

Con đường thành công cho
các tập đoàn Đông Nam Á
trong thập kỷ tới



Các điểm nhấn

- 01 Hoạch định chiến lược thành công cho các tập đoàn Đông Nam Á (ĐNA)
- 02 Tư duy chiến lược cho các tập đoàn ĐNA
- 03 Con đường thành công cho các tập đoàn ĐNA trong thập kỷ tới
- 04 Chiến lược kiến tạo giá trị cho các tập đoàn ĐNA

Tóm tắt bài viết

Trong thập kỷ vừa qua, nhiều tập đoàn đa ngành trên thế giới đang rơi vào tình trạng giảm sút hiệu quả hoạt động, dẫn đến tổng lợi nhuận cổ đông (TSR) thấp hơn khoảng 10% so với các công ty kinh doanh chuyên ngành. Mặc dù tình trạng này cũng xảy ra với các tập đoàn đa ngành tại ĐNA, phân tích của chuyên gia EY-Parthenon cho thấy các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có cấu trúc khác biệt hơn so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu:

- ▶ Hệ sinh thái cấu trúc và vận hành khác nhau: Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA thường có quy mô nhỏ hơn, sở hữu ít công ty con hơn, độ phủ ở các quốc gia thấp hơn và số lượng ngành nghề kinh doanh giới hạn hơn. Các tập đoàn gia đình thường chiếm tỷ trọng cao trong các tập đoàn đa ngành tại ĐNA.
- ▶ Khả năng tiếp cận nguồn vốn và nguồn tài nguyên: Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA thường có một số lợi thế tiếp cận nguồn vốn và các nguồn tài nguyên thiên nhiên, tạo điều kiện cho các tập đoàn tăng trưởng vượt bậc trong các lĩnh vực như công nghiệp và năng lượng.

Tuy nhiên, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA đang giảm dần vị thế trong thập kỷ vừa qua. Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có hiệu suất hoạt động vượt trội hơn so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu trong giai đoạn 2002-2011, thể hiện qua mức chênh lệch 20% TSR. Tuy nhiên, lợi nhuận cổ đông hàng năm của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA đã giảm xuống còn 14% trong thập kỷ vừa qua (chỉ cao hơn 3% so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu). Các tập đoàn đa ngành ĐNA ngày nay đang phải đối diện với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ các công ty kinh doanh chuyên ngành và vẫn chưa tiếp cận được với các lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng như nhóm ngành chăm sóc sức khỏe, công nghệ, truyền thông và viễn thông.





Trước bối cảnh này, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA đang phải rà soát và điều chỉnh chiến lược để có thể hoạt động hiệu quả hơn trong thập kỷ sắp tới. Từ bài học thành công của các tập đoàn đa ngành trên thế giới và trong khu vực, song song với việc cân nhắc các yếu tố đặc thù của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA, chúng tôi nhận thấy các tập đoàn đa ngành tại ĐNA nên tập trung xây dựng ba trụ cột chiến lược quan trọng sau đây:

- ▶ Xây dựng chiến lược “phân bổ nguồn vốn linh hoạt”, nhằm quản lý danh mục đầu tư một cách chủ động và linh hoạt hơn
- ▶ Xây dựng “hệ sinh thái số” để thúc đẩy cơ hội kiến tạo giá trị, không chỉ dừng lại ở các mảng kinh doanh đơn lẻ mà hướng tới mở rộng tiềm năng phát triển ở quy mô tập đoàn
- ▶ Xây dựng tư duy chiến lược để kiến tạo “giá trị lâu dài”, gắn kết định hướng phát triển bền vững với kế hoạch chiến lược dài hạn của tập đoàn và xuyên suốt các mảng kinh doanh

Hoạt động mờ nhạt của các tập đoàn đa ngành toàn cầu



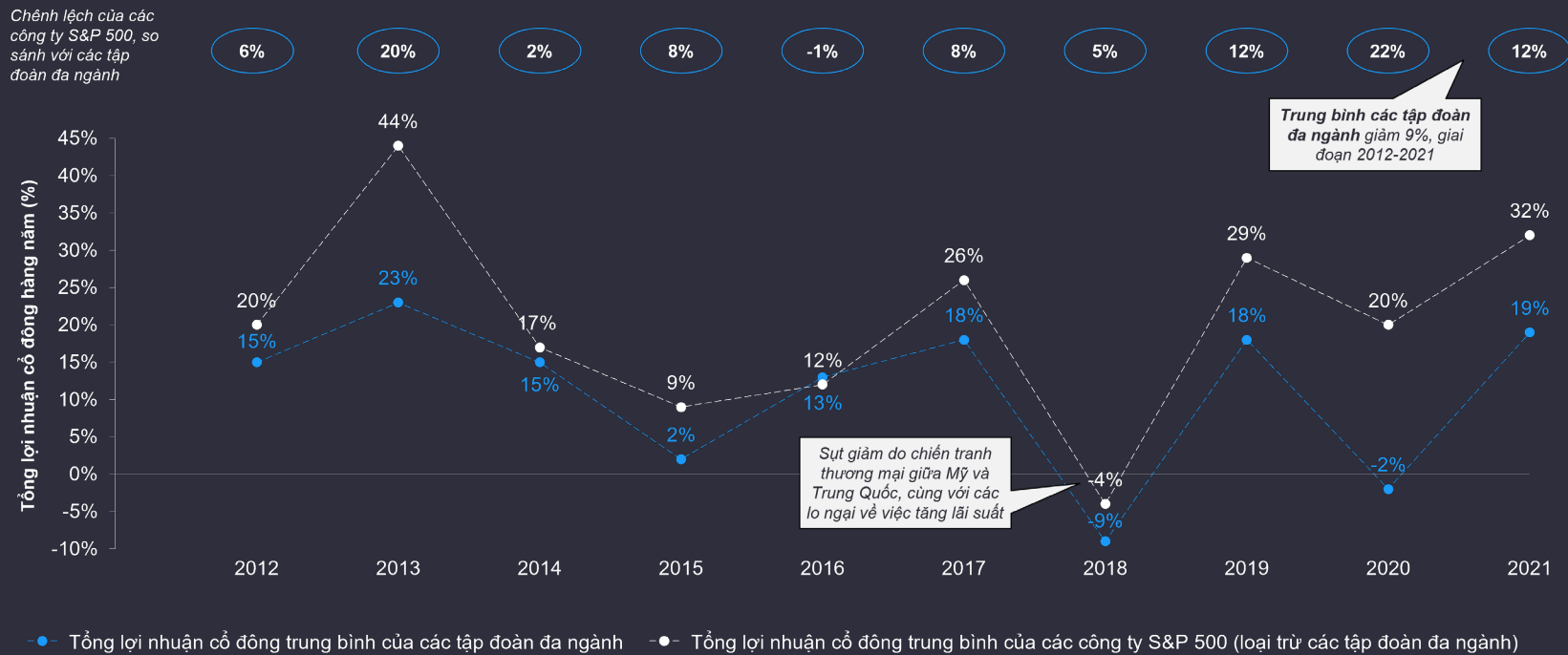
Trong nhiều năm qua, các tập đoàn đa ngành vẫn được xem là nhóm các tập đoàn có cơ hội phát triển mạnh mẽ nhờ sở hữu lợi thế về quy mô và khả năng tận dụng sự cộng hưởng từ các công ty trong hệ sinh thái, cũng như lợi thế về thương hiệu và mô hình kinh doanh đa ngành. Theo đó, kết quả kinh doanh kém hiệu quả của một số công ty con có thể được bù trừ bởi kết quả kinh doanh hiệu quả từ một số công ty con khác¹.

