

Đại sứ quán Nhật Bản tại Việt Nam

Hội thảo chia sẻ kinh nghiệm của Nhật Bản về “Triết lý Kinh doanh Inamori”

Phát biểu khai mạc của Phó Đại sứ Nagai

Khách sạn Panpacific, Hà Nội, ngày 06 tháng 03 năm 2018 (thứ Ba)

Tôi xin phát biểu đôi lời nhân Hội thảo chia sẻ kinh nghiệm của Nhật Bản về “Triết lý kinh doanh Inamori – đạo đức trong kinh doanh” do Đại Sứ quán Nhật Bản tại Việt Nam tổ chức.

Trước hết, tôi vô cùng vui mừng có được cơ hội để giới thiệu kinh nghiệm của Nhật Bản cho các quý vị đang làm việc tại các doanh nghiệp của Việt Nam vào năm 2018 – năm chúng ta kỷ niệm 45 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Nhật Bản và Việt Nam. Tôi xin cảm ơn tới quý vị đã dành thời gian để tới tham dự hội thảo này.

Hội thảo này sẽ giới thiệu với quý vị về triết lý kinh doanh đứng trên quan điểm về đạo đức do ông Inamori Kazuo khởi xướng.

Ông Inamori Kazuo là một nhà kinh doanh tiêu biểu của Nhật Bản, người đã sáng lập ra những doanh nghiệp lớn như Kyocera và KDDI, là người đã tái sinh Hãng hàng không quốc gia Nhật Bản đang trên bờ vực thẳm bị phá sản.

Để có được thành quả lớn liên tục như vậy là nhờ 1 trong những phương pháp kinh doanh rất riêng của ông Inamori, đó là “hệ thống quản lý Amoeba”. Hệ thống quản lý này chia một tổ chức/doanh nghiệp thành các tập thể nhỏ gọi là “Amoeba”, và thực hiện kinh doanh theo cơ chế hoạch toán độc lập gắn với thị trường.

Việc chia nhỏ tổ chức/doanh nghiệp thành các tập thể nhỏ sẽ đào tạo được người lãnh đạo có ý thức về kinh doanh theo từng Amoeba, đồng thời, mỗi một người nhân viên sẽ đóng vai trò chính nhằm thực hiện một hình thức “kinh doanh có sự tham gia của tất cả mọi người”, trong đó mọi người sẽ chủ động cùng nhau phát huy trí tuệ của mình.

Đây là một biện pháp rất hiệu quả để một tổ chức trở nên năng động, nhưng để áp dụng được phương thức kinh doanh này, một điều cần thiết không thể thiếu được đó là “Phylosophy”, hay gọi là Triết lý.

Bởi khi hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo từng tập thể, nếu suy nghĩ của mỗi người nhân viên phân tán, không nhất quán thì không thể quyết định được mọi việc. Chỉ khi mọi thành viên trong tổ chức cùng chia sẻ cách suy nghĩ dựa trên một cơ sở tiêu chuẩn đánh giá/suy xét thì lúc đó mới có thể tối đa hoá được kết quả hoạt động của tổ chức.

Vậy, Triết lý mà tất cả mọi nhân viên phải được chia sẻ là cái gì? Và làm thế nào để Triết lý này được thấm nhuần tới từng nhân viên?

Trong hội thảo này chúng ta sẽ được nghe Giáo sư Hioki và Giáo sư Taka, những người đã nghiên cứu về Triết lý Inamori từ góc độ học thuật, và Ông Fujita, Phó Tổng giám đốc Hãng hàng không Nhật Bản, người đã trực tiếp tham gia quá trình cải cách tổ chức và xây dựng Triết lý dưới sự chỉ đạo của Ông Inamori, tôi hy vọng những kinh nghiệm của Nhật Bản sẽ giúp ích 1 phần nào đó cho Quý vị.

Nhật Bản đã tích cực hỗ trợ cho Việt Nam trong việc hoàn thiện hạ tầng liên quan và đào tạo nguồn nhân lực nhằm hoàn thiện môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp bao gồm cả các doanh nghiệp Nhật Bản hoạt động kinh doanh tại đây.

Cũng giống như các hoạt động hỗ trợ này, và tôi mong rằng hội thảo ngày hôm nay sẽ góp phần vào sự phát triển của các quý vị doanh nghiệp có mặt ở đây ngày hôm nay.

Cuối cùng, tôi xin chúc quý vị sức khỏe và quan hệ giữa Nhật Bản và Việt Nam ngày càng trở nên mật thiết. Tôi xin dừng bài phát biểu tại đây. Xin chân thành cảm ơn.