

Nguyễn Thanh Mỹ

Chiến lược hai gọng kìm

Đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển (R&D) chính là hướng đi chiến lược của Mylan Group. ■ **LÊ TÂN - THU TRUNG**

Trong buổi khai trương Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Vật liệu Quang điện tử và Hóa dược (R&D Center) của Mylan Group mới đây, ông Nguyễn Thanh Mỹ, Chủ tịch của Mylan Group phát biểu: “Trung tâm nghiên cứu này sẽ thách thức trí tuệ của nhân viên Mylan”, như một sự khẳng định chắc chắn về hướng đi chiến lược của tập đoàn này: Dựa trên sáng chế phát minh và những cải tiến về công nghệ.

BẰNG SÁNG CHẾ VÀ NĂNG LỰC CỐT LÕI

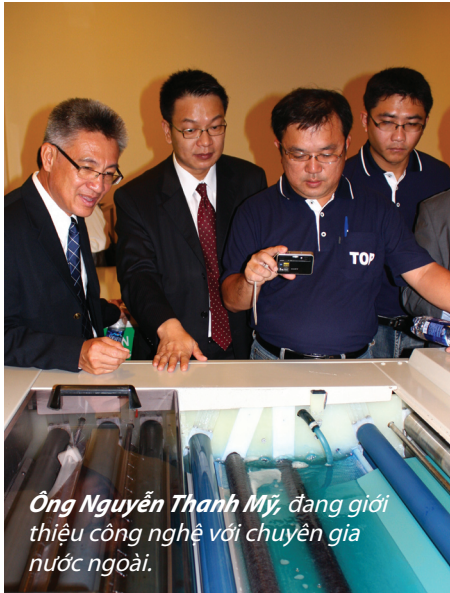
Xuất thân là Tiến sỹ Khoa học Năng lượng & Vật liệu, và có may mắn được đặt chân vào các tập đoàn hàng đầu như IBM, Kodak, ông Mỹ có điều kiện ứng dụng những gì học được tại trường đại học. Ông Mỹ từng là chuyên gia nghiên cứu (research scientist) cho IBM Almaden Research Center. Sau đó, ông giữ vị trí Technical Manager (Quản lý kỹ thuật) trong nhiều năm ở Kodak Polychrome Graphics. Với hơn

60 bằng phát minh được công nhận tại Mỹ, Canada và châu Âu là những tiền đề quan trọng để ông thu nhận những thành công tại đây. Những tưởng, ông sẽ yên phận làm một “cổ cồn trắng” như nhiều người nhưng ông Mỹ lại nghĩ khác: Muốn làm nên điều kỳ diệu thì phải “ra riêng”.

“Tôi đã chán phận làm thuê, muốn tự mình làm ông chủ của mình. Khi mở hãng riêng, vốn liếng hầu như chưa có gì, trong tay chỉ có mấy bằng sáng chế”, ông tâm sự. Và đây là tiền đề để



Ông Nguyễn Thanh Mỹ, cùng với ông Jacques de Chateaufieux, Chủ tịch Jaccar trong buổi tham quan nhà máy Mylan Group.



Ông Nguyễn Thanh Mỹ, đang giới thiệu công nghệ với chuyên gia nước ngoài.



Tiến sỹ Nguyễn Thanh Mỹ, giới thiệu về Trung tâm R&D với các nhà khoa học và báo giới.

“Tôi biết anh Mỹ hơn 20 năm trước. Tôi nghe về giấc mơ xây dựng một công ty ứng dụng công nghệ, kỹ thuật cao của anh ấy trên đất Trà Vinh từ những ngày còn khốn khó.”, Tiến sỹ Bùi Vĩnh Lộc.

bắt đầu có được Công ty American Dye Source, Inc. (ADS) chuyên nghiên cứu, sản xuất những vật liệu hóa học cao cấp ứng dụng trong công nghệ quang điện tử, bảo mật, chống giả và in kỹ thuật số.

Cho dù vốn liếng không có nhiều nhưng ông Mỹ lại có một thứ vũ khí rất là quan trọng “bằng sáng chế”, chính điều này là điều kiện cần để ông có thể khởi sự kinh doanh, bởi năng lực cốt lõi trong kinh doanh (core business) của ông đã được minh định.

