

quyết vấn đề lao động, bảo vệ môi trường...

7. Làm ít nhưng làm tốt: Đây sẽ là vũ khí để giúp doanh nghiệp tồn tại trên thị trường có quá nhiều đối thủ cạnh tranh.

8. Định hướng kinh doanh theo yêu cầu khách hàng: Kiểu làm kinh doanh "ai cần thì mua" sẽ tự giết chết DN.

9. Có khả năng xây dựng văn hóa DN: Biết cách tạo ra môi trường làm việc và các chuẩn hành vi ứng xử trong làm việc, giao tiếp với khách hàng, tạo bản sắc riêng thu hút nhân tài và khách hàng.

10. Biết thu hút mọi nguồn lực để thực hiện ý tưởng kinh doanh.

11. Biết trọng dụng nhân tài: Các CEO thành đạt đều biết trọng dụng người giỏi. Họ là những nhà lãnh đạo và vì vậy, họ phải tập hợp càng nhiều càng tốt năng lực trí tuệ cho công việc.

12. Có đức tính khiêm tốn CEO phải chấp nhận rằng từng thành viên sẽ có những chuyên môn giỏi hơn mình. Cái gì CEO cũng "ôm" thì chắc là không phản ứng kịp. Với những yêu cầu ngày càng cao và nhanh của thị trường trong thời hội nhập.

13. Nâng cao học vấn, nâng cao kiến thức kinh doanh phù hợp với quy mô của DN: Phải luôn luôn làm mới bản thân, thích ứng trước mọi sự thay đổi.

14. Các CEO tự rèn luyện mình để trở thành tấm gương trong lao động, học tập, lối sống để tạo ra sức hút đối với mọi người trong và ngoài doanh nghiệp.

Tôi cho rằng những tiêu chí trên hình thành nên một CEO "đa ngôn ngữ", hay nói cách khác là tài năng, trình độ, khả năng chuyên môn. Vì trước hết thông qua tài năng CEO mới có khả năng trở thành đầu tàu lôi kéo mọi người vào việc thực hiện mục tiêu của tổ chức. Tuy nhiên qua thực tế cho thấy, hiện nay rõ ràng chúng ta đang thiếu một đội ngũ CEO với những tiêu chí vừa nêu ■

PHÁT TRIỂN KINH TẾ Tháng Giêng 2008

Người phụ trách tư vấn doanh nghiệp BẠN ĐỒNG HÀNH CỦA CEO

LÊ VĂN CHẤN(*)



Kể từ ngày có giấy phép kinh doanh và phát triển lớn mạnh, doanh nghiệp bắt đầu thấy bất an, đặc biệt là bất an về công tác quản trị; về thuế - tài chính cảm thấy không lành mạnh có cái gì đó không ổn. Các CEO - giám đốc điều hành công ty thấy cần phải có nhà tư vấn để tìm giải pháp cho vấn đề. Có nhà tư vấn chỉ tư vấn tầm xa, có cái nhìn trước, tiên liệu mọi hậu quả thế nào không sớm thì trễ doanh nghiệp phải gánh chịu thất bại. Có nhà tư vấn chỉ tư vấn giải quyết doanh nghiệp khi có vấn đề rủi ro, chứ không tư vấn trước được. Chủ sở hữu doanh nghiệp, các cổ đông, giám đốc điều hành công ty không biết nên chọn tư vấn nào?

Vai trò & lĩnh vực tư vấn

Sự ra đời của "người phụ trách tư vấn doanh nghiệp" hay còn gọi là

"Luật sư/Luật gia nội bộ công ty" sẽ giúp khắc phục các vấn đề với các vấn đề như sau:

1. Cố vấn Ban giám đốc công ty: với vai trò cố vấn nhà tư vấn giúp doanh nghiệp tham khảo thông tin từ nhiều nguồn đối chiếu thực tế với nhiều doanh nghiệp khác, kết hợp với tri thức khoa học quản trị thực hành.

2. Giám sát bộ máy điều hành doanh nghiệp: cùng với giám đốc điều hành truyền đạt chiến lược, ý tưởng, phương hướng, chính sách mới của doanh nghiệp đến các lãnh đạo cấp trung gian, các bộ phận cấp dưới. Cùng giám đốc điều hành giải đáp những thắc mắc của nhân viên, thuyết phục cấp dưới thực hiện theo ý đồ chiến lược của Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên đặc biệt là đối với cấp điều hành tuyến dưới.

(*) Luật gia, Tổng cục thuế

3. Vai trò là người triển khai công việc: nhà tư vấn sẽ giúp các bộ phận trong doanh nghiệp hoạch định, xác định mục tiêu, đề ra chiến lược thực hiện, tổ chức, định ra chi tiết công việc, phân công người phụ trách, đề ra chế độ báo cáo; hướng dẫn, động viên bộ máy, lựa chọn thông tin; giám sát công việc, theo dõi tiến độ công việc, đánh giá hiệu quả, đối chiếu thực tế với kế hoạch đề ra.

4. Là cầu nối trong doanh nghiệp: Đối với Ban giám đốc, người phụ trách tư vấn thường xuyên tiếp xúc, bàn bạc, chia sẻ, cảm thông. Đối với cấp trung gian, người tư vấn sẽ lắng nghe họ, đồng cảm và cùng với họ tìm cách giải quyết vấn đề. Chính là cầu nối, người tư vấn có nhiều thông tin bổ ích, thông tin nhiều chiều.

