TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Tạo “bệ phóng” cho doanh nghiệp sẵn sàng bứt phá

14:49 06/06/2022

Sáng ngày 03/06/2022, tại trụ sở 33A Bà Triệu – Hoàn Kiếm – Hà Nội, chuỗi chương trình “Cafe Sáng cùng HANOIBA” số 2 được tổ chức với chủ đề “Gặp gỡ, gắn kết, tiến tới cơ hội giao thương, kinh doanh”.

Ông Nguyễn Tuấn Hải – Chủ tịch HĐQT Alphanam Group – Phó Chủ tịch Câu lạc bộ Doanh nhân Sao Đỏ là khách mời đặc biệt của sự kiện và có những chia sẻ tâm huyết, sâu sắc về việc phát triển đội ngũ trong bối cảnh mới; tư duy quản trị và xây dựng doanh nghiệp lớn mạnh cũng như những kinh nghiệm kết nối giao thương với các doanh nghiệp lớn.

Chuỗi chương trình “CEO Exchange”, “Cà phê sáng” được HANOIBA tổ chức với sự tham gia của những khách mời thành công và nổi tiếng nhằm hỗ trợ, chia sẻ tri thức, kinh nghiệm cùng cộng đồng doanh nhân, hướng đến mục tiêu “win - win – win” - mang đến thắng lợi cho doanh nghiệp, đối tác và cho cả xã hội.

Mở đầu chương trình, các đại diện doanh nghiệp đã giới thiệu về các lĩnh vực hoạt động, thế mạnh cũng như chia sẻ nhu cầu kết nối, hợp tác, đầu tư.



Đại diện các doanh nghiệp giới thiệu.

Chia sẻ chân tình, sâu sắc về phát triển đội ngũ và doanh nghiệp trong bối cảnh mới, cũng như những kinh nghiệm kết nối giao thương với các doanh nghiệp lớn, ông Nguyễn Tuấn Hải cho biết, việc ứng biến của một nhà lãnh đạo doanh nghiệp phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. "*Tuổi trẻ thì sự ứng biến sẽ nhanh, mạnh và quyết liệt. Đến tuổi trung niên sẽ điềm tĩnh hơn. Người ta sẽ nhìn lại tình huống tương tự đã xảy ra để có cách đối phó với thách thức mới...*

Điều quan trọng, phải chủ động làm thế nào vượt qua được những thách thức, vượt qua những rào cản, thậm chí vượt qua những thực trạng để chúng ta vươn lên, đòi hỏi cần phải có bản lĩnh, ý chí và đặc biệt phải có môi trường để phát triển", ông chia sẻ.



Ông Nguyễn Tuấn Hải – Chủ tịch HĐQT Alphanam Group – Phó Chủ tịch Câu lạc bộ Doanh nhân Sao Đỏ.

Đồng thời, ông Nguyễn Tuấn Hải nhắc đến vấn đề "Không bao giờ được lãng phí một cuộc khủng hoảng" và nhấn mạnh, cấp độ ứng biến cao nhất của một doanh nghiệp không phải là chỉ để thích ứng hay vươn lên mà đỉnh cao phải là ứng biến một cách chủ động để phát triển bền vững hơn. Không phải chỉ những lúc bị dồn vào chân tường mới ứng phó, mà đôi khi ngay cả lúc "bình thường mới" cũng phải tạo những tình huống "có biến" để thúc đẩy sự đổi mới, vận hành của doanh nghiệp. "*Đợt dịch vừa qua là dịp để chúng ta đánh giá lại và có chiến lược mới. Nhìn ở góc độ nào đó thì đây là giai đoạn để mình có những sáng tạo phù hợp với bối cảnh chung*".

Chủ tịch HĐQT Alphanam Group cho rằng, một điều mà chúng ta đều nhận thấy, đó là việc đánh giá lại tiềm năng của thị trường nội địa. "*Một thị trường tốt như thế, tại sao chúng ta không tập trung khai thác và tạo ra các sản phẩm mang thương hiệu Việt thực sự chất lượng*?", ông đặt câu hỏi.