Một trong những phát minh quan trọng của ngành in thế giới là bản in offset CTP nhiệt mà ông Mỹ là một trong những người có công sáng chế. Ở Mỹ có khoảng 72.000 nhà in thì khoảng 30% số này đang sử dụng bản in offset CTP nhiệt (computer to plate). Bản in offset CTP nhiệt cũng đem lại lợi nhuận cho nhà sản xuất nhiều hơn so với bản in thường. Thông thường, tiền bản quyền cho một bản in offset CTP nhiệt là khoảng 10 triệu USD cho 20 năm.

GIẤC MƠ 20 NĂM VÀ NHỮNG HẠT GIỐNG ĐẦU TIÊN

Tiếp chúng tôi trong buổi khai trương Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Vật liệu Quang điện tử & Hóa được của Mylan Group mới đây, Tiến sỹ Bùi Vĩnh Lộc, người đã từng là nhà nghiên cứu ở Xerox (Mỹ), bây giờ là đồng sự của ông Mỹ tâm sự: “Tôi biết anh Mỹ hơn 20 năm trước đây. Tôi cũng nghe về giấc mơ xây dựng nên một công ty ứng dụng công nghệ, kỹ thuật cao của anh ấy từ những ngày còn khốn khó, lúc đó, tôi nghĩ anh nói chơi. Hôm nay, đứng trên mảnh đất này, trò chuyện với các bạn về công nghệ quang điện tử, tôi hiểu, anh Mỹ không nói chơi. Một trong những lý do mà tôi về Việt Nam sinh sống và công tác chính là lời mời từ anh Mỹ.” Ông Lộc, Việt kiều Mỹ, người trò chuyện với chúng tôi bằng một thứ tiếng Việt còn khá ngượng nghịu đã chia sẻ về nhà sáng lập của Mylan Group như vậy.

Mới đây, trung tâm nghiên cứu của Mylan Group ra đời và “nó sẽ tiếp tục

là nơi ươm mầm cho những sáng chế, phát minh trong lĩnh vực hóa được và quang điện tử”, ông Mỹ nói.

Ít ai biết rằng, Mylan Group chỉ mới chính thức hoạt động từ năm 2008 và sự tăng trưởng của nó hằng năm là 30%. Và chỉ trong vòng 3 năm, sản phẩm bản in offset theo công nghệ CTP của Mylan đã chiếm 65% thị phần của thị trường nội địa.

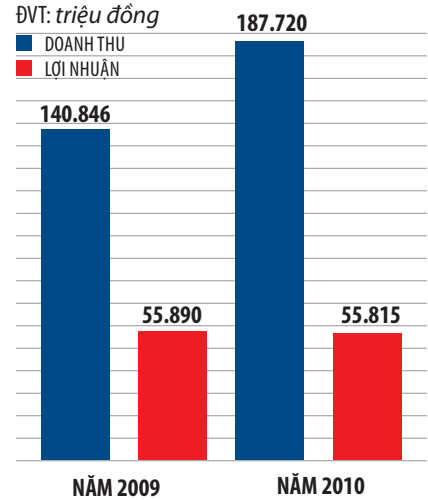
“Các khách hàng lớn như nhà in Trần Phú chẳng hạn, họ chọn chúng tôi trước hết là vì lý do kinh tế. Giá của chúng tôi tương đương với Kodak hay Fujji. Tuy nhiên, nếu nhà in Trần Phú đặt hàng với đơn hàng là 1 triệu đô la Mỹ, họ phải ứng trước 30% cho đối tác và phải đặt hàng trước 3 tháng. Sau đó, họ phải chờ đến 6 tháng sau mới có được hàng. Như vậy, 300 ngàn đô la Mỹ của họ bị ‘chôn’ mất 9 tháng. Trong khi đó, họ chỉ cần báo số lượng cho chúng tôi và chỉ sau 1 tháng họ có được hàng”, ông Mỹ giải thích.

Chính vì lý do này, chỉ trong 3 năm Mylan Group đã là một “tên tuổi” trong



Trung tâm R&D vừa mới được khai trương của Mylan Group.

DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN QUA CÁC NĂM



Nguồn: Mylan Group

lĩnh vực kinh doanh của mình. Và đó cũng chính là lý do, Jaccar, một quý đầu tư của Pháp đã quyết định sở hữu 30% cổ phần của Mylan Group bằng cách đầu tư vào đây 12 triệu đô la Mỹ. Hơn thế, một đối tác của Mylan là Top High Images (Đài Loan) cũng đã quyết định mua 5% cổ phần.

