

TS. Nguyễn Việt Cường - Chủ tịch HĐQT Kosy Group: Đằng sau sự thành công là một niềm tin sắt đá

12:45 09/03/2020

Trải qua 12 năm hình thành và phát triển Tập đoàn Kosy hiện nay có quy mô trên 20 công ty thành viên, trong đó Công ty Cổ phần Kosy (một thành viên của Tập đoàn Kosy) đã được niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HoSe) với vốn hóa thị trường gần 3.000 tỷ đồng.

Tập đoàn kinh doanh đa ngành, trong đó bất động sản và năng lượng tái tạo là hai ngành kinh doanh chính. Trong lĩnh vực bất động sản, tập đoàn đang triển khai nhiều dự án khu đô thị phục vụ cho phân khúc trung bình khá tại nhiều tỉnh thành ở miền Bắc, Trung, Nam. Còn trong lĩnh vực năng lượng, tập đoàn đang triển khai một số dự án thủy điện, điện gió, điện mặt trời ở một số địa phương.

Với Tiến sĩ Nguyễn Việt Cường - Chủ tịch Tập đoàn Kosy, ngày Kosy bước sang tuổi 12, cũng là cột mốc đánh dấu ông sẽ gánh thêm những trách nhiệm lớn hơn nhưng cũng tự tin hơn trong hành trình đưa Kosy phát triển với một tầm vóc mới.



sĩ Nguyễn Việt Cường – Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Kosy

Chào ông, xin được chúc mừng Tập đoàn Kosy nhân dịp kỷ niệm 12 năm thành lập. Ông đánh giá như thế nào về chặng đường 12 năm hình thành và phát triển của Kosy?

Sau 12 năm hình thành và phát triển, đi lên từ một doanh nghiệp rất nhỏ đến nay Kosy đã đạt được một quy mô nhất định gồm nhiều đơn vị thành viên, hoạt động đa ngành, trong đó bất động sản và năng lượng tái tạo là hai lĩnh vực kinh doanh chính, giải quyết việc làm cho hàng nghìn lao động, đóng góp đáng kể cho ngân sách nhà nước. Tập đoàn cũng đã có mạng lưới hoạt động rộng như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, các tỉnh miền Bắc, miền Trung, miền Nam.. Tập đoàn cũng đã xây dựng được một bộ máy làm việc gồm đội ngũ cán bộ nhân viên năng lực, kinh nghiệm và nhiệt huyết. Có thể ví như để xây dựng một ngôi nhà lớn, thì hiện nay Kosy đã xong phần móng tương đối vững chắc và các năm tới sẽ xây lên các tầng cao.

Trong 12 năm qua, điều gì làm ông tâm đắc nhất?

Tập đoàn Kosy đã kiên định đi theo các mục tiêu, chiến lược đã chọn và hiện nay đã đạt được một quy mô nhất định, một doanh nghiệp được đánh giá rất nhiều tiềm năng phát triển lớn mạnh ở phía trước, trong khi đó tập đoàn không bị áp lực quá lớn về dòng tiền, về việc vay và trả, về việc phải quảng bá thương hiệu, hình ảnh.

Trải qua 12 năm hình thành và phát triển, chắc hẳn ông đã phải cùng với doanh nghiệp của mình vượt qua những giai đoạn khó khăn, ông có thể nói gì về điều này và đâu là những nguyên do khiến ông dẫn dắt Kosy vượt qua?

Trong quá trình phát triển, bản thân tôi cũng như Kosy cũng có những lúc vấp ngã, những giai đoạn khó khăn. Mà không chỉ có tôi và Kosy, phần lớn các doanh nhân, doanh nghiệp khác cũng đều như vậy. Có vấp ngã mới thành công, nhưng điều quan trọng là sau vấp ngã có đứng dậy được không và khi gặp khó khăn có vượt qua được không.

Với bản thân tôi, những vấp ngã, thất bại sẽ làm cho mình mạnh mẽ hơn, bản lĩnh hơn, ý chí lên cao hơn. Tôi cảm ơn về những khó khăn đó, vì phải trải qua nó mới làm bản thân mình hoàn thiện hơn và thành công hơn.

Mỗi một doanh nghiệp đều gặp phải những khó khăn khác nhau và có cách vượt qua khác nhau. Đối với tôi để vượt qua được khó khăn thì mình phải có niềm tin, mà niềm tin ở đây là tin mình sẽ vượt qua được, tin doanh nghiệp sẽ vượt qua được khó khăn. Để có được niềm tin đó, củng cố cho niềm tin đó thì mình phải đưa ra được những chiến lược, những kế hoạch và các giải pháp cụ thể, rõ ràng,



Dự

án Khu đô thị Kosy Mountain View Lào Cai

Nếu không đưa ra được các giải pháp khả thi đó thì ông làm như thế nào?

