



Doanh nghiệp Gia đình Kiên cường

Vượt trên phạm vi kinh doanh: Những đặc trưng giúp doanh nghiệp gia đình định vị để phát triển thịnh vượng

Giờ đây, mọi người đều nhận thức được rằng COVID-19 không phân biệt quốc tịch, giới tính, tôn giáo hay giàu nghèo. Nói một cách khác, COVID-19 tấn công một cách “khách quan”, **không phân biệt thị trường hay nền kinh tế nào**. Mọi doanh nghiệp bất kể quy mô, lĩnh vực hay cơ cấu sở hữu, từ các tập đoàn toàn cầu đến các doanh nghiệp tư nhân buôn bán nhỏ ít nhiều đều chịu ảnh hưởng từ đại dịch này. Doanh nghiệp gia đình (“DNGĐ”) cũng không phải trường hợp ngoại lệ. Mặc dù các DNGĐ luôn có tiếng về mức độ kiên cường, lạc quan và nhanh nhạy trong việc thích nghi thị trường, họ vẫn phải **đối mặt với áp lực khổng lồ trong việc ứng phó với các thách thức** về sức khỏe, sự an toàn và phúc lợi của người lao động, cũng như sự đứt đoạn trong hoạt động kinh doanh do đại dịch COVID-19 gây ra.

Vượt lên trên những thách thức này, DNGĐ sở hữu những điểm đặc biệt giúp họ khẳng định vị thế và vươn lên mạnh mẽ trở lại, từ đó **góp phần to lớn trong việc phục hồi nền kinh tế hậu đại dịch**.

Thế hệ kế nhiệm

Hãy cùng xem xét về thế hệ kế nhiệm— một đặc trưng điển hình của DNGĐ. Trong khi những nguy cơ từ việc gián đoạn kinh doanh trên diện rộng khiến mọi người lưu tâm hơn đến việc kế tục kinh doanh, thì đây cũng có thể là cơ hội vàng để các DNGĐ kết nối với thế hệ kế nhiệm. Trong thời điểm mà các nguồn lực luôn khan hiếm hoặc không có sẵn, thế hệ kế nhiệm có thể là “cánh tay hỗ trợ đắc lực”, và đồng thời cũng là nguồn ý tưởng mới mẻ góp phần chào lái doanh nghiệp.

Cũng bởi phần lớn thế hệ trẻ ngày nay đã rất quen thuộc với công nghệ, do vậy họ càng phát huy khả năng và đóng góp nhiều hơn khi doanh nghiệp vận hành dựa trên nền tảng số. Như vậy, thế hệ kế nhiệm không chỉ có cơ hội để chứng minh năng lực bản thân, mà sự đồng hành của họ với doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn này còn góp phần tới sự thành bại của doanh nghiệp.

Giá trị và mục đích hoạt động

Cùng với hàng triệu bác sĩ, y tá và tình nguyện viên đang hoạt động trên tuyến đầu chống dịch, một số DNGĐ cũng được quốc gia và địa phương đánh giá là “anh hùng” trong cuộc khủng hoảng này. Chính những giá trị gia đình đã thấm nhuần qua từng thế hệ, lan tỏa trong mỗi thành viên gia đình đến từng nhân viên của doanh nghiệp và cuối cùng chạm tới khách hàng, đã khiến họ tạo ra được những đóng góp to lớn này.

Những đặc trưng tạo nên bản sắc của các doanh nghiệp gia đình đang mở ra cơ hội đích thực cho việc duy trì, tăng trưởng và phục hồi

Có rất nhiều DNGĐ đã điều chỉnh hoạt động và các dây chuyền sản xuất của họ một cách nhanh chóng, đồng thời **bổ trí lại cơ cấu lao động nhằm thực hiện mục tiêu cứu trợ**: từ sản xuất hàng loạt các thiết bị bảo hộ y tế đến cung cấp các điều kiện tiện nghi cho nhân viên y tế và đội ngũ chủ chốt trong công tác phòng chống dịch. Chính những giá trị và mục đích cốt lõi của tổ chức đã thắt chặt lòng trung thành nội tại, giúp doanh nghiệp vượt lên mọi thách thức trong cuộc khủng hoảng.