Tuy nhiên, trên thực tế, các tập đoàn đa ngành thường được định giá thấp hơn tổng giá trị của các công ty con. Dựa trên kết quả phân tích của EY-Parthenon từ 262 tập đoàn đa ngành đại chúng trên toàn cầu, các tập đoàn này đang rơi vào tình trạng giảm sút hiệu quả hoạt động, dẫn đến TSR hàng năm thấp hơn khoảng 9% so với các công ty kinh doanh chuyên ngành trong thập kỷ vừa qua².

¹Tập đoàn là sự kết hợp của ít nhất ba đơn vị kinh doanh riêng biệt thuộc một tập đoàn mẹ

²TSR đề cập đến tổng số lợi nhuận mà một cổ đông được hưởng từ khoản đầu tư

Hình 1: TSR của các tập đoàn đa ngành toàn cầu được lựa chọn để so sánh so với các công ty trong danh sách S&P 500 (trung bình từ năm 2012 đến năm 2021)

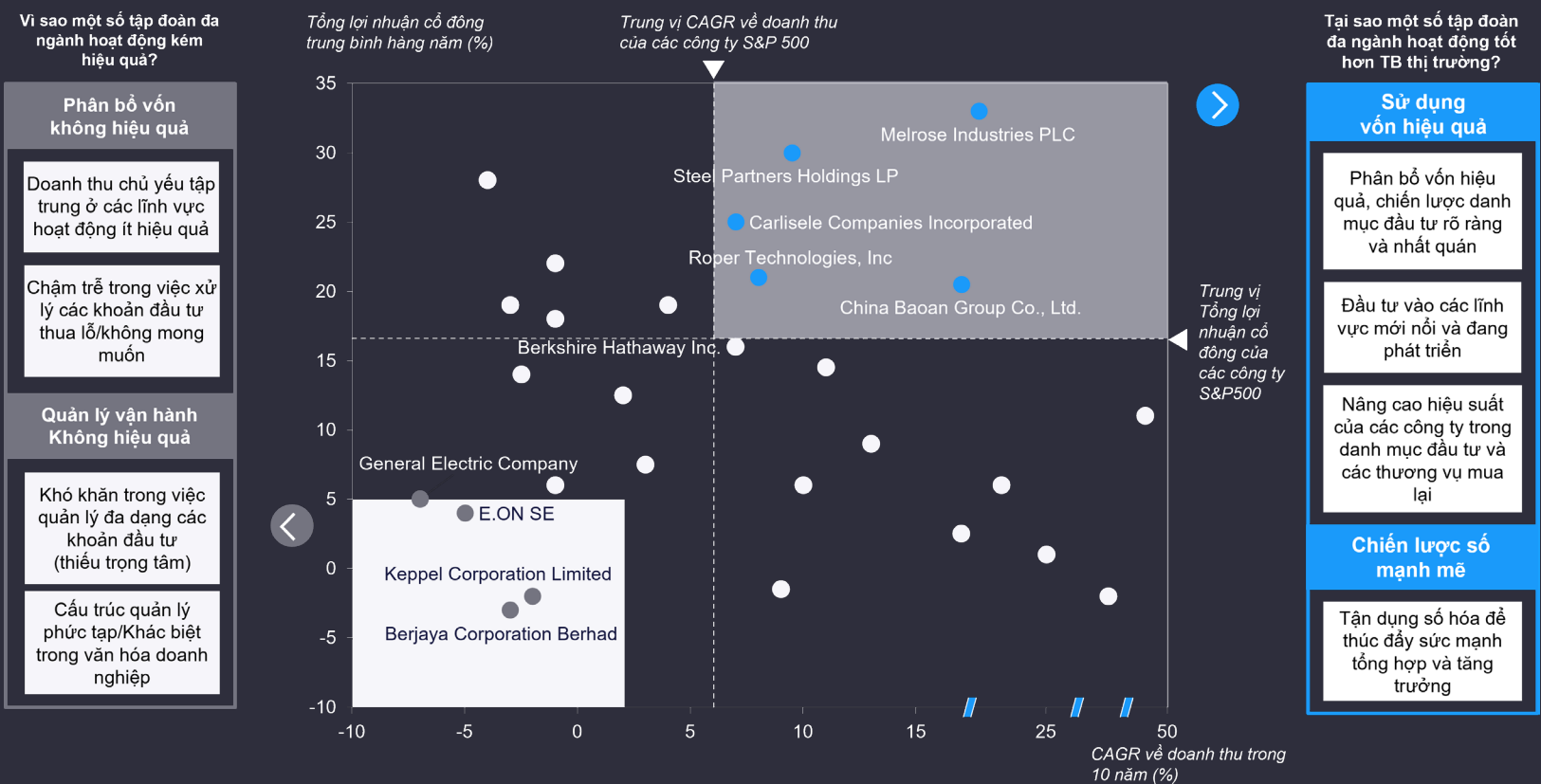


Nguồn: Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

Mặc dù sự khác biệt về TSR thể hiện tình trạng hoạt động kém hiệu quả hơn của các tập đoàn đa ngành, chúng tôi nhận thấy rằng vẫn có một số tập đoàn đa ngành liên tục ghi nhận kết quả kinh doanh vượt trội hơn so với các công ty kinh doanh chuyên ngành trong danh sách S&P 500. Nghiên cứu của chúng tôi cũng chứng minh rằng những tập đoàn đa ngành hàng đầu trên thị trường thường chủ động phân bổ

nguồn vốn, thường xuyên rà soát và phân bổ nguồn vốn giữa các công ty con, song song với việc chủ động tiếp cận các hoạt động M&A và thoái vốn để đảm bảo rằng nguồn vốn luôn được sử dụng hiệu quả. Việc đẩy mạnh đầu tư chuyển đổi số tại các công ty trong danh mục đầu tư và ở quy mô tập đoàn cũng giúp các tập đoàn này đạt được kết quả kinh doanh vượt trội.

