

Thứ Ba, 29/03/2016 03:21

[Doanh nhân Nguyễn Như Sơn: Người thuyền trưởng "đánh chắc, tiến chắc" \[1\]](#)



Ông không chọn làm doanh nhân, nhưng cuộc đời đặt ông vào nghiệp kinh doanh để thoát đói nghèo. Sau 30 năm, một đại gia đình doanh nhân đã hình thành, viết nên câu chuyện đầy nhân văn về nghiệp kinh doanh của những người con đi lên từ đồng đất...

Từ chủ công nông...

Tài sản đầu tiên của ông Nguyễn Như Sơn là một nửa... chiếc công nông. Hồi đó, người lính Nguyễn Như Sơn vừa trở về từ Phnompennh (Campuchia), sau khi hoàn thành nghĩa vụ của người lính quốc tế với nhân dân nước bạn, đối mặt ngay với cảnh đói nghèo ở quê nhà.

“Lúc đó, nhìn cảnh bố mẹ già, con thơ dại, bát cơm vơi, manh áo chưa lành, tôi biết mình phải lao vào mưu sinh, phải đủ ăn, đủ mặc, ít nhất là không để bố mẹ, con cái mình đói”, Chủ tịch HĐQT Nguyễn Như Sơn trầm ngâm khi kể về những ngày đầu lập nghiệp.

Nhưng hồi đó, không dễ tìm ra việc, vì ở đâu cũng khó, vùng đất Thái Bình cũng vậy. Ông kể: “Tôi cứ đi quanh vùng, rồi chợt nhận ra, Thái Bình quê tôi lúa gạo nhiều, mà phân bón, thuốc bảo vệ thực vật lại thiếu. Chưa kể chăn nuôi đang phát triển mạnh. Nghĩ thế nhưng tiền không đủ. Tôi chung với người bạn mua chiếc công nông để chở đất, cát, phân bón, thóc gạo... lấy công làm lãi”.

Công việc tốt lên, nhu cầu tăng, ông huy động thêm tiền để tăng lượng hàng cung cấp. Bây giờ, nói về việc mua bán, vận chuyển hàng hóa là quá bình thường. Ngay như Công ty Lam Sơn có tháng hàng đi, hàng về cả trăm ngàn tấn nông sản, thóc gạo, phân bón.... Nhưng thời bao cấp, chỉ 30 tấn phân lân đã bị quy là “đầu cơ tích trữ”. Ông Sơn lặng người lại khi nhớ lại lần “tai nạn nghề nghiệp”... Ông bảo, không bao giờ quên cột mốc mở đầu công cuộc đổi mới vào năm 1986 do Đảng khởi xướng đã cởi trói cho nền kinh tế và cho những người như ông.

“Cơ hội đầu tiên, vật chất nhô thoi, nhưng là tiền đề cho sự phát triển lớn lao ngày nay, đó là tôi được nhận theo “cơ chế khoán” một cửa hàng hợp tác xã để làm cơ sở xay xát, mua bán lương thực, phân bón cho bà con làng xã. Và từ đây, những ấp ủ làm ăn rộng ra đã bắt đầu được thực hiện, như thuê ô tô thu mua thóc gạo chở tới các tỉnh Vĩnh Phúc, Hà Bắc, Hải Phòng... bán rồi mua lân, đạm về bán lại cho dân. Được tự do sản xuất, kinh doanh, nên làm ăn thuận lăm”, ông Sơn cười mở.

Cũng vì là “con nhà quê”, nên ông hiểu tâm lý của người nông dân, một mớ rau, mẻ tôm dù ngon đến mấy, nhưng rẻ được một, hai hào cũng quý, nên ngay từ ngày đầu chấp chững kinh doanh, ông coi cái lợi phải chia đều, cho cả bà con nông dân và của ông.

... đến ông chủ công ty đa ngành

Tiếng lành qua làng, qua sông, hàng hóa đi về ngày một tấp nập hơn, thêm đại lý thu mua thóc gạo và bán vật tư cho Lam Sơn. Việc nhiều, đến lúc phải mua thêm mấy chiếc ô tô để tự vận chuyển...

Mọi sự “tuần tự nhi tiến”. Đến năm 1996, Công ty TNHH Lam Sơn ra đời. Ông Sơn trở thành giám đốc một doanh nghiệp tư nhân với nền đế vững chắc, đủ để đáp ứng các nhu cầu ngày càng phát triển của vùng và cũng là thực hiện giấc mơ mà hơn chục năm trước, ông Sơn không nghĩ có thể làm được.

Rồi công ty từ làng ra... Quốc lộ 10 (Thái Bình – Hải Phòng), khi chủ trương phát triển cụm công nghiệp ra đời. Ông đầu tư nhà máy chế biến lương thực, mở thêm các hoạt động kinh doanh, quan hệ mở rộng ra các địa phương khác...

Thế nên mới có chuyện ông Giám đốc Nguyễn Như Sơn đi học bổ túc cấp 3, rồi làm sinh viên Đại học Luật. “Làm kinh doanh thì phải học nhiều. Trong kinh tế thị trường, kiến thức giúp tôi có các quyết định kinh doanh chắc chắn hơn”, ông Sơn chia sẻ.

Hiện tại, Lam Sơn đang phát triển theo 3 hướng với 4 công ty mới, 3 ngành nghề mới với sự tham gia

của các con trai, gái, dâu, rể trong nhà. Ông điểm lại, đó là thành lập Công ty Vận tải Lam Sơn, xây dựng trung tâm đại tu sửa chữa cùng bãi đậu xe tại Cụm công nghiệp Xuân Quang, Thái Bình; mở chi nhánh, đầu tư kho bãi, đội xe, tàu hàng trăm chiếc ở cảng Đình Vũ, Hải Phòng, Công ty Đầu tư – Xây dựng Lam Sơn cùng với vợ chồng người con trai; rồi cùng vợ chồng người con gái thành lập Công ty cổ phần ABC Việt Nam; xây dựng nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi hiện đại tại tỉnh Hưng Yên; thành lập Công ty Phú Đạt; đầu tư hệ thống khách sạn, trong đó có khách sạn White Palace 3 sao ở TP. Thái Bình.