Trong thực tế không phải khó khăn nào cũng đưa ra được những kế hoạch, giải pháp cụ thể để vượt qua. Khi chưa thể có được những điều đó, đôi khi tôi dựa vào vận mệnh của bản thân mình làm cơ sở, là niềm tin, tin vào điều đó và từ đó tự tin tìm ra các giải pháp phù hợp, từ từ tháo gỡ và vượt qua được những khó khăn.

Sẽ phải tìm ra được chỗ dựa để tự tin tìm ra các giải pháp, và chỗ dựa đó chính là niềm tin, một niềm tin rằng mình sẽ làm được. Đó là chỗ dựa, là đòn bẩy vững chắc nhất để bản thân mình có thể vượt qua mọi khó khăn, thử thách.

Bên cạnh đó, dù đã cố gắng hết sức nhưng kết quả có như thế nào thì cũng vui vẻ đón nhận, vì đã là số mệnh thì rất khó thay đổi, mình phải chấp nhận điều đó. Trong cuộc sống, hay kinh doanh tôi cũng nhận thức được như thế nào là đủ. Kinh doanh là cạnh tranh, thương trường là chiến trường, nhưng tôi hiểu rằng cái gì không thuộc về mình thì cũng nhẹ nhàng bỏ qua, vì có muốn cũng không được, và bằng mọi cách có được thì cũng phải trả giá bằng những thứ khác.

Mục tiêu, chiến lược của Kosy trong thời gian tới là gì? Và ông có sự kỳ vọng như nào đối với sự phát triển của Kosy trong 5, 10 năm tới?

Chúng tôi mong muốn đưa Kosy trở thành một doanh nghiệp lớn mạnh ở Việt Nam, kinh doanh đa ngành, dựa trên hai lĩnh vực chính là bất động sản và năng lượng tái tạo.

Trong lĩnh vực bất động sản, hiện nay tập đoàn đang triển khai 5 dự án ở một số tỉnh thành với tổng mức đầu tư hàng nghìn tỷ đồng và năm nay chúng tôi sẽ hoàn thành cả 5 dự án này. Cũng trong năm nay tập đoàn tiếp tục khởi công và triển khai một số dự án bất động sản mới tại Ninh Bình, Hà Nam, Thái Nguyên... Bên cạnh đó cũng đang đẩy nhanh công tác chuẩn bị đầu tư, hoàn thiện các thủ tục pháp lý của nhiều dự án ở Hà Nội, các tỉnh miền Bắc, Trung, Nam với mục tiêu mỗi năm tập đoàn khởi công mới một số dự án.



Công

trình dự án thủy điện Nậm Pạc Lai Châu

Trong lĩnh vực năng lượng, hiện nay tập đoàn đang triển khai dự án Thủy điện Nậm Pạc công suất 34MW, tổng mức đầu tư 1.100 tỷ tại Lai Châu, mục tiêu cuối năm nay phát điện, hoà vào mạng lưới điện quốc gia và giữa năm nay tập đoàn tiếp tục khởi công một dự án thủy điện mới tại Lai Châu, công suất 35 MW, tổng mức đầu tư 1.200 tỷ đồng và khởi công dự án điện gió có tổng mức đầu tư lớn tại tỉnh Bạc Liêu. Bên cạnh đó tập đoàn cũng đang hoàn thiện pháp lý của nhiều dự án năng lượng và sẽ khởi công và triển khai trong các năm tiếp theo, với mục tiêu đến năm 2025 có từ 500 MW đến 800 MW thủy điện, điện gió, điện mặt trời được phát điện, mang lại nguồn doanh thu, lợi nhuận lớn và ổn định cho tập đoàn trong dài hạn.

Hiện nay Tập đoàn Kosy đang trong giai đoạn đầu tư, tập trung nhiều cho dài hạn, do vậy doanh thu và lợi nhuận hiện nay chưa nhiều. Nhưng trong các năm tới, khi tập đoàn triển khai nhiều dự án bất động sản lớn và các dự án thủy điện, điện gió, mặt trời hoàn thành, đi vào phát điện thì chúng tôi tự tin sau khoảng 5 năm nữa doanh thu của tập đoàn đạt khoảng trên 10, 15 nghìn tỷ/năm và đạt lợi nhuận hàng nghìn tỷ đồng/năm.

Những mục tiêu đó liệu có thách thức quá không, dựa vào những cơ sở nào Kosy có thể đạt được những điều đó?

