NÂNG CAO NĂNG LỰC SỐ GẮN VỚI NĂNG LỰC NGHỀ CHO HỌC SINH NGÀNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐÁP ỨNG YÊU CẦU DOANH NGHIỆP

Trần Thị Tâm
Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật và Công nghệ Hà Nội
Email: tam.phantichthongke@gmail.com

Tóm tắt: *Bài viết nghiên cứu vấn đề nâng cao năng lực số gắn với năng lực nghề cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại trong bối cảnh chuyển đổi số và yêu cầu ngày càng cao của doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích, tổng hợp tài liệu và tiếp cận theo định hướng năng lực, bài viết làm rõ cơ sở lý luận về năng lực số, yêu cầu năng lực số của doanh nghiệp, thực trạng đào tạo và khoảng cách giữa năng lực của học sinh với nhu cầu thị trường lao động. Kết quả nghiên cứu cho thấy năng lực số cần được tích hợp trực tiếp vào các nhiệm vụ nghề như bán hàng, marketing, chăm sóc khách hàng, quản lý dữ liệu và vận hành nền tảng thương mại số. Từ đó, bài viết đề xuất các giải pháp nhằm đổi mới chương trình, phương pháp dạy học, đánh giá và tăng cường liên kết giữa nhà trường với doanh nghiệp.*

Từ khóa*: Chuyển đổi số; Giáo dục nghề nghiệp; Kinh doanh thương mại; Năng lực nghề; Năng lực số.*

ENHANCING DIGITAL COMPETENCE INTEGRATED WITH OCCUPATIONAL COMPETENCE FOR BUSINESS AND TRADE STUDENTS TO MEET ENTERPRISE REQUIREMENTS

Abstract: *This article examines the development of digital competence integrated with occupational competence for students majoring in Business and Trade in the context of digital transformation and the increasing requirements of enterprises. Based on document analysis, synthesis, and a competency-based approach, the study clarifies the theoretical foundation of digital competence, enterprise requirements for digital skills, current training practices, and the gap between students' competencies and labor market demands. The findings indicate that digital competence should be directly integrated into occupational tasks such as sales, marketing, customer service, data management, and the operation of digital commerce platforms. Accordingly, the article proposes solutions for renewing curricula, teaching methods, assessment practices, and strengthening cooperation between educational institutions and enterprises.*

Keywords: *Business and trade; Digital competence; Digital transformation; Occupational competence; Vocational education.*

Nhận bài: 12/05/2026 Phản biện: 12/06/2026 Duyệt đăng: 15/06/2026

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chuyển đổi số đang làm thay đổi sâu sắc phương thức tổ chức hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại. Tại Việt Nam, thị trường thương mại điện tử năm 2024 được ước tính đạt khoảng 32 tỷ USD, chiếm gần 12% tổng doanh thu bán lẻ và tăng 27% so với năm 2023; đồng thời, kinh tế internet đạt khoảng 36 tỷ USD, tương đương 7,6% GDP, với khoảng 80 triệu người dùng internet vào đầu năm 2025 (International Trade Administration [ITA], 2026). Những số liệu này cho thấy hoạt động thương mại đang chuyển nhanh từ mô hình truyền thống sang mô hình dựa trên nền tảng số, dữ liệu khách hàng, thanh toán điện tử, marketing số và bán hàng đa kênh. Vì vậy, nhân lực ngành Kinh doanh thương mại không chỉ cần kiến thức nghề nghiệp cơ bản mà còn phải có năng lực số để thích ứng với quy trình làm việc mới của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh đó, đào tạo học sinh ngành Kinh doanh thương mại cần chuyển từ tiếp cận "dạy kỹ năng tin học" sang tiếp cận "phát triển năng lực số gắn với nhiệm vụ nghề". UNESCO-UNEVOC nhấn mạnh rằng chuyển đổi số tác động đến toàn bộ giáo dục nghề nghiệp, từ tích hợp kỹ năng số vào dạy học đến tổ chức lại quá trình đào tạo nhằm giúp người học có năng lực đáp ứng công việc hiện tại và tương lai (UNESCO-UNEVOC, 2023a). Tại Việt Nam, chuyển đổi số trong giáo dục nghề nghiệp cũng được xác định là nền tảng để đổi mới nội dung đào tạo, phương thức quản lý, dạy học trực tuyến và phân tích dữ liệu phục vụ kết nối với nhu cầu doanh nghiệp (TVET Vietnam, 2025). Từ thực tiễn đó, việc nghiên cứu nâng cao năng lực số gắn với năng lực nghề cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại có ý nghĩa cần thiết, góp phần thu hẹp khoảng cách giữa đào tạo và yêu cầu sử dụng lao động trong nền kinh tế số.

II. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Bài viết sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính trên cơ sở phân tích và tổng hợp tài liệu nhằm làm rõ cơ sở lý luận và thực tiễn về năng lực số gắn với năng lực nghề trong đào tạo ngành Kinh doanh thương mại. Các tài liệu được khai thác bao gồm văn bản định hướng về chuyển đổi số trong giáo dục nghề nghiệp, các báo cáo về kỹ năng số, khung năng lực số và các nghiên cứu liên quan

đến yêu cầu nhân lực trong bối cảnh kinh tế số. Bên cạnh đó, phương pháp so sánh được sử dụng để đối chiếu giữa yêu cầu năng lực số của doanh nghiệp với thực trạng đào tạo hiện nay; phương pháp tiếp cận năng lực được vận dụng để xác định các nhóm năng lực số cần tích hợp vào hoạt động nghề nghiệp của học sinh. Trên cơ sở đó, bài viết khái quát các khoảng cách trong đào tạo và đề xuất hệ thống giải pháp nhằm nâng cao năng lực số gắn với năng lực nghề cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại.

III. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

3.1. Cơ sở lý luận về năng lực số gắn với năng lực nghề trong đào tạo ngành Kinh doanh thương mại

Năng lực số được hiểu là khả năng sử dụng công nghệ số một cách hiệu quả, an toàn và có trách nhiệm để phục vụ học tập, làm việc và giải quyết vấn đề trong các bối cảnh khác nhau. Theo Khung năng lực số cho công dân của Liên minh châu Âu (DigComp 2.2), năng lực số bao gồm các nhóm thành phần cốt lõi như: khai thác thông tin và dữ liệu, giao tiếp và hợp tác trong môi trường số, sáng tạo nội dung số, an toàn số và giải quyết vấn đề (Vuorikari et al., 2022). Trong giáo dục nghề nghiệp, năng lực nghề được hiểu là khả năng vận dụng tổng hợp kiến thức, kỹ năng và thái độ để thực hiện hiệu quả các nhiệm vụ gắn với một vị trí việc làm cụ thể. Khi hai khái niệm này được tích hợp, năng lực số không còn là kỹ năng độc lập mà trở thành công cụ hỗ trợ trực tiếp cho việc thực hiện nhiệm vụ nghề nghiệp, đặc biệt trong các ngành có mức độ số hóa cao như Kinh doanh thương mại.

Trong đào tạo ngành Kinh doanh thương mại, việc gắn kết năng lực số với năng lực nghề phản ánh yêu cầu thực tiễn của thị trường lao động trong bối cảnh chuyển đổi số. Các nghiên cứu của OECD (2019) chỉ ra rằng tự động hóa, thương mại điện tử và phân tích dữ liệu đang làm thay đổi sâu sắc cấu trúc kỹ năng trong lĩnh vực kinh doanh, trong đó kỹ năng số trở thành năng lực nền tảng để thực hiện các hoạt động như bán hàng đa kênh, chăm sóc khách hàng số và phân tích hành vi tiêu dùng. UNESCO-UNEVOC cũng nhấn mạnh rằng giáo dục nghề nghiệp hiện đại cần chuyển từ đào tạo kỹ năng đơn lẻ sang phát triển năng lực tích hợp, trong đó năng lực số được lồng ghép trực tiếp vào các nhiệm vụ nghề nhằm nâng cao khả năng thích ứng của người học với môi trường làm việc thực tế (UNESCO-UNEVOC, 2023b).

