

## Mỹ Lan và chiến lược thế hệ thứ 2

**Đầu tư cho con người là động lực quan trọng để tạo nên sự phát triển của Tập đoàn Mỹ Lan từ khi thành lập vào năm 2006 đến nay. 6 năm qua, Mỹ Lan đã đào tạo và xây dựng được một đội ngũ nhân viên, quản lý có trình độ chuyên môn vững vàng, kỷ luật và giàu sáng tạo. Trong vòng 3 năm tới đây, tập đoàn sẽ tập trung cho việc gia tăng, củng cố thế hệ lãnh đạo thứ 2.**

### Trẻ hóa

Trong buổi lễ khai trương Cửa hàng VjetStore và Văn phòng đại diện của Tập đoàn Mỹ Lan tại cao ốc Phú Hoàng Anh, huyện Nhà Bè, TPHCM, có một chi tiết rất đáng chú ý, đó là việc TS. Nguyễn Thanh Mỹ, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc tập đoàn, không cắt băng khánh thành mà để con trai là Nguyễn Duy thực hiện.

Nguyễn Duy là con trai đầu trong số 3 người con của TS. Nguyễn Thanh Mỹ, anh không tỏ ra yêu thích hay có năng khiếu kinh doanh từ nhỏ như cậu em út Christopher, nhưng lại là một người có suy nghĩ sâu sắc và quyết tâm rất cao.



*Đội ngũ CBCNV của Tập đoàn Mỹ Lan trong ngày khai trương VjetStore.*

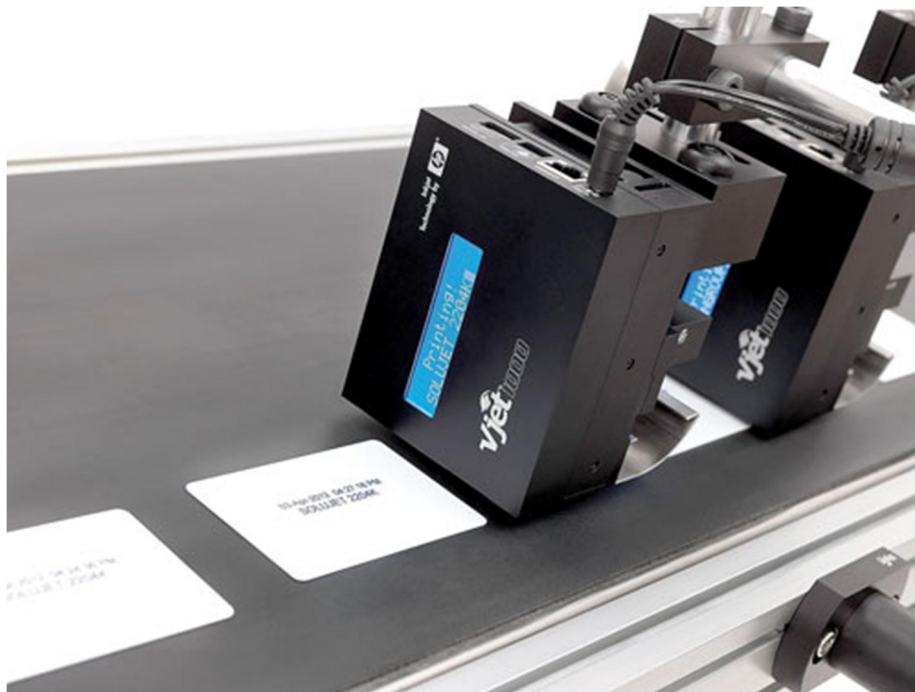
Nguyễn Duy sinh năm 1985, hiện đang quản lý American Dye Source (ADS), công ty nắm giữ bản quyền về các phát minh của TS. Nguyễn Thanh Mỹ. Gần 10 năm trước, khi chưa đầy 20 tuổi, anh bắt đầu làm quen với công việc kinh doanh và quản lý khi cha mình về Việt Nam đầu tư. Ngay từ lúc đó, chàng trai này đã nhận ra tầm quan trọng của tài chính trong việc điều hành doanh nghiệp và quyết định theo học chuyên ngành này ở bậc đại học.