Di sản

Hệ giá trị gia đình cũng thường bao hàm cả sự cam kết về tính trường tồn và việc gìn giữ di sản qua các thế hệ. Đối với một số doanh nghiệp, di sản bao gồm những giá trị tích lũy lâu dài được kết tinh từ quá trình xây dựng công ty, từ nguồn nhân lực mà doanh nghiệp tuyển dụng, và từ chính những ảnh hưởng mà họ tạo ra cho cộng đồng. Ở một số doanh nghiệp khác, **những đóng góp cho mục đích nhân văn cũng là một thước đo cho di sản**, cho dù đó là việc từ thiện đơn thuần hay đầu tư chiến lược. **Các nhà tài trợ tư nhân đang tạo ra sự khác biệt quan trọng khi chuyển**

hướng đầu tư tài chính vào việc góp phần đối phó với bệnh dịch, chuẩn bị cho việc tái thiết tương lai, điển hình như **hỗ trợ nghiên cứu vắc-xin phòng ngừa COVID-19**. Bên cạnh đó, họ cũng đang từng bước nỗ lực tài trợ kịp thời cho những người bị ảnh hưởng nặng nề bởi điều kiện giãn cách xã hội cũng như đội ngũ trực tiếp tham gia chống dịch tuyến đầu. Nhiều tổ chức và quỹ từ thiện do tư nhân tài trợ đang góp phần duy trì hoạt động từ thiện **sôi nổi thông qua những chiến lược mới và sự cống hiến ngày một nhiều hơn**.

Xét trên các khía cạnh thiết yếu, những đặc trưng tạo nên bản sắc của các DNGĐ đang mở ra cơ hội đích thực cho việc duy trì, tăng trưởng và phục hồi.

Lợi thế của doanh nghiệp gia đình

Trong những bài viết sắp tới, Deloitte Private sẽ chia sẻ góc nhìn sâu sắc về DNGĐ của các chuyên gia tư vấn từ khắp nơi trên thế giới. Nội dung chính sẽ đi sâu vào những vấn đề đặc trưng, những cơ hội và thách thức trong cuộc khủng hoảng COVID-19 mà loại hình doanh nghiệp này thường gặp phải cũng như cách để giải quyết khó khăn trên chặng đường phục hồi và phát triển.

Ở các số tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận một số chủ đề như:

- Mục đích hoạt động và sự tín nhiệm
- Quyền lực và thực hiện công việc: Vai trò của công tác quản trị
- Vượt trên phạm vi kinh doanh: Đầu tư chiến lược song hành với mục đích nhân văn
- Môi trường làm việc hậu COVID-19
- Lập kế hoạch cho tầm nhìn dài hạn
- Phúc lợi và sức khỏe: Doanh nghiệp, gia đình, và mỗi cá nhân
- Điều gì đang chờ đợi doanh nghiệp gia đình?

DNGĐ từ lâu đã tạo dựng cho mình một vị thế đặc biệt trong cộng đồng. Chúng ta hoàn toàn có thể tin tưởng rằng họ có thể vượt qua cuộc khủng hoảng này với những lợi thế vốn có và tiếp tục duy trì các thế mạnh đó khi họ tập trung nguồn lực một cách đúng đắn, chia sẻ những kinh nghiệm chung cũng như tự thúc đẩy bản thân thực hiện những vai trò lớn hơn, vượt ra khỏi công việc kinh doanh thông thường.

