

PHÁT HUY VAI TRÒ DOANH NHÂN TRONG TÌNH HÌNH MỚI

THANH LONG

Bài 4: Để doanh nghiệp trụ vững và phát triển trong "bão lớn"

"Không thể cứ khó khăn là kêu sự trợ giúp từ Nhà nước, phải đi lên bằng nội lực thì mới có thể phát triển lâu dài được!" – Đó là đúc kết của những doanh nhân, doanh nghiệp đã có những bước đi đúng, thành công trong bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn. Tuy nhiên, nói như thế không có nghĩa không có sự đồng hành, hỗ trợ từ Nhà nước, chính quyền địa phương và sự liên kết trong quá trình phát triển để đội ngũ doanh nhân, doanh nghiệp ngày càng đông về số lượng, chất lượng ...

* ĐI LÊN BẰNG NỘI LỰC

Nhiều ý kiến cho rằng, hiện nay, đa phần doanh nhân, doanh nghiệp chủ yếu chỉ quan tâm bán cái gì, sản xuất cái gì nhưng ít quan tâm vấn đề: tại sao khách hàng cần mua sản phẩm đó?! Tư duy này cần phải thay đổi. Bởi những lợi thế cạnh tranh về chất lượng, dịch vụ sẵn có, giá cả... của doanh nghiệp đã không còn phù hợp trong bối cảnh nước ta ngày càng hội nhập sâu, rộng vào nền kinh tế của thế giới. Nhưng sản xuất theo nhu cầu của thị trường, của khách hàng phải bắt đầu từ đâu và như thế nào? Bà Phạm Thị Việt Nga, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang, cho rằng: Bắt đầu từ con người! Cụ thể là những doanh nhân, những CEO lãnh đạo doanh nghiệp. Làm được điều này đòi hỏi doanh nhân, CEO phải có tầm nhìn chiến lược, không ngừng học hỏi và phải biết sử dụng "cái đầu" của người khác, biết lắng nghe phản ứng từ phía khách hàng. Không nhất thiết là người đưa ra những ý tưởng sáng tạo, sự khác biệt cho doanh nghiệp nhưng doanh nhân, CEO phải đi đầu, có quyết tâm cao trong ứng dụng, tiếp thu những cái mới, kiến thức mới vào hoạt động của doanh nghiệp, từng bước nâng cao vị thế của doanh nghiệp trên thương trường. Vấn đề này, ông Phạm Đắc Lợi, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần May Tây Đô, cho rằng: Quan trọng nhất trong mọi thành công, đặc biệt là phát huy nội lực của doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Doanh nhân, nhà quản lý cần sâu kết được tinh thần đoàn kết, truyền đạt những thông tin cụ thể đến toàn thể cán bộ, công nhân để họ cùng hiểu, cùng chia sẻ những khó khăn, đồng thời hiến kế để doanh nghiệp vượt khó.



Sự quan tâm, đồng hành, hỗ trợ của chính quyền địa

phương cũng là giải pháp giúp doanh nghiệp “vượt bão” để phát triển. Trong ảnh: Chủ tịch UBND TP Cần Thơ Nguyễn Thanh Sơn (thứ 2 bên trái) đến thăm, tìm hiểu hoạt động sản xuất tại Công ty TNHH Cơ khí Tây Đô.
Ảnh: MINH HUYỀN