Trong thời gian tới, Nguyễn Duy sẽ phụ cha mình nhiều hơn nữa trong việc điều hành Tập đoàn Mỹ Lan tại Việt Nam. Hiện nay, phần lớn nhân viên của Mỹ Lan đều thuộc thế hệ 8x, và đây là một trong những lợi thế để Nguyễn Duy có thể tiếp cận và hiểu được đội ngũ nhân sự của tập đoàn dễ dàng hơn.

### **Nội địa và toàn cầu hóa**

Nhiều người đặt câu hỏi vì sao Mỹ Lan đã hoạt động được 6 năm, xuất khẩu sản phẩm đến hàng chục quốc gia trên thế giới mà đến nay mới có cửa hàng trưng bày sản phẩm và văn phòng đại diện tại TPHCM? Thực tế, tập đoàn đã có văn phòng tại TPHCM từ vài năm trước, nhưng chủ yếu là nơi để tạo hình bản kẽm nhiệt CTP và lưu trữ hàng hóa. Nếu thành lập VjetStore từ 2-3 năm trước, nhiều khả năng Mỹ Lan sẽ phải sử dụng đội ngũ nhân sự tại TPHCM.

Điều đáng nói dù tuyển dụng nhân sự tại chỗ cũng phải về trụ sở của tập đoàn tại KCN Long Đức, TP Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh để huấn luyện. Chính vì vậy, TS. Nguyễn Thanh Mỹ đã quyết định “đào luyện” những nhân viên ngay tại trụ sở rồi mới quyết định khai trương VjetStore. Ông cho biết, Mỹ Lan bán hàng theo hình thức B2B, tức bán cho khách hàng lớn, khách hàng doanh nghiệp, chứ không phải hình thức B2C đến tay người tiêu dùng. Chính vì vậy, đào tạo một đội ngũ kinh doanh B2B đòi hỏi rất nhiều thời gian, công sức để truyền đạt kỹ năng, kinh nghiệm.



*Hệ thống máy in Vjet1000 với thiết kế nhỏ gọn được ứng dụng trong công nghiệp do Tập đoàn Mỹ Lan sản xuất .*

Chị Cẩm Tú, người quản lý VjetStore, cho biết: “Các khách hàng đều đánh giá cao sản phẩm của Mỹ Lan ở chất lượng, giá cả cạnh tranh, giàu chất xám, chế độ chăm sóc khách hàng tận tâm, linh hoạt trong việc thanh toán... nhưng chưa thật sự rộng rãi. Nay VjetStore được mở ra để có thể quảng bá thương hiệu của chúng tôi tốt hơn, không chỉ cho khách hàng hiện tại mà còn có những khách hàng tiềm năng.

VjetStore không đơn thuần chỉ là nơi trưng bày các sản phẩm của Mỹ Lan như bản kẽm nhiệt CTP, máy in Vjet 1000-2000, vật liệu quang điện tử... Đây là cửa hàng đầu tiên trong một chuỗi cửa hàng Mỹ Lan dự định sẽ thiết lập tại các TP lớn trên cả nước và nước ngoài. Sẽ có những VjetStore thứ 2, thứ 3 tại Hà Nội, Đà Nẵng, rồi Singapore...”.

Trước đây, nếu khách hàng muốn đến tham quan và làm việc với Tập đoàn Mỹ Lan sẽ phải mất hơn 3 giờ đi từ TPHCM xuống Trà Vinh, nay VjetStore có thể chia sẻ thời gian và công sức cho các khách hàng. Ngoài ra, các đại lý bán hàng cho tập đoàn cũng có thể đưa khách hàng đến VjetStore để tham quan sản phẩm và ký kết các hợp đồng giao dịch.