Với các vai trò trên, người phụ trách tư vấn doanh nghiệp có thể tư vấn một trong các lĩnh vực sau:

1. Tư vấn quản trị hành chính doanh nghiệp: (không phải là tư vấn quản trị chức năng; tư vấn quản trị tác nghiệp).

2. Tư vấn quản trị tổng quát: tư vấn tài chính; tư vấn tái cấu trúc công ty, tư vấn sáp nhập; tư vấn định giá và phát hành cổ phiếu; tư vấn cho khách hàng lựa chọn địa điểm dự án và lựa chọn đối tác đầu tư;...

3. Tư vấn quản trị chiến lược: tư vấn về quản trị, đầu tư, xây dựng chiến lược kinh doanh; tư vấn quản trị và phát triển nguồn nhân lực;...

4. Tư vấn quản trị chức năng: tư vấn tiếp thị; tư vấn tài chính-kế toán, thuế;...

5. Tư vấn quản trị tác nghiệp: tư vấn quản trị điều hành sản xuất kinh doanh; tư vấn quản trị văn phòng; tư vấn Marketing;...

6. Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh: Dịch vụ kinh doanh làm thủ tục về thuế; tìm giúp nguồn tài chính đầu tư, vốn vay ngân hàng, tuyển dụng; dịch vụ thuê kế toán trưởng;...

Công việc cụ thể

Nếu đi vào công việc cụ thể Luật sư/Luật gia nội bộ công ty, bao gồm các việc:

- Giải thích, hướng dẫn thực hiện các văn bản pháp luật có liên quan đến doanh nghiệp.

- Dự thảo hoặc sửa chữa dự thảo các điều lệ nội quy, quy chế, quy trình quản trị hoạt động doanh nghiệp, các hợp đồng dân sự, các hợp đồng thương mại của doanh nghiệp;...

- Góp ý cho doanh nghiệp lựa chọn các hành vi kinh doanh, quyết định các công việc kinh doanh, xử lý các vấn đề theo đúng pháp luật.

- Giúp doanh nghiệp thiết lập các hồ sơ ban đầu về khiếu nại, khiếu kiện, khởi kiện; Giúp doanh nhân trong các quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước.

- Tổ chức xây dựng hệ thống văn bản pháp luật, lưu trữ tài liệu pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh để phục vụ quản trị doanh nghiệp, phục vụ kinh doanh;...

- Tổ chức tuyên truyền, phổ biến các nội dung pháp luật cần thiết cho cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp;...

- Ngoài ra, người tư vấn có thể được doanh nhân giao cho các nhiệm vụ khác;...

Công việc tư vấn doanh nghiệp, được giao cho Luật sư/Luật gia nội bộ công ty liên hệ và kết hợp với luật sư bên ngoài/chuyên viên pháp lý khác theo từng lĩnh vực mà doanh nghiệp có yêu cầu từng thời điểm, từng vụ việc; bởi vì không ai có thể làm tư vấn cho tất cả mọi lĩnh vực; và tư vấn phải chuyên nghiệp, chuyên sâu.

Công việc tư vấn có tính đặc thù là không thường xuyên, liên tục như kinh doanh, kế toán, thủ quỹ;... nhưng vẫn phải có để khi có việc là có tư vấn ngay: điện thoại, fax, email, telex, website, bản tin nội bộ;...

Với trách nhiệm cao Luật

sư/Luật gia nội bộ công ty là bạn đồng hành với CEO Giám đốc điều hành công ty trong những lúc khó khăn đầy sóng gió để đẩy mạnh con thuyền doanh nghiệp vượt qua phong ba bão táp, sóng thần của cơn lốc thị trường khắc nghiệt.

Tóm lại, người tư vấn đang ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nhân, nhất là trước những yêu cầu thay đổi của nền kinh tế trong nước để phù hợp kinh tế và pháp luật thế giới. Bên cạnh nền tảng tri thức quản trị của người CEO, sử dụng tư vấn chuyên nghiệp là một nhu cầu tất yếu để cải cách và nâng cao tầm của doanh nghiệp lên cấp độ cao hơn, mới hơn. Do vậy, các doanh nhân nên chọn cho mình một Luật sư/Luật gia nội bộ công ty giỏi phải xem xét quá trình công tác pháp luật, công việc họ đã làm, uy tín của họ trong xã hội.

Một Luật sư/Luật gia giỏi không chỉ nắm rõ văn bản luật, biết trích dẫn các điều luật ra để khuyến cáo các doanh nghiệp; mà còn biết trong từng tình huống, từng hợp đồng phải xử lý như thế nào? Doanh nghiệp có vi phạm pháp luật hay không; mức độ an toàn trong các hợp đồng sắp ký kết đã đảm bảo chưa, nếu chưa thì cần phải hoàn thiện như thế nào? Đôi khi nói ra chính doanh nhân sẽ bị sốc, nhưng sẽ tránh được sơ hở, rủi ro, bị phạt, bị vi phạm pháp luật. Người tư vấn giỏi có tinh thần trách nhiệm sẽ tư vấn cho doanh nghiệp cách nào để họ đạt được kết quả tốt nhất trong kinh doanh, bởi vậy phải làm sao cho doanh nghiệp nói lên được tâm tư và ý muốn của họ trong kinh doanh. Đồng thời, doanh nghiệp phải coi Luật sư/Luật gia là người bạn đồng hành, khi hữu sự nên chân thành bày tỏ ngọn nguồn, bởi muốn người ta giúp thì phải tin tưởng Luật sư/Luật gia và cho Luật sư/Luật gia tỏ rõ mọi sự việc, không nên dấu giếm ■