Hình 2: Tình trạng hoạt động của các tập đoàn đa ngành toàn cầu so với S&P 500



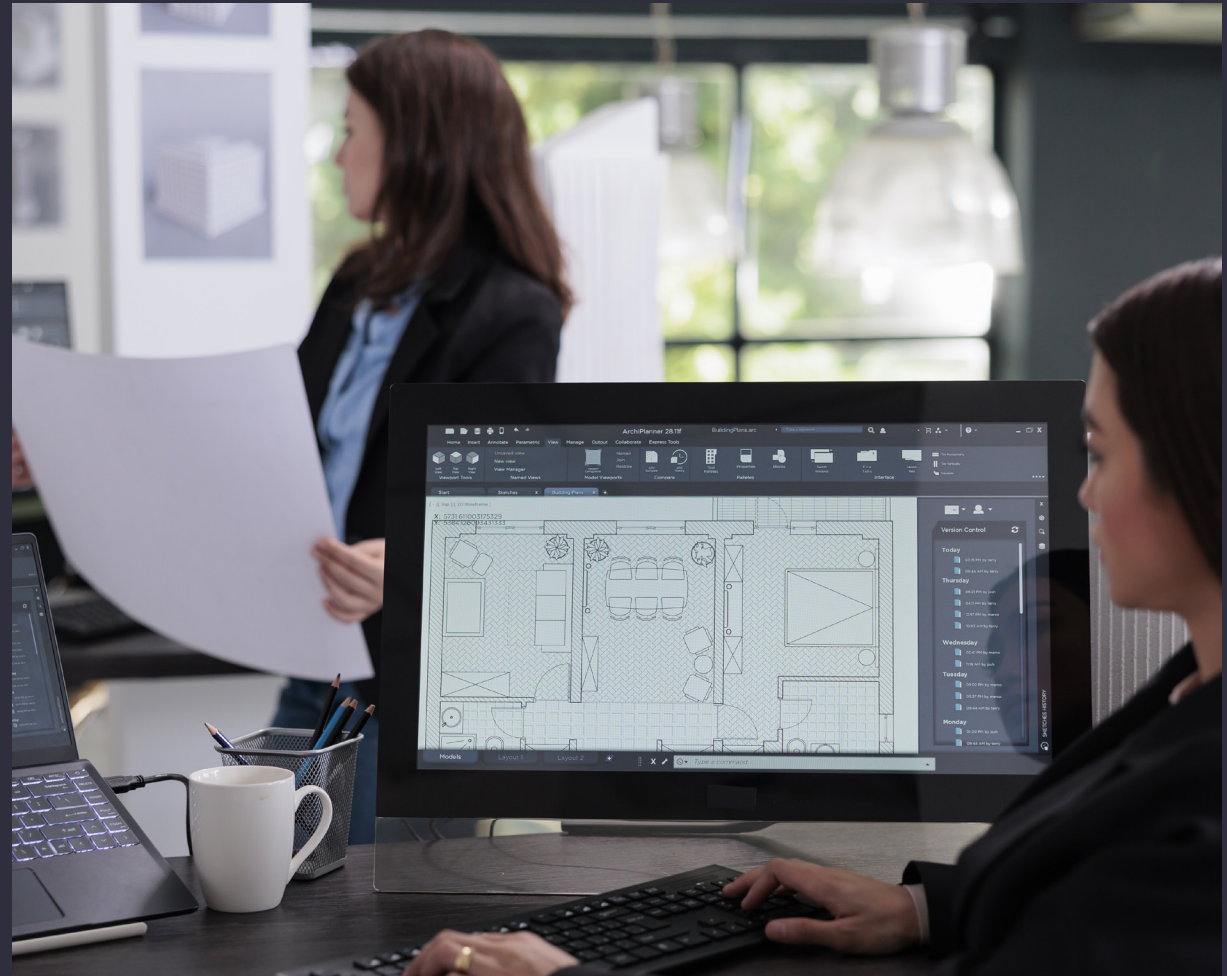
Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

Mặc dù tham chiếu đến các tập đoàn đa ngành toàn cầu hàng đầu là một bước khởi đầu tốt, việc nắm bắt được khác biệt giữa các tập đoàn đa ngành tại ĐNA so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu vẫn là một yếu tố quan trọng để các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có thể phát triển chiến lược chiếm lĩnh thị trường.

Trong bài viết này, chúng tôi tiến hành rà soát phương thức các tập đoàn đa ngành tại ĐNA hoạt động trong môi trường cạnh tranh khốc liệt với các công ty kinh doanh chuyên ngành, cũng như cạnh tranh với hệ sinh thái khởi nghiệp đang tăng trưởng nhanh chóng cùng các mô hình kinh doanh đột phá, từ đó đưa ra những điểm mấu chốt cho các tập đoàn đa ngành tại ĐNA trong việc xây dựng chiến lược chiếm lĩnh thị trường trong thập kỷ sắp tới.