Chúng tôi có một khát vọng, lòng mong muốn là đưa Kosy trở thành một tập đoàn lớn mạnh, tạo được nhiều việc làm có thu nhập cao, ổn định, góp phần phát triển quê hương, đất nước.

Còn cơ sở để đạt được những mục tiêu đó thì phần trên tôi đã nói rồi, đó là: niềm tin. Tôi tin bản thân mình và đội ngũ lãnh đạo, cán bộ nhân viên Tập đoàn Kosy có thể làm được điều đó, tôi tin Tập đoàn Kosy có thể đạt được những mục tiêu rất lớn và thách thức ở phía trước. Để khẳng định niềm tin đó, tôi cùng nhiều anh chị em khác luôn coi Kosy là cuộc sống của mình, chúng tôi dành trọn tâm huyết, trí tuệ và trách nhiệm vào đó.

Chúng tôi đặt ra những mục tiêu rất lớn và dài hạn cho Kosy nhưng phải hoàn thành từ những việc rất nhỏ, những việc rất cụ thể. Chúng tôi xây dựng những chiến lược, những kế hoạch sát thực dựa trên bàn tay và khối óc của chính mình. Với những bước đi vững chắc, chúng tôi sẽ đưa Kosy từng bước đạt được những mục tiêu đã đề ra, trở thành một tập đoàn lớn mạnh trong tương lai.

Để đưa Kosy đạt được những mục tiêu đề ra, theo ông điều gì là quan trọng nhất?

Con người phù hợp là quan trọng nhất. Tất cả những thách thức, những khó khăn đều do con người giải quyết. Vấn đề quan trọng là phải có được những con người tài năng, nhiệt huyết và phù hợp. Xuất phát từ những quan điểm đó, chúng tôi coi cán bộ nhân viên là quan trọng nhất, song hành với các yếu tố khác như đối tác, khách hàng. Chúng tôi coi con người là một tài sản quý giá nhất. Tập đoàn Kosy có môi trường làm việc chuyên nghiệp nhưng thân thiện, mọi người tôn trọng nhau và coi cơ quan là ngôi nhà thứ hai.



Hội

ngị tổng kết năm của Tập đoàn Kosy

Nhân lực là một trong những yếu tố sống còn đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Vậy, trong quá trình tuyển dụng và dùng, người ông coi trọng những yếu tố nào?

Trong các cuộc phỏng vấn tôi gần như không quá quan trọng việc ứng viên học trường nào, đạt loại gì, mà tôi quan tâm nhiều đến năng lực, kinh nghiệm, kỹ năng xử lý công việc, quan tâm đến sự trung thực, đến sự nhiệt huyết, quan tâm đến sự quyết liệt và dám làm từ các ứng viên và đặc biệt tôi quan tâm đến sự phù hợp, có nghĩa là con người đó có phù hợp với môi trường của Kosy không, có phù hợp với định hướng chiến lược phát triển của Kosy không.

Là tập đoàn đa ngành nhưng tại sao ông lại lựa chọn bất động sản và năng lượng là mũi nhọn?

Trong quản trị doanh nghiệp thì một trong những nhiệm vụ quan trọng là phải quản trị hay kiểm soát được rủi ro. Kinh doanh đa ngành một phần đáp ứng được yêu cầu này, đó là tận dụng được các nguồn lực, tận dụng được thị trường, hạn chế được rủi ro.

Tuy nhiên không phải cái gì cũng làm, nên đa ngành ở một mức độ nhất định, phù hợp với năng lực, phát huy được thế mạnh của các ngành. Để doanh nghiệp phát triển bền vững thì công ty đa ngành hay bất kỳ một loại hình công ty nào cũng phải đảm bảo có dòng tiền ổn định. Các ngành phải bổ trợ cho nhau để có

dòng tiền ổn định.

Kosy chọn bất động sản và năng lượng là hai ngành kinh doanh chính, vì đều là các ngành có nhiều tiềm năng phát triển. Lĩnh vực bất động sản tuy có nhiều cơ hội, song cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro về thị trường, về chính sách, nhưng bên cạnh đó lĩnh vực năng lượng lại sinh ra dòng tiền lớn và ổn định trong dài hạn. Chúng hỗ trợ cho nhau, đảm bảo tập đoàn phát triển ổn định cả khi thị trường gặp khó khăn.

Phải quản trị, điều hành Kosy tránh được những rủi ro, tránh được những khó khăn, hoặc nếu phải đối diện với chúng thì Kosy vẫn vượt qua được, phải kiểm soát được việc đó. Chỉ khi làm được điều đó thì mới mơ đến việc đưa Kosy phát triển lớn mạnh được.

