



Áp dụng PPLST vào hoạt động kinh doanh tại Vạn Phát Hưng

Huỳnh Sơn Trung

Công ty TNHH Vạn Phát Hưng

Tel: 7850011 Fax: 7854422

Email: vanphathung@hcm.fpt.vn

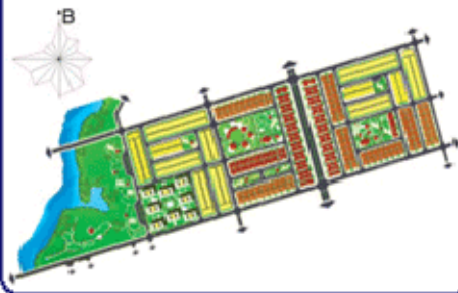
Dự án KDC Phú Mỹ

- Dự án KDC cao cấp được xây dựng theo tiêu chuẩn Anh Quốc.
- Cơ hội đầu tư, tiềm năng kinh tế phát triển cao.
- Liên kề khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng



Dự án KDC Phú Xuân

- Quy hoạch theo tiêu chuẩn KDC cao cấp.
- Một tiểu đô thị mới trên đất Nhà Bè.
- Kết nối cơ sở hạ tầng với KDC Phú Mỹ, đô thị mới Phú Mỹ Hưng và KCN & dân cư Hiệp Phước



Công ty TNHH Thương mại – Xây dựng – Địa ốc Vạn Phát Hưng thành lập ngày 9-9-1999 với chức năng chính là phát triển và kinh doanh bất động sản. Công ty đã phát triển được nhiều khu dân cư tại TP.HCM với tổng diện tích gần 100ha mà nổi bật là:

- Dự án Phú Mỹ – 24ha
- Dự án Phú Xuân – 36ha
- Dự án Bình Trưng Đông, Q.2 – 4.3ha

Nắm bắt được xu hướng của thời đại: “Ý tưởng là tài nguyên quan trọng nhất” và “Vũ khí cạnh tranh ở thế kỷ 21 chính là phát triển nguồn nhân lực sáng tạo” đồng thời sớm tiếp cận với lãnh vực khoa học về PPLST, ban giám đốc công ty Vạn Phát Hưng đã chủ trương đưa PPLST vào chiến lược phát triển nguồn nhân lực dài hạn của công ty. Trên thực tế đã tổ chức các khóa đào tạo PPLST sơ cấp (do chính giáo sư Phan Dũng giảng dạy) cho gần 70 nhân viên (chiếm 90%). Công ty tài trợ 100% học phí cho nhân viên theo học khóa PPLST sơ cấp.

So với các đơn vị khác, chúng tôi có một số thuận lợi trong quá trình áp dụng môn học PPLST tại công ty như:

- * Ban giám đốc đề cao và cam kết ủng hộ phong trào cải tiến nói chung và ứng dụng PPLST nói riêng trong công ty.
- * Đội ngũ nhân viên trẻ và có trình độ (chiếm 80%): tuổi 25-35, trên 70% là đại học.
- * Thị trường địa ốc Việt Nam còn sơ khai. Đây là cơ hội cho công ty thực hiện các hoạt động tái cấu trúc, xây dựng nguồn nhân lực.

- * Công ty có mối quan hệ chặt chẽ với Trung tâm sáng tạo KHKT (TSK), thuộc Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.

Bên cạnh những thuận lợi, chúng tôi cũng gặp một số khó khăn như:

- * Chưa lĩnh hội hết những điều học được tại lớp.
- * Ý thức và năng lực tư duy không đồng đều.
- * Tính ì tâm lý vẫn còn ảnh hưởng mạnh nên việc vận dụng còn chưa nhiều
- * Không có người hướng dẫn, giải đáp thắc mắc.

Mặc dù vậy, bước đầu áp dụng PPLST vào kinh doanh ở công ty, chúng tôi thu được một số kết quả khiêm tốn sau:

- * Các thành viên trong công ty có thể giao tiếp với nhau bằng ngôn ngữ PPLST.
- * Nâng cao tinh thần trách nhiệm và yêu cầu đối với quyết định, đề xuất, tham mưu của nhân viên cho Ban giám đốc.
- * Định hướng cho công tác xây dựng chiến lược và sách lược kinh doanh của Ban giám đốc như: không để lại bài toán con, lời giải phải tốt cho 9 hệ, ưu tiên các giải pháp sử dụng nguồn lực sẵn có trong hệ, ưu tiên giải pháp làm hệ thay đổi ít nhất...
- * Tăng hiệu quả, giảm tính nhàm chán của các cuộc họp, biến cuộc họp thành sân chơi sáng tạo sôi động và hữu ích, do đó gia tăng số lượng ý tưởng phát ra trong quá trình giải quyết vấn đề và ra quyết định.
- * Ý tưởng của nhân viên được khuyến khích, tôn trọng nên tạo được môi trường làm việc năng động, hiệu quả.
- * Bước đầu ứng dụng các thủ thuật mà phổ biến là gây ứng suất sơ bộ, thực hiện sơ bộ, dự phòng, phân nhỏ, tách khỏi trong việc đền bù giải tỏa mặt bằng.

Ngoài ra, chúng tôi còn đưa ra các biện pháp thúc đẩy ứng dụng PPLST trong thời gian trước mắt như:

- * Cam kết ứng dụng PPLST trong công việc, trong quan hệ xã hội của mỗi nhân viên trong công ty.
- * Thiết lập cơ chế chính thức để ôn luyện PPLST.
- * Thành lập Ban cải tiến với mục đích thúc đẩy các cải tiến và ứng dụng PPLST trong hoạt động của công ty.
- * Tổ chức các nhóm cải tiến theo chủ đề đăng ký, ví dụ: mỗi bộ phận phải thực hiện tối thiểu 2 cải tiến/tháng
- * Đánh giá kết quả công việc hàng tháng của nhân viên trên cơ sở những ý tưởng sáng tạo có được.
- * Xây dựng đội ngũ giảng viên, chuyên gia nội bộ về PPLST.
- * Thường xuyên cập nhật, phổ biến các tài liệu, sách báo về PPLST trên thế giới.
- * Xây dựng kho thông tin sẵn sàng phục vụ việc giải quyết vấn đề và ra quyết định để biến chúng thành tri thức của công ty.

Một số cải tiến tại công ty Vạn Phát Hưng qua áp dụng PHƯƠNG PHÁP LUẬN SÁNG TẠO

1. Chuẩn hóa hợp đồng

Vấn đề: Hợp đồng của nhà thầu/nhà cung cấp hay bị sai, lỗi hình thức. Phải đảm bảo tính đúng đắn của hợp đồng về hình thức.

Giải pháp: Phân loại hợp đồng, soạn thảo khuôn mẫu cho từng nhóm hợp đồng. Khi cần chỉ cần điền thêm các yếu tố.

2. Đặt tên máy tính

Đặt tên máy tính bằng các ký tự có ý nghĩa quy định trước để khi đọc vào là biết thêm một số thông tin cần thiết.

Ví dụ: HCMVPCW023 có nghĩa là: Văn phòng chính ở TP.HCM, máy con số 023, địa chỉ IP cũng là 23, phòng ban nào, máy của trưởng, phó bộ phận.

3. Đặt số điện thoại

Cấp số điện thoại nhóm theo phòng ban, thứ tự chức vụ.

4. Scan tài liệu vào máy tính

Các tài liệu giấy lưu trữ khó, khó nhân bản, khó tìm kiếm.

Giải pháp: scan các tài liệu, công văn đi-đến vào máy tính, lưu trữ thành các folder, sử dụng công cụ tìm kiếm của máy tính rất tiện lợi. Dễ tham khảo về sau.

5. Đặt cùi chỏ tự động cho các cánh cửa

Các cánh cửa ra vào phải mất công đóng mở, đóng không kỹ thì có tiếng động hoặc phải đóng lại nếu chưa chặt.

Giải pháp: Lắp cùi chỏ thủy lực, tự đàn hồi đóng cửa khi ta thả tay ra. Tiện lợi, êm ái.

6. Khi duyệt đề nghị thì cũng kèm theo luôn giấy đề nghị tạm ứng hoặc các chứng từ kèm theo

Viết đề nghị thực hiện công việc, được duyệt, sau đó viết tiếp đề nghị tạm ứng hay thanh toán tiền chi phí thực hiện công việc đó.

Giải pháp: Trình luôn giấy đề nghị thực hiện công việc, giấy đề nghị tạm ứng hay thanh toán đã điền đầy đủ thông tin để cấp trên đồng ý thì duyệt luôn một lần.

7. Hiện thị số gọi đến

Mỗi lần có người gọi điện thoại đến thì phải hỏi số điện thoại để gọi lại sau.

Giải pháp: lắp bộ hiện thị số gọi đến. Khách hàng cũ gọi đến là đã biết là ai. Khách hàng mới thì chỉ cần xác nhận rằng có thể liên lạc bằng số đang gọi.

8. Đặt các panô hình sản phẩm trong tầm mắt khách hàng nơi tiếp khách

Đặt các panô về hình ảnh sản phẩm trong tầm mắt khách hàng ở nơi tiếp khách. Khi khách hàng ngồi đợi hoặc đang được tiếp thì có thể nhìn thấy.

9. Thông qua người khác để đàm phán

Khi gặp khó khăn trong đàm phán đền bù, giải tỏa đất ta có thể tìm kiếm, tiếp xúc, thông qua người trung gian có mối quan hệ tốt với đối tượng để qua đó tác động đến đối tượng.

10. Phân nhóm chủ đất khi thương lượng đền bù giải tỏa

Trong đầu tư phát triển khu dân cư, việc đền bù giải phóng mặt bằng rất khó khăn. Công ty phải phân nhóm các chủ đất theo các tiêu chí rút ra từ kinh nghiệm đền bù để có chính sách và phương pháp tiếp cận, đàm phán tương ứng.