Ông nhấn mạnh nỗi trăn trở: "*Muốn đi nhanh hơn thì cần hội nhập*". Theo đó, bên cạnh việc tăng dần các tỷ lệ nội địa hoá trong sản phẩm, tập trung vào những yếu tố như thiết kế, tính năng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng Việt thì cần áp dụng phương thức "đứng trên vai người khổng lồ" nhờ tận dụng những công nghệ nước ngoài, sử dụng trí tuệ nhân loại: "*Chúng ta đừng chỉ lệ thuộc vào tiêu chí tỷ lệ nội địa hoá trong một sản phẩm. Một sản phẩm doanh nghiệp Việt tự sản xuất 100% nhưng chất lượng không đủ tốt, người tiêu dùng lãng quên thì cũng đâu còn giá trị. Có rất nhiều bài học thành công của các*

quốc gia như Nhật Bản, Hàn Quốc… họ đã lớn mạnh từ cách làm ấy", ông Hải chia sẻ.

Không chỉ trong sản phẩm truyền thống là điện công nghiệp mà các sản phẩm như sơn KANSAI-ALPHANAM, thang máy FUJIALPHA, thiết bị vệ sinh cao cấp TOTO Nhật Bản, các dự án bất động sản, khách sạn… cũng được Alphanam Group đưa phương thức đó vào câu chuyện kinh doanh của mình. Dù có nhiều dòng sản phẩm khác nhau nhưng có một điều cốt lõi mà Alphanam luôn tâm niệm: "*Lợi nhuận của Alphanam là sự đánh giá của khách hàng dành cho những nỗ lực tạo ra sản phẩm của Alphanam*".

Xuyên suốt chương trình, ông Nguyễn Tuấn Hải nhiều lần nói đến tính thay đổi liên tục của các kế hoạch đổi mới. Ông cũng cho rằng, "ngọn lửa" của người lãnh đạo không tự nhiên mà có, tinh thần đào tạo là giá trị cốt lõi. Nói cách khác, quá trình nghiên cứu cách làm hay động lực của người khác, doanh nghiệp khác sẽ giúp xây dựng nguồn năng lượng sáng tạo, tư duy đổi mới cho doanh nghiệp của chính mình.

Ông Nguyễn Tuấn Hải bày tỏ mong muốn trong tương lai: "*Tôi hy vọng rằng Alphanam sẽ giúp các hội viên Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội kết nối nhiều hơn nữa để hợp tác cùng nhau phát triển. Chúng tôi muốn tạo ra một nền tảng vững chắc từ sự hợp tác của các doanh nghiệp Sao Đỏ để các thế hệ đi sau được thừa hưởng và có điểm tựa đưa các doanh nghiệp tiến xa hơn nữa"*.

Tôi vốn không màu mè, hô khẩu hiệu suông. Triết lý của Alphanam là nói ít làm nhiều, nói thật làm thật, đã hứa là làm" – ông Nguyễn Tuấn Hải chia sẻ.



Ông Nguyễn Tuấn Hải và ông Hồ Hoàng Hải - Phó Chủ tịch HANOIBA - Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Phú Thành đều có chung mong muốn tiếp tục đẩy mạnh hơn nữa cho sự phát triển của phong trào Doanh nhân trẻ.



Sự kiện kết thúc, để lại nhiều dư âm cho những người tham dự.

Đồng thời, ông Hải khẳng định: "*Trong giai đoạn hiện nay, sự hợp tác giữa các doanh nghiệp Việt là tất yếu. Trước hết, sự hợp tác này sẽ giúp lan toả tinh thần "người Việt dùng hàng Việt" một cách thiết thực, và sau đó là để cùng chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm, điểm mạnh và sự sáng tạo của mỗi bên, qua đó đưa thương hiệu Việt Nam vươn tầm quốc tế. Đây cũng là tinh thần mà các doanh nhân Câu lạc bộ Sao Đỏ muốn hướng đến*".

Chủ tịch HĐQT Alphanam Group cho rằng, lúc này, bài toán về sự liên kết, hợp tác trong cộng đồng doanh nghiệp là rất cần thiết, để cùng phát triển, tiến ra thế giới một cách tự tin nhờ những kiến thức, nguồn lực, sự sáng tạo được chia sẻ lẫn nhau. "*Gió sẽ góp thành bão, tạo ra từng điểm GDP cho nền kinh tế*".

Ngọc Dung