Ông Trần Bình Trọng, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần In tổng hợp Cần Thơ, cho rằng: Phát huy nội lực cũng đồng nghĩa với việc nâng cao trình độ, tạo nề nếp, thói quen văn hóa kinh doanh trong cán bộ, công nhân viên của doanh nghiệp. Muốn vậy, ngoài các chính sách thu hút nhân tài thông qua chế độ tiền lương, thưởng..., người đứng đầu doanh nghiệp cần chú trọng công tác đào tạo tại chỗ, kể cả về lý luận chính trị, lẫn chuyên môn, nghiệp vụ... cho cán bộ, công nhân viên. "Không thể gặp khó khăn là "cầu cứu" Nhà nước! Doanh nhân, doanh nghiệp cần có những chiến lược và quyết định nên và không nên làm gì để tự cứu mình trong bối cảnh kinh tế khó khăn" – ông Đinh Tuấn Kiệt, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Ngôi sao Mekong, chia sẻ. Điều này có nghĩa đội ngũ doanh nhân không nên trông chờ, ỷ lại vào Nhà nước. Thay vào đó, cần tìm hiểu, nghiên cứu kỹ các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước để có thể vận dụng một cách linh hoạt, từng bước đưa doanh nghiệp vượt khó khăn. Để có thể phát huy nội lực một cách hiệu quả, doanh nhân – những người đầu tàu cần chủ động trong mọi kế hoạch, nhất là việc đào tạo, tập hợp đội ngũ kế thừa có đủ đức, tâm, tài. Có làm được những điều này con thuyền doanh nghiệp mới có thể trụ vững và phát triển.

*** TĂNG CƯỜNG THÔNG TIN, ĐỐI THOẠI**

Theo kế hoạch "Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm giai đoạn 2011 – 2015" của UBND TP Cần Thơ, thành phố sẽ đẩy nhanh tốc độ phát triển doanh nghiệp và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo môi trường đầu tư và kinh doanh thuận lợi, bình đẳng và minh bạch để các doanh nghiệp đóng góp ngày càng cao vào phát triển bền vững kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh trong và ngoài nước. Trong 5 năm, 2011-2015, thành phố phấn đấu đạt một số chỉ tiêu cụ thể sau: có thêm khoảng 8.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa thành lập mới; khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm 35% - 43% tổng vốn đầu tư toàn xã hội; đóng góp từ 56- 62% GDP toàn thành phố; đóng góp từ 20% - 30% tổng thu ngân sách trên địa bàn thành phố và tạo thêm khoảng 250.000 việc làm mới cho người lao động. Kế hoạch đề ra 2 nhóm giải pháp thực hiện các mục tiêu nêu trên: Nhóm giải pháp về chính sách ưu đãi, khuyến khích và hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa với các nội dung: Trợ giúp tài chính; Mặt bằng sản xuất; Đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật; Xúc tiến mở rộng thị trường; thông tin và tư vấn; Trợ giúp phát triển nguồn nhân lực; Hỗ trợ thành lập Vườn ươm doanh nghiệp... Nhóm giải pháp hỗ trợ thông qua các chương trình, dự án trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa gồm: Kế hoạch trợ giúp đào tạo ngắn hạn nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011 – 2015; Dự án "Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, hàng hóa của các doanh nghiệp nhỏ và vừa TP Cần Thơ giai đoạn 2011 – 2020"; Đề án hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực về phần mềm, nội dung số và điện cho TP Cần Thơ; Đề án phát triển sản phẩm, dịch vụ công nghiệp công nghệ thông tin trọng điểm.

Phát triển đội ngũ doanh nhân, doanh nghiệp trong thời gian tới, nhiều ý kiến cho rằng: Ngoài việc công khai minh bạch các chủ trương của thành phố liên quan đến các vấn đề quy hoạch ngành, lĩnh vực... các ngành hữu quan cần có kế hoạch tăng cường các hoạt động nghiên cứu, dự báo và phổ biến kịp thời, công khai các thông tin kinh tế đến doanh nhân, doanh nghiệp. Vì đây là "điểm nghẽn" khá lớn trong quá trình phát triển của doanh

ng nghiệp. Tiến sĩ Trần Thanh Bé, Viện trưởng Viện Kinh tế - Xã hội TP Cần Thơ, cho rằng: Thời gian qua, thành ủy, UBND cùng các ngành hữu quan của thành phố có nhiều nỗ lực tổ chức các buổi gặp gỡ, đối thoại, tiếp xúc trực tiếp với doanh nhân, doanh nghiệp. Việc này thành phố tiếp tục phát huy và tổ chức nhiều hơn nữa. Ngoài nội dung tìm hiểu, tìm giải pháp tháo gỡ khó khăn, vướng mắc... cần cập nhật, công bố các chủ trương của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước tại các buổi gặp gỡ, đối thoại với doanh nhân, doanh nghiệp. Đội ngũ doanh nhân, doanh nghiệp cần sắp xếp thời gian tham gia bởi đây cũng là những kênh thông tin quan trọng và cũng là cơ hội tốt để doanh nhân, doanh nghiệp tiếp cận, bày tỏ tâm tư, nguyện vọng trực tiếp đến các nhà lãnh đạo, các ngành hữu quan.

*** LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN**

Tình hình kinh tế khó khăn, lời giải bài toán vốn cho doanh nghiệp là sự quan tâm hàng đầu của doanh nhân. Tuy nhiên, nhiều ý kiến cho rằng, chính sự thiếu quan tâm từ hai phía (ngân hàng và doanh nghiệp) nên tình trạng "ngân hàng kêu thừa vốn, doanh nghiệp kêu thiếu vốn" vẫn còn xảy ra. Theo Tiến sĩ Trần Thanh Bé, Viện trưởng Viện Kinh tế - Xã hội TP Cần Thơ, cả hai phía cần có sự chủ động, tạo mối liên kết nhằm tiến tới những hợp tác, làm ăn cùng có lợi. Doanh nhân cũng phải chủ động liên kết với nhau để xây dựng doanh nghiệp nhỏ trở thành doanh nghiệp vừa, doanh nghiệp vừa trở thành doanh nghiệp lớn. Sự liên kết trong cùng một ngành hàng sẽ tạo thành chuỗi sức mạnh giúp doanh nghiệp thay đổi công nghệ, ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến vào quá trình sản xuất... nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, việc liên kết cùng ngành hàng thống nhất đàm phán với đối tác nước ngoài, có đủ số lượng hàng hóa và đảm bảo về mặt chất lượng, không để đối tác nước ngoài chèn ép. Mặt khác, việc liên kết các doanh nghiệp xuất khẩu cùng ngành hàng tiến tới việc thành lập văn phòng đại diện nước ngoài để nắm bắt thông tin chính xác, xử lý kịp thời những sự cố gây bất lợi cho doanh nghiệp.

Sự liên kết đặc biệt quan trọng đối với các doanh nhân, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chế biến nông thủy sản. Ông Hồ Minh Khải, Giám đốc Công ty TNHH MTV Nông nghiệp Cờ Đỏ (Công ty Nông nghiệp Cờ Đỏ), cho rằng: Doanh nghiệp phải chủ động và làm "nhạc trưởng" trong mối liên kết "4 nhà" – Nhà nước, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp và nhà nông. Doanh nghiệp chủ trì và trực tiếp xây dựng mối quan hệ với nhà khoa học chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật cho người nông dân. Doanh nghiệp phải tiếp thu về chính sách và pháp luật của Nhà nước có liên quan đến lĩnh vực sản xuất kinh doanh để truyền tải tới người nông dân và đảm bảo mức lợi nhuận tối thiểu cho người nông dân 30% theo chỉ đạo của Chính phủ. Đặc biệt, trong mối liên kết với nông dân, doanh nghiệp sẽ hình thành được vùng nguyên liệu ổn định, có thể kiểm soát số lượng, chất lượng. Chính điều này tạo ra giá trị gia tăng đáng kể cho người trồng lúa và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Theo ông Hồ Minh Khải, thời gian qua, thực hiện mô hình liên kết "4 nhà" như trên, hằng năm Công ty Nông nghiệp Cờ Đỏ tổ chức thu mua 43.000-46.000 tấn lúa/năm; tiêu thụ từ 25.000 – 30.000 tấn gạo thành phẩm, kim ngạch xuất khẩu từ 8 – 13 triệu USD/năm. Đặc biệt, mức lợi nhuận của người dân có hợp đồng với Công ty luôn đạt từ 35-50%

Bài cuối: TIN TUỞNG VÀ TRỌNG THỊ ĐỘI NGŨ DOANH NHÂN