Các tập đoàn đa ngành tại Đông Nam Á

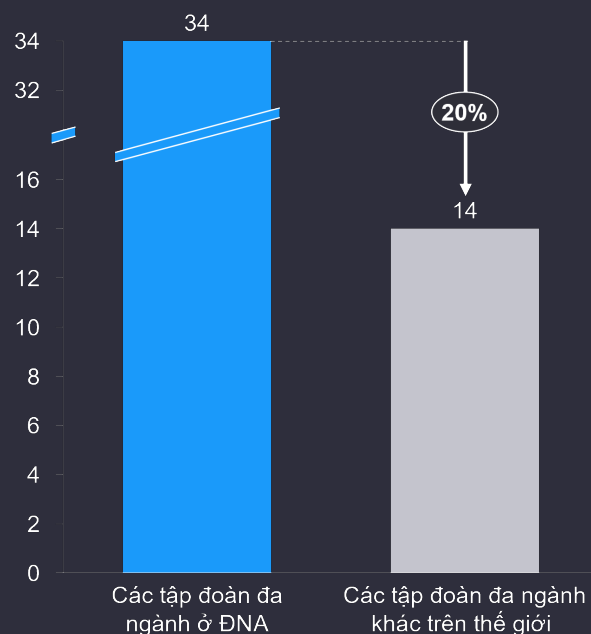
Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có những điểm khác biệt so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu. Theo nghiên cứu của chúng tôi, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA nhìn chung hoạt động hiệu quả cao hơn so với các tập đoàn đa ngành tại các khu vực khác trên thế giới. TSR trung bình 10 năm (2002-2011) của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA đạt mức 34%, cách biệt lớn hơn mức 14% của các tập đoàn đa ngành tại các khu vực khác trên thế giới. Tỷ suất lợi nhuận cao của các tập đoàn này có được nhờ vào “lợi thế vốn có” ở khu vực ĐNA vào đầu những năm 2000, từ việc tiếp cận dễ dàng nguồn vốn, gắn kết chặt chẽ với các cơ quan chính phủ và khả năng tiếp cận sớm hơn các lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng như bất động sản, thương mại hàng hóa và các ngành công nghiệp như năng lượng vào đầu những năm 2000.



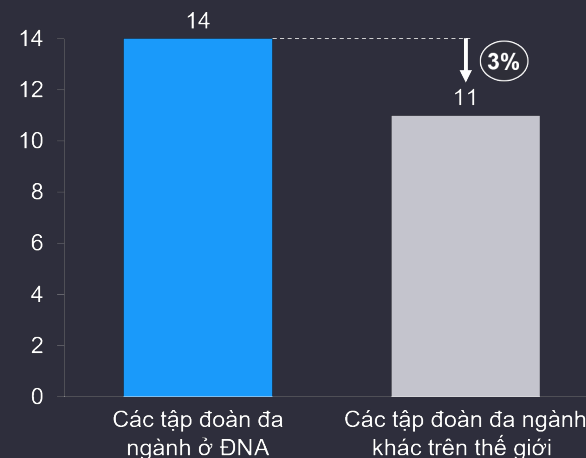
Tuy nhiên, lợi thế của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA đang nhanh chóng giảm dần, cùng với sự xuất hiện của các công ty kinh doanh chuyên ngành và hệ sinh thái khởi nghiệp với các mô hình kinh doanh đột phá đang đặt ra nhiều thách thức cho các tập đoàn đa ngành. Nghiên cứu của EY-Parthenon cho thấy, mặc dù các tập đoàn đa ngành tại ĐNA từng đạt kết quả kinh doanh cao hơn 20% kết quả kinh doanh của các tập đoàn đa ngành tại các khu vực khác trên thế giới từ năm 2002 đến năm 2011, tỉ lệ này đã giảm xuống còn 3% trong giai đoạn 2012-2021.

Hình 3: So sánh giữa các tập đoàn đa ngành tại ĐNA và các tập đoàn đa ngành tại các khu vực khác trên thế giới

Tổng lợi nhuận cổ đông trung bình hàng năm, 2002-2011



Tổng lợi nhuận cổ đông trung bình hàng năm, 2012-2021



Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

Đặc điểm riêng biệt của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA

Để tìm hiểu thêm về cách thức các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có thể đổi mới và xây dựng chiến lược thành công trong thập kỷ sắp tới, chúng tôi đã phân tích đặc điểm của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA và hệ sinh thái thị trường địa phương. Phân tích của EY-Parthenon về 36 tập đoàn đa ngành đại chúng tại ĐNA và 229 tập đoàn đa ngành đại chúng toàn cầu cho thấy các tập đoàn đa ngành tại ĐNA thường có 3 đặc điểm riêng biệt sau đây:

01

Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có cấu trúc hoạt động khác biệt so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu

Phân tích của EY-Parthenon về các tập đoàn đa ngành tại ĐNA cho thấy sự khác biệt lớn giữa cấu trúc các tập đoàn đa ngành ĐNA và các tập đoàn đa ngành toàn cầu. Thứ nhất, gần 75% các tập đoàn đa ngành tại ĐNA trong phạm vi phân tích thuộc sở hữu gia đình, so với tỷ lệ 50% của các tập đoàn đa ngành toàn cầu. Thông thường, các tập đoàn gia đình thường có tầm nhìn chiến lược dài hạn hơn, xuất phát một phần từ mong muốn tạo dựng và truyền lại di sản cho các thế hệ tương lai. Bên cạnh đó, mạng lưới các mối quan hệ cũng được tận dụng để duy trì quyền kiểm soát tập đoàn.

Thứ hai, doanh thu của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA thấp hơn nhiều so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu, trung bình đạt 4,5 tỷ USD so với doanh thu hơn 50 tỷ USD của các tập đoàn đa ngành toàn cầu. Các tập đoàn đa ngành tại ĐNA kiểm soát trung bình gần 50 công ty con/công ty đầu tư, trong khi các tập đoàn đa ngành toàn cầu lớn hơn có thể điều hành gần 175 công ty. Việc sở hữu ít công ty đầu tư hơn tạo điều kiện thuận lợi hơn để xây dựng chiến lược thống nhất và định hướng quản lý, từ đó mang lại lợi thế quản trị tập đoàn hiệu quả hơn. Một điểm đáng chú ý là, trong các tập đoàn chúng tôi lựa chọn để tiến hành phân tích, quy mô tập đoàn lớn hơn không tương xứng với kết quả kinh doanh tốt hơn; điều này xuất phát từ việc, quy mô có thể

mang lại lợi ích cho tập đoàn nhưng những vấn đề phức tạp phát sinh trong quá trình quản lý nhiều công ty con đã làm gia tăng chi phí phụ trội, cũng như gia tăng các thách thức.

Thứ ba, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA thường có độ phủ thấp hơn, hoạt động kinh doanh ở ít hơn 10 quốc gia; trong khi đó, các tập đoàn đa ngành toàn cầu hoạt động trung bình ở trên 60 quốc gia. Độ bao phủ thấp hơn cho phép tập trung nguồn lực quản trị công ty. Đồng thời, các công ty trong danh mục đầu tư cũng có thể phát triển các chiến lược định hướng tập trung hơn tại thị trường các nước sở tại, tăng cường năng lực thâm nhập thị trường.