Giải thích về điều này, ông Mỹ nói, “chúng tôi muốn xuất khẩu và Top High Images chính là giải pháp với mạng lưới phân phối của họ trên toàn cầu”.

Những hạt giống đầu tiên đã cho ra quả ngọt trong thời gian rất ngắn. Doanh thu và lợi nhuận của họ rất ấn tượng. Năm 2009, doanh thu thuần của Mylan Group là 140,8 tỷ đồng. Trong đó, lợi nhuận sau thuế là 55,9 tỷ đồng. Năm 2010, tổng doanh thu là 187,7 tỷ và lợi nhuận sau thuế là 55,8 tỷ đồng.

Đây là thành quả ấn tượng mà không mấy công ty có thể đạt được. Và chắc hẳn, khi niêm yết trên thị trường chứng khoán vào năm 2011 như dự kiến, Mylan Group sẽ trở thành một trong những công ty rất lớn của Việt Nam.

R&D HAY CHIẾN LƯỢC HAI GỌNG KÌM

“Tại sao bạn lại không thể tạo ra một công ty mà khi nhắc đến nó nhân viên

của bạn có thể tự hào như đang làm việc tại IBM?”, ông Mỹ lập luận với chúng tôi về sự đầu tư mới đây của Mylan Group về trung tâm nghiên cứu và phát triển.

Là người đã từng làm việc trong những tổ chức hàng đầu, ông Mỹ hiểu được vai trò quan trọng của R&D như thế nào. Chính vì thế, ngay những ngày đầu tiên, ông Mỹ đã lập chiến lược là: Công việc nghiên cứu sẽ tạo ra những sáng chế độc quyền. Và chính những sản phẩm mang tính trí tuệ này sẽ làm nên sự thành công của việc kinh doanh. Đây chính là hai gọng kìm quan trọng để tạo nên sự phát triển bền vững của Mylan Group.

Cùng trong đoàn tham quan của chúng tôi còn có Giáo sư Tiến sĩ Võ Tòng Xuân, khi nghe ông Mỹ trình bày về kế hoạch phát triển của mình tôi đọc được trên khuôn mặt ông Xuân một sự thán phục.

Ngay từ những ngày đầu, ông Mỹ đã hợp tác chặt chẽ với Đại học Trà Vinh. Chính ông là người thành lập Khoa hóa học ứng dụng và là trưởng khoa này tại Đại học Trà Vinh. Điểm đặc biệt là khoa hóa học ứng dụng này nằm trong khuôn viên của Mylan Group.

“Các em sinh viên sẽ tiếp cận với công nghệ hiện đại nhất. Chúng tôi sẽ đào tạo theo hướng ‘training on the

job’ (huấn luyện qua công việc). Không chỉ có thế, các em còn được học với các chuyên gia nghiên cứu của Mylan Group. Và quan trọng hơn, những lý thuyết, những kết quả nghiên cứu của các em sẽ đi vào thực tế của sản xuất”, ông Mỹ chia sẻ.

Hiện tại, ở Mylan có 20 gương mặt sinh viên xuất sắc đã được chọn để làm việc trong nhà máy của Mylan Group. Các em được hưởng lương và các chế độ khác như nhân viên của Mylan. Sau kỳ làm việc 3 tháng các em lại trở về trường. Và chính những hạt giống này sẽ góp phần làm nên một Mylan Group tương lai. “Nếu sinh viên có kết quả tốt và ý chí tiến thủ, Mylan Group sẽ đưa các em đi đào tạo ở nước ngoài”, ông Mỹ nói tiếp.

Và cũng không ngẫu nhiên, trong đoàn tham quan của chúng tôi hôm đó có Giáo sư Xuân. Ất hẳn, ông Xuân với vị trí là Hiệu trưởng Đại học An Giang, cũng đang có một kế hoạch “áp ủ” với Mylan trong tương lai?

Tôi hiểu, đó không chỉ là tấm lòng của ông Mỹ đối với thế hệ trẻ, với quê hương Trà Vinh mà đó còn là chiến lược tầm nhìn của một trí thức, một nhà khoa học. Và ắt hẳn, rồi đây những nhân viên của Mylan Group sẽ tự hào về tổ chức của mình, giống như nhân viên của IBM nói về nơi mà họ làm việc vậy. DN&PL