, 49 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình,
Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- (84-8) 3829 4274 Ext: 702 - 722
- dv-daotao@quatest3.com.vn
- www.quatest3.com.vn

Nhóm 1 Hệ thống quản lý

Số TT	Mã lớp	Nội dung khóa đào tạo	Số ngày	Tháng 11	Tháng 12
1	CL 02	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý Chất lượng theo ISO 9001:2015	3	08-10	06-08
2	CL 02.1	Kỹ năng triển khai, áp dụng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015	2	-	-
3	CL 03	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Chất lượng theo ISO 9001:2015	3	22-24	20-22
4	CL 03.1	Nâng cao kỹ năng đánh giá nội bộ hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 & hệ thống quản lý Môi trường ISO 14001:2015	2	-	-
5	CL 04	Quản lý tổ chức để thành công bền vững. Phương pháp tiếp cận quản lý chất lượng theo TCVN ISO 9004:2011	3	27-29	-
6	CL 05	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO/TS 16949:2009 – lĩnh vực ô tô xe máy.	3	-	-
7	CL 05.1	5 công cụ hỗ trợ Hệ thống quản lý chất lượng ISO/TS 16949:2009 gồm: MSA, SPC, APQP, PAPP & FMEA IMới ***	5	-	25-29
8	CL 06	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO/TS 16949:2009 – lĩnh vực ô tô xe máy.	3	20-22	-
9	CL 07	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý môi trường theo ISO 14001:2015.	3	15-17	-
10	CL 08	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Môi trường theo ISO 14001:2015	3	-	18-20
11	CL 09	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý An toàn và Sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007	3	-	-
12	CL 11	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý Phòng Thí nghiệm theo TCVN ISO/ IEC 17025:2007	3	13-15	-
13	CL 12	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Phòng Thí nghiệm theo TCVN ISO/ IEC 17025:2007	3	-	18-20
14	CL 13	Xây dựng và áp dụng Hệ thống thực hành sản xuất tốt và kiểm soát các mối nguy An toàn thực phẩm (GMP- HACCP)	3	15-17	-
15	CL 15	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý an toàn Thực phẩm theo ISO 22000:2005	3	-	11-13

Nhóm 2 Công cụ năng suất chất lượng

Số TT	Mã lớp	Nội dung khóa đào tạo	Số ngày	Tháng 11	Tháng 12
1	NS 01	Lý thuyết & Thực hành 5S – Quản lý trực quan (Visual management)	2	09 - 10	-
2	NS 03	Các công cụ thống kê dùng kiểm soát & cải tiến chất lượng (7 công cụ thống kê)	3	22 - 24	-
3	NS 05	Hoạch định và quản lý theo mục tiêu (MBO)	2	02 - 03	-
4	NS 08	7 công cụ mới dùng trong quản lý	2	-	04 - 05
5	NS 09	Kỹ năng quản lý dành cho cấp Quản đốc &	3	-	18 - 20
6		Tổ trưởng			
7	NS 11	Quản lý chất lượng toàn diện (TQM)	2	-	-
8	NS 12	Duy trì năng suất toàn diện (TPM)	3	15 - 17	-
9	NS 14	Xây dựng và thực hành nhóm cải tiến chất lượng (QCC)	2	-	-
10	NS 15	Các chỉ số hoạt động chính (KPI)	2	-	-
11	NS 16	Quản lý kho bãi (logistic management)	3	-	27 - 29
12	NS 17	Áp dụng Lean 6 sigma trong Doanh nghiệp	3	22 - 24	-
13	NS 18	Sản xuất Tinh gọn (Lean Manufacturing)	3	-	-
14	NS 23	Đảm bảo và cải tiến hệ thống chất lượng (QA/ QC)	4	27 - 30	-
15	NS 24	Cải tiến năng suất chất lượng thông qua chương trình Kaizen và 5S	3	-	-
16	NS 26	Phương pháp nhận dạng và loại bỏ lãng phí trong Doanh nghiệp	2	13 - 14	-
17	NS 28	Kỹ năng quản lý công việc hàng ngày – dành cho quản lý cấp trung (thực hành quản lý nhân sự & điều độ sản xuất)	2	-	-
18	NS35	Hoạch toán chi phí dòng nguyên liệu (Material Flow Cost Accounting – MFCA)	3	-	20 - 22

Ngoài các chương trình nêu trên, Trung tâm Năng suất của QUATEST 3 thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo theo yêu cầu đặc thù của doanh nghiệp chuyên sâu trên nhiều lĩnh vực như: Kỹ năng mềm, thử nghiệm - phân tích, nghiệp vụ tiêu chuẩn - đo lường - chất lượng...
 Quý Doanh nghiệp, Đối tác vui lòng truy cập: www.quatest3.com.vn/ke-hoach-dao-tao để biết thêm chi tiết.

CÂU LẠC BỘ

lean 6 Sigma

NETWORK

**TIẾN TỚI KỶ NIỆM 10 NĂM
2008 - 2018**

Supported by

DOVI CONSULT

QUATEST 3



**Kết nối bạn bè,
đồng nghiệp**



Hội thảo, diễn đàn



**Đào tạo
Lean 6 Sigma**



**Hợp tác quốc tế
(Intern. Cooperation)**



Thông tin



Bản tin Lean 6 Sigma

www.lean6sigma.vn



**Trợ giúp
doanh nghiệp**



Vui chơi, giao lưu



**Quảng bá
Lean 6 Sigma**

**Phương pháp & Công cụ
cải tiến hiện đại khác**



**Mọi
ý tưởng
đều được
trân trọng**

Liên hệ: info@lean6sigma.vn

club làm gì?



QUATEST3®

QUALITY ASSURANCE AND TESTING CENTER 3



Our **RELIABILITY**
for **YOUR**
SUCCESS



Hotline: 028 - 2221 2797

www.quatest3.com.vn

info@quatest3.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản: Trương Thanh Sơn, Phó giám đốc Trung tâm Kỹ thuật Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng 3
Địa chỉ: 49 Pasteur, Quận 1, TP. HCM • Email: info@lean6sigma.vn • Website: www.lean6sigma.vn
Xử lý bài & Ảnh: Ts. Nguyễn Hữu Thiện • Trình bày: Đỗ Tiến Đạt (dotiendat@gmail.com)