### Chuyên môn hóa

Những vị khách dự buổi lễ khai trương VjetStore đều trầm trồ, thán phục và tìm hiểu rất kỹ sản phẩm máy in Vjet 1000 của Tập đoàn Mỹ Lan. Sau bản kẽm nhiệt CTP nổi tiếng, loạt sản phẩm máy in phun phục vụ trong công nghiệp Vjet là một trong những sản phẩm “át chủ bài” Mỹ Lan đang đưa ra thị trường.

Trong khi bản kẽm CTP ghi dấu ấn rất đậm nét của TS. Nguyễn Thanh Mỹ, máy in Vjet cùng mực in sử dụng kèm lại là thành quả sáng tạo của đội ngũ nhà quản lý và nhân viên Tập đoàn Mỹ Lan.

TS. Bùi Vĩnh Lộc, người 20 năm trước đã bảo vệ thành công luận văn tiến sĩ chuyên ngành polymer tại Hoa Kỳ khi chỉ mới 24 tuổi, hiện đang là trưởng dự án sản xuất mực in của Tập đoàn Mỹ Lan, phân tích: “Trên thế giới, số lượng các tập đoàn vừa có thể sản xuất máy in và mực in rất ít và thường là các tập đoàn lớn như HP, Ricoh, Xerox... Vì thế chúng tôi rất tự hào Mỹ Lan, một tập đoàn công nghệ cao của Việt Nam, lại làm được điều này. Trong giai đoạn chế tạo mực in cho Vjet 1000 và 2000, tôi cũng đã kịp huấn luyện các cộng sự của mình làm thêm được vài chục chủng loại sản phẩm

“**Một nhà quản trị với kiến thức tài chính vững vàng sẽ chủ động và linh hoạt hơn trong việc nắm bắt các vấn đề của doanh nghiệp cũng như nền kinh tế. Môi trường kinh doanh có thể khác nhau, các doanh nghiệp cũng khác nhau, nhưng đều được thể hiện qua các thông số trên báo cáo tài chính. Tôi đang từng bước tìm hiểu những sự khác nhau về môi trường kinh doanh giữa Việt Nam, một nước đang phát triển, và những thị trường đã phát triển như Hoa Kỳ và Canada. Bên cạnh đó, nếu quản trị tài chính hiệu quả, việc cân đối đầu tư, phát triển sáng tạo với những chi phí hoạt động thông thường sẽ hợp lý và dễ dàng hơn.**”

**NGUYỄN DUY,**  
Công ty American Dye Source

mực in khác và hiện đang tiêu thụ ngoài thị trường".

Ông Phan Nguyên Khải, Giám đốc Sản xuất Tập đoàn Mỹ Lan, chia sẻ: “Chưa nói đến những khó khăn trong kỹ thuật, cách thức làm việc nhóm sao cho hiệu quả cũng là thách thức rất lớn mà chúng tôi phải vượt qua. Sự kết hợp giữa một bên lập trình các vi mạch (do tôi phụ trách) và một bên chế tạo mực in (do TS. Bùi Vĩnh Lộc đảm nhận) đòi hỏi sự sáng tạo cao nhưng phải thực hiện một cách nhịp nhàng, có kỷ luật.

Bắt đầu nghiên cứu từ tháng 4-2011 chúng tôi đã có 6 tháng vất vả để hoàn thành sơ bộ và 6 tháng để hoàn thiện sản phẩm. Hiện nay, trong ngành bao bì đóng gói thường sử dụng những máy in phun có kích cỡ lớn, có giá từ 5.000-10.000USD, phí bảo trì mỗi lần lên đến vài nghìn USD.

Và đây là một thách thức rất lớn không chỉ cho các doanh nghiệp sản xuất có quy mô vừa và nhỏ mà còn với các doanh nghiệp lớn trong giai đoạn phải tiết giảm chi phí sản xuất. Trong khi đó, máy in Vjet lại có thể giải quyết cả 2 vấn đề là kích cỡ gọn nhẹ và giá cả rất cạnh tranh”.

**THÁI CA**