Cuối cùng, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có mức độ đa dạng ngành nghề thấp hơn. Đối với các tập đoàn đa ngành tại ĐNA, 3 lĩnh vực hàng đầu chiếm trung bình 90% tổng doanh thu, so với con số 75% tại các tập đoàn đa ngành toàn cầu. Mặc dù số lượng ngành nghề giới hạn hơn so với các tập đoàn đa ngành toàn cầu, các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có thể tiếp cận thị trường vốn dễ dàng hơn để gia nhập các thị trường mới. Tuy nhiên, việc tham gia vào ít ngành nghề cũng khiến các tập đoàn đa ngành tại ĐNA phải đối mặt với mức độ rủi ro tài chính và rủi ro ngành nghề cao hơn.

Hình 4: Sự khác biệt về cấu trúc giữa các tập đoàn ĐNA và các tập đoàn toàn cầu

Các tập đoàn đa ngành toàn cầu		Các tập đoàn đa ngành ĐNA
50%	Phương thức sở hữu (Cổ phần của các tập đoàn gia đình)	~75% Chủ yếu là sở hữu gia đình
~55 tỉ USD ~175	Quy mô (Doanh thu trung bình & Số công ty con trung bình)	~4.5 tỉ USD ~50 Quy mô nhỏ hơn
60+	Dấu ấn (Sự xuất hiện ở # quốc gia)	<10 Dấu ấn về địa lý nhỏ hơn
~75%	Sự đa dạng (% doanh thu của 3 lĩnh vực hàng đầu)	~90% Ít đa dạng hơn

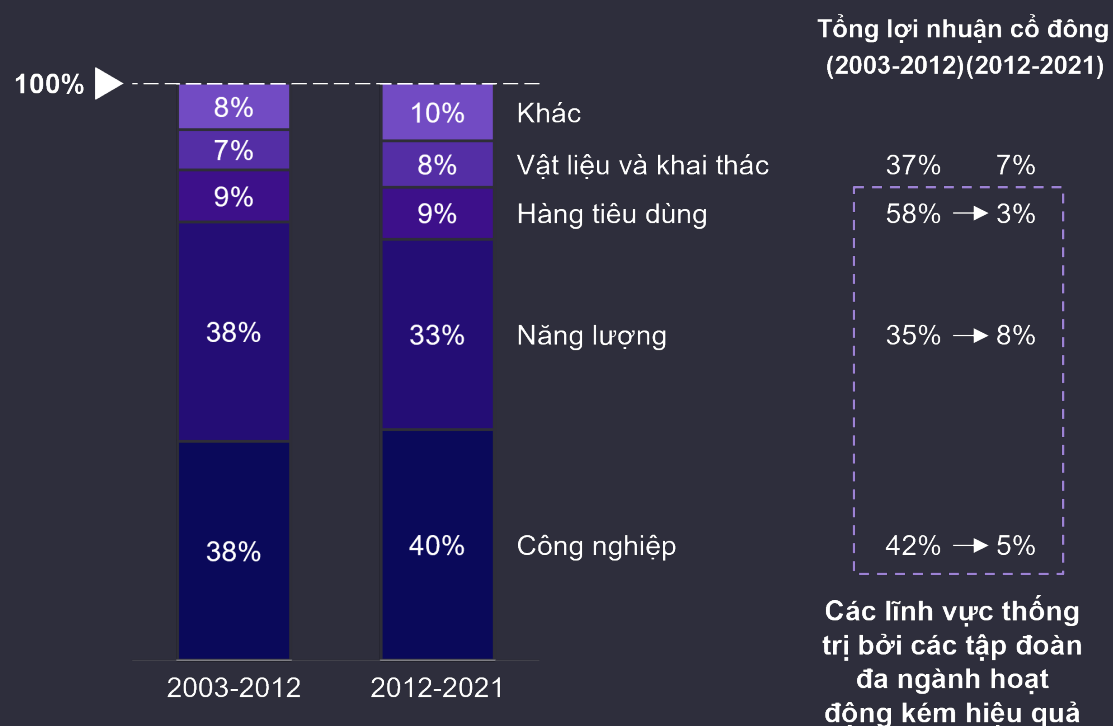
Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

02

Xói mòn “lợi thế sẵn có” của các tập đoàn ĐNA

Tỷ suất lợi nhuận cao của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA từ 2002 đến 2011 đã giảm đáng kể trong thập kỷ vừa qua. Dựa theo phân tích ngành kinh doanh của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA, cấu trúc doanh thu các ngành nghề thường không có sự thay đổi đáng kể, trong đó 80% doanh thu của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA tập trung vào các lĩnh vực bất động sản, hàng tiêu dùng, công nghiệp và năng lượng. Đây vốn là những lĩnh vực có mức lợi nhuận suy giảm trong thập kỷ vừa qua.

Hình 5: Cấu trúc doanh thu của các tập đoàn ĐNA (%) (2003-2021)



Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

Tỷ suất lợi nhuận cao của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA từ 2002 đến 2011 đã giảm đáng kể trong thập kỷ vừa qua. Dựa theo phân tích ngành kinh doanh của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA, cấu trúc doanh thu các ngành nghề thường không có sự thay đổi đáng kể, trong đó 80% doanh thu của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA tập trung vào các lĩnh vực bất động sản, hàng tiêu dùng, công nghiệp và năng lượng. Đây vốn là những lĩnh vực có mức lợi nhuận suy giảm trong thập kỷ vừa qua.

Hình 6: Doanh thu của các tập đoàn ĐNA so với TSR ngành (%) (2012-2021)

TB. Tổng lợi nhuận cổ đông (%) (2012-2021)