Theo như ông chia sẻ thì thời gian tới, Kosy sẽ triển khai thực hiện rất nhiều dự án lớn bao gồm cả các dự án bất động sản, điện gió, điện mặt trời. Việc này đòi hỏi nguồn lực của doanh nghiệp phải thực sự vững mạnh, ông có thể chia sẻ những đối sách của Kosy chuẩn bị cho vấn đề này như nào?

Chúng tôi đang chuẩn bị cho những công việc đó, trong lĩnh vực bất động sản với mục tiêu mỗi năm khởi công mới vài dự án. Tùy từng dự án, sự hấp thụ của thị trường, chúng tôi làm từng giai đoạn, phân kỳ đầu tư, làm đến đâu cố gắng bán hết hàng đến đó, với mục tiêu hạn chế nguồn vốn đầu tư vào dự án. Vì lĩnh vực này chúng tôi có chủ trương là hạn chế tối đa vay vốn từ các tổ chức tín dụng, đảm bảo kiểm soát được rủi ro.

Còn với lĩnh vực năng lượng, để đạt được mục tiêu đến năm 2025 có 500-800MW phát điện. Và để làm được điều đó, thì trong vòng 5-6 năm tới, Kosy sẽ phải thu xếp được nguồn tài chính khoảng 20 nghìn tỷ đồng. Song với lĩnh vực này, những dự án thủy điện, điện gió với đặc thù là tài sản bảo đảm, đầu ra và dòng tiền rõ ràng nên chúng tôi có thể tiếp cận được các nguồn vốn lớn, dài hạn ở trong và ngoài nước và kiểm soát được nguồn vay, dòng tiền.

Bên cạnh nguồn thu từ các hoạt động kinh doanh, hiện nay tập đoàn cũng hợp tác với nhiều đối tác trong và ngoài nước về vốn, công nghệ, và cũng thực hiện các hình thức M&A.. Chúng tôi cũng đang chuẩn bị tăng vốn cho Công ty Cổ phần Kosy (một Doanh nghiệp thuộc Tập đoàn Kosy) từ 1.037 tỷ lên gần 2.000 tỷ để chuẩn bị thêm phần vốn đối ứng cho các dự án chuẩn bị khởi công. Ngoài ra chúng tôi cũng đang chuẩn bị nhiều kế hoạch, giải pháp khác để triển khai tốt các dự án, đảm bảo tập đoàn ngày càng phát triển lớn mạnh.

Ông chia quỹ thời gian làm việc trong ngày như thế nào và làm gì để cân bằng giữa công việc và cuộc sống?

Tôi là người dành nhiều thời gian cho công việc, một ngày khoảng 15 tiếng, trên 15 tiếng. Trong đó dành vài tiếng cho việc đọc, tìm kiếm thông tin và nâng cao kiến thức, và phần lớn thời gian tôi dành cho việc suy nghĩ, phần còn lại là điều hành công việc thông qua các cuộc họp, đón tiếp các bộ phận, các dự án..

Còn về việc cân bằng giữa công việc và cuộc sống thì tôi nghĩ cuộc sống là lao động, là làm việc, công việc chính là cuộc sống. Nếu cần tìm sự cân bằng trong cuộc sống thì mình phải rèn luyện để có sức khỏe tốt, phải luôn học tập nâng cao tri thức, nâng cao năng lực, phải có thu nhập, có bạn bè và hài hòa các mối quan hệ xã hội, quan tâm đến gia đình, con cái.. và gần như để có những thứ đó thì phải thông qua lao động và làm việc.

Lời chúc và kỳ vọng của ông đối với Kosy ở tuổi 12?

Kỷ niệm 12 năm ngày thành lập Tập đoàn Kosy, tôi xin cảm ơn đội ngũ cán bộ nhân viên hiện đang công tác cũng như những anh chị em đã từng làm việc tại Kosy, những đóng góp của các anh chị em đã xây dựng nên một Tập đoàn Kosy như ngày hôm nay. Xin cảm ơn đối tác, khách hàng đã đồng hành cùng Kosy, có thể chúng tôi còn nhiều tồn tại, hạn chế, chúng tôi hiểu điều đó và luôn mong muốn tìm cách để giải quyết những tồn tại, yếu kém đó để đưa Kosy phát triển.

Tôi tự tin Kosy sẽ phát triển thành một tập đoàn lớn mạnh, là một tập đoàn có uy tín và trách nhiệm, đáp ứng được những kỳ vọng như giải quyết được nhiều việc làm, giải quyết được nhiều nhu cầu về nhà ở cho người dân cũng như cung cấp một phần lượng điện cho nhu cầu tiêu thụ của quốc gia, góp phần xây dựng và phát triển đất nước ngày càng giàu đẹp.

Hải Minh