Ông Sơn cũng có dụng ý khi chia sẻ những thông tin trên. Ông nói, ông tâm đắc không chỉ về sự phát triển lớn mạnh của Công ty mà còn ở các mối liên hệ, liên kết giữa các thành viên cũng như các công ty trong đại gia đình Lam Sơn. Sự lớn mạnh của các công ty cũng chính là sự lớn mạnh, bền vững của đại gia đình ông. Đây chính là rường cột để Lam Sơn vững tin mở dần trận địa, từ khép kín, chỉ phục vụ nhu cầu nội bộ của công ty, hiện mở rộng phục vụ cho nhiều doanh nghiệp trên lĩnh vực vận tải, cung ứng nông sản... ở các nơi. Doanh thu, lợi nhuận ngày một rộng ra, lớn lên cùng với thương hiệu Lam Sơn. Năm 2015, Lam Sơn đạt mức doanh thu lên tới trên 3.500 tỷ đồng...

Chuyện của đại gia đình doanh nhân

Cho đến lúc này, gia đình ông Sơn toàn... doanh nhân. Vợ ông, người cùng chèo lái con thuyền Lam Sơn mấy chục năm qua, bà Nguyễn Thị Dung đang là Tổng giám đốc Công ty cổ phần Lam Sơn. 8 người con, gồm cả trai, gái, dâu, rể đều đang đảm nhiệm vị trí giám đốc, chủ tịch HĐQT, phó giám đốc các công ty thành viên. Bởi vậy, cả nhà hợp... giao ban là thường xuyên.

Nhưng không dễ để các thành viên đều “tự chạy”, đảm bảo nguyên tắc “đánh chắc, tiến chắc, thắng chắc” của Chủ tịch Nguyễn Như Sơn.

“Nhiều khi khó tránh được nể nang hay ỷ lại khi cả nhà cùng làm trong công ty. Chính vì vậy, chúng tôi phải thiết lập mô hình công ty cổ phần theo đúng chuẩn mực. Các công ty thành viên đều độc lập. Vợ chồng tôi góp cổ phần chi phối. Các công ty liên kết với nhau theo đúng cơ chế thị trường, từ chất lượng, giá cả, mua ra mua, bán ra bán. Chỉ có phần ưu ái, tạo điều kiện về thị phần, công việc... cho nhau mà thôi”, ông Sơn nói.

Nghe kể, ông duy trì họp giao ban để nắm rõ hoạt động của từng công ty và cũng để các thành viên trao đổi cụ thể về kế hoạch sản xuất, kinh doanh, thị trường... “Mọi người phải lắng nghe nhau, tham gia ý kiến. Cũng có cuộc đua ngầm giữa các thành viên trong gia đình, nhưng có cũng khi nghe thông tin của nhau để tự bình tâm, tránh các quyết định mang tính chủ quan, vô vạ”, ông Sơn chia sẻ bí quyết. Ông tin rằng, đây cũng là cơ hội để mọi người trong nhà hiểu biết nhau hơn, thâm tình hơn trong mối dây ruột thịt.

“Chúng tôi đã cố gắng dạy bảo và định hướng cho con cái ngay từ nhỏ về công việc của cha mẹ, nên các con đều chăm ngoan. Việc học cũng vậy, theo được những ngành học để tiếp tục sự nghiệp của cha mẹ, như quản trị kinh doanh, tài chính, kế toán... Trong số 8 người con, có 1 tiến sỹ, còn lại là thạc sỹ, cử nhân, đều đang quản lý tốt công ty của mình. Cho tới lúc này, tôi đã yên tâm, dần thành thoi hơn”, ông Sơn hồ hởi nhắc đến những người con đã trưởng thành và đang cùng ông vững vàng chèo lái đội tàu Lam Sơn thẳng tiến...

Mục tiêu kinh doanh của ông là gì?

Không phải là bao nhiêu ngàn tỷ mà phát triển bền vững, trường tồn mãi mãi. Chính vì vậy, các kế hoạch kinh doanh được xây dựng phải dựa trên cơ sở tiềm lực tài chính hiện có. Có đổi mới, có bứt phá nhưng phải luôn thận trọng, chắc chắn và nhiều phương án.

Bí quyết phát triển bền vững của ông là...

Khâu quản lý là hàng đầu làm đến đâu phải biết đến đó. Luôn lấy yếu tố con người làm trung tâm mọi hoạt động.

3 yếu tố quan trọng nhất trong kinh doanh của ông là gì?

Chất lượng tốt, giá thành hợp lý, phục vụ tốt nhất.

Ông lo lắng điều gì nhất?

Công ty bị đổ vỡ không làm lại được.

Ông quan tâm đến điều gì?

Sự học hành, rèn luyện của con cháu. Tôi rất mong muốn con cháu nối tiếp được truyền thống cha ông.

Lã Quý Hưng

Nguồn: Báo Đầu Tư

Kinh Doanh: [Doanh Nhân](#) [2]

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/doanh-nhan-nguyen-nhu-son-nguoi-thuyen-truong-danh-chac-tien-chac.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/doanh-nhan-nguyen-nhu-son-nguoi-thuyen-truong-danh-chac-tien-chac.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kinh-doanh/doanh-nhan.html>