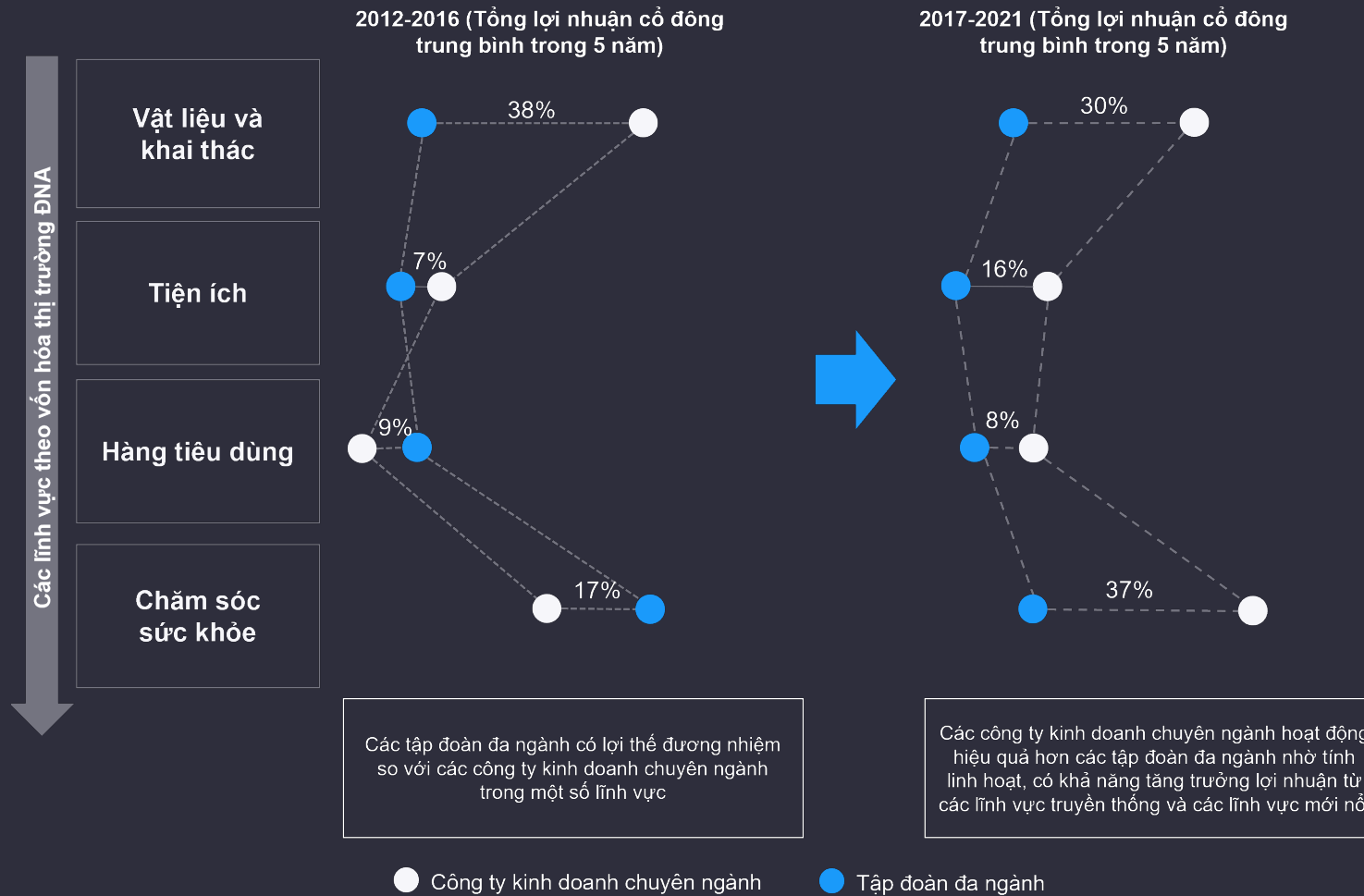
Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon



Bên cạnh việc đánh mất lợi thế so với các đối tác toàn cầu, phân tích của chúng tôi cũng cho thấy rằng các tập đoàn đa ngành tại DNA đang phải đối diện với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ các công ty kinh doanh chuyên ngành và các công ty trong hệ sinh thái khởi nghiệp với các mô hình kinh doanh đột phá. Trong thập kỷ vừa qua, các công ty kinh doanh chuyên ngành đã đạt được lợi nhuận cao hơn so với các tập đoàn lớn trong các lĩnh vực truyền thống. Kết quả nghiên cứu của chúng tôi cho thấy các công ty kinh doanh chuyên ngành phân bổ nguồn lực và vận hành linh hoạt hơn, tận dụng cơ hội để tăng trưởng

doanh thu và tiếp cận khách hàng tốt hơn. Ví dụ, một trong những nhà sản xuất găng tay y tế hàng đầu Malaysia, đã tận dụng nhu cầu gia tăng về găng tay y tế trong đại dịch để nhanh chóng mở rộng quy mô sản xuất và đạt được mức tăng trưởng đáng kinh ngạc 570% trong năm tài chính 2021. Các công ty kinh doanh chuyên ngành cũng đã tận dụng chuyển đổi số để đẩy mạnh tăng trưởng. Ví dụ, một tập đoàn tài chính hàng đầu Singapore thực hiện chuyển đổi số vào năm 2014, theo đó, doanh thu của tập đoàn này đã tăng từ 6,9 tỷ USD vào năm 2014 lên 11,3 tỷ USD vào năm 2021.

Hình 7: Hiệu quả hoạt động theo ngành của các tập đoàn đa ngành, cũng như các công ty kinh doanh chuyên ngành



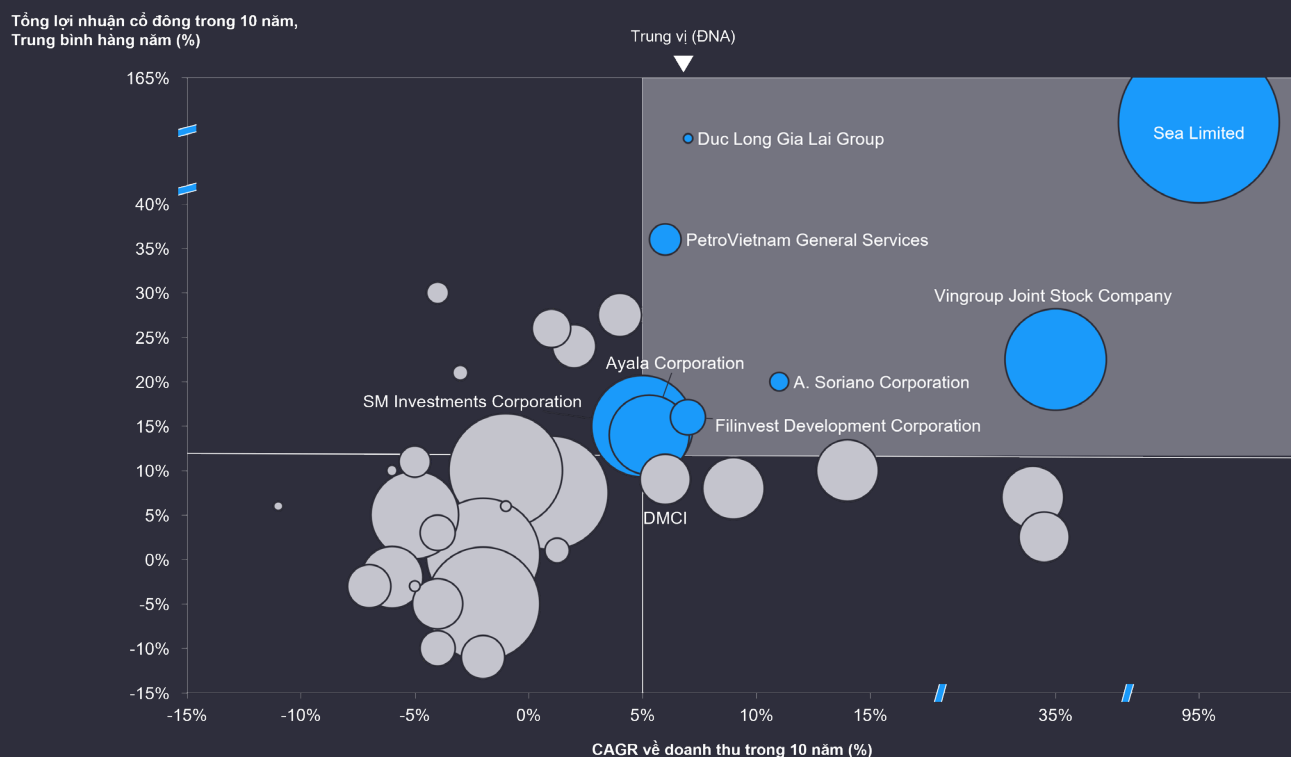
Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