Lãnh đạo tư vấn DNGĐ toàn cầu

William Chou

Deloitte Trung Quốc
wilchou@deloitte.com.cn

Andrea Circi

Deloitte Italy
acirci@sts.deloitte.it

Frank Leggio

Deloitte Hoa Kỳ
fleggio@deloitte.ca

Michelle Osry

Deloitte Canada
mosry@deloitte.ca

Lãnh đạo tư vấn DNGĐ

tại **Đông Nam Á**

Richard Loi

Deloitte Singapore
rloi@deloitte.com

Lãnh đạo tư vấn DNGĐ tại Việt Nam

Madam Hà Thu Thanh

Chủ tịch HĐQT
Deloitte Việt Nam
hthanh@deloitte.com

Bùi Tuấn Minh

Phó Tổng Giám đốc
Deloitte Việt Nam
mbui@deloitte.com

Phạm Đình Huỳnh

Giám đốc
Deloitte Việt Nam
huynhpham@deloitte.com

Tên Deloitte được dùng để chỉ một hoặc nhiều thành viên của Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL" hay "Deloitte Toàn cầu"), và mạng lưới các hãng thành viên trên toàn cầu (gọi chung là Tổ chức Deloitte). DTTL và mỗi thành viên trực thuộc là một pháp nhân riêng biệt và độc lập về mặt pháp lý, không bị ràng buộc lẫn nhau đối với các bên thứ ba. DTTL và mỗi thành viên trực thuộc chỉ chịu trách nhiệm cho hành vi và thiếu sót của mình, chứ không phải chịu trách nhiệm lẫn nhau. DTTL không cung cấp dịch vụ cho các khách hàng. Vui lòng xem tại www.deloitte.com/about để biết thêm thông tin chi tiết.

Deloitte Châu Á Thái Bình Dương là một hãng thành viên của Deloitte Toàn cầu. Các thành viên và các đơn vị trực thuộc của Deloitte Châu Á Thái Bình Dương cung cấp dịch vụ cho khách hàng tại hơn 100 thành phố trong khu vực, bao gồm Auckland, Bangkok, Bắc Kinh, Hà Nội, Hồng Kông, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Thượng Hải, Singapore, Sydney, Đài Bắc và Tokyo. Tại các nước thành viên, các hoạt động kinh doanh được thực hiện độc lập bởi các pháp nhân riêng biệt.

Deloitte Việt Nam

Tại Việt Nam, dịch vụ chuyên ngành được cung cấp bởi từng pháp nhân riêng biệt, và chi nhánh của pháp nhân đó, được gọi chung là Deloitte Việt Nam.

Tài liệu này chỉ chứa đựng những thông tin chung và nhằm mục đích tham khảo, do vậy, không một hãng Deloitte Touche Tohmatsu Limited, hay bất kỳ một hãng thành viên hay công ty con (sau đây được gọi chung là "Tổ chức Deloitte") và các nhân viên của họ được xem là, trong phạm vi nội dung của tài liệu này, cung cấp dịch vụ hay đưa ra những ý kiến, tư vấn về chuyên môn cho người đọc. Tài liệu này không cấu thành ý kiến tư vấn đối với người đọc và sẽ không ảnh hưởng đến các ý kiến tư vấn khác do bất kỳ nhân viên của Tổ chức Deloitte cung cấp. Những thông tin thể hiện trong tài liệu này không áp dụng đối với các trường hợp riêng biệt của doanh nghiệp. Trước khi đưa ra bất kỳ một quyết định hay hành động nào có thể ảnh hưởng tới tình hình tài chính hoặc hoạt động kinh doanh, người đọc nên tham khảo ý kiến chuyên gia tư vấn.

Không có tuyên bố, bảo đảm hoặc cam kết nào (rõ ràng hay ngụ ý) được đưa ra về tính chính xác hoặc tính đầy đủ của thông tin trong tài liệu này, và không một hãng thành viên nào thuộc mạng lưới các công ty Deloitte chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại, tổn thất xảy ra trực tiếp hay gián tiếp do kết quả của việc người đọc sử dụng, công bố, phát tán ra bên ngoài hoặc dựa vào tài liệu này để hành động, không hành động hoặc ra bất kỳ quyết định nào. DTTL và mỗi thành viên là một pháp nhân riêng biệt và độc lập về mặt pháp lý.