3.2. Yêu cầu năng lực số của doanh nghiệp đối với nhân lực ngành Kinh doanh thương mại trong bối cảnh chuyển đổi số

Trong bối cảnh chuyển đổi số, doanh nghiệp trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại đang tái cấu trúc mạnh mẽ hoạt động kinh doanh dựa trên nền tảng công nghệ số như thương mại điện tử, hệ thống quản trị quan hệ khách hàng (CRM), phân tích dữ liệu và tự động hóa quy trình bán hàng. OECD nhấn mạnh rằng chuyển đổi số làm thay đổi bản chất công việc, làm giảm các nhiệm vụ mang tính lặp lại và gia tăng nhu cầu đối với các kỹ năng số và kỹ năng phân tích dữ liệu trong thị trường lao động (OECD, 2024). Điều này cho thấy doanh nghiệp không chỉ cần lao động có kiến thức thương mại truyền thống mà còn yêu cầu khả năng vận hành công cụ số để xử lý dữ liệu khách hàng, quản lý quy trình bán hàng và ra quyết định dựa trên dữ liệu.

Cụ thể trong ngành Kinh doanh thương mại, yêu cầu năng lực số của doanh nghiệp tập trung vào bốn nhóm chính.

Thứ nhất là năng lực vận hành nền tảng thương mại số, bao gồm sử dụng thành thạo sàn thương mại điện tử, phần mềm quản lý bán hàng, hệ thống thanh toán số và công cụ quản lý đơn hàng. Theo OECD Digital Economy Outlook, các doanh nghiệp ngày càng phụ thuộc vào nền tảng số và dữ liệu để nâng cao hiệu quả hoạt động và mở rộng thị trường (OECD, 2024).

Thứ hai là năng lực khai thác và phân tích dữ liệu kinh doanh, trong đó người lao động cần biết thu thập, xử lý và diễn giải dữ liệu về khách hàng, doanh thu và hành vi tiêu dùng để hỗ trợ quyết định kinh doanh.

Thứ ba là năng lực marketing số và giao tiếp số, thể hiện qua việc sử dụng mạng xã hội, công cụ quảng cáo trực tuyến, email marketing và nội dung số để tiếp cận và chăm sóc khách hàng. Các nghiên cứu của European Commission trong khung DigComp nhấn mạnh rằng năng lực giao tiếp và sáng tạo nội dung số là thành phần cốt lõi của năng lực số trong môi trường làm việc hiện đại (Vuorikari et al., 2022).

Thứ tư là năng lực an toàn số và tuân thủ đạo đức số, bao gồm bảo mật dữ liệu khách hàng, tuân thủ quy định về thương mại điện tử và nhận thức về rủi ro an ninh mạng trong hoạt động kinh doanh. OECD cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp đang coi trọng ngày càng cao yếu tố an toàn dữ liệu và quản trị rủi ro số như một phần trong chiến lược chuyển đổi số bền vững (OECD, 2024).

Như vậy, yêu cầu của doanh nghiệp đối với nhân lực ngành Kinh doanh thương mại không chỉ dừng lại ở kỹ năng sử dụng công nghệ, mà chuyển sang mức độ cao hơn là năng lực tích hợp công nghệ số vào toàn bộ quy trình kinh doanh, từ vận hành, phân tích đến ra quyết định. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với cơ sở đào tạo trong việc thiết kế chương trình theo hướng tích hợp giữa năng lực nghề và năng lực số.

3.3. Thực trạng đào tạo và khoảng cách năng lực số của học sinh ngành Kinh doanh thương mại hiện nay

Trong bối cảnh chuyển đổi số diễn ra mạnh mẽ trong lĩnh vực kinh doanh và thương mại, yêu cầu về năng lực số đối với người lao động ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, thực tiễn đào tạo ngành Kinh doanh thương mại trong hệ thống giáo dục nghề nghiệp cho thấy sự chưa tương thích giữa năng lực được hình thành trong nhà trường và năng lực mà doanh nghiệp yêu cầu. Theo World Bank (2021), lực lượng lao động tại Việt Nam đã đạt mức phổ cập tương đối tốt về kỹ năng số cơ bản, nhưng vẫn tồn tại khoảng cách đáng kể ở các kỹ năng số nâng cao như phân tích dữ liệu, sử dụng nền tảng số trong công việc và ứng dụng công nghệ vào quy trình kinh doanh. Điều này phản ánh rõ trong đào tạo nghề, khi năng lực số của học sinh chủ yếu dừng ở mức thao tác công cụ tin học cơ bản, chưa được phát triển theo hướng tích hợp vào các nhiệm vụ nghề nghiệp cụ thể.

Trên cơ sở tổng hợp các nghiên cứu của OECD (2024), UNESCO-UNEVOC (2023) và các báo cáo kỹ năng số tại Việt Nam, có thể khái quát thực trạng năng lực số của học sinh ngành Kinh doanh thương mại theo các nhóm năng lực chủ yếu như sau:

Bảng 1. So sánh yêu cầu năng lực số của doanh nghiệp và mức độ đáp ứng của học sinh

STT	Nhóm năng lực số	Yêu cầu của doanh nghiệp	Mức độ đáp ứng của học sinh	Mức độ khoảng cách
1	Vận hành nền tảng thương mại số	Sử dụng thành thạo sàn TMĐT, phần mềm quản lý bán hàng, CRM	Biết thao tác cơ bản, thiếu trải nghiệm thực tiễn hệ thống	Trung bình – cao
2	Phân tích dữ liệu kinh doanh	Thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu khách hàng và doanh thu để ra quyết định	Chủ yếu dừng ở nhập liệu và thống kê đơn giản	Cao
3	Marketing số	Thiết kế nội dung số, tối ưu truyền thông, phân tích hành vi khách hàng	Thực hiện nội dung đơn giản, thiếu tư duy chiến lược số	Cao
4	Giao tiếp và chăm sóc khách hàng số	Giao tiếp đa kênh, xử lý tình huống trên nền tảng số	Giao tiếp cơ bản, thiếu kịch bản xử lý tình huống thực tế	Trung bình – cao
4	An toàn và đạo đức số	Bảo mật dữ liệu, tuân thủ quy định thương mại điện tử	Nhận thức chủ yếu mang tính lý thuyết, chưa hình thành thói quen	Trung bình

Nguồn: tác giả tổng hợp và phân tích từ (từ OECD (2024), World Bank (2021) và UNESCO-UNEVOC (2023b)

Kết quả phân tích cho thấy khoảng cách năng lực rõ rệt tập trung ở các năng lực có mức độ ứng dụng cao như phân tích dữ liệu kinh doanh, marketing số và vận hành hệ thống thương mại điện tử. Đây là những năng lực cốt lõi trong bối cảnh doanh nghiệp chuyển mạnh sang mô hình kinh doanh dựa trên dữ liệu (data-driven business). Theo OECD (2024), sự phát triển của kinh tế số làm gia tăng nhu cầu đối với các kỹ năng phân tích, xử lý thông tin và sử dụng công cụ số trong ra quyết định kinh doanh, đồng thời làm giảm nhu cầu đối với các thao tác thủ công mang tính lặp lại.

Nguyên nhân của khoảng cách này chủ yếu xuất phát từ ba khía cạnh. Thứ nhất, chương trình đào tạo chưa tích hợp đầy đủ năng lực số vào các mô-đun nghề, dẫn đến tình trạng tách rời giữa "kỹ năng tin học" và "kỹ năng nghề". Thứ hai, môi trường thực hành còn hạn chế, chưa mô phỏng đầy đủ hệ sinh thái thương mại số như sàn thương mại điện tử, hệ thống CRM hay nền tảng marketing số.

Thứ ba, phương pháp đánh giá chủ yếu vẫn dựa trên kiểm tra kỹ thuật, chưa đánh giá được năng lực vận dụng trong tình huống nghề nghiệp thực tiễn. UNESCO-UNEVOC (2023b) nhấn mạnh rằng một trong những thách thức lớn của giáo dục nghề nghiệp trong chuyển đổi số là sự chậm thích ứng của chương trình đào tạo so với tốc độ thay đổi của công nghệ và nhu cầu thị trường lao động.

Từ thực trạng trên có thể nhận định rằng việc nâng cao năng lực số cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại không chỉ là bổ sung kỹ năng công nghệ, mà cần được xem là quá trình tái cấu trúc năng lực nghề theo hướng tích hợp số hóa, nhằm bảo đảm sự phù hợp giữa đào tạo và yêu cầu thực tiễn của doanh nghiệp trong nền kinh tế số.

3.4. Giải pháp nâng cao năng lực số gắn với năng lực nghề cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại

Trong bối cảnh kinh tế số phát triển nhanh, năng lực số không còn là kỹ năng bổ trợ mà đã trở thành thành tố cấu trúc của năng lực nghề trong lĩnh vực Kinh doanh thương mại. Các báo cáo gần đây cho thấy doanh nghiệp đang chuyển mạnh sang mô hình kinh doanh dựa trên dữ liệu và nền tảng số, kéo theo yêu cầu cao hơn đối với khả năng phân tích, vận hành hệ thống và ra quyết định dựa trên dữ liệu của người lao động (OECD, 2024; World Bank, 2021). Đồng thời, tại Việt Nam, khoảng cách giữa đào tạo và nhu cầu thị trường vẫn tồn tại rõ rệt ở nhóm kỹ năng số ứng dụng, đặc biệt trong thương mại điện tử và marketing số (GIZ & MoLISA, 2025). Trên cơ sở đó, hệ thống giải pháp cần tập trung theo hướng tích hợp – thực hành – đánh giá theo năng lực thực.

Thứ nhất, tái cấu trúc chương trình theo hướng tích hợp năng lực số vào năng lực nghề lõi. Thay vì xem năng lực số là một nội dung độc lập, cần thiết kế lại chương trình theo hướng "đồng cấu trúc năng lực", trong đó mỗi năng lực nghề (bán hàng, marketing, chăm sóc khách hàng, quản trị dữ liệu) đều được gắn với một nhóm năng lực số tương ứng. Ví dụ, năng lực bán hàng không chỉ gồm kỹ thuật bán mà còn bao gồm vận hành sàn thương mại điện tử, xử lý đơn hàng số và theo dõi hành vi khách hàng trên nền tảng số. Cách tiếp cận này phù hợp với xu hướng TVET hiện đại, nhấn mạnh tích hợp công nghệ số vào toàn bộ cấu trúc năng lực nghề thay vì dạy rời rạc (UNESCO-UNEVOC, 2023b).

Thứ hai, tổ chức dạy học theo mô hình "hệ sinh thái mô phỏng doanh nghiệp số". Cần chuyển từ dạy học theo bài học sang dạy học theo hệ thống quy trình kinh doanh hoàn chỉnh. Học sinh được đặt trong môi trường mô phỏng có đầy đủ chuỗi hoạt động: từ tạo sản phẩm, xây dựng nội dung marketing số, vận hành gian hàng, quản lý đơn hàng đến phân tích dữ liệu khách hàng. Việc học trong hệ sinh thái như vậy giúp người học hình thành tư duy hệ thống, hiểu mối quan hệ giữa dữ liệu – hành vi khách hàng – quyết định kinh doanh. World Bank (2021) nhấn mạnh rằng kỹ năng số chỉ thực sự phát triển khi người học được đặt trong bối cảnh giải quyết vấn đề thực tiễn thay vì học thao tác công cụ đơn lẻ.

Thứ ba, chuyển đổi đánh giá sang mô hình năng lực thực hiện (performance-based competency). Đánh giá cần tập trung vào khả năng tạo ra sản phẩm nghề trong môi trường số, thay vì kiểm tra kiến thức rời rạc. Các sản phẩm đánh giá cần phản ánh đầy đủ chu trình nghề nghiệp như: kế hoạch bán hàng đa kênh, dashboard dữ liệu khách hàng, nội dung marketing số có đo lường hiệu quả hoặc kịch bản chăm sóc khách hàng theo tình huống. OECD (2024) khẳng định rằng trong nền kinh tế số, năng lực quan trọng nhất là khả năng chuyển đổi dữ liệu và công cụ số thành quyết định hành động trong công việc thực tế.

Thứ tư, thiết lập cơ chế đồng kiến tạo đào tạo giữa nhà trường và doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần chuyển từ vai trò "tiếp nhận thực tập" sang vai trò "đồng thiết kế chương trình đào tạo", trong đó tham gia xây dựng tình huống, cung cấp dữ liệu thật (đã ẩn danh), nền tảng số và tiêu chí đánh giá năng lực. Mô hình này giúp đảm bảo tính cập nhật liên tục của chương trình đào tạo trong bối cảnh công nghệ thay đổi nhanh. Theo GIZ & MoLISA (2025), liên kết nhà trường – doanh nghiệp là điều kiện then chốt để nâng cao chất lượng đào tạo nghề trong giai đoạn chuyển đổi số tại Việt Nam.

IV. KẾT LUẬN

Nâng cao năng lực số gắn với năng lực nghề cho học sinh ngành Kinh doanh thương mại là yêu cầu cần thiết trong bối cảnh chuyển đổi số đang làm thay đổi căn bản hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy năng lực số không nên được xem là kỹ năng bổ trợ riêng lẻ, mà cần được tích hợp trực tiếp vào các năng

lực nghề như bán hàng, marketing, chăm sóc khách hàng, quản lý dữ liệu và vận hành nền tảng thương mại số. Trên cơ sở phân tích yêu cầu của doanh nghiệp và khoảng cách trong đào tạo hiện nay, bài viết đã đề xuất bốn nhóm giải pháp trọng tâm: tái cấu trúc chương trình theo hướng tích hợp năng lực số vào mô-đun nghề; tổ chức dạy học theo hệ sinh thái mô phỏng doanh nghiệp số; đổi mới đánh giá theo năng lực thực hiện và sản phẩm số; tăng cường cơ chế đồng kiến tạo đào tạo giữa nhà trường và doanh nghiệp. Tuy nhiên, bài viết chủ yếu dựa trên phương pháp phân tích, tổng hợp tài liệu và khái quát lý luận, chưa tiến hành khảo sát thực nghiệm trên quy mô lớn tại các cơ sở giáo dục nghề nghiệp và doanh nghiệp. Vì vậy, các nghiên cứu tiếp theo cần mở rộng khảo sát thực tiễn, xây dựng bộ tiêu chí đánh giá năng lực số gắn với từng vị trí việc làm trong ngành Kinh doanh thương mại, đồng thời thử nghiệm mô hình đào tạo tích hợp để kiểm chứng mức độ hiệu quả và khả năng áp dụng trong thực tiễn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), & Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs. (2025). Report on policy review on the implementation of digital transformation in the TVET sector of Viet Nam. Programme Reform of Technical Vocational Education and Training in Viet Nam.

International Trade Administration. (2026). Vietnam - eCommerce. U.S. Department of Commerce. https://www.trade.gov/country-commercial-guides/vietnam-ecommerce

OECD. (2019). OECD Skills Outlook 2019: Thriving in a Digital World. OECD Publishing.

OECD. (2024). OECD Digital Economy Outlook 2024 (Volume 2): Strengthening Connectivity, Innovation and Trust. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/3adf705b-en

TVET Vietnam. (2025). Digital transformation. https://www.tvet-vietnam.org/digital-transformation

UNESCO-UNEVOC. (2023a). Digital transformation in TVET. UNESCO-UNEVOC International Centre. https://unevoc.unesco.org/home/Digital%2BTransformation%2Bin%2BTVET

UNESCO-UNEVOC. (2023b). Enhancing TVET through digital transformation in developing countries. UNESCO-UNEVOC International Centre.

Vuorikari, R., Kluzer, S., & Punie, Y. (2022). DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens: With new examples of knowledge, skills and attitudes. Publications Office of the European Union. https://doi.org/10.2760/115376

World Bank. (2021). Vietnam: Enhancing Skills for Inclusive Growth. World Bank Group.