03

Phân bổ nguồn lực linh hoạt

Nghiên cứu của EY-Parthenon cũng cho thấy tập đoàn đa ngành tại ĐNA thành công nhất thường có chiến lược phân bổ nguồn vốn linh hoạt và rõ ràng. Các tập đoàn này thường tích cực quản lý danh mục đầu tư thông qua chiến lược giảm đầu tư có định hướng vào một số lĩnh vực nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động, giảm chi phí và giải phóng nguồn vốn. Đồng thời, họ cũng tích cực xác định và đầu tư vào các lĩnh vực và thị trường mới nổi nhằm đảm bảo tính bền vững của danh mục đầu tư trong tương lai.

Hình 8: CAGR doanh thu và TSR trong 10 năm của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA



Nguồn: S&P Capital IQ, Phân tích của EY-Parthenon

Chiến lược ba trụ cột kiến tạo giá trị của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA

Từ những đặc điểm riêng biệt của các tập đoàn đa ngành tại ĐNA như đã phân tích, chúng tôi nhận thấy cần có phương pháp kiến tạo giá trị để các tập đoàn đa ngành giành lại vị trí thống lĩnh thị trường trong thập kỷ sắp tới. Chúng tôi đã xác định ba trụ cột chính để thúc đẩy thành công cho các tập đoàn trong thập kỷ sắp tới.

Ba yêu cầu chính đối với các tập đoàn ĐNA

01

Phát triển chiến lược phân bổ nguồn lực linh hoạt

02

Xây dựng hệ sinh thái số để kiến tạo giá trị trong toàn bộ danh mục đầu tư

03

Kiến tạo tư duy phù hợp nhằm thúc đẩy giá trị bền vững về lâu dài

01

Phát triển chiến lược phân bổ nguồn lực linh hoạt

Bằng cách xây dựng và triển khai chiến lược phân bổ vốn linh hoạt, các tập đoàn đa ngành tại DNA có thể tự bổ trợ nguồn lực để vượt qua quán tính giảm tăng trưởng và thích ứng với các thay đổi trong môi trường kinh doanh đầy biến động. Quá trình này liên quan đến việc xây dựng chiến lược phân bổ nguồn vốn rõ ràng, cũng như chủ động quản lý danh mục đầu tư.

Một trong những tập đoàn lớn nhất Philippines, vẫn tăng trưởng mạnh mẽ dù trong bối cảnh nhiều thách thức, thông qua việc phân bổ và quản lý nguồn vốn hiệu quả hơn, cũng như điều chỉnh các khoản đầu tư trong khi tiếp tục hỗ trợ các hoạt động kinh doanh cốt lõi. Tập đoàn xem xét định kỳ các danh mục đầu tư và thoái vốn khỏi các khoản đầu tư và doanh nghiệp thua lỗ. Đồng thời, Tập đoàn cũng tìm kiếm và đầu tư vào các lĩnh vực đang phát triển, hướng tới tăng trưởng tự thân hoặc thông qua các hoạt động M&A. Gần đây, Tập đoàn đã công bố kế hoạch tăng 25% chi phí để tăng cường đầu tư vào các dự án bất động sản và năng lượng tái tạo.

Bức tranh tài chính của Tập đoàn

Lợi nhuận (FY21)

6,3 tỷ USD

Tăng trưởng lợi nhuận (FY12-21)

~5%

Tăng trưởng TSR (FY12-21)

~13.5%

02

Xây dựng hệ sinh thái số để kiến tạo giá trị trong toàn bộ danh mục đầu tư

Xây dựng hệ sinh thái số để tạo ra giá trị xuyên suốt trong danh mục đầu tư cũng là một chiến lược mà các tập đoàn đa ngành tại ĐNA có thể ứng dụng để gia tăng cơ hội kiến tạo giá trị. Một tập đoàn công nghệ có trụ sở tại Singapore là một trường hợp điển hình của tập đoàn công nghệ hoạt động trong lĩnh vực giải trí số, thương mại điện tử và dịch vụ tài chính số, đã thành công trong việc thúc đẩy kiến tạo giá trị.

Tập đoàn này tận dụng sức mạnh của công nghệ số trong tất cả các hoạt động kinh doanh nhằm tạo ra sự cộng hưởng giữa các hoạt động kinh doanh. Tập đoàn sử dụng các chương trình khuyến mãi chéo để thu hút người dùng. Ngoài ra, Tập đoàn cũng ra mắt các phòng thí nghiệm trí tuệ nhân tạo, hướng tới thu thập dữ liệu để nâng cao sự thấu hiểu khách hàng, nhằm phục vụ các hoạt động hiện tại và tương lai thông qua việc tăng cường ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh.

Tình hình tài chính của Tập đoàn

Lợi nhuận (FY21)

10 tỷ USD

Tăng trưởng lợi nhuận (FY17-21)

~96%

Tăng trưởng TSR (FY17-21)

~162%





03

Kiến tạo tư duy phù hợp nhằm thúc đẩy giá trị bền vững về lâu dài

Các tập đoàn DNA nên kiến tạo tư duy để thúc đẩy giá trị phát triển bền vững cho các bên liên quan. Một tập đoàn đa ngành hàng đầu tại Việt Nam cũng đã tiên phong về các sáng kiến về Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG). Điều này đã được chứng minh là có lợi cho kết quả kinh doanh cho Tập đoàn.

Để tích hợp mục tiêu phát triển bền vững vào chiến lược dài hạn, Tập đoàn đã phát triển “Khung tài chính bền vững”. Theo đó, Tập đoàn phát hành các công cụ tài chính và phân bổ nguồn vốn để tài trợ các dự án liên quan đến phát triển bền vững. Tập đoàn cũng phát triển các tiêu chuẩn ESG trong các ngành nghề kinh doanh chính như giao thông sạch, quản lý tài nguyên nước bền vững và tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Không chỉ đơn thuần đưa các tiêu chuẩn vào vận hành, Tập đoàn cũng tập trung phát triển lực lượng lao động chuyên biệt để đánh giá và lựa chọn các sản phẩm có tác động tích cực đến môi trường, cũng như thúc đẩy các hoạt động phát triển bền vững, tích cực theo dõi và giám sát tác động của các sáng kiến ESG.

Thông qua việc vận dụng các chiến lược này, các tập đoàn DNA có thể xây dựng chiến lược phân bổ nguồn lực linh hoạt, xây dựng hệ sinh thái số và kiến tạo tư duy để thúc đẩy giá trị bền vững về lâu dài; từ đó tạo điều kiện các tập đoàn DNA đạt được giá trị vượt trội nhằm đạt được mục tiêu giành lại vị thế thống lĩnh trên thị trường trong thập kỷ tới.

Thông tin liên hệ



Sriram Changali

Partner, Lãnh đạo Dịch vụ Tạo giá trị cho Khách hàng EY-Parthenon ASEAN

sriram.changali@parthenon.ey.com



Preman Menon

Partner, Lãnh đạo Dịch vụ Tư vấn Chiến lược và Giao dịch Tài chính EY Malaysia

preman.menon@my.ey.com



Andre Toh

Partner, Lãnh đạo Dịch vụ Định giá, Mô hình Kinh doanh và Kinh tế EY ASEAN

andre.toh@sg.ey.com

https://www.ey.com/en_sg/people/andre-toh



Marie Stephanie C Tan-Hamed

Partner, Lãnh đạo Dịch vụ Tư vấn Chiến lược và Giao dịch Tài chính EY Philippines

marie.stephanie.c.tan-hamed@ph.ey.com



Iwan Margono

Partner, Lãnh đạo EY-Parthenon Indonesia

iwan.margono@parthenon.ey.com

https://www.ey.com/en_gl/people/iwan-margono



Đào Thị Thiên Hương

Partner, Lãnh đạo EY-Parthenon Việt Nam

huong.thien.dao@parthenon.ey.com

https://www.ey.com/en_sg/people/huong-thien-dao

Đóng góp nội dung

Xavier Saynac

Giám đốc Dịch vụ Tư vấn Chiến lược EY-Parthenon

xavier.saynac@parthenon.ey.com

Arvin Aguinaldo

Giám đốc Dịch vụ Tư vấn Chiến lược và Giao dịch Tài chính

arvin-b.aguinaldo@sg.ey.com

EY | Xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn

Tôn chỉ hoạt động của EY là xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn, giúp tạo nên những giá trị bền lâu cho khách hàng, đội ngũ EY và xã hội, và tạo dựng sự tin nhiệm trên các thị trường vốn.

Đội ngũ chuyên gia đa ngành của EY tại hơn 150 quốc gia, được hỗ trợ bởi dữ liệu và công nghệ, mang đến sự tin nhiệm thông qua việc cung cấp các dịch vụ đảm bảo và giúp khách hàng tăng trưởng, chuyển đổi và điều hành hoạt động kinh doanh.

Khi cung cấp các dịch vụ đảm bảo, tư vấn, pháp lý, chiến lược, thuế và giao dịch tài chính, đội ngũ chuyên gia EY luôn trăn trở về các câu hỏi sống còn để tìm những câu trả lời mới cho nhiều vấn đề phức tạp mà thế giới hiện nay đang đối mặt.

EY là một tổ chức toàn cầu bao gồm các thành viên của Ernst & Young Global Limited, hoặc một hay nhiều thành viên của tổ chức toàn cầu này, trong đó mỗi thành viên là một pháp nhân riêng biệt. Ernst & Young Global Limited là một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập tại Vương Quốc Anh và không cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Thông tin về cách EY thu thập và sử dụng dữ liệu cá nhân cùng mô tả về các quyền của cá nhân theo luật bảo vệ dữ liệu có thể được tìm thấy tại ey.com/privacy. Các công ty thành viên EY không cung cấp dịch vụ pháp lý nếu không được luật pháp nước sở tại cho phép. Để biết thêm thông tin về tổ chức của chúng tôi, vui lòng truy cập ey.com.

Giới thiệu EY-Parthenon

Đội ngũ EY-Parthenon luôn sát cánh cùng khách hàng để trợ giúp điều hướng hoạt động trước những khó khăn trong kinh doanh, bằng cách hỗ trợ họ hình dung lại hệ sinh thái kinh doanh, định hình lại danh mục sản phẩm, dịch vụ và tài sản, và tái tạo lại tổ chức hướng tới một tương lai tốt đẹp hơn. Sờ hữu quy mô và khả năng kết nối toàn cầu, đội ngũ EY-Parthenon tập trung vào Hiện thực hóa Chiến lược – giúp các CEO thiết kế và đưa ra các chiến lược để quản lý tốt hơn các thách thức đồng thời tối đa hóa các cơ hội, khi xem xét việc chuyển đổi doanh nghiệp. Từ ý tưởng đến triển khai, đội ngũ EY-Parthenon giúp các tổ chức xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn bằng cách thúc đẩy và nuôi dưỡng các giá trị dài hạn. EY-Parthenon là một thương hiệu được một số thành viên EY toàn cầu sử dụng để cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược. Để biết thêm thông tin, vui lòng truy cập ey.com/vi_vn/strategy.

© Bản quyền thuộc về Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam năm 2023.

Tất cả các quyền được bảo lưu.

APAC No. 16220201

ED None

Ấn phẩm này chỉ chứa những nội dung mang tính thông tin chung, không nhằm đưa ra những hướng dẫn và tư vấn cụ thể về kế toán, thuế, pháp lý hay những tư vấn chuyên môn khác. Độc giả cần tham khảo ý kiến của các chuyên gia tư vấn đối với bất kỳ vấn đề cụ thể nào.

